

# De boer op met de blaarkop

## Kansen in de markt

*‘Een persoonlijk en goed contact  
met onze boeren is erg belangrijk.’*

*Henk van der Heiden, Hunland Impex/Boeder's Veehandel*



**02** **Inleiding**  
De comeback  
van de blaarkop

**03** **Milieubeleid**  
Inzet van de  
blaarkop

**04** **Economisch  
perspectief**  
De blaarkop  
in bedrijf





# Inleiding De comeback van de blaarkop

Tot in de jaren vijftig van de vorige eeuw was de blaarkop nog algemeen aanwezig in de veenweiden. Inmiddels is het een zeldzaam, bijna vergeten ras. De blaarkop is echter bezig aan een comeback.

Als het aan de blaarkopketen\* ligt, lopen er over vijf jaar 10.000 blaarkopgetekende dieren in Nederland rond met minimaal een raszuivere stier als vader! Deze runderen zijn geschikt voor zowel vlees- als melkproductie. Een ambitieus, maar reëel doel, als je naar de mogelijkheden van de blaarkop kijkt.

Om dit doel te bereiken, is de keten op zoek naar boerenbedrijven die willen overstappen op blaarkopvee. In deze folder wordt uitgelegd wat daarbij komt kijken en hoe de blaarkopketen kan helpen deze overstap te maken.

Ook staan in deze folder een aantal rekenmodellen en voorbeelden. Op deze manier krijgt u, veehouder die geïnteresseerd is in de overstap, meer inzicht in wat het (financieel) betekent om over te schakelen naar blaarkopvee. ■

\* De blaarkopketen bestaat uit: Kruidenier, Vlees- en Vleeswarenbedrijf Ruitenburg, Hunland Impex, Boeder's Veehandel en Rivierduin G38 Advies. Samen met agrariërs werken zij aan de comeback van de blaarkop.



*De ketenpartijen creëren vraag naar blaarkopproducten. Hierdoor kan een blaarkopboer een rendabel bedrijf combineren met de bescherming van het landschap en de natte natuur.*



*Ben Barkema, Rivierduin G38 Advies*

## Vraag vanuit de markt

Er is vanuit de keten vraag naar zowel vlees- als zuivelproducten van de blaarkop. Om aan de vraag te kunnen voldoen, moet de blaarkopstapel groeien. Daarom is de keten op zoek naar bedrijven die 'om' willen. Om de kwaliteit van vlees en zuivel te waarborgen worden er natuurlijk hoge eisen gesteld aan de runderen.

De partijen streven ernaar de blaarkop te laten terugkeren in zijn oorspronkelijke leefgebied: Groningen, Zuid- en Noord-Holland. Maar ook Utrecht, Flevoland en de laagveenweidegebieden zijn geschikte locaties voor de blaarkop.



### Vlees

De keten koopt blaarkopstiertjes van 14 dagen oud op en plaatst deze op geselecteerde boerderijen. Onder begeleiding van de keten begint dan het twee jaar durende opfoktraject.

Het eerste jaar staan de dieren hoofdzakelijk op stal, maar ze gaan ook al regelmatig naar buiten. Het tweede jaar leven ze in een natuurlijk gebied. Door zijn rustige, vriendelijke karakter kan de blaarkop ook goed worden ingezet in voor publiek toegankelijke natuurgebieden. Na dit jaar worden de runderen afgemest. Om de kwaliteit van het vlees uniform te houden, gebeurt ook dit onder leiding van de ketenpartners.

### Zuivel

De keten wil aan de slag met zuivelproducten van de blaarkop. Een melkveebedrijf dat overstapt, is geruime tijd bezig de aanwezige stapel te vervangen door blaarkopkoeien. Runderen die nu geïnsemineerd worden, krijgen pas over negen maanden een kalf, dat zelf pas weer over drie jaar een kalf kan geven. In deze tussenfase wordt het bedrijf bij alle facetten door de keten begeleid. ■



## Milieubeleid

# Inzet van de blaarkop



Vernatting is een beleidsopgave van de rijksoverheid. Dit milieubeleid is erop gericht bodemdaling en uitstoot van broeikasgassen in bepaalde gebieden (waaronder veenweidegebieden) tegen te gaan en water op te vangen. Inmiddels zijn er al diverse locaties aangewezen voor een vernattingsopgave, waaronder Midden-Delfland en het Groene Hart.

Door het vernatting van gebieden kan de huidige manier van melkveehouderij onder druk komen te staan. De algemene trend van schaalvergroting en de nu gangbare holstein-friesian-melkkoe gaan niet altijd even goed samen met natte veenweidegebieden. Een belangrijk punt is dat vernatting de ruwvoerproductie en -kwaliteit belemmert.

Deze vermindering heeft vaak een negatief effect op de melkproductie van de hf-koe. Hierdoor kunnen de meer intensieve bedrijven zich genoodzaakt zien weg te trekken.

“*Het unieke van dit project is, dat er vanuit de keten al vraag naar producten is en we veehouders dus een afzetmarkt kunnen bieden. Daarnaast biedt het project mogelijkheden voor Crade to Cradle, biodiversiteit en sociale criteria.*”

*Christy Kool, Kruidenier*

De keten biedt een alternatief voor bedrijven die willen blijven. Door genoemde ontwikkelingen is het idee ontstaan een nieuwe vorm van duurzame landbouw op te zetten, waarin de blaarkop centraal staat. In deze vorm is ook ruimte voor milieudoelstellingen\* zoals weidevogelbeheer.

De blaarkop is een goede kandidaat voor deze manier van extensieve veehouderij. In tegenstelling tot de meer melktypische koeien is hij efficiënt in het verteren van ruwvoer en kan hij goed overweg met gewassen als hooi en natuurgras. ■



## Milieudoelstellingen

De gebieden die zijn aangewezen voor een natuur- of vernattingsopgave vallen binnen het provinciaal natuurgebiedsplan. Op basis hiervan kan een bedrijf natuur- en landschapsvergoedingen krijgen, de zogenaamde groene en blauwe diensten. Daarnaast valt de blaarkop onder de noemer zeldzame huisdierrassen. Als een gemeente, provincie of waterschap bereid is te betalen voor groene en blauwe diensten, mag een boer hiervoor betaald krijgen. Dit wordt dan niet als staatssteun aangemerkt.

# Economisch perspectief

# De blaarkop in bedrijf

*'De blaarkop is een zwaar dier met stevig beenwerk. Het vlees is kwalitatief goed, gemarmerd en mals. Wie zegt 'vlees is vlees' heeft het vlees van de blaarkop nog nooit geproefd!'*

*Sjaak van Miltenburg, Ruitenburg*



## Voorbeeldberekening

### Extra omzet en aanwas per jaar

#### Extra omzet kalveren

Aantal melkkoeien: 69  
 Percentage stierkalveren en vaarskalveren: 50  
 Percentage kalversterfte hf: 10  
 Percentage kalversterfte blaarkop: 5  
 Percentage verkoop vaarskalveren: 20  
 Gem. meeropbrengst: € 50 per kalf

#### Stierkalveren

$69 * 0,5 * (1 - (0,1 - 0,05)) * 50 = € 1.639$

#### Vaarskalveren

$69 * 0,5 * (1 - (0,1 - 0,05)) * 0,2 * 50 = € 328$

#### Extra omzet slachtkoeien

Aantal melkkoeien: 69  
 Vervangingspercentage hf: 30  
 Vervangingspercentage blaarkop: 25  
 Gem. meeropbrengst: € 150 per koe

$69 * (0,30 - 0,25) * 150 = € 518$

#### Extra aanwas

Aantal melkkoeien: 69  
 Percentage vaarskalveren: 50  
 Percentage kalversterfte hf: 10  
 Percentage kalversterfte blaarkop: 5  
 Percentage aanwas: 80  
 Gemiddelde meeropbrengst: € 50 per kalf

$69 * 0,5 * (1 - (0,10 - 0,05)) * 0,8 * 50 = € 1.311$

De blaarkopkoe geeft doorgaans minder melk dan de holstein-friesian. Toch betekent dit niet automatisch dat een blaarkopbedrijf minder winst maakt. Blaarkoppen kunnen met veel minder krachtvoer toe dan hf-koeien en zijn minder gevoelig voor ziektes. Door deze vermindering in krachtvoer-, diergezondheids- en veeverbeteringskosten kan een bedrijf er financieel zelfs op vooruitgaan. Zeker als er betaald wordt voor groene en blauwe diensten.

Ook bevat blaarkopmelk relatief veel specifiek (kaas)eiwit, namelijk kappacaseïne type B. Door dit eiwit kan er per liter melk meer kaas worden gemaakt. Daarnaast is de SEUROP-vleesclassificatie van blaarkoppen over het algemeen 1,5 subklasse hoger dan bij andere melkveerassen.

Het door de keten beoogde bedrijfssysteem waarbij blaarkoppen in natte gebieden gehouden worden, biedt kans op opbrengsten uit groene en blauwe diensten. Daarnaast biedt extensievere veehouderij meer kans op inkomsten uit bijvoorbeeld recreatie. Wanneer door de veehouder op blaarkopproducten nog een extra marge kan worden behaald is het ras beslist concurrerend! De keten helpt deze extra marge te realiseren door een meerprijs te betalen voor bijvoorbeeld de inkoop van stierkalveren, als deze aan de door de keten gestelde kwaliteits- en duurzaamheidscriteria voldoen. Ook helpt de keten blaarkopbedrijven bij het opzetten van de verkoop van duurzame (streek)producten. Denk hierbij aan producten als kaas, boter, melk en vlees.

#### De blaarkop versus de holstein-friesian-melkkoe in bedrijf

Krachtvoerkosten	Gemiddeld krachtvoergebruik van de hf-koe is 2.000 kg per jaar (26 kilo per 100 kg melk). Gemiddeld gebruik van de blaarkop kan 50% minder zijn, dus een halvering van krachtvoerkosten is mogelijk.
Diergezondheid	Bij de hf zijn diergezondheidskosten ongeveer € 1,05 per 100 kg melk, bij de blaarkop ligt dit gemiddeld op € 0,40.
Veeverbetering en ki	Inseminatiegetal van de blaarkop ligt op 1,52 ten opzichte van 1,78 inseminaties voor hf-melkkoeien. Ook zijn de spermakosten lager. Dit betekent minder kosten voor veeverbetering.
Melkproductie	De blaarkop produceert bij een gelijk rantsoen minder melk dan de hf-koe. Het eiwitgehalte is daarentegen hoger, waardoor de melkprijs per kg melk ook hoger is.

Bron: LEI Wageningen UR, mei 2011. Businesscase blaarkoppen in te vernatten gebieden.

Omschakeling van hf- naar blaarkopkoeien betekent een grote verandering voor een bedrijf. De blaarkopketen onderhoudt nauw contact met bedrijven in alle fasen van het traject. **Meer informatie:** Zuivel: Rivierduinadvies G38 Advies, Ben Barkema (06-51914539), rivierduinadvies@planet.nl. Vlees: Hunland Impex/Boeder's Veehandel, Johan van der Heiden (06-51044913), johan@hunland.nl.

