



Kwaliteitsvlees uit kruidenrijk grasland

resultaten operationele groep Ilvo project Agro Meats Nature

INHOUD

Voorwoord	3
“Agro Meats Nature” en “Natuurboeren” na “Kruidenrijk grasland”	5
Vleesconsumptie en rundveestapel	8
Schaadt vlees eten ons klimaat?	9
Kruidenrijk grasland: biodiversiteit, landschap en superfood	11
Types grasland en beheer	13
“Natuur-grasland”	13
“Boerengrasland”	15
Aanleg	16
Beheer	17
Productie vs productiviteit	18
Kruidenrijk grasland binnen een beroepslandbouwbedrijf	19
Kan natuurgras op elk landbouwbedrijf?	19
Kan een rundveebedrijf volledig op natuurgras draaien?	19
Waarom natuurgras opnemen in je bedrijfsvoering?	20
Hoe duur/goedkoop is gebruik van natuurgras?	20
Wat is de voederwaarde van natuurgras?	22
Management van natuurgras	22
Productiekost natuurvlees vs gangbaar vlees	22
“Natuurvlees”	23
Wat is natuurvlees eigenlijk?	23

Rassen	24
“natuurvlees” versus “biologisch vlees”	24
Vlees met meer inhoud en smaak	25
We deden de test	25
Natuurvlees vermarkten	25
Wie is de consument van natuurvlees?	27
En hoe kiest de consument zijn vlees?	27
Zin of onzin van een label “natuurvlees”	28
Is vee houden op kruidenrijk grasland en natuurgebieden economisch ook rendabel?	31
Zin om zelf te starten met natuurvlees?	31
De praktijk	
Case 1 : gangbaar melkveebedrijf	35
Case 2 : Angus bedrijf met afzet via coöperatie	37
Case 3 : dubbeldoel met vleespakketten	39
Case 4 : ‘natuurderij’ met Hereford	41
Case 5 : présalévvlees uit natuurgebied	43
Case 6: Hoeveslagerij De Vierklaver	45
Conclusie	47
Meer informatie	
Bronnen	50
Bijlage 1: De economische waarde van natuurgras	51
Bijlage 2: Motivatie van landbouwers voor natuurbeheer	57
Bijlage 3: Ronde tafel natuurvlees	61
Colofon	64

VOORWOORD

KLIMAATGEZOND OOST-VLAANDEREN

De Provincie wil samen met inwoners, organisaties, steden en gemeenten, bedrijven ... werk maken van een klimaatgezond Oost-Vlaanderen. Het doel is de uitstoot van broeikasgassen drastisch terug te dringen en tegen 2050 klimaatneutraal te zijn. Dat wil zeggen dat de uitstoot aan broeikasgassen in evenwicht is met wat de natuur en de bodem kunnen opnemen.

Daarnaast streeft de Provincie ook naar klimaatbestendigheid. De negatieve effecten van de klimaatwijziging op het grondgebied van onze provincie - zoals overstromingen, droogte, erosie en verlies aan biodiversiteit - moeten maximaal worden getemperd.

BLAUW-GROEN NETWERK

Een blauwgroen netwerk binnen een duurzaam landbouwlandschap voor zo veel mogelijk lokale voedselproductie zal daar een belangrijk onderdeel van zijn.

Een blauw netwerk zorgt voor een buffer bij te veel of te weinig neerslag om overstromingen en droogte tegen te gaan en geeft verkoeling in en rond de steden.

Een groen netwerk zorgt voor de nodige biodiversiteit en recreatiemogelijkheden.

Het duurzaam landbouwgebied voorziet ons verder van gezonde, kwalitatieve en betrouwbare voeding uit eigen streek en voor tewerkstelling in de landbouw en de verwerkende nijverheid.



AGNAS EN CO

Het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen wil de open ruimte in het buitengebied maximaal vrijwaren voor landbouw, natuur en bos. Samen met de natuur- en landbouworganisaties maakte de Vlaamse regering de afspraak om te evolueren naar 750.000 ha agrarisch gebied, 150.000 ha natuurgebied en 53.000 ha bosgebied. Dat is een toename met 38.000 ha natuurgebied en 10.000 ha bosgebied en een afname van 56.000 ha landbouwgebied.

Een belangrijke oppervlakte landbouwgebied wordt via het AGNAS proces (afbakening van de gebieden van de natuurlijke en agrarische structuur) en de bijhorende ruimtelijke uitvoeringsplannen omgevormd naar natuurgebied.

Waar landbouwers actief zijn willen ze hun gronden graag blijven gebruiken. Omgekeerd moeten die bijkomende natuurgebieden beheerd worden.

AGRO MEATS NATURE

We zijn er van overtuigd dat in heel wat van de Oost-Vlaamse valleigebieden onze landbouwers een belangrijke bijdrage kunnen leveren in die natuurgebieden en dat heel wat natuurgebieden ingeschakeld kunnen worden in de bedrijfsvoering van de omliggende landbouwbedrijven.

Agro Meats Nature: landbouw en natuurbeheer kunnen elkaar perfect aanvullen als landbouwers en natuurbeheerders elkaar beter leren kennen en begrijpen en er wederzijds respect is voor elkaars werk en doelstellingen.

Met het project Agro Meats Nature heeft de Provincie samen met het Instituut voor Landbouw-, Visserij- en Voedingsonderzoek (ILVO), het Regionaal Landschap Schelde en Durme, ECO², Innovatiesteunpunt en een aantal rundveehouders gewerkt aan een beter begrip van de doelstellingen en werkmethode van natuurbeheer. Deze toenadering tussen de sectoren landbouw en natuur gebeurde in een operationele groep. Dit is een samenwerkingsverband tussen landbouwers, ondernemers, adviseurs en onderzoekers rond een vraagstuk uit de praktijk waarvoor ze samen naar een innovatieve oplossing zoeken. Een operationele groep past in het kader van de EU-maatregel "Europees partnerschap voor de innovatie (EIP)". Het project kwam tot stand met de steun van de Vlaamse overheid en het Europees fonds voor landbouwontwikkeling.

WAAROM DEZE BROCHURE?

Deze brochure is bedoeld voor landbouwers en voor natuurbeheerders. Ze geeft een kort en toegankelijk overzicht van het project en de resultaten ervan.

We hopen dat ze inspiratie geeft en landbouwers en natuurbeheerders het nodige vertrouwen geeft om samen de natuurdoelstellingen na te streven en de landbouw in valleigebieden te versterken.

Alleen samen zetten we stappen vooruit naar een klimaatgezonde provincie en een kwalitatief en leefbaar platteland!

Heb je, na het lezen van deze brochure, nog opmerkingen, suggesties of concrete vragen, neem dan zeker contact op.

“Agro Meats Nature” en “Natuurboeren” na “Kruidenrijk grasland”

WAAROM DEZE STUDIE?

Een belangrijk aandeel van het landbouwareaal is bestemd voor de productie van ruwvoerders voor melkvee en vleesrunderen. Maar het landbouwareaal staat onder druk, onder andere omdat in een aantal gebieden grote oppervlakten landbouwgrond herbestemd worden als overstromingsgebied of natuurgebied. In Oost-Vlaanderen is dat vooral rond de Waas-landhaven, langs de Schelde en in de Vlaamse Ardennen. En binnenkort ook in de vallei van de Moervaart en Zuidlede. Het gaat in veel gevallen om vochtige weilanden die gebruikt worden voor rundveeteelt maar ook potentie hebben voor natuurontwikkeling. Vaak zijn ze ook goed gelegen als overstromingsgebied om meer stroomafwaarts gelegen verstedelijkt gebied te vrijwaren van wateroverlast. Een groot deel van die herbestemde weilanden blijven grasland maar dan onder een extensiever beheer met een ander maaieregime en zonder bemesting.

In deze studie willen we nagaan of en hoe het mogelijk is het beheer van die extensieve graslanden op te nemen in een rendabel landbouwbedrijf. Het streefdoel is om veilige en gezonde voeding te produceren in een rendabel businessmodel.

WAT IS ER ONDERZOCHT?

Het project Agro Meats Nature had 2 werkvelden: ecologie en economie.

In de werkgroep ecologie is nagegaan wat de voederwaarde van beheergras is onder diverse beheertypes en hoe dat beheer in de dagelijkse bedrijfsvoering van rundveebedrijven geïntegreerd kan worden. Dit onderdeel borduurde verder op het project ‘kruidenrijk grasland’ van het Regionaal Landschap Schelde Durme op percelen van vzw Durme (in samenwerking met boeren en wildbeheerders), een meer uitgebreide studie rond ‘kruidenrijk grasland’ van de WUR (universiteit van Wageningen) en de ervaring van ECO² met natuurbeheer door boeren.



De werkgroep economie ging na wat de kost is voor het beheer van een perceel natuurgras en van het gras dat er gewonnen wordt, hoe zgn “Natuurvlees” geproduceerd kan worden en hoe het best in de markt gezet wordt. Voor deze werkgroep is o.a. beroep gedaan op de expertise van Innovatiesteunpunt en een aantal landbouwers/hoeveslagers. Er is ook samengewerkt met ANB die in dezelfde periode een tool uitgewerkt heeft om het effect van het gebruik van extensief grasland op de bedrijfsresultaten van landbouwers te berekenen.

De studie werd aangestuurd en begeleid door landbouwers uit de regio Berlare/Kalkense Meersen die ervaring hebben met beheer van natuurlijk grasland en door Regionaal Landschap Schelde - Durme die ervaring heeft met samenwerking met landbouwers.

Het studiewerk is vooral uitgevoerd door het ILVO, in samenwerking met Karel D'hooghe (onderzoeker en landbouwer), het Innovatiesteunpunt en ECO² met ondersteuning van enkele studenten met een afstudeerwerk bij de UGent.

WAT HEBBEN WE GELEERD?

Het project leert dat extensief grasland opnemen in een klassiek landbouwbedrijfsplan tot op zekere hoogte vaak goed mogelijk is zonder een negatief effect op de economische resultaten. Maar de kosten voor landbouwers om dergelijke percelen te beheren liggen hoger dan heel wat landbouwers wel denken en zijn veelal een economische verliespost in vergelijking met gangbaar grasland. Een vergoeding voor het beheer van natuur (zoals in heel wat andere landen gebruikelijk is) door landbouwers is dan ook wenselijk. Temeer omdat er op dit moment weinig of geen meerwaarde te halen is uit de markt met de verkoop van vlees of melk uit natuurbeheer (tenzij onder het Bio label of via korte keten verkoop) en natuurbeheer los van landbouw voor de overheid veel duurder uitvalt.

Het oprichten van een label voor natuurvlees met als doel toch een voldoende meerwaarde uit de markt te halen is niet zo eenvoudig te realiseren en lijkt maar een beperkt draagvlak te hebben bij de landbouwers (binnen deze operationele groep). In hoever er bij de consument vraag naar is, hebben we binnen het project niet meer kunnen nagaan.

Tenslotte is een beter begrip en dialoog tussen landbouwers en natuurbeheerders essentieel om tot een kwalitatieve en duurzame samenwerking te komen. Een cursus ‘natuurbeheer door landbouw’ voor boeren en natuurbeheerders kan hierbij zeker een belangrijke bijdrage leveren.



Vleesconsumptie en rundveestapel

Het gaat niet zo goed in de Vlaamse vleesveesector. De prijzen zijn al jaren ondermaats en er lijkt niet direct verbetering in het vooruitzicht.

De binnenlandse vleesconsumptie daalt, export lijkt de dalende binnenlandse vraag niet te kunnen compenseren waardoor de prijzen structureel onder druk blijven staan. De vleesmarkt is onderhevig aan het spel van vraag en aanbod. Het stijgende aandeel aan andere vleesrassen (samen met overaanbod Holstein vlees en kalfsvlees na de afschaffing van het melkquotum) in de markt zorgt voor een bijkomende concurrentie voor ons BWB.

Er is een duidelijke wijziging van het verbruikspatroon te zien. De focus is meer gaan liggen op enerzijds minder vlees eten en anderzijds op vlees met meer smaak en authenticiteit, vlees met een verhaal (smaak, gemarmerd vlees, terroir, nadruk op diervriendelijke kweek, geen antibiotica, lagere ecologische voetafdruk, transparantie in de (korte)keten enz.).

Deze trend schept ook mogelijkheden voor nieuwe bedrijfsmodellen. Zoals in andere sectoren wordt ook de landbouw dynamischer en wordt er meer ingespeeld op de marktvraag. We kunnen beter produceren wat de markt vraagt dan de markt proberen te overtuigen om te kopen wat wij willen produceren. Als de klant andere rassen vraagt, moeten we hierover nadenken en een reconversie van een aantal bedrijven met potenties hiervoor overwegen.

Uiteraard is het nodig om eerst de afzet goed geregeld te krijgen vooraleer te investeren in een ander bedrijfsmodel. Enkel zo is voldoende zekerheid in te bouwen en is de overgang verantwoord. Het zijn nicheproducten (Blonde d'Aquitaine, Limousin, Hereford, Bio,...) en de afzet in deze nichemarkten is nog in volle ontwikkeling. Maar uiteindelijk kan een diversificatie van de vleesveesector wellicht zorgen voor een verlichting van de oververzadigde BWB markt.

Schaadt rundvlees eten het klimaat?

Klimaat is een belangrijk beleidsthema en gaat iedereen aan. Naast dierenwelzijn is ook de impact van de veehouderij op het klimaat een belangrijke reden voor de consument om minder vlees te eten. Heeft de consument daar een punt en kunnen we daar iets aan doen?

Zowat alle klimaatstudies zijn het er over eens dat de veehouderij een zekere impact heeft op het klimaat. Rundvee speelt daarbij een belangrijke rol omdat wereldwijd een erg grote rundveestapel gehouden wordt en runderen meer methaan uitstoten dan andere dieren. De productie van vlees vergt ook grote oppervlakten landbouwareaal om voeders te verbouwen. De productie van plantaardige voeding met gelijkaardige voedingswaarde zou ecologisch veel efficiënter zijn en minder meststoffen, grond en water vergen. Als gevolg zou er minder uitspoeling van nutriënten naar het water gaan en zal er minder uitstoot zijn van het sterke broeikasgas methaan mee.

Echter, het bedrijfsmodel waarover we het hier hebben, maakt voor een (groot) deel van het areaal gebruik van graslanden in natuurbeheer. Percelen die niet bruikbaar zijn voor plantaardige voedselproductie. Natuurgras is een restproduct van de 'productie' van natuur. Dat natuurgras zou anders ook gemaaid, afgevoerd en verwerkt moeten worden als afval in bijvoorbeeld een composteringsinstallatie. Runderen en schapen bezitten als enige landbouwdieren de mogelijkheid om dat gras te benutten en om te zetten in kwalitatieve voeding. Voor de afmest is de input van krachtvoerders beperkt tot enkele basisproducten die vooral lokaal geteeld worden. De basis is gras van goede kwaliteit, aangevuld met een beperkte hoeveelheid granen, lijnzaad, bonen, bieten, mais enz. Bepaalde rassen kunnen een groter volume ruwvoeder opnemen, groeien weliswaar trager, maar kunnen ook zonder intensief afmeststrantsoen voldoende marmering en smaak geven. Het ruwvoederareaal bestaat in dit bedrijfsmodel vooral uit gras. Gras geeft geen erosie en vergt geen gewasbeschermingsmiddelen. Het extensieve grasland wordt niet bemest, de bemesting van klassiek landbouwgrasland kan goed gefractioneerd worden. Gras zorgt voor meer biodiversiteit dan andere landbouwgewassen en is landschappelijk interessant. Het verdraagt ook beter de combinatie met allerlei kleine landschapselementen zoals hagen, houtkanten, poelen enz.

Tenslotte legt grasland belangrijke hoeveelheden koolstof vast in de bodem (de CO₂ opslag in de bodem van blijvend grasland is vergelijkbaar met die in bossen) en worden natuur en landschappen in stand gehouden door de productie van 'natuurvlees'. Behalve voeding produceren natuurboeren dus ook heel wat andere ecosystemediensten die niet meegenomen worden in de berekeningen met betrekking tot klimaatimpact maar die ook voor klimaat wel degelijk relevant en positief zijn.

Redenen genoeg om aan te nemen dat de ecologische voetafdruk van 'natuurvlees' of 'grass fed beef' veel kleiner is dan algemeen aangenomen wordt. Bij gebrek aan een aangepast klimaatmodel voor deze niche-teelt is hier echter nog geen cijfermatig bewijs van en moeten we uiteraard voorzichtig zijn in onze uitspraken.



Foto: Regionaal Landschap Schelde –Durme

Kruidenrijk grasland: biodiversiteit, landschap en superfood

WAT IS KRUIDENRIJK GRASLAND EIGENLIJK?

Kruidenrijk grasland bestaat in essentie uit een grasmengsel waarin ook veel kruiden een plaats hebben. Niet de heel productieve types zoals Engels raaigras maar aangepaste rassen en grassoorten die in het voorjaar geen al te zware zode vormen waardoor ook kruiden voldoende ruimte krijgen.

Kruidenrijk grasland kan ingezaaid worden op akkers en bestaande weiden. Er bestaan mengsels op de markt die gemaakt zijn op basis van streekeigen zaadwinning. Deze mengsels zijn vooral bedoeld om productief kruidenrijk grasland in het bouwplan te krijgen voor een gezondere en meer gevarieerde veevoeding.

In natuurgebieden met een verschravingsbeheer kunnen graslanden ook evolueren tot kruidenrijke weiden, op voorwaarde dat er een voldoende sterke zadenbank aanwezig is in de bodem. En op voorwaarde dat de zuurtegraad (pH) en de bodemgesteldheid in orde zijn.

GEZONDE (VEE)VOEDING

Kruidenrijk grasland wint de laatste jaren aan belangstelling, ook in de landbouwsector. Het zorgt voor meer biodiversiteit, meer bijen en meer natuurlijke plaagbestrijders. Maar ook naar diergezondheid kan kruidenrijk grasland belangrijk zijn. Het gras is "rijker" aan voedingsstoffen dan klassiek grasland. Het bevat minder energie en eiwit, de 2 belangrijkste parameters in de kwaliteitsbepaling van voeders. Maar het bevat meer structuur en essentiële elementen voor de dierenvoeding die een positief effect hebben op de vruchtbaarheid van rundvee bijvoorbeeld en op de penswerking.

In de biologische veehouderij is er meer onderzoek naar de invloed van kruiden in het rantsoen om het gebruik van medicijnen en antibiotica maximaal te vermijden.

NATUURWAARDEN

Kruidenrijk grasland (niet bemest of met beperkte bemesting) bevat meer soorten kruiden, meer insecten en bij gevolg ook meer gewervelden en vogels die leven van de zaden en insecten in het gras. Vooral weidevogels zoals Kievit en grutto's profiteren daarvan. Maar ook leeuweriken, patrijzen en heel wat andere vogels hebben er baat bij.

Bestuivers zoals (wilde) bijen en natuurlijke plaagbestrijders zoals zweefvliegen, sluipwespen en lieveheersbeestjes komen in veel grotere aantallen voor in kruidenrijk grasland dan in klassieke weiden. Bestuivers zijn een essentiële schakel in de tuinbouw en de akkerbouw.

LANDSCHAP

Tenslotte is een landschap met kruidenrijk grasland veel aantrekkelijker voor de bewoners, passanten en recreanten. Het zicht op de bloemen, de geur van het hooi zijn veel intenser.



Foto: studie Kruidenrijk grasland WUR

Types kruidenrijk grasland en beheer

“NATUUR-GRASLAND”

Kamgrasland is het meest voorkomend type grasland in de Vlaamse natuurgebieden.

Glanshavergraslanden zijn vooral te vinden op wegbermen en dijken. Maar er zijn wel meer types grasland waar beheer door landbouwers al dan niet een rol kan spelen.

De belangrijkste natuurlijke graslanden in de Oost-Vlaamse valleigebeden zijn :

- Natte hooilanden van (matig) voedselarme gronden
 - Vochtige venige graslanden met biezenknoppen en pijpenstrootje: blauwgraslanden en veldrusassociatie
 - Dotterbloemgrasland
- Graslanden van (matig) voedselrijke gronden
 - Glanshavergrasland
 - Periodiek onder water staande graslanden: het verbond van grote vossestaart
 - Kamgrasland

(Bron: INBO <https://www.inbo.be/nl/graslanden>)

De **blauwgraslanden** zijn zeldzamer. Ze zijn te vinden op wat zurige gronden met basische kwel, vaak na het kappen en licht ontwateren van natte bossen. In de winter zijn de percelen nat (grondwater tot bijna maaiveld) maar overstroomd mogen deze graslanden niet. Dan verandert de biologische samenstelling en evolueert het grasland eerder naar een Dotterbloemgrasland. Ze komen nauwelijks voor in Oost-Vlaanderen en zijn erg kwetsbaar. Ze verdragen geen bemesting en worden maar één keer per jaar gemaaid. Afhankelijk van de voorkomende soorten, de grondwaterstand en de biomassa-productie wordt gemaaid in juli of augustus. Worden ze niet gemaaid, dan verbossen ze snel.

Dotterbloemgraslanden komen vaker voor in de Oost-Vlaamse natuurgebieden. Ze zijn te vinden op iets rijkere gronden met een hoge (winter)grondwaterstand die ook in de zomer niet te ver weg zakt (idealiter niet lager dan 60 cm onder maaiveld). Overstromingen zijn niet wenselijk, of toch zeker niet langdurig. Ook deze graslanden worden best niet of nauwelijks bemest. Ze worden doorgaans 1 keer per jaar gemaaid in juli (in sommige gebieden pas in augustus of zelfs september) en eventueel nabeweid met schapen of jongvee (koeien zijn te zwaar) aan 2 GVE/ha. Percelen die begin juli gemaaid zijn, kunnen beter in september een 2^okeer gemaaid worden of nabegraasd na de maaibeurt. Hoe minder strooisel er op het einde van het groeiseizoen over blijft, hoe minder last het Dotterbloemgrasland zal hebben van eventuele overstromingen in de winter. Zonder beheer verruigen ze en evolueren ze naar natte bossen.

De **glanshavergraslanden** verdragen een heel lichte bemesting en sommige types (afhankelijk van welke plantensoorten men wil laten ontwikkelen) kunnen nabegraasd worden met schapen of jongvee. Koeien en paarden geven te veel beschadiging van de grasmat. Het basisbeheer van deze graslanden is 2 keer per jaar maaien en hooien (juni en augustus of september, afhankelijk van voorkomende/gewenste soorten).

De **vossestaartgraslanden** staan een deel van het jaar onder water. Dat kan zijn door overstroming van een waterloop zoals de Leie of de Dender of door grondwater dat op laaggelegen percelen in de winter boven het maaiveld kan komen. De overstromingen kunnen beperkt zijn tot enkele weken per jaar maar kunnen ook meerdere maanden duren. Deze graslanden worden niet bemest, ze krijgen al genoeg meststoffen via de overstromingen. Ze worden best gemaaid tussen 15 juni en 1 juli (wanneer de zaadzetting voldoende ver gevorderd is). Een 2^o maaibeurt eind augustus wordt aanbevolen om de concurrentie met de grassen te beperken.

Het **kamgrasland** is een natuurlijk graslandtype dat niet grondwater gebonden is. Begrazing is essentieel voor dit type grasland en daardoor **het meest interessante natuurlijke grasland voor landbouwgebruik**. Het verdraagt een lichte bemesting (vooral op lichte bodems). Op zware gronden, bijvoorbeeld in de polders, kan beter geen bemesting toegepast worden. Het kan begraasd of gemaaid worden of gemaaid in de eerste snede en nabegraasd. Het type begrazer speelt weinig rol. Koeien, paarden, schapen of jongvee hebben weinig invloed op de botanische samenstelling van het grasland. Afhankelijk van de aanwezige soorten bloemen kan het nodig zijn de dieren een periode uit de weide te houden, bijvoorbeeld in mei en juni om bepaalde orchideeën de kans te geven om te bloeien.

“BOERENGRASLAND”

Er zijn binnen het natuurbeheer heel wat verschillende types grasland met elk een eigen samenstelling naar soorten planten en dieren. Welke soorten grassen en kruiden in een grasland voorkomen hangt af van de bodem (zand, lemig zand, klei,...), de bodemgesteldheid (grondwatertafel, koolstofgehalte, fosforvoorraad, pH, ...), bemesting (geen bemesting, lichte bemesting met stalmest, ...) en het beheer (begrazen, maaien of een combinatie, frequentie van maaien,...).

FASE	GRASLANDTYPE	OPBRENGST (ton ds/ha)	SOORTEN (per 25m ²)	KWALIFICATIE	INVLOED MEST	INVLOED B+W		
START- EN TUSSENFASEN								
0	Engels raai-grasland	> 10	5 – 10	zeer soortenarm	▼	▲		
1	Grassenmix	8 – 10	10 – 15	soortenarm				
2	Dominant-stadium*	6 – 8	10 – 15	soortenarm				
KRUIDENRIJK GRASLAND								
3	Gras-kruiden-mix	5 – 7	15 – 25	vrij soortenrijk	▼	▲		
4	Bloemrijk grasland	3 – 6	20 – 40	soortenrijk				
5	Schraalland	< 5	> 30	soortenrijk				
ton ds: ton droge stof / B: bodem / w: water								

(figuur: zie studie Kruidenrijk grasland van de WUR)

Twee types kruidenrijk grasland zijn interessanter voor de veehouderij, nl kamgraslanden en glanshavergraslanden.

Deze types grasland kan je op je bedrijf inzaaien met hetzelfde zaadmengsel. Of het grasland dan verder ontwikkelt naar kamgrasland of glanshavergrasland zal afhangen van het beheer. **Beweiden leidt tot kamgraslanden die sterker en veelzijdiger zijn.** Ze verdragen beter een bemesting zonder achteruit te gaan in soortenrijkdom. Ze kunnen begraasd worden maar ook gemaaid of gemaaid en nabegraasd. Dit type grasland was in de jaren 1960 het belangrijkste type grasland op de landbouwbedrijven.

Bij een maai- en hooibeheer evolueert het grasland eerder naar een glanshavergrasland dat veel soortenrijker is en dus landschappelijk en naar diergezondheid nog veel interessanter.

AANLEG

Voor de aanleg van een soortenrijk grasland op een akker of een bestaande weide zijn vooral 3 methoden gangbaar:

1. Verschralen van bestaand grasland door nulbemesting, maaien en afvoeren van de biomassa en rekenen op de aanwezige zadenbank in de bodem. Dit is de meest toegepaste methode in Vlaanderen. Het is goedkoop, geeft de eerste jaren nog een behoorlijke opbrengst maar evolueert relatief traag naar biodiversiteit en is erg afhankelijk van de resterende zadenbank in de bodem. Je kan het landbouwgebruik en het uitmijnen van de fosforvoorraad in de bodem verbeteren door vlinderbloemigen in te zaaien en na enkele jaren, als het kaliumgehalte gedaald is, nog enkele jaren een lichte kaliumbemesting te geven. Hierdoor zal de groei van de vlinderbloemigen verbeteren en zal de jaarlijkse opname van fosfor uit de bodem groter zijn en blijft de opbrengst en kwaliteit van het gras langer op peil. Een win-win dus.

Onderzoek aan de HoGent toonde aan dat de snelste manier om fosfor uit te mijnen bestaat uit het zo veel mogelijk biomassa produceren en maaien door kalium maar ook stikstof (en geen fosfor) te bemesten. De herintroductie van kruiden gaat dan wel trager.

2. Het gras herinzaaien door er 2 opraapwagens maaisel van een bestaand kruidenrijk grasland op uit te spreiden. Het zaad oogsten (bestaand kruidenrijk grasland maaien) doe je begin juni wanneer er zaad gevormd is maar de zaaddoosjes nog niet te veel open zijn. Het maaisel op het zaaibed laat je bij droog weer drogen en narijpen door een paar keer met de hooikerder te schudden. Het droge maaisel kan je terug afvoeren na een paar weken.

3. Inzaaien van een commercieel mengsel met inheems zaad, gewonnen uit bestaande kruidenrijke graslanden. Aangepaste mengsels zijn te koop in enkele gespecialiseerde zaken in België en Nederland (bijvoorbeeld Ecoflora in Vlaanderen).

Het introduceren van kruiden in een bestaande graszode (na heel kort maaien in het najaar inzaaien en eventueel met een wiedege wat kale plekken krabben of doorzaaien met een aangepaste zaaimachine) **is niet evident**. De kruiden kiemen wel maar worden al gauw overgroeid door het gras. Beter is het gras te scheuren (na doodspuiten als er veel wortelonkruiden zoals kweekgras in zitten) en opnieuw in te zaaien op één van de 2 bovenstaande methoden. De laatste methode is de meest efficiënte. Inzaaien met een aangekocht mengsel doe je best in het najaar (september-oktober) met een kunstmeststrooier of zaaimachine met rotoeg, 1 à 2 cm diep aan 20 kg/ha. Let op voor ontmengingen, deze zadenmengsels zijn heel divers en de kleinere zaden zakken snel naar de bodem van de machine. **De pH moet hoger zijn dan 4,8**. Te zure grond kan je dus best eerst bekalken voor het scheuren.

Een wat drastischere methode is het “strippen” van een perceel grasland zoals uitgetest door HoGent binnen het project HerBioGras. Hierbij wordt de graszode afgeschraapt en afgevoerd. Deze methode gaf het snelste herstel van soortenrijkdom omdat de oude zadenbank blootgelegd wordt en de graszode die de kruiden verstikken weggenomen is.

BEHEER

Voor kamgrasland kan een lichte bemesting met bijvoorbeeld 15 ton verteerde stalmest in het vroege voorjaar of 15 ton drijfmest na de eerste snede (anders wordt de eerste snede te zwaar waardoor kruiden geen kans krijgen) en eventueel nog 10 ton drijfmest na de tweede snede, zorgen voor een aanvaardbare opbrengst (6 à 7 ton/ha) gekoppeld aan een voldoende rijke kruidenrijkdom. Maaien doe je half juni en in augustus of september.

Glanshaverhooilanden, de meest interessante kruidenrijke graslanden in landbouwgebruik, krijgen maar 10 ton verteerde stalmest per ha om de 2 jaar in het vroege voorjaar of 10 ton runderdrijfmest om de 2 jaar na de eerste snede. Maaien doe je hier half juli en eind augustus. In natuurgebied zal bemesting meestal niet mogelijk zijn en zal het beheer met een nulbemesting gevoerd moeten worden.



PRODUCTIE VERSUS PRODUCTIVITEIT

Een hoge opbrengst (7 ton of meer) en een hoge diversiteit (>25 soorten/m²) gaan niet samen. Wil je kruidenrijk grasland dan zal je altijd moeten inboeten in opbrengst.

Maar niet noodzakelijk in productiviteit! Kruidenrijk grasland heeft een lager VEM en DVE gehalte en een lagere opbrengst per ha maar dat nadeel wordt (gedeeltelijk) gecompenseerd door een efficiëntere benutting in de pens. Dit heeft vooral te maken door de langere verblijftijd in de pens van het structuurrijkere voeder. De betere geur van het gras (zeker wanneer er ook soorten zoals reukgras in het gras zitten) maken dat de koeien het kruidenrijk gras graag eten en er dus ook voldoende van opnemen.

	eenheid	conventioneel	Amelot	rosseel	veengrasland
netto opbr	kg ds/ha	10350	5572	2842	2226
vem	/kg DS	1007	699,5	699,5	699,5
dve	g/kg DS	95	39	39	39
kvem/ha	kVEM/ha	10422	3897	1988	1557
kg dve	kg DVE/ha	983	217	111	87
opbrengst kvem	€/ha	1699	635	324	254
opbrengst DVE	€/ha	614	136	69	54
opbrengst	€/ha	2312	771	393	308
%conventioneel	%	100%	33%	17%	13%

Zo kan (volgens de studie 'kruidenrijk grasland' van de WUR) tot meer dan 25 % van het rantsoen van melkkoeien uit kruidenrijk grasland bestaan zonder dat de productie of de samenstelling van de melk achteruitgaat. Wat de rol van de kruiden hierin is wordt nog onderzocht maar in de praktijk blijkt het goed te werken. In deze Nederlandse studie gaat het wel om graslanden met ingezaaide kruiden onder beperkte bemesting. Bij onze natuurlijke kruidenrijke graslanden is de voederwaarde duidelijk lager (cfr onze eigen metingen en het project 'kruidenrijk grasland' van vzw Durme) en wordt het gebruik best beperkt tot 10% voor productief melkvee als strovervanger en structuuraanbreng.

Ook hoogproductief gras kan volgens de studie 'kruidenrijk grasland' van de WUR beter niet bestaan uit monocultuur Engels raaigras in functie van structuur en mineralensamenstelling en onregelmatige weersomstandigheden in de zomer. De ideale graslandsamenstelling zou 10 tot 20 droog-gewicht-percenten aan klavers en kruiden bevatten:

- 50 tot 70 % grassen: voor opbrengst en ruwvoederkwaliteit
- 10 tot 30 % vlinderbloemigen: voor N-binding, ruwvoederkwaliteit (eiwit en structuur) en voor droogtetolerantie
- 10 tot 20 % (voeder)kruiden: voor mineralen, sporenelementen en gezondheidsbevorderende stoffen

Wil je met kruidenrijk grasland aan de slag? Doe dat dan best op weiden in natuurgebied die toch niet bemest mogen worden of op je minst productieve percelen (te nat, te droog, ...) zodat het productieverlies beperkt blijft. Kruidenrijk gras groeit ook liever op minder productieve percelen, dat komt dus goed uit.

Kruidenrijk grasland binnen het beroepslandbouwbedrijf

KAN KRUIDENRIJK GRASLAND INGEZET WORDEN OP ELK LANDBOUWBEDRIJF?

Elk landbouwbedrijf kan een (beperkt) areaal natuurgras of kruidenrijk grasland integreren in zijn bedrijfsvoering, ook bedrijven met hoogproductieve melkkoeien. Als vuistregel kan je aannemen dat 1 ha kruidenrijk grasland of natuurgras per 10 melkkoeien vlot te integreren is (zie project “Natuurboeren” van ANB). Het natuurgras kan dan ingezet worden voor jongvee, droogstaande koeien en als structureel aanvulling in het rantsoen van de lacterende koeien. Op vleesvee bedrijven is het ook beperkt bruikbaar voor het vrouwelijke jongvee en zoogkoeien. Voor stieren kan het beperkt gebruikt worden als structuur aanbrengrer.

Bedrijven die zich toeleggen op het beheer van natuurlijke graslanden en een groot aandeel natuurlijk grasland in het areaal opnemen, zullen zich daar meer op moeten organiseren door bijvoorbeeld het ras aan te passen aan het schralere gras. Zo zijn Jersey's en Fleckvieh efficiënter in het benutten van natuurgras en beter bestand tegen grazen in ruwere weilanden. Franse vleesrassen zoals Blonde d'Aquitaine, Limousin en Maine-Anjou en Angelsaksische rassen zoals de Angus en Hereford gedijen veel beter in die (half)natuurlijke weilanden dan de klassieke wit-blauwe runderen op onze Vlaamse bedrijven. (Bron: 'rendabiliteit van jaarrondbegrazing. Een vergelijkende kosten-batenanalyse tussen diverse runderrassen').

KAN EEN RUNDVEEBEDRIJF VOLLEDIG OP NATUURGRAS DRAAIEN?

Er zijn in Vlaanderen een aantal projecten die (nagenoeg) volledig op natuurgras draaien. Vooral de initiatieven van de klassieke natuurbeheerders zoals Natuurpunt en ANB hebben dieren die alleen in natuurgebieden lopen. Het gaat dan meestal over Schotse hooglanders die eerder als “bijvangst” beschouwd worden. Er zijn ook enkele professionele landbouwbedrijven met een hoog aandeel natuurgras. Maar volledig op natuurgebieden alleen werken is erg moeilijk. Je kan er geen mest op afzetten zodat je alleen al daarvoor voldoende landbouwgrond nodig hebt om stalmest nuttig in te zetten. Daarnaast is er nog een hoeveelheid kwalitatief goed gras nodig voor de groeiende dieren en voor de afmestperiode om tot voldoende zware slachtdieren te komen. En minstens een weide dicht bij huis voor zieke of hoogdrachtige dieren die opgevolgd moeten worden. Bedrijven met een groot aandeel natuurgras hebben doorgaans aangepaste rassen die bestand zijn tegen barre leefomstandigheden en die een lagere voederbehoefte hebben.

Een bijkomende moeilijkheid voor een “natuurboer” is dat concessies of contracten voor gratis gebruik van natuurpercelen slechts voor één jaar, uitzonderlijk voor 3 jaar, gegeven worden en dat de “natuurboer” voor zijn investeringen en de continuïteit van zijn onderneming erg afhankelijk is van de eigenaar (veelal Natuurpunt of ANB) van de gronden. Niet zelden hangt een natuurbedrijf voor meer dan 80% van zijn areaal af van één natuurbeheervereniging.

WAAROM ZOU JE KRUIDENRIJK-/NATUURGRAS OPNEMEN IN JE BEDRIJFSVOERING?

De drie belangrijkste redenen waarom landbouwers percelen in natuurgebieden willen beheren (zie project “Natuurboeren”) zijn:

- Toegang tot goedkope grond om krappe eigen voedervoorziening aan te vullen en/of om voldoende structuur in de voeding te brengen. De schrale graslanden worden dan vooral ingezet voor het weiden van de droge koeien en jongvee en voor voordroog of hooi als structuurrijke aanvulling in het rantsoen.
- Om praktische redenen zoals: een tekort aan mestafzet, onvoldoende grond om premierechten te activeren, biopremie op natuurgras, ...
- Als neventak om hooi te winnen voor verkoop van gras voor paarden- en schapenliefhebbers.

Anderen doen het uit overtuiging, omdat ze natuurbeheer belangrijk vinden en om voeding/vlees te kweken met een lage ecologische voetafdruk. Ze houden rassen die aangepast zijn aan het buitenleven en efficiënter omgaan met het schrale gras. Dieren die zelfstandig kalven en hun kalf in de weide groot brengen.

Hun bedrijfsmanagement ziet er heel anders uit dan dat van een gangbaar rundveebedrijf maar beide types bedrijven kunnen naast elkaar bestaan. Ze bedienen elk een ander segment in de markt en kunnen allebei goede natuurbeheerders en goede landbouwers zijn, zolang ze goed weten waar ze mee bezig zijn en rekening houden met het natuurgras in hun bedrijfsvoering.

HOE DUUR/GOEDKOOP IS NATUURGRAS OF KRUIDENRIJK GRAS?

De belangrijkste kost voor natuurgras en kruidenrijk gras is het maaien. Meestal is de grond in gratis gebruik en is bemesting verboden en dus geen kost. De kost voor het maaien en persen van een ha kruidenrijk/natuurlijk grasland is nagenoeg dezelfde als in gangbare landbouwgrond. Soms hoger op geaccidenteerd terrein of percelen met onregelmatige vormen, individuele of groepjes bomen, brede hagen, poelen, afwateringsslootjes enz waar de rijsnelheid een stuk lager is en er meer kans is op het beschadigen van de maaier (soms zelfs aangepaste kleinere machines nodig).



De opbrengst en de voederwaarde kunnen dan weer behoorlijk lager liggen, soms slechts 30% van de opbrengst en 30 % van de kwaliteit van standaard gangbaar gras (zie eigen metingen binnen het project AMN en het voorgaande project rond “kruidenrijk grasland”). Dat maakt de kost per gewonnen KVEM veel hoger dan van gangbaar gras.

De maaikosten zijn ook enigszins afhankelijk van hoe je ze berekent. Zo kan je het natuurgras beschouwen (meestal gratis jaarcontracten) als een opportuniteit en enkel de variabele kosten rekenen (werk, onderhoud en brandstof) en de afschrijving van je tractor en maaier niet meerekenen omdat die aangekocht en afgeschreven worden op de eigen landbouwpercelen.

Algemeen blijft natuurbeheer onder maaicondities voor een landbouwer toch een relatief dure aangelegenheid waar de landbouwer zich van bewust moet zijn en naar moet rekenen.

Gemaaid natuurgras is duurder dan begrazing maar wel flexibel inzetbaar als hooi voor de kalveren, structuurrijke aanvulling van voeder voor melk- en vleesvee, hooi voor droogstaande koeien, voor paarden enz.

De jaarkost voor het bedrijf kan echter anders liggen wanneer het gebruik van het kruidenrijk/natuurgras een probleem van het bedrijf oplost: bijvoorbeeld het verlies aan premies, externe mestafzet, inkrimpen in veestapel. Idealiter kan je het geproduceerde natuurvlees afzetten in een nichemarkt die veel belang hecht aan dierenwelzijn, ecologie en klimaatgezonde voedselproductie. Ook de smaak en de structuur van “natuurvlees” is anders en kan een hogere prijs opbrengen mits het aan te bieden op de juiste markt. Dit compenseert een deel van de hogere productiekost. De andere kosten voor de natuurpercelen (pacht en bemesting) zijn lager wat ook nog een stuk compenseert.

De economische waarde van natuurlijk grasland en kruidenrijk grasland is dus voor elk bedrijf verschillend en de inpasbaarheid, praktisch en economisch, moet dan ook op bedrijfsniveau afgewogen worden.

ANB liet hiervoor een economisch rekenmodel maken dat bruikbaar is om het effect van het gebruik van natuurgras op de bedrijfsvoering en het bedrijfsresultaat in te schatten en optimalisaties te simuleren (cfr. project “Natuurboeren”).

WAT IS DE VOEDERWAARDE VAN KRUIDENRIJK GRASLAND EN NATUURGRAS?

De voederwaarde kan erg verschillen tussen de percelen. Een licht bemest kruidenrijk grasland onder landbouwbeheer kan bijvoorbeeld 5 ton DS opbrengen met een voederwaarde van 760 VEM/kg DS en 50 g DVE/kg DS als gemiddelde over 2 sneden. Maar een onbemest perceel kan ook maar 3 ton opbrengen over 2 sneden samen met een gemiddelde VEM-gehalte van 700. Niet slecht in vergelijking met Engels raaigras onder dezelfde condities. Maar in vergelijking met normale waarden bij bemest grasland op onze Vlaamse landbouwpercelen toch een veel lagere waarde waar in de rantsoenberekeningen rekening mee gehouden moet worden.

Anderzijds leert Nederlands onderzoek dat een rantsoen met structuurrijk kruidenrijk gras een efficiëntere vertering en gebruik van de opgenomen voeding mee brengt, vooral door de betere penswerking en de langere verblijftijd in de pens. Toch zal voor productief melkvee het verlies aan nutriënten aanbreng door het natuurgras moeten gecompenseerd worden door aanpassingen aan het rantsoen (bv meer eiwitcorrector en krachtvoer) om productieverliezen te vermijden.

MANAGEMENT VAN KRUIDENRIJK GRASLAND EN NATUURGRAS

In de praktijk wordt in de Oost-Vlaamse natuurgebieden veelal een maaibeheer gevoerd en veel minder een begrazing. Enerzijds omdat natuurbeheerders er van uit gaan dat maaien een snellere vershraling mee brengt en anderzijds omdat hooilanden veelal een rijkere biodiversiteit kennen.

Daarnaast zijn er ook praktische redenen. Natuurbegrazing gebeurt aan maximaal 2 GVE/ha maar de percelen in natuurbeheer zijn veelal klein en versnipperd. Op percelen van 0,3 ha kan je geen 2 GVE laten grazen zonder de dieren een paar keer van en naar de weide te voeren en dat is niet efficiënt voor een landbouwer. Voor begrazing heb je aaneensluitende blokken van minstens één en liefst meerdere ha groot nodig. Percelen mogen ook niet te nat zijn omwille van vertrapping van de zode door de dieren, risico op opschieten van Pitrus en andere ongewenste kruiden en ziekteverwekkers voor het vee zoals leverbot.

PRODUCTIEKOST NATUURVLEES VERSUS GANGBAAR VLEES

In België wordt vooral wit-blauw vee gefokt omwille van het mager vlees, de goede groei, de goede voederefficiëntie en het hoge karkasrendement met een hoog aandeel van de duurere vleeskwaliteiten. Natuurvlees produceren wordt vaak als minder rendabel beschouwd omdat die dieren minder snel groeien, een lager karkasgewicht hebben en minder efficiënt zijn in het versnijden van deze karkassen.

Toch zijn er bij natuurvlees ook pluspunten die zorgen voor een daling van de kosten: geen keizersnede en bijhorende nabehandeling, minder veeartskosten, lagere sterfte, lagere voederkost, betere vruchtbaarheid, minder arbeid nodig. En aangezien de smaak van dit vlees specifiek is, gaan we er van uit dat de prijs per kg verkocht vlees wel wat hoger kan zijn dan voor gangbaar rundvlees.

“Natuurvlees”

WAT IS NATUURVLEES EIGENLIJK?

“Natuurvlees” is geen wettelijk beschermd begrip. Er bestaan geen officiële criteria voor.

De term staat meestal voor vlees dat afkomstig is van dieren (meestal runderen of schapen) die gebruikt worden om natuurgebieden te onderhouden. Bij de kweek van die dieren gebeurt alles zoveel mogelijk op een natuurlijke manier. De kalveren groeien op in de kudde bij hun moeder. Stiertjes worden er op een bepaald moment wel uit gehaald omdat ze gevaarlijk kunnen worden en de koeien zouden kunnen gaan dekken. De kudde leeft een groot deel van het jaar buiten.

In de stal krijgen de dieren voldoende ruimte. Er wordt vaak gekozen voor sterke rassen die zich aan de ruwe omstandigheden kunnen aanpassen, al worden in Vlaanderen ook vaak wit-blauwe runderen met succes gebruikt op natuurgras of kruidenrijk grasland.

Afhankelijk van het ras is natuurvlees vaak ‘gemarmerd’ met meer ‘intramusculair vet’ en meer smaak. Smaak en marmering zijn deels het gevolg van de keuze voor andere rassen die meer geschikt zijn voor begrazing in natuurgebieden en deels door een rantsoen met meer (natuur)gras. Doorgaans worden voor natuurbeheer vrouwelijke dieren ingezet. Stieren gaan naar het gewone circuit. Vlees van vrouwelijke dieren smaakt anders. Dus smaak en marmering zijn een combinatie van meerdere factoren.

Idealiter gebeurt de afmestfase op basis van goed voordroog gras zodat het vlees naar uitzicht, smaak, ecologische voetafdruk en imago kan concurreren met het typische en erg gesmaakte Ierse rundvlees. Vlees van dieren die op gras en een beperkte hoeveelheid krachtvoer opgekweekt en afgemest zijn in de plaats van maïs en krachtvoer. Afhankelijk van het ras en de conditie waarmee ze uit de weide komen kan het voordroog gras van goede kwaliteit aangevuld worden met voornamelijk granen, eventueel wat maïs, aangevuld met bijvoorbeeld lijnzaad, erwten, bieten, luzerne of aardappelen. De afmestfase kan korter of langer zijn.



RASSEN

Voor de productie van natuurvlees wordt vaak voor aangepaste rassen gekozen. Natuurpunt en ANB zullen eerder Galloways of Schotse Hooglanders gebruiken, natuurboeren kiezen eerder rassen zoals Blonde d'Aquitaine, Limousin, Angus en Hereford.

Een nadeel van de alternatieve vleesrassen is dat ze hun eerste kalf pas op latere leeftijd (3 jaar) hebben met dus een langere opfokperiode en hogere opfokkosten. Een voordeel is dat de vruchtbaarheid doorgaans beter is.

Het vlees van deze rassen is meer gemarmerd dan wat we van onze wit-blaauwe dieren gewend zijn. Het geeft meer smaak op het bord maar toont wat meer vet in de toonbank. De karkassen versnijden ook veel minder optimaal dan wit-blaauwe. Minder edele stukken in de bil kunnen aan een lagere prijs verkocht worden. Een ander nadeel is dat ze ook meer vet en meer slachtverlies (zwaardere botten en vel in vergelijking met de kilo's verkoopbaar vlees) hebben.

Dit terwijl de dieren langer aangehouden moeten worden omdat ze trager groeien en de kost om ze te produceren hoger ligt.

Natuurvlees moet dus per kg verkoopbaar vlees duurder verkocht kunnen worden dan vlees van wit-blaauwe runderen.

“NATUURVLEES” VERSUS “BIOLOGISCH” VLEES

“Natuurvlees” is niet noodzakelijk biologisch vlees. Biologisch vlees is wel een wettelijk beschermd begrip. Je herkent het aan het Belgische Biogarantielabel en aan het Europees biolabel dat verplicht is voor biologische producten uit de EU. Bio-boeren staan onder verplichte controle. Biologische runderen moeten grazen op gecontroleerde biologische weiden, hun rantsoen moet biologisch en voor meer dan de helft lokaal geteeld zijn. Dat kunnen natuurweiden en kruidenrijk grasland zijn maar even goed ook gewone percelen, uitgebaat volgens het biologisch lastenboek.

“Natuurvlees” kan “biologisch” vlees zijn, als je het biolastenboek volgt, je bedrijfsvoering laat controleren door een gecertificeerd controle-organisme en je alle aangekochte voeders bij biologische bedrijven aankoopt. Het belangrijkste verschil is dat een bedrijf dat niet biologisch natuurvlees produceert geen biologisch gecertificeerde voeders aankoopt en het zich niet laat controleren door een erkend controle-organisme. Een belangrijke reden om dat niet te doen is dat de controlekost voor die bedrijven per dier relatief hoog ligt door de lage veebezetting. En ook het aangekochte voeder is duurder dan gangbaar voeder. Daartegenover staat wel dat je klant de garantie heeft dat je vlees volgens het lastenboek gekweekt is. Bij gangbaar natuurvlees moet de klant je vertrouwen op basis van een transparante manier van werken.

VLEES MET MEER SMAAK EN INHOUD

“Vlees van gras gevoederde dieren (‘grass fed beef’ in de wetenschappelijke literatuur) is meetbaar anders dan klassiek rundvlees. Het vlees is roder en is rijker van smaak. Het is meer gemarmerd (intramusculair vet of vet in het spierweefsel) waardoor het meer smaak heeft. Gras gevoerd vee geeft vlees met een hoger gehalte aan omega 3 vetzuren en vooral een andere omega 6/omega 3 vetzuren verhouding. Het vet is wat geler van kleur door een hoger gehalte aan bèta-caroteen (provitamine A). De smaak van lers vlees wordt vooral bepaald door het feit dat het “grass fed” is (dus vooral met gras opgekweekt met een beperkte aanvulling van granen, lijnzaad enz voor de afmest), naast een invloed van het hoger percentage aan intramusculair vet.

WE DEDEN DE TEST

In de loop van het project Agro Meats Nature deden we onder leiding van het ILVO een test. Op de dag van de Boerennatuur lieten we 27 mensen 4 stukken vlees blind proeven. Een steak uit een grootwarenhuis (jonge BWB stier intensief afgemest), een dubbeldoelkoe die eerst enkele jaren melk gegeven heeft en natuurvlees van Blonde d'Aquitaine (koe die vooral gras gegeten heeft) en natuurvlees van wit-blauw rund (koe die in brakke graslanden gelopen heeft).

Later is de test in het labo van ILVO opnieuw uitgevoerd onder gestandaardiseerde omstandigheden met een panel van 25 personen.

In de 2 tests werd het natuurvlees met ruime voorsprong (meer dan 90% van de proefpersonen) als het smakelijkste en het meest malse vlees bevonden. Geen groot wetenschappelijk onderzoek (slechts 1 stuk vlees van 1 dier per producent terwijl er ook een belangrijke variatie in vleeskwiteit is per dier) maar toch een zeer grote eensgezindheid waar je moeilijk naast kan kijken.

NATUURVLEES VERMARKTEN

De markt van het rundvlees heeft 3 belangrijke verkooplijnen:

- grootwarenhuizen (vooral jonge dikbil stieren van uniforme kwaliteit)
- slaggers (vooral vrouwelijke runderen)
- hoeveslagerijen (vooral vrouwelijke runderen)



De grootwarenhuizen gaan voor uniforme karkassen van mager vlees en een hoge efficiëntie in het versnijden. De andere eerder voor smaakvoller vlees, veelal ook wit-blauw vlees met een behoorlijk efficiënt karkas.

In heel wat gevallen worden dieren die in natuurgebieden gelopen hebben gewoon verkocht in het gangbare circuit en dus ook aan de prijs van “gewoon” vlees. Dat kan een optie zijn maar op langere termijn ben je als kweker niet concurrentieel. De dieren zijn gewoonlijk lichter en groeien trager wat nadelig is voor de rendabiliteit.

Idealiter wordt voor dit natuurvlees een hogere prijs betaald om de hogere kosten per kg vlees en de maatschappelijke bijdrage te vergoeden.

En niet in het minst voor zijn betere smaak. Dit kan in principe door de juiste niche te zoeken en het vlees te verkopen aan klanten die meer willen betalen voor een stuk vlees dat smakelijker is, het landschappelijk waardevol (al dan niet natuurlijk) grasland helpt beheren en lokaal verankerd is.

Jammer genoeg is deze markt niet echt georganiseerd zoals de klassieke gangbare rundvleesmarkt (geen label, geen vaste plaats in de rekken, geen aangepaste vleesprijs, geen vraag vanuit de grossisten, ...).

Anderzijds stellen we vast dat de markt voor alternatieve vleesrassen groeit en horeca en retail steeds vaker een onderscheid maken tussen “gewoon” vlees en vlees dat zichtbaar en gelabeld van andere rassen afkomstig is. Het is dus zaak om de retail en de horecazaken te overtuigen om dit vlees aan te kopen van in Vlaanderen geproduceerde dieren.

Er zijn een beperkt aantal gespecialiseerde groothandels en slagers die “natuurrunderen” aankopen en daar een eigen lastenboek voor hebben. Ze maken afspraken met de landbouwers, vooral over de manier waarop de dieren afgemest worden om tot een éénvormig product te komen en een constante kwaliteit te kunnen leveren aan hun klanten. Zo kunnen te grote verschillen door bijvoorbeeld ras en rantsoen weggewerkt worden.

Heel wat landbouwers met veel natuurgras trachten een meerprijs te realiseren door hun product te verkopen via de korte keten. Het leent zich daar ideaal voor omdat het voeding is waar een verhaal achter zit. De marge per dier wordt groter omdat er enkele schakels in de klassieke marktketen worden overgeslagen. Een hoesveslagerij vergt anderzijds wel extra kosten en werk dat in de bedrijfsvoering ingepast moet worden. Veel tijd zal gaan naar klaarmaken en verkopen van de producten.

Veehouders die een eigen hoesveslagerij niet zien zitten, leveren meestal aan een slagerij die hele karkassen verkoopt en verwerkt of via een coöperatieve met een korte ketenafzet of levering naar lokale retailers.

WIE IS DE CONSUMENT VAN NATUURVLEES?

Met het concept van natuurvlees richten we ons vooral op de “foodies” die vooral voor de smaak gaan en de “green consumers” of de meer milieubewuste klanten die (behalve smaak) ook gevoelig zijn voor voedselkilometers, dierenwelzijn, vermijden van concurrentie met plantaardige voedselproductie en een minimale ecologische voetafdruk. Beide markten kunnen perfect bediend worden vanuit dit concept omdat smaak en diervriendelijke productie hier hand in hand gaan.

De producenten van het natuurvlees zullen zich vooral toeleggen op de consumentenmarkt door te werken met vleespakketten en de eigen bedrijfswinkel. De sector van de horeca proberen ze te bereiken via enkele gespecialiseerde grossiers en coöperatieven. Het is voor individuele boeren moeilijker om horeca te bedienen omdat die bepaalde (betere) delen van het karkas willen zodat de boeren (en dus zijn directe klanten) met de mindere stukken blijven zitten en dat is naar de directe consument niet interessant. Grossisten kunnen die mindere delen dan verder verwerken en via andere kanalen, desnoods het gangbare circuit, afzetten.

Nochtans zijn er ook slagerijen en restaurants die hele karkassen verwerken en gebruiken. Voor wat die restaurants betreft gaat het dan wel vooral om lichtere karkassen van bijvoorbeeld Angus of Galloway.

EN HOE Kiest DIE CONSUMENT ZIJN VLEES?

In de kleinschalige bevraging van het ILVO bij 52 personen, is gepeild naar het aankoopgedrag van de consument voor rundvlees.

De respondenten geven aan dat ze vooral kijken naar het uitzicht van het vlees en de afkomst ervan om een keuze te maken (86% respondenten). De prijs was slechts voor 12% van de antwoorden het belangrijkste criterium. Nog geen 4% van de respondenten laat zich leiden door een label bij de keuze.

Van zodra ze het vlees geproefd hadden in de test, bleek de keuze vooral bepaald te zijn op basis van smaak, met een kleine correctie voor prijs. Zo bleken de 2 stalen natuurvlees als het lekkerste en het malste vlees beoordeeld te zijn en ging de voorkeur voor aankoop naar die stukken vlees zonder dat de proefpersonen de prijs kenden. Toen bleek dat het bio-natuurvlees een stuk duurder was dan het gangbare natuur vlees was er een beperkte correctie naar het goedkopere gangbare natuurvlees. Maar niet naar het minder smakelijk bevonden, veel goedkopere gangbare vlees uit de supermarkt. Smaak en transparante keten bleken belangrijker te zijn dan prijs. In de keuze tussen 2 producten met vergelijkbare kwaliteit speelt de prijs wel een rol. Een voldoende sterk verhaal/label kon het effect van het prijsverschil voor een groot stuk beperken.

Natuurlijk afkalven kwam niet naar voor als een relevante factor in het aankoopgedrag. Het al dan niet accepteren van een hoog aandeel keizersnedes is dus eerder een managementoverweging van de boer dan een commercieel relevante beslissing.

ZIN OF ONZIN VAN EEN LABEL ‘NATUURVLEES’

Een label voor natuurvlees zou interessant zijn om dit vlees te onderscheiden van de gangbare markt en dus ook een hogere prijs te kunnen realiseren indien het aan de man/vrouw gebracht wordt in de juiste niche. De veehouders kunnen hun vlees via de korte keten zelf in de markt zetten zoals het voor natuurvlees nu meestal gaat. Efficiënter zou zijn dat er een apart circuit uitgebouwd zou worden met een aantal kwekers, groothandelaars, een duidelijk label met een transparant lastenboek en een voldoende groot aantal verkooppunten. Elke schakel in de marktketen kan zich dan bezig houden met dat waar hij het beste in is en de investeringen kunnen efficiënter ingezet worden. In dit project gingen we na in hoever het zinvol en haalbaar is om tot zo'n "natuurvleesketen" te komen. Een eerste vereiste is een geloofwaardig en voldoende sterk lastenboek uit te werken dat de consumenten die we voor ogen hebben kan overtuigen een hogere prijs te betalen voor smakelijker vlees en daar bovenop een aantal ecosysteemdiensten zoals goedkoop onderhoud van natuur en landschap, productie van lokale voeding met een minimaal aantal voedselkilometers, ondersteuning van biodiversiteit, nuttig inzetten van weinig kwalitatieve biomassa uit landschapsonderhoud.

Het lastenboek en het bijhorende label kunnen een basis zijn om een natuurvleesketen uit te bouwen, vooral richting horeca. Maar ook voor individuele veehouders met korte keten afzet om het verhaal naar de klant beter te onderbouwen. In die zin zou elke veehouder het basislastenboek verder kunnen uitbouwen naar zijn specifieke situatie. Zo kan bijvoorbeeld een bedrijf met Oost-Vlaams Wit-Rood vee verder gaan en ook een typisch regionaal kenmerk toevoegen voor zijn bedrijf. Of kan een bedrijf met zeer specifiek natuurgebied (bijvoorbeeld de zilte graslanden in het Zwin of het verdrinken land van Saeftinge) deze ligging verder onder de aandacht brengen en mee surfen op de naambekendheid van deze gebieden als sterk merk.


Begin 2019 is binnen het project een ronde tafel georganiseerd waarop een aantal veehouders, hoeveslagers, grossisten enz uitgenodigd zijn. Op die ronde tafel is onder andere een discussie gevoerd over de wenselijkheid en het nut van een label met bijhorend lastenboek. De aanwezige panelleden (vooral veehouders met een bestaande korte keten verkoop) waren het er over eens dat een label en een opgelegd lastenboek voor hen geen meerwaarde was. Hun klanten komen omwille van de korte keten, de transparantie, niet voor een bepaald label. Een label zou een nieuwe "éénheidsworst" worden en hun verkoopargument is nu precies dat hun product/verhaal uniek is.

Anderzijds is er een groep veehouders met runderen in natuurgebied die liever een meerprijs krijgen bij verkoop aan een gespecialiseerde grossist of in een gespecialiseerd circuit ipv een eigen korte ketenafzet uit te bouwen en daarvoor is zo'n label wel zinvol (cfr bijvoorbeeld 'beter leven' in Nederland en een aantal Franse merken van coöperaties). Deze groep was niet aanwezig op de rondetafel. Het bleek niet mogelijk of zinvol om via het project een label uit te werken. Een label kan best uitgewerkt worden door een grossist of coöperatie die toegang heeft tot de markt en vandaar uit op zoek gaat naar boeren die voor hen dieren willen kweken. De coöperatie is dan eigenaar van het label en regelt de controles (al dan niet via een derde partij), de verkoop, afstemming van leveringen, afspraken met de coöperanten enz.

Een label 'natuurvlees' werd in de bevraging door ILVO enkel als zinvol ervaren als het garant zou staan voor een betere smaak. Volgens die bevraging is een label i.f.v. garanties naar dierenwelzijn en natuurlijk gedrag van de kudde slechts zinvol voor een kleine niche, de 'green consumers' en stellen de 'foodies' heel andere eisen.

Als belangrijkste randvoorwaarden naar de 'green consumers' voor de productie van "natuurvlees" zien we de volgende verkoopsargumenten (zgn "unique selling points"):

- De dieren lopen in kudde in natuurgebied of in niet of matig bemest kruidenrijk grasland gedurende het hele weideseizoen.
- De kalveren blijven zo lang mogelijk bij de moeder, minstens gedurende de zoogperiode.
- De dieren eten voornamelijk gras, minstens 90 % van hun rantsoen bestaat uit gras (ook in de afmestfase wordt gestreefd naar 90% kwalitatief goed kuilgras of grasklaver), aangevuld met vooral lokaal geteelde voeders zoals koolzaadschroot, graan, erwten, veldbo- nen, lijnzaad, maïs, voederbieten, aardappelen of aardappelproducten, luzerne en CCM. Dit zorgt voor een unieke smaak en vetzuursamenstelling van het vlees. Het gebruik van krachtvoer wordt tot een minimum beperkt, vooral in functie van vitaminen en mineralen. Ook lokale bijproducten en reststromen zijn prima bruikbaar in een afmestrantsoen.
- De koeien worden in de winter (in de weide of op stal) bijgevoerd met graslandproducten.
- Antibiotica worden niet preventief gebruikt, enkel op voorschrift, onder toezicht van een veearts, wanneer het echt nodig is voor het welzijn van het dier. Het gebruik van antibiotica wordt door de veearts genoteerd in de beschikbare databank.
- Enkel vrouwelijke dieren en ossen worden geslacht onder dit circuit omdat deze het smakelijkste vlees geven.
- Transparante keten voor de consument tot bij de boer. Lokaal gekweekt, geslacht, verwerkt en verkocht.
- Gezonde dieren door een diervriendelijke kweekmethode die zo dicht mogelijk aanleunt bij het natuurlijke gedrag van de dieren met veel bewegingsvrijheid en een rantsoen op basis van gras.
- Klimaatvriendelijker rundvlees met een kleinere ecologische voetafdruk door onder andere het begrazen van niet voor plantaardige voeding geschikte gronden (gras is een restproduct uit natuurbeheer), het erg beperkte aandeel maïs en krachtvoer in de voeding, beperkt gebruik van grondwater en geen gebruik van soja.



Voor de 'foodies' zien we andere verkoopargumenten zoals:

- Meer smaak en een betere omega3/omega6 vetzuren verhouding door aangepaste voeding van de dieren.
- Transparante en zeer korte productie keten. Je weet waar je vlees vandaan komt en hoe het opgekweekt is.
- Een uniek product, eigen aan deze boerderij en omgeving. Een product met een eigen verhaal, geproduceerd op een kleinschalig familiebedrijf.

IS EEN GESPECIALISEERDE VEEHOUDERIJ OP KRUIDENRIJK GRASLAND EN NATUURGEBIEDEN ECONOMISCH OOK RENDABEL?

Een beperkte oppervlakte kruidenrijk grasland of natuurgas in je areaal opnemen zal de rendabiliteit van je bedrijf niet beïnvloeden en kan zelfs positief uitdraaien voor je rendabiliteit.

Of vee houden in natuurgebieden als specialiteit op het bedrijf economisch rendabel is, hangt van heel wat factoren af. In de praktijk blijkt het niet zo eenvoudig te zijn om een echte natuurveehouderij uit te bouwen. Je kosten voor voeding en veearts zijn doorgaans lager, maar de dieren groeien trager, de karkassen zijn lichter en bevatten minder dure delen. Het komt er dus op aan om een geschikte nichemarkt te vinden en een voldoende hoge meerprijs te krijgen voor je product en niet (zoals op heel wat bestaande bedrijven nog het geval is) je dieren aan een lagere prijs op de reguliere markt te verkopen.

ZIN OM ZELF TE STARTEN MET DE PRODUCTIE VAN NATUURVLEES?

Zie je er wel wat in om natuurvlees te produceren en mee te werken in het natuurbeheer in Vlaanderen? Hou dan minstens rekening met volgende tips:

- Spreek de lokale natuurverenigingen aan met de vraag of zij gronden hebben die je kan beheren met je kudde. Het beheer is dan af te spreken met de eigenaar van de percelen.
- Heb je zelf gronden (in pacht of eigendom) die omgezet zijn of worden naar natuurgebied? Zaai vlinderbloemigen of een aangepast kruidenmengsel met vlinderbloemigen in, eventueel met een lichte (kalium) bemesting (als het mestdecreet dat in jouw geval toelaat) om een goed evenwicht te vinden tussen biodiversiteit en opbrengst. Is je perceel al natuurgebied, dan zal je een natuurvergunning moeten vragen om de vlinderbloemigen door te zaaien of de weide te scheuren en her in te zaaien. Het komt er dan op aan om aan te tonen dat na de aanpassing het perceel soortenrijker zal zijn en sneller naar een waardevol grasland zal evolueren. Hou er rekening mee dat een hoge opbrengst (>6 ton ds/ha) niet samen gaat met een kruidenrijke grasmat.
- Belangrijk is je natuurpercelen in gratis gebruik te krijgen (liefst voor langere periode), kosten voor huisvesting minimaal te houden (een beperkte, afgeschreven stal is veelal voldoende als je met een robuust ras werkt en een voldoende grote droge weide hebt voor de winter), je werk efficiënt georganiseerd kan worden (degelijke vangkraal, voldoende grote blokken, ...), ...
- Maak maximaal gebruik van je eigen verkoopargumenten (je zgn “unique selling points”), je unieke concept in de markt. Zoek klanten die een concept zoals dat van jou waardevol vinden en daar ook een meerprijs voor over hebben. Dat kan via een gespecialiseerde groothandel, slager of rechtstreeks naar de consument via een korte ketenafzet (hoeveslagerij, hoevewinkel, webwinkel, lokale horeca, ...). Er is de laatste jaren steeds meer vraag naar vlees met meer smaak en karakter en naar voeding met een kleinere ecologische voetafdruk waar de klant ook een gezicht op kan kleven.

- Gebruik die verkoopargumenten ook om klanten en bezoekers naar je boerderij te halen en er een “beleefboerderij” van te maken. Tracht een “community” rond je bedrijf te organiseren met klanten en sympathisanten. Toon waar je mee bezig bent, vertel je verhaal en laat de mensen het resultaat in het echt zien. Hou af en toe een opendeurdag, hou je website en/of Facebookpagina actief en vertel geregeld wat er gebeurt op jouw boerderij en in de natuurgebieden waarin je werkt. Doe mee aan dag van de landbouw maar ook aan natuurwandelingen, organiseer een jaarlijkse barbecue, bekijk de mogelijkheid van hoevetoerisme. Stap in de wereld van Pierlepein en ontvang klassen op je bedrijf, het zijn de consumenten van morgen en ze hebben meer invloed op het koopgedrag van hun ouders dan je wel zou denken, ...
- Verdiep je even in de wereld van natuurbeheer en de fauna en flora die je kan aantreffen in kruidenrijke of natuurlijke graslanden. Weet waar je mee bezig bent en wat je doet, zowel naar je bedrijfsvoering als naar natuurdoelstellingen toe. Dit is belangrijk voor een goed begrip van de natuurbeheerders en voor de onderbouwing van je beheer of van het beheer dat je opgelegd wordt. En dus voor je motivatie op langere termijn. Een goed wederzijds begrip van natuurbeheerders en landbouwers is belangrijk voor een duurzame samenwerking waar beiden beter van worden.



Foto: VLAM





De praktijk

CASE 1: GANGBAAR HOLSTEIN MELKVEEBEDRIJF

HET BEDRIJF

Karel nam, na een periode als assistent aan de landbouwfaculteit in Gent, het bedrijf van zijn ouders over in het Oost-Vlaamse Zele. Een klassiek melkveebedrijf met Holstein en de nodige gronden voor de productie van gras en maïs. Als veevoedingsspecialist heeft Karel een bijzondere aandacht voor de kwaliteit van de voeders en de zorg voor een uitgebalanceerd rantsoen. Zo kan hij zoveel mogelijk ruwvoedermelk produceren en wordt elke kwaliteit van gras gebruikt voor de meest geschikte toepassing.

Omdat er via de snijmaïs en de monocultuur van de maïs gezondheidsproblemen waren bij de koeien, heeft hij het aandeel maïs in het rantsoen en het areaal maïs verminderd en maait hij meer gras. De maïs wordt gekweekt in een teeltrotatie met het gras en ingekuild als CCM ipv als snijmaïs. Dit levert een rijker voedingsproduct op dat perfect past in het rantsoen op basis van gras, rijkt de (zand)bodem aan met extra humus (en legt meer CO² vast) en zorgt voor een gezondere veestapel.

In het areaal zit ook 2 ha natuurgrasland in de Scheldemeersen. De opbrengst is beperkt en de kwaliteit van het gras matig. Het gras wordt gemaaid en bewaard in pakken. De kwaliteit is goed voor droogstaande koeien en in kleinere hoeveelheden als structuur houdend materiaal voor de melkkoeien en jonge kalveren. Karel berekende dat de kost voor het onderhoud van de percelen natuurgras eigenlijk te duur is in vergelijking met het gangbaar gras. Maar het levert hem een goed bruikbaar voeder op voor bepaalde toepassingen waardoor het betere gras ingezet kan worden bij de melkkoeien en hij in totaal toch genoeg eigen ruwvoeder kan produceren voor zijn veestapel. Op die manier kan ook een gangbaar melkveebedrijf vlot een zeker aandeel natuurgras verwerken zonder impact op de technische en financiële bedrijfsresultaten en zonder aanpassingen in de bedrijfsvoering.

AFZET

Karel tracht zijn bedrijf zo efficiënt mogelijk te organiseren en streeft een zo laag mogelijke kostprijs per liter melk na. De melk zelf verwerken en verkopen ligt hem minder en past niet in zijn bedrijfsmodel en dus levert hij zijn melk aan een melkfabriek zoals de meeste melkveehouders doen.



CASE 2: ANGUS BEDRIJF MET AFZET VIA COÖPERATIE

HET BEDRIJF

Het bedrijf van Juan de Hemptinne in Anhée (provincie Namen) telt ca 100 Angus runderen waarvan een 35 tal zoogkoeien. De dieren lopen het hele weideseizoen buiten in kruidenrijke graslanden. Een deel van de weiden ligt in natuurgebied en wordt niet bemest. De rest ligt in landbouwgebied en kan gebruikt worden om een betere kwaliteit grasklaver te oogsten voor de afmest en de groeiende dieren, en voor de teelt van triticale en luzerne. Ook deze percelen worden maar matig bemest met voorverteerde stalmest. In de winter blijven de dieren op stal om de graszode niet te beschadigen. Ze krijgen voorgedroogde grasklaver, hooi en voorgedroogde luzerne. De stieren worden afgemest op een rantsoen van goede voorgedroogde grasklaver, aangevuld met triticale, lijnzaad en erwten.

Het bedrijf koos voor Angus omdat het sterke en rustige dieren zijn die goed overweg kunnen met gras van iets lagere voederkwaliteit. En ze geven een mooi gemarmerd en smakelijk vlees met een rantsoen van hoofdzakelijk gras. Omdat dit ras van runderen een minder zware bil heeft, wordt een stevige lange Limousinstier gebruikt. Dit levert iets zwaardere karkassen op met een betere verdeling van de bevezing, zonder in te boeten aan smaak en kwaliteit van het vlees.

Juan wil zich niet enkel onderscheiden via smaak, maar ook op het vlak van bedrijfsmanagement, dierenwelzijn en milieu. Juan koos voor het EU Biolabel bij gebrek aan een gespecialiseerd label voor 'natuurvlees'.

De boerderij wordt gecombineerd met hoevertoerisme. De vroegere bedrijfswoning wordt verhuurd voor groepen en families en de boer geeft graag meer uitleg over zijn kudde en zijn bedrijfsstrategie.

AFZET

Voor de afzet van de dieren doet Juan beroep op een recent opgerichte coöperatie (en direct de mon élevage) waarin hij medeoprichter is. De veehouders in de groep spreken een bepaalde kweek- en afmeststrategie af en bieden hun dieren aan de lokale retail (bio-vlees bij Delhaize). Zodoende hoeft niet elke kweker te investeren in een hoeslagerij maar wordt de afzet gezamenlijk geregeld naar een markt waar ze afzonderlijk niet binnen geraken.

De coöperanten zijn vooral Waalse veehouders maar ook Vlaamse boeren zijn er welkom.



CASE 3: VLEESPAKKETTEN ROOMS-KUSÉ

HET BEDRIJF

Johan en Isabel baten in het Oost-Vlaamse Kalken een bio boerderij uit met dubbel doel koeien. Ze produceren dus melk en vlees met dezelfde veestapel.



De koeien krijgen voeder van het eigen bedrijf, nl gras, grasklaver, maïs, bieten en veldbonen. Johan tracht zoveel mogelijk ruwvoedermelk te produceren en dus zo weinig mogelijk krachtvoer bij te geven. Er wordt geen soja vanuit Zuid-Amerika gevoederd.

Een klein aandeel van het grasland is gelegen in natuurgebied en kan gemakkelijk ingepast worden in de bedrijfsvoering. Het bedrijf is gelegen in de buurt van de Kalkense Meersen. Een groot natuurgebied dat aangelegd is vanuit akker- en weiland en deels beheerd wordt i.s.m. lokale landbouwers.

Regelmatig ontvangt het bedrijf klassen met kinderen die komen kijken, horen, voelen, ruiken, beleven hoe het er op een boerderij aan toe gaat.

AFZET

Sinds 2009 verkopen ze hun vlees rechtstreeks via vleespakketten i.s.m. een slagerij. Op geregelde tijdstippen wordt een dier geslacht. Via de website en een nieuwsbrief wordt het vlees aangeboden. Klanten kunnen dan op een bepaalde datum het vacuüm verpakte vlees komen afhalen.

Johan en Isabel maken graag wat tijd vrij om hun klanten en bezoekers te vertellen over hun project en hun visie op landbouw en voedselproductie.



CASE 4: 'NATUURDERIJ' MET HEREFORD IN DE HOOFDROL

HET BEDRIJF

In Limburg zijn de vochtige biologisch waardevolle weilanden rond de abdijsite Herkenrode herbestemd naar natuurgebied met nulbemesting. Na een aantal jaren trokken de oorspronkelijke pachters weg uit het gebied. De opbrengst en de kwaliteit van het gras ging te veel achteruit en ze hadden moeite met de randvoorwaarden rond maaidata enz.

In een jonge hobby-boer vond ANB een nieuwe gebruiker voor de gronden. Het hobby-bedrijfje groeide uit tot een gespecialiseerd bedrijf, wat men in Nederland een 'natuurderij' zou noemen. Een boerderij die volledig afgestemd is op onderhoud van natuurgebieden.

Intussen beheert het bedrijf zo'n 80 ha natuurgras met zijn kudde Herefords. De dieren lopen in principe jaarrond buiten. In de zomer op de nattere percelen, in de winter en het voorjaar op drogere, minder waardevolle percelen waar geen verlate maaidatum geldt. In de winter kunnen de dieren schuilen in een droog bosje. In de zomer zoeken ze verkoeling in de plassen en onder bomen en houtkanten in en rond de weiden.

Het bedrijf doet ook allerlei andere beheerwerken voor ANB zoals percelen en kanten maaien, onderhoud van houtkanten enz. Het gemaaide hooi of voorgedroogd gras wordt dan afhankelijk van de kwaliteit ingezet als wintervoer voor de koeien, als strooisel of voeder voor een biologische geitenboerderij enz.

Tenslotte heeft het bedrijf ook een kleine akkerbouwpoort op de betere percelen waar het oa gerst kweekt om een lokaal abdijsbier mee te brouwen.

AFZET

Karel tracht zijn bedrijf zo efficiënt mogelijk te organiseren en streeft een zo laag mogelijke kostprijs per liter melk na. De melk zelf verwerken en verkopen ligt hem minder en past niet in zijn bedrijfsmodel en dus levert hij zijn melk aan een melkfabriek zoals de meeste melkveehouders doen.



CASE 5: PRÉSALÉ VLEES UIT HET VERDRONKEN LAND VAN SAEFTINGE

HET BEDRIJF

In het Oost-Vlaamse Beveren ligt de Waaslandhaven. Een deel van de haven van Antwerpen (linkeroever) dat paalt aan een uitgestrekt en dun bevolkt agrarisch polderlandschap. De haven wordt 'de motor van de Vlaamse economie' genoemd en krijgt dan ook veel kansen om verder te ontwikkelen en landbouw- en natuurgebied in te nemen. In hetzelfde gebied ligt een belangrijk Europees beschermd natuurgebied dat gecompenseerd moet worden wanneer de haven daar stukken uit inneemt. Op die manier is er in de polders meer dan 1500 ha polder herbestemd naar havengebied en natuurgebied, ten koste van de landbouw.

Ook Kris en Geert zijn heel wat oppervlakte aan landbouwgronden verloren in deze grootschalige reorganisatie. Ze vonden een alternatief door hun wit-blauwe runderen te laten grazen op 250 ha natuurgebied in het land van Saeftinge. In deze ruige natuur grazen de dieren selectief en vinden ze voldoende kwalitatief voedsel door de lage veebezetting. "Natuurbeheer lukt prima met wit-blauwe dieren" volgens Geert. "Alternatieve Franse rassen zouden in deze ruime omgeving al snel verwilderen", legt hij uit. "De wit-blauwe zijn na een seizoen grazen wel nog te benaderen".

Door de natte omstandigheden moeten de dieren hun spieren intensiever gebruiken wat resulteert in vlees met een donkerder kleur. Het gebied overstroomt regelmatig door brak water. Dit geeft het vlees dan weer een licht zilte smaak.

Na de zomer komen de dieren op stal waar ze afgemest worden op onder andere goed gras en een nevenstroom van polderaardappelen, maar met slechts een zeer klein aandeel maïs en krachtvoer. Het Présalévlees is dan ook min of meer een seizoenproduct en is enkel in het najaar en de winter te verkrijgen.

Het bedrijf heeft op die manier een alternatief bedrijfsmodel gevonden dat leefbaar is, een uniek product oplevert met een zeer beperkte ecologische voetafdruk en een grote maatschappelijke meerwaarde heeft door het beheren van dit unieke natuurgebied.

Kris geeft trouwens ook geregeld rondleidingen in het natuurgebied waarin ze bezoekers een beter inzicht geeft over het functioneren van het natuurgebied en de plaats van de boer in het beheer ervan.

AFZET

Geert en Kris verkopen hun vlees rechtstreeks via vleespakketten. Hiervoor is een mooie website aangemaakt (www.saeftingher.com) waarop de klanten kunnen intekenen voor een pakket.

Recent wordt het vlees ook aangeboden via de nieuwe coöperatieve “Smaak van Waas” waarin een aantal Wase boeren zich verenigen en hun producten gezamenlijk aanbieden.



CASE 6: HOEVESLAGERIJ DE VIERKLAVER

HET BEDRIJF

De Vierklaver is een kleinschalige vleesveehouderij met Blonde d'Aquitaine In Lokeren. De keuze voor dit ras is gemaakt omwille van het vlotte afkalven en hun beperkte gevoeligheid voor ziekten. Ze kunnen ook beter overweg met gras van een mindere kwaliteit dan wit-blauwe runderen en geven toch een behoorlijke karkaskwaliteit met een beperkte hoeveelheid vet.

Bijna de helft van de bedrijfsoppervlakte is natuurgras dat De Vierklaver kan gebruiken in een nabij gelegen natuurgebied i.s.m. Natuurpunt. Een deel van de oppervlakte wordt gemaaid, een deel wordt begraasd aan 1 GVE/ha. Op de eigen weiden wordt vooral grasklaver geteeld en ingekuuld.

De kalveren worden geboren in het voorjaar en blijven bij de moeder tot ze in februari gespeend worden. Het gros van de stierkalveren wordt verkocht. Een deel van de stierkalveren worden geost kort na de geboorte. Ze geven dan vrouwelijk vlees (wat meer gemarmerd met meer smaak), zijn veel rustiger (belangrijk in een natuurgebied waar wandelaars en dieren elkaar kunnen tegenkomen) en kunnen in de kudde bij de koeien en de vaarzen blijven.

Het begrazen van het natuurgebied vergt wel heel wat opvolging en aangezien er in het gebied niet veel plassen zijn, kost ook het aanvoeren van water heel wat tijd in de zomer.

Intussen is De Vierklaver omgeschakeld naar bio. Op die manier wil Pieter zijn klanten, via een onafhankelijk organisatie garanderen dat zijn bedrijf op een duurzame manier produceert. Nadeel is wel een belangrijke kostprijsverhoging voor de controle aangezien die gerekend wordt per ha en er per ha maar 2 en in het natuurgebied maar 1 GVE graast.

AFZET

Pieter heeft zich omgeschoold tot slager en verkoopt zijn vlees rechtstreeks in de eigen hoewwinkel. Het vlees kan ook via de website gekocht worden (hoeveslagerij-de-vierklaver.be). Annelies neemt een groot stuk van de verzorging van de dieren op zich want de hoeveslagerij slurpt een groot deel van de arbeidstijd van Pieter op.



Conclusies

- Het beheer van natuurlijke graslanden door boeren is duurder dan de meeste boeren wel denken en is in regel verlieslatend. Maar in een aantal gevallen kan het voor een landbouwbedrijf toch nuttig zijn om een (beperkt) aanbod van natuurgras aan te nemen. Landbouw en natuurbeheer zijn tot op zekere hoogte goed te combineren met elkaar. Een klassiek gangbaar bedrijf kan een beperkt percentage aan natuurgraslanden perfect integreren in de bedrijfsvoering zonder nadelige technische of financiële resultaten.
- Een landbouwbedrijf kan zich ook oriënteren richting natuurbeheer en haar bedrijfsvoering daar op afstemmen. Er zijn zeker mogelijkheden om grotere natuurgebieden te onderhouden als landbouwer maar een aangepaste afzet, een goede verstandhouding met de natuurbeheerder en voldoende zekerheid van gebruik op lange termijn van de gronden is nodig om de stap naar zo'n zogenaamde 'natuurderij' te kunnen zetten.
Idealiter komt er een aangepaste vergoeding voor boeren die natuur onderhouden om de meerkosten die ze hebben t.o.v. de gangbare veehouders te compenseren. Het is zeer moeilijk om uit de markt voldoende inkomen te halen om natuurbeheer door boeren rendabel te maken.
- Momenteel gebeurt de afzet van natuurvlees vooral via de korte keten vanuit de producenten naar de eindconsument. Voor de B2B markt naar horeca en retail is er nood aan een betere organisatie van de markt voor 'natuurvlees'. Dat kan via een label, een coöperatieve afzetorganisatie, gespecialiseerde grossisten enz. De hoesvlegers zien weinig heil in een overkoepelend label voor 'natuurvlees' maar mogelijks is het wel een waardevol idee naar de B2B markt toe en vooral gericht op smaak, transparantie en authenticiteit.
- Landbouwers inzetten voor natuurbeheer kan een win-win opleveren. Ze werken goedkoper dan aannemers en de gemaaide biomassa wordt nuttig ingezet in de voedselproductie ipv ze af te voeren naar dure verwerkingsinstallaties. Mits goede afspraken en een duurzame relatie tussen landbouwer en natuurbeheerder kunnen natuurdoelen kwalitatief gerealiseerd worden. Hierbij is een wederzijds begrip en kennis noodzakelijk. Het ontbreekt nog aan een lessenpakket/cursus 'natuurbeheer voor boeren' en 'boeren voor natuurbeheerders', al is Natuurpunt intussen wel gestart met een 'bootcamp' voor jonge landbouwers. In heel wat gevallen kan het nuttig zijn om de beherende boeren te betrekken in de opmaak van een concreet plan van aanpak om de gestelde natuurdoelen te realiseren. De boeren voelen zich betrokken en zijn gemotiveerder en ze hebben vaak heel concrete oplossingen.
- De impact op klimaat van de productie van natuurvlees wordt overschat in de bestaande LCA modellen omdat geen rekening gehouden wordt met de bijkomende ecosysteemdiensten die deze rundveehouderij levert en met het gebruik van natuurgras dat eigenlijk een restproduct is van natuurproductie i.p.v. een voederteelt.





BRONNEN

- Project “Kruidenrijk grasland” van vzw Durme en regionaal landschap Schelde en Durme
- “Systematiek van natuurtypen voor Vlaanderen: graslanden” van de Vlaamse Gemeenschap
- Studie “Kruidenrijk grasland” van de WUR
- Persoonlijke mededeling: UGent, prof Stefaan De Smet
- Persoonlijke mededeling Veerle Vanlinden, ILVO
- Ronde tafel gesprek met diverse actoren uit de korte keten natuurvleesketen ikv Agro Meats Nature
- Rapport “natuurboeren” van ANB
- “Focus op biochemie” van Natuurpunt
- “Herstel van soortenrijke graslanden in de Gentbrugse Meersen: do’s en dont’s voor beheerders” door Pieter Vangansbeke et al. (HoGent)
- “Rendabiliteit van jaarrondbegrazing. Een vergelijkende kosten-batenanalyse tussen diverse runderrassen” door Philip Boon (Thomas Moore Hogeschool)

INTERESSANTE CONTACTEN

- www.endirectdemonelevage.be: coöperatieve met bio Angus uit natuurgebieden en kruidenrijk grasland
- Meatier (vroeger Limousin Puur): kweker en grossist van Limousin uit extensieve weiden (www.meatier.be)
- www.karditsel.be: de website van de ‘natuurderij’, actief in Hasselt op de Abdijsite Herkenrode. De Herefordrunderen zijn een neventak naast het geitenbedrijf en de kaasmakerij.
- De Kroon in Leuven: restaurant dat hele karkassen natuurvlees (Galloway) van Natuurpunt verwerkt
- Innovatiesteunpunt Boerenbond: begeleiding van land- en tuinbouwers bij het inslaan van een nieuwe richting en het innoveren van hun bedrijf (www.innovatiesteunpunt.be)
- Project “HerBioGras” van HoGent waarbij uitgezocht wordt hoe je het best een soortenrijk grasland kan herstellen (www.hogent.be/projecten/herbiogras/)

Bijlage 1: De economische waarde van kruidenrijk grasland

INLEIDING

Karen Goossens – ILVO

In de operationele groep Agro Meats Nature werd onderzocht wat de economische waarde is van kruidenrijke graslanden voor de veehouders die ze beheren. Uit de cijfers blijkt dat zowel de opbrengst als de voederwaarde zeer variabel kan zijn.

In de periode van half mei tot half juni zijn kruidenrijke graslanden, rijk aan bloeiende planten, op hun mooist. Deze graslanden zijn niet alleen waardevol voor de biodiversiteit of aantrekkelijk voor de recreatieve wandelaar of fietser, ze kunnen ook dienen als voeder voor kleine en grote herkauwers. Vele landbouwers staan in voor het beheer van natuurgebieden en maaien kosteloos kruidenrijke graslanden in ruil voor de grasopbrengsten. Zoals uit de enquête, afgenomen door de partners van Agro Meats Nature bij 70 landbouwers bleek (verwijzing naar het artikel), doen vele landbouwers dit beheer uit sociale en ecologische overtuiging, maar anderzijds ook omdat ze het bruikbaar voeder vinden voor hun dieren. Is dit laatste terecht of overschatten veehouders vaak de opbrengst en de nutritionele waarde van gras of hooi afkomstig van natuurgraslanden? In de projecten “Kruidenrijk grasland”, uitgevoerd door Regionaal Landschap Schelde-Durme in 2017, en in de operationele groep “Agro Meats Nature”, beiden gesubsidieerd vanuit Vlaanderen, werd de voederwaarde van kruidenrijke graslanden onderzocht en werd vervolgens becijferd in welke situaties het beheer economisch waardevol kan zijn voor veehouders.

WAT IS NATUURGRASLAND OF KRUIDENRIJK GRASLAND?

In dit onderzoek hanteren we volgende definitie voor kruidenrijk grasland, ook wel natuurgras genoemd: niet of weinig bemest grasland met kruiden die tot bloei kunnen komen. Het gaat dus over natuurlijke graslanden die in meer of mindere mate kruiden kunnen bevatten, en geen graslanden waarin kruiden ingezaaid werden. Op natuurlijke kruidenrijke graslanden komen voornamelijk 2 types beheer voor: enerzijds het weidevogelbeheer dat erop gericht is weidevogels ongestoord te laten broeden en anderzijds het botanisch beheer dat het herstel van de vegetatie met hoge plantendiversiteit tot doel heeft. Het type beheer heeft implicaties voor de maaidatum (meestal is maaien pas toegelaten na 15 juni) en voor het toegelaten bemestingsniveau, dat meestal zelf helemaal niet toegelaten is met als doel een verschraling van de bodem.

VOEDERWAARDE NATUURGRAS VERSUS GANGBAAR GRAS

Voor dit onderzoek werden een aantal niet-bemeste kruidenrijke graslanden in de regio Berlaere-Zele-Lokeren onderzocht, zowel naar botanische diversiteit, opbrengst van het grasland als voederwaarde van het gras. Langs de oevers van de Schelde in Berlaere-Zele werden 3 percelen met maaibeheer onderzocht. Het gaat om graslanden met botanisch beheer waarvan 2 percelen tot het type dotterbloemgrasland behoren (percelen Peleman en Lypesaen) en 1 perceel tot het type glanshavergrasland (perceel Amelot). In Lokeren werd een begrazingsblok onderzocht die behoort tot het Molsbroek, een natuurgebied in beheer van VZW Durme. In dit natuurgebied grazen jaarlijks een tiental Belgisch Witblauwe runderen in de periode juni tot september. Van 3 maaipercelen werden verse grasmonsters genomen op het moment dat de eerste snede in juni en de 2e snede in september gemaaid werden. Daarnaast werden ook monsters genomen van het gehooide gras (1e snede juni) op moment van het persen of van het voorgedroogde gras (2e snede) op het moment dat de pakken gevoederd werden. In het Molsbroek werden stalen van het verse gras genomen, vlak voor de runderen eind mei tot de begrazingsblok toegelaten werden. Er werden monsters genomen op 3 locaties met verschillende types vegetatie. De monster werden door ILVO chemisch geanalyseerd voor verschillende nutritionele parameters en daarnaast ook op hun inhoud van een aantal sporen en mineralen.

De opbrengsten van de onderzochte percelen waren zeer wisselend (Tabel 1), gaande van percelen die amper 2 ton droge stof per hectare opbrachten, tot percelen met meer dan 7 ton droge stof per hectare. Ondanks de droogte van 2018 brachten de percelen die zowel in 2016 als 2018 onderzocht werden evenveel of zelf meer op in 2018 dan in 2016 (Figuur 1). De opbrengst van de 1e snede, gemaaid na 15 juni, was ook altijd beduidend hoger dan de opbrengst van de 2e snede, gemaaid in september. Qua voederwaarde (VEM, ruw eiwit, DVE gehalte) was de 2e snede echter altijd beter dan de eerste snede (Tabel 1, Figuur 2). De VEM gehalten van de eerste snede schommelden rond de 600-700 VEM en voor de 2e snede net boven de 800 VEM. Ook de eiwit gehalten waren zeer wisselend, met snedes die nog 16% ruw eiwit in het vers gras haalden tot snedes met amper 6% ruw eiwit. De eerste snede werd doorgaans gehooïd, terwijl het gras van de 2e snede als voordroog in balen verpakt werd. Opvallend was dat de voederwaarde van het gehooïde gras nog vrij goed bewaard bleef, terwijl de voordroog in pakken van de 2e snede op het moment van voederen in december 2018 toch vrij veel van zijn energie- en eiwitwaarde verloren was. Deze cijfers stemmen overeen met wat in de literatuur teruggevonden wordt voor dottergraslanden en glanshaverhooilanden (Schippers et al., 2012).

In Nederlands onderzoek wordt vaak melding gemaakt van de hogere opname van natuurgras door de aanwezigheid van smakelijk reukgras en van gezondheidsbevorderende eigenschappen door hogere gehalten aan bepaalde sporen en mineralen. Dit laatste is vaak gestoeld op Nederlands onderzoek waar kruidenmengsels ingezaaid worden in conventionele graslanden en niet op onderzoek van natuurlijke kruidenrijke graslanden. Onze onderzochte graslanden bevatten iets meer calcium dan conventioneel gras, maar de gehalten van andere onderzochte mineralen en sporen lagen meestal beduidend lager de gehalten van conventioneel grasland.

Op basis van de onderzoeksresultaten kan besloten worden dat de opbrengst en voederwaarde van kruidenrijke graslanden zeer variabel zijn tussen jaren, maar voornamelijk tussen percelen. Voor productief melkvee kan het tot 10% ingemengd worden in het rantsoen als structuur aanbrenner, zonder dat al te grote aanpassingen aan het rantsoen moeten gebeuren. Voor droogstaande koeien, jongvee en zoogkoeien is een groter aandeel in het rantsoen wel mogelijk. Toch lijkt het kruidenrijke hooi vooral waardevol als ruwvoeder voor paarden.

ECONOMIE EN ECOLOGIE

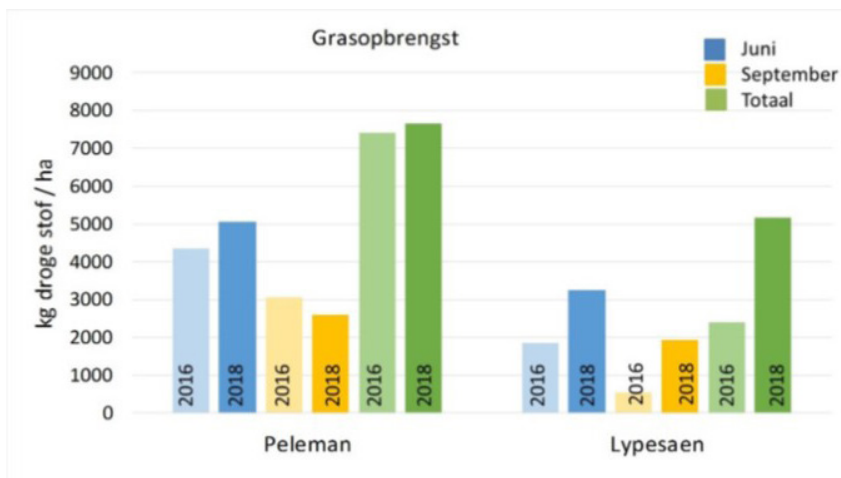
Op basis van de opbrengst en voederwaarde van de onderzochte percelen werd een kosten-baten analyse uitgevoerd waarbij een opbrengstberekening werd uitgevoerd gebaseerd op de voederwaardeprijzen van januari 2019. De opbrengstwaarde van de 3 gemaaide percelen schommelde tussen de 809 en de 1170 € per hectare, wat minder dan de helft is van de opbrengstwaarde van conventioneel grasland (2492 €/ha). Wanneer daartegenover de kosten voor maaien, schudden, harken en persen geplaatst worden blijkt dat in realiteit de kostprijs hoger ligt dan de opbrengstwaarde. Enkel bij opbrengsten boven de 7 ton per hectare blijkt het nog enigszins rendabel voor de veehouder. Veehouders zijn zich vaak niet bewust van deze economische realiteit doordat eigen arbeid vaak niet in rekening gebracht wordt. Deze cijfers stemmen tot nadenken en nodigen uit tot een debat over de huidige vorm beheers- overeenkomsten maar ook over subsidiesystemen en vergoedingen voor ecosysteemdiensten binnen het bredere kader van het nieuwe GLB.

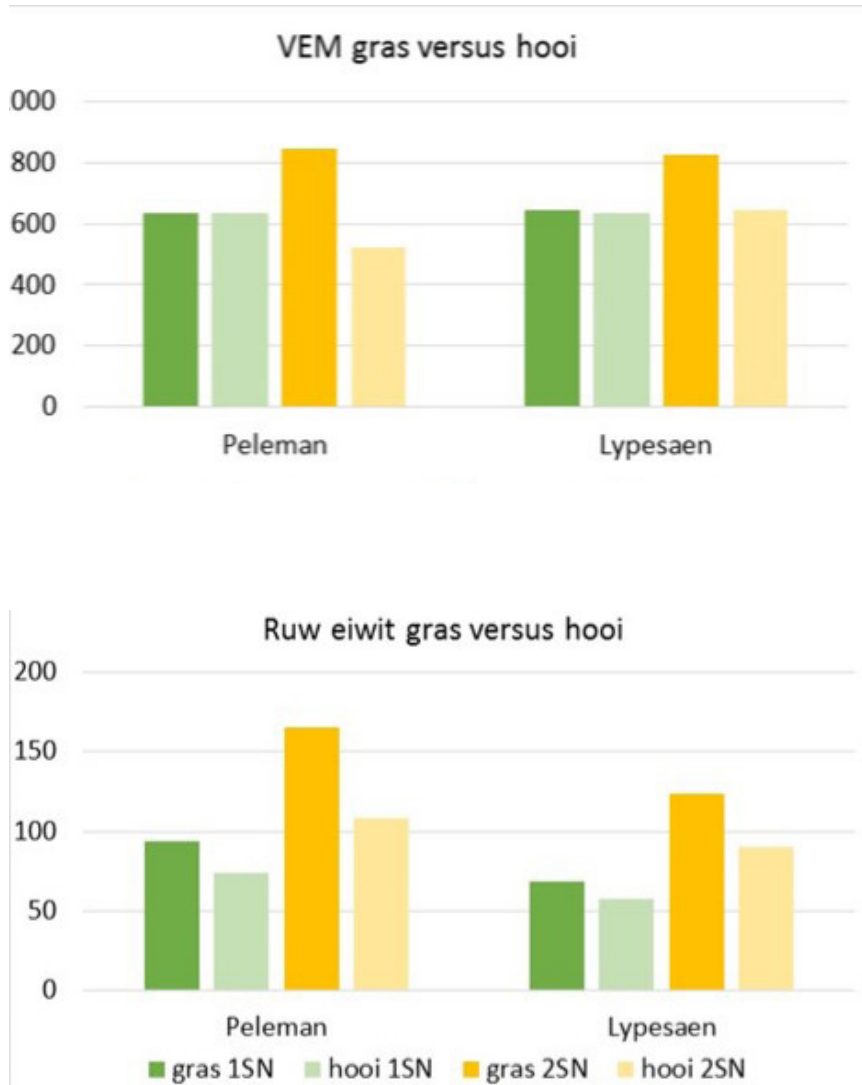
Tabel 1: Opbrengst en voederwaarde van de onderzochte graslanden

	Opbrengst kg DS/ha	VEM (/ kg DS)	%RE	DVE (g/kg DS)	OEB (g/kg DS)
Molsbroek Lokeren	4630	667	12,5	37	-13
Peleman juni 2018	7408	634	9,4	31	-38
Peleman september 2018	7647	835	16,5	69	18
Lypesean juni 2018	2407	645	6,8	34	-59
Lypesean september 2018	5169	827	12,4	68	-25
Amelot juni 2018*	5572	675	6,5	39	-69
Gangbaar gras juni		1007	21,6	95	62
Gangbaar gras september		997	25,6	94	98

*Snedesepember werd niet onderzocht voor dit perceel

Figuur 1: Opbrengst van 2 percelen dotterbloemgrasland in Berlare/Zelee in 2016 en 2018





Figuur 2: (A) VEM en (B) Ruw Eiwit gehalte van vers gras en hooi voor 2 percelen dotterbloemgrasland in de regio Berlare/Zele in 2018. 1SN: 1e snede na 15 juni 2018, 2SN: 2e snede in september 2018.



Figuur 3A: Het perceel Peleman, een dotterbloemgrasland langs de Scheldeoever te Berlare.



Figuur 3B: Bij het maaien en hooien werden stalen genomen van de graslanden en vervolgens door ILVO onderzocht naar hun voederwaarde.

Bijlage 2: Motivatie landbouw voor natuurbeheer

LANDBOUW EN NATUUR

In de loop van 2018 peilden de leden van de operationele groep Agro Meats Nature via een online enquête naar de motivatie en ervaringen van landbouwers om aan natuurbeheer te doen. Het doel van deze enquête was een beter inzicht te krijgen in de positieve en negatieve ervaring en van de landbouwers om zo natuur en landbouw dichter bij elkaar te brengen.

In de krant was recent te lezen: “Prijs van landbouwgrond in België schiet omhoog”. Met een gemiddelde prijs van bijna 45.000 euro per hectare in 2018 wordt landbouwgrond in Vlaanderen stilaan onbetaalbaar, een gevolg van de toenemende druk op de open ruimte, een strijd tussen woonruimte, industrie, natuur en landbouw waarin de landbouw vaak aan het kortste eind lijkt te trekken.

Tegelijkertijd halen regelmatig mooie verhalen de pers van veehouders die nieuwe opportuniteiten vinden waar die op het eerste zicht niet altijd vanzelfsprekend lijken. Landbouw en natuur kunnen wel samen gaan, blijkt uit de getuigenis van veehouder Kurt Sannen, recent te lezen in Vilt. Een ander voorbeeld van natuurvlees met een verhaal zijn de Saeftingher runderen die het prima lijken te doen in het slikke- en schorregebied aan de Westerschelde. Zijn dit uitzonderingen of kunnen landbouw en natuur toch samenkomen tot een positief verhaal? Via een enquête peilde de operationele groep Agro Meats Nature naar de motivatie en ervaringen van Vlaamse landbouwers die aan natuurbeheer te doen.

DE ENQUÊTE

Zeventig Vlaamse veehouders, actief in diverse sectoren, vulden de online enquête in. Met 76% rundveehouders was deze sector het best vertegenwoordigd onder de respondenten. De meesten baten een vleesvee of gemengd bedrijf met onder meer vleesvee uit, maar ook melkveehouders waren goed vertegenwoordigd. Dit toont aan dat rundveehouderij en natuurbeheer een goede combinatie kan zijn. Toch lijken er ook kansen te liggen voor andere sectoren zoals de geiten- en schapenhouderij en zelfs een ezel- of varkensboerderij. Niet elke deelnemer aan de enquête deed zelf actief aan natuurbeheer, maar alle deelnemers hadden wel een duidelijke mening en redenen om al dan niet aan natuurbeheer te doen. Ongeveer 2/3e van de deelnemers doen zelf aan natuurbeheer en kunnen we dus ervaringsdeskundigen noemen. Op twee uitzonderingen na geven al deze actieve natuurbeheerders aan dat ze in de toekomst het natuurbeheer verder wensen te zetten en ongeveer de helft is zelfs op zoek naar extra percelen, waaruit we kunnen besluiten dat ze globaal gezien wel tevreden zijn over de samenwerking en de kosten/baten van de natuurgraslanden.

BEHEER DOOR RUNDVEE

De beheerde percelen waren zeer divers qua ligging, qua oppervlakte (minder dan 1 ha tot meer dan 60 ha) als de manier waarop ze beheerd worden. De meeste natuurgraslanden worden gedurende een bepaalde periode van het jaar begraasd door runderen (seizoenbegrazing) waarbij, opvallend toch wel, het Belgisch Witblauwe rund het vaakst ingezet wordt. Hoewel het intensieve Belgisch witblauwe ras op het eerste zicht minder geschikt lijkt, kunnen Belgisch witblauwe zoogkoeien het toch prima te doen op schralere graslanden en blijven veehouders vaak uitsluitend met dit ras werken. Toch kan het interessant zijn om andere rassen te overwegen die robuustheid combineren met goede vleeskwiteit en zorgen voor diversifiëring naar de afzetmarkt. Enkele bedrijven combineren mogelijks vanuit die optiek het Belgische witblauwe ras met Franse rassen (Limousin, Blonde d'Aquitaines, Maine Anjou). Een enkel bedrijf werkt uitsluitend met Belted Galloways. Hoewel niet vermeld door de deelnemers aan de enquête kunnen streekgebonden runderrassen zoals het Kempisch roodbonte ras, het Wit-Rood Oost-Vlaamse rund of het West-Vlaams rood op basis van de combinatie robuustheid en vleeskwiteit ook een geschikt ras zijn voor begrazing van natuurgraslanden. Bovendien zorgen deze rassen voor een betere lokale verankering en bieden ze troeven om het vlees te vermarkten als "natuurvlees met een verhaal". Jaarrond begrazing is minder evident voor rundvee wanneer het aanbod gras daalt vanaf het najaar of de percelen te nat worden. Jaarrond begrazing zonder enige bijvoeding lijkt dan ook nauwelijks haalbaar. In de enquête gaven 6 deelnemers aan dat het beheer gebeurde via jaarrond begrazing, waarvan 2 uitsluitend werkten met het Belgisch Witblauwe runderen.

Extensieve runderrassen zoals Galloways en Angus Aberdeen zijn nog het meest geschikt voor jaarrondbegrazing zonder stalinfrastructuur (conclusie eindwerk Nico Boon, 2014), maar geiten en schapen (3 respondenten) lijken een prima alternatief voor rundvee voor jaarrondbegrazing.

Percelen die niet geschikt zijn voor begrazing (ligging, oppervlakte) of waarbij begrazing niet in overeenstemming is met de natuurdoelen, kunnen gemaaid worden. Maaien gebeurt meestal onder bepaalde voorwaarden zoals uitgesteld maaien na 15 juni. Deze voorwaarden worden bepaald door de natuurdoelen op het gebied zoals weidevogelbeheer of botanisch beheer en zijn strikt toe te passen wat niet altijd evident blijkt te zijn. Weersomstandigheden zijn niet altijd te voorspellen en veehouders zijn vragende partij voor een zekere mate van flexibiliteit in de maaidata afhankelijk van de voorspelde weerscondities. Uit de enquête blijkt dat veehouders vaak niet op de hoogte zijn van de achterliggende redenen voor bepaalde beperkingen. Informeren en communiceren is nodig om de argumenten van beide partijen te begrijpen en naar mekaar toe te kunnen groeien.

MOTIVATIE

In de enquête werd ook gepeild naar de motivering van veehouders om natuurgraslanden te beheren. De redenen bleken zeer divers zijn, maar de opbrengst, kwaliteit en smakelijkheid van het gras kwam toch naar voren als één van de belangrijkste motivaties, gevolgd door andere voordelen zoals subsidies en mestrechten. Daarnaast zijn ook de ligging van de percelen of de historiek van de gronden soms doorslaggevende argumenten. Opvallend is dat ook heel veel veehouders het sociale aspect en het imago van de landbouw belangrijk vinden en vanuit die overtuiging willen meewerken aan natuurdoelen.

Over de opbrengsten en kwaliteit van natuurgraslanden zijn niet zoveel cijfers beschikbaar. In de projecten Kruidenrijk grasland en AgroMeatsNature wordt onderzoek gedaan naar de opbrengst en voederwaarde van kruidenrijke graslanden (zie elders in deze brochure) en de conclusie is dat de opbrengsten zeer variabel kunnen zijn en grotendeels bepaald worden door het type grasland. Vele veehouders maken ook melding van dalende opbrengsten en kwaliteit, waardoor het op termijn minder interessant kan worden om dit beheer verder te zetten onder dezelfde voorwaarden. Zij zijn vragende partij voor een vergoeding in functie van de grasopbrengst of beperkte bemesting om de opbrengst enigszins op peil te houden.

KNELPUNTEN

Een andere vaak terugkerend nadeel, naast de dalende opbrengst van het natuurgrasland, is de toenemende onkruiddruk. Distels zijn moeilijk in toom te houden en schadelijke onkruiden zoals Sint-Jacobskruid zorgen voor bezorgdheid bij de veehouders. Het is niet altijd duidelijk of en hoe deze onkruiden bestreden kunnen worden. Verder zijn sommige percelen vaak nog te nat om gemakkelijk te kunnen maaien, bermbeheer vraagt dan weer speciale kleine machines en het maaisel is vaak vervuild met zwerfvuil en daardoor niet bruikbaar. Een laatste groot knelpunt waar vele veehouders tegenaan lopen is de onzekerheid bij kortlopende beheersovereenkomsten en de administratieve last die het beheer met zich meebrengt.



CONCLUSIES

Uit de enquête is gebleken dat landbouwers zeker gemotiveerd zijn om natuurgraslanden te goed te beheren. Ondanks dat er vaak melding wordt gemaakt van dalende grasopbrengsten zijn veehouders doorgaans tevreden over de kwaliteit van natuurgrasland en kunnen ze het goed voeren aan rundvee, kleine herkauwers en paarden. Een betere dialoog tussen natuurverenigingen en landbouwers is nodig voor een beter wederzijds begrip: veehouders zijn vaak te weinig op de hoogte van de achterliggende redenen en natuurdoelen die een specifiek beheer vragen, daartegenover staat dat enige flexibiliteit naar maaidata, bemesting en de looptijd van beheersovereenkomsten ervoor kan zorgen dat het werkbaar en economisch interessant kan blijven voor een veehouder om aan natuurbeheer te doen. De operationele groep Agro Meats Nature heeft als doel deze dialoog op te starten en natuur en landbouw dichterbij elkaar te brengen.

Bijlage 3: Ronde tafel natuurvlees

Natuurvlees, hoe verkoop je dat?

Per definitie is alle vlees 'natuurlijk' (tenzij het in een lab gekweekt wordt), maar als men spreekt over 'natuurvlees', gaat het wel over een specifiek concept. Nochtans bleek op een werkvergadering enkele weken geleden in Leuven dat een sluitende definitie van natuurvlees niet eenvoudig te geven is. Het gebrek aan een wettelijke normering helpt ook niet om duidelijkheid te creëren in deze materie.

Bart Vleeschouwers

Wat is natuurvlees?

Voor de ene is natuurvlees vlees van dieren die rustig mochten groeien, voor de andere is het gewoon een interessante marketingterm waarbij het verhaal achter het vlees erg belangrijk is, voor een derde moet de link naar opkweek in de natuur toch op een of andere manier duidelijk zijn. Het is dan ook niet verwonderlijk dat de term natuurvlees opduikt in allerhande contexten die vaak maar weinig te maken hebben met vlees dat uit een natuurgebied zou komen. Nochtans lijkt dit laatste – op het eerste gezicht en voor de meeste mensen – een logische en verdedigbare definitie. Maar de praktijk is, zoals al gezegd, iets minder duidelijk.

Zo blijkt dat onze klassieke rundrassen (Belgisch wit-blauw, limousin) het op het eerste gezicht helemaal niet zo goed doen als ze moeten grazen in een natuurgebied. De kwaliteit van het gras is er meestal zo slecht dat dieren eerder gewicht verliezen en erg mager worden, laat staan dat ze zouden aankomen.

Je moet deze runderen dus op een gegeven moment, bijvoorbeeld na een drietal maanden, binnenhalen en afmesten op een traditionelere manier. Hun vlees behoudt blijkbaar wel de speciale smaak die het kreeg door het grazen in natuurgebied en is mooi gemarmerd (met vet doorsaaid). Wie op deze manier werkt, kan over dit vlees in elk geval een mooi verhaal vertellen aan zijn klanten. Misschien toch nog dit. Schotse highlanders zetten van nature gemakkelijk vet aan en hoeven niet speciaal afgemest te worden. Ze kunnen rechtstreeks van de weide naar het slachthuis.

Tegelijk valt er ook wat voor te zeggen om de term natuurvlees eveneens te gebruiken voor dieren die weliswaar in de stal gehouden worden, maar die rustig kunnen groeien, met alleen natuurlijke producten. Denken we maar aan de echte Durocvarkens. Zij staan nog vrij dicht bij wilde varkens en groeien ook veel trager dan de landrasvarkens of de piétrains.

Zoals gezegd, heeft de term natuur-

Natuurvlees kan in principe bijna alleen verkocht worden in een korteketencircuit.

vlees een goed verhaal nodig om gebruikt te kunnen worden als verkoopargument.

Korte keten

Natuurvlees kan in principe bijna alleen verkocht worden in een korteketencircuit. Wie zijn dieren opkweekt in een tempo dat niet te vergelijken valt met dat van de gangbare kweekrijen, krijgt nooit de volumes en de uniformiteit die de grootdistributie verlangt. Op dat niveau is het voor individuele landbouwers ook erg moeilijk om op te boksen tegen de groothandelaars, die de markt domineren. Je moet dus opteren voor de korte keten en proberen om rechtstreeks te verkopen aan de consument. Zoals bij de gangbare vleesproductie, is daarbij het verhaal achter het vlees erg belangrijk. De klant moet weten hoe zijn vlees gekweekt werd, wat de dieren gegeten hebben, waar ze rondgelopen hebben en vooral ook dat ze een diervriendelijk leven hebben gehad. Verkopen via een lokale buurtvoedselmarkt is misschien nog net haalbaar, alhoewel het tempo om vlees te leveren ook hier soms te hoog kan liggen voor een natuurvleesproducent. Een eigen klantenkring opbouwen vraagt natuurlijk tijd en dat ligt altijd wat moeilijk. Je moet er ook rekening mee houden dat je eigenlijk begint met afscheid nemen van je groothandelaar, terwijl je hem nog een tijdje nodig hebt zolang de eigen winkel nog niet draait. Die overgang kan soms wat moeilijk liggen. Kan een coöperatie om de verkoop te organiseren hier een oplossing zijn? Zeker als zo'n coöperatie groter wordt,

is het wel belangrijk dat deze bedrijven hun eigenheid behouden, want anders sta je natuurlijk weer aan het begin. In kleinschalige initiatieven kunnen er wel kansen liggen. Een coöperatief communicatieplatform, waaraan individuele producenten hun eigen site kunnen ophangen, zou interessant kunnen zijn.

Pakketten of losse stukken?

Een vraag die alle beginnende korteketenverkopers van vlees bezighoudt, is hoe ze ervoor kunnen zorgen dat alle stukken van een dier verkocht raken. Ze vrezen immers dat mensen alleen de goede stukken zullen willen en de mindere stukken zullen laten liggen. Daarom worden heel wat pakketten verkocht met daarin vlees voor een bepaald gewicht, maar wel met stukken van het hele dier. Gelukkig kan je al heel wat opvangen met gehakt of vleesbereidingen. Meer ervaren thuisverkopers zijn vaak allang overgeschakeld op het verkopen van vlees op bestelling, waarbij een

dier eigenlijk verkocht is voordat het geslacht wordt. Maar ook hierbij komt heel wat 'opvoeding' van de klanten kijken. Je mag niet bang zijn om aan de mensen uit te leggen dat er aan een dier mooie stukken zitten én minder mooie, maar dat die laatste niet noodzakelijk minder lekker zijn, integendeel zelfs. De laatste tijd merken we trouwens dat bekende restauranthouders steeds vaker experimenteren met minder bekende stukken en zelfs organvlees. Dat is zeker een troef voor de kleinschalige thuisverkoper. Een argument voor de losse verkoop is dat de prijs wat hoger mag liggen dan de prijs van dezelfde stukken in een pakket, maar er zijn ook meer kosten aan. Uiteindelijk moet de producent daar zelf over beslissen, want er is een publiek voor beide systemen.

En de overheid?

Op de werkvergadering bleek duidelijk dat toch wat belangrijke dingen verwacht worden van de overheid en andere natuurbeherende instanties.



In Berlaar, Hamme, Laarne en Zele bekijkt men of landbouwers op een alternatieve manier een inkomen kunnen halen uit rundveehouderij in nieuw gecreëerde natuur.

Zo vragen rundveehouders een veel grotere zekerheid dat ze gedurende langere tijd terecht kunnen in de beheerde natuurgebieden. In het huidige systeem met 'concessies' heb je meestal (op enkele uitzonderingen na) slechts zekerheid voor één jaar en daar kan je moeilijk een bedrijfsplan op bouwen. Meerjarige concessies zouden dus te verkiezen zijn.

De afspraken zouden de boer beter ook wat meer uitbatingsvrijheid geven, want nu is zijn inbreng in het onderhoud van een natuurgebied ondergeschikt aan de natuurontwikkelingsdoelen van de terreinbeheerder. Enerzijds is dat te begrijpen, maar anderzijds creëert het weer onzekerheid voor de rundveehouder, want niet elk seizoen is hetzelfde. Zo kan je in een natte zomer niet zomaar koeien loslaten in een zompig natuurgebied, terwijl het begrazingsseizoen best wat langer zou mogen duren in een droge en warme zomer.

Ten slotte vragen natuurvleesproducenten dat de overheid ook aandacht heeft voor hun situatie bij het goedkeuren van onderzoeksprojecten, want het experimenteren in natuurbeheer heeft ook een kostprijs. Stieren castreren kan een heel mooi resultaat geven voor de vleeskwaliteit, maar op welke leeftijd doe je dat het best? En hebben die dieren al dan niet een aangepast rantsoen nodig? Daar kan een individueel bedrijf moeilijk mee experimenteren. Uit de vergadering kwam als eindconclusie naar voren dat er niet echt behoefte was aan nog een bijkomend label en de regelgeving die daarbij zou horen. De kwekers vertellen liever zelf het verhaal van hun natuurvlees. Waarvan akte! De projectpartners van 'Agro MEAT's nature' weten wat hen te doen staat. ■



Er is een hele markt voor klanten die *convenience* willen, die snel iets willen opwarmen in plaats van zelf te koken.

Nieuwe klanten voor de hoeveproducent

Een veehouder die zelf vlees wil verkopen, denkt daarbij vaak vleespakketten. Op zich is dat een goede start, maar op termijn is het meestal niet de beste oplossing. Om groei te kunnen garanderen en vast te leggen voor de toekomst, moet je echt wel een systeem uitwerken waarbij de klant zijn bestelling naar keuze kan samenstellen. Dat kan bijvoorbeeld gebeuren via het 'vooraf' bestellen tot een volledig dier verkocht is, via pakketten die klanten zelf samenstellen binnen bepaalde regels of zelfs een hoevestlagerij met een verstook en bediening.

Thuisverkopers vragen zich nogal eens af waar nog innovatie mogelijk is. De klassieke vleesverkoop op de hoeve richt zich nog vaak op de bewuste consument, de oudere trouwe klant, de doelgroep die op de klassieke wijze kookt. Maar daarnaast is er een hele markt voor klanten die *convenience* willen, die snel iets willen opwarmen, die niet echt meer willen (of kunnen) koken of die op wekdagen te weinig tijd hebben.

We denken aan een jongere klantengroep die zelf geen stoofvlees meer maakt, maar het klaargemaakt koopt, aan klanten die alleen nog kant-en-klare sausen kopen of alleen nog kant-en-klare maaltijden opwarmen en zelf geen maaltijd meer bereiden in de week.

Ook in deze markt van gemakvoedsel kunnen land- en tuinbouwers die aan verwerking doen zich professionaliseren, unieke producten ontwikkelen en zich onderscheiden van de voedingsnijverheid en/of de supermarkten. Denken vanuit je doelgroep en niet meer vanuit het product is hierbij de regel.

Colofon

Uitgegeven door de deputatie van de Provincie Oost-Vlaanderen.

Beleidsverantwoordelijke: Gedeputeerde Leentje Grillaert

Redactie dienst Landbouw & Platteland
Vormgeving Dienst Communicatie Provincie Oost-Vlaanderen

Foto's en afbeeldingen Provincie Oost-Vlaanderen

Verantwoordelijke uitgever:
Leentje Grillaert, gedeputeerde, Gouvernementsstraat 1, 9000 Gent

Met de steun van de Vlaamse Gemeenschap en de Europese Unie



Europees Landbouwfonds
voor Plattelandsontwikkeling:
Europa investeert
in zijn platteland



In samenwerking met

- ILVO (Karen Goossens)
- Regionaal Landschap Schelde—Durme (Jan Maertens)
- ECO² (Mathias D'Hooghe)
- Innovatiesteunpunt (Patrick Pasgang)

En een groep landbouwers:

- Karel D'Hooghe
- De Vierklaver
- Johan Rooms
- Pedro De Gelder
- Jan en Karel De Nil
- Kris D'Heer
- Luc De Smet
- Meatier
- Piet Van Laere
- Herman Verberckmoes
- Natuurpunt Kalkense Meersen

