

COLOFON

Verantwoordelijke uitgever

Vlaamse Schapenhouderij vzw
Ieperseweg 87
8800 Rumbek/Beitem
E info@vsh.be

Projectpartners

- Vlaamse Schapenhouderij vzw
- Dierengezondheidszorg Vlaanderen vzw
- Dier en Welzijn vzw
- Beroepsvereniging geitenhouders
- ABEC vzw

IN DIT NUMMER:

Nieuwsbrief 8

Demonstratieproject 'Vooruit met de geit, het schaap en het hert!

Marktkansen voor vlees van kleine herkauwers

JAARGANG 11, NR. 45

JUNI 2019

Voorwoord

Beste lezer,
Beste schapen-, geiten- en hertenhouder en – liefhebber,

Het demo-project 'Vooruit met de geit, het schaap en het hert – Marktkansen voor vlees van Kleine Herkauwers' loopt op 30/6/19 ten einde. Op de valreep bezorgen wij u een nieuwsbrief die de problematiek van de geitenbokjes behandelt.

De (melk)geitensector heeft de laatste jaren een spectaculaire uitbreiding gekend. Maar wanneer bokjes geboren worden zien de bedrijven zich toch met een specifieke problematiek, in verband met opfok en afzet, geconfronteerd, juist op het moment – in het geboorteseizoen- als ze weinig tijd hebben om zich om die bokjes te bekommeren.

Vroeger werden deze bokjes in de eerste levensweken in massa naar de Zuid-Europese landen getransporteerd om gemest en op laag gewicht geslacht te worden. Erg duurzaam is dit allemaal niet. Momenteel is het zover gekomen dat in Nederland al een flink bedrag (6 à 8 €) moet toegelegd worden om deze bokjes 'kwijt' te geraken en ook in ons land, waar tot voor kort voor een bokje nog het dubbele van de waarde van het sanitelnummer in zijn oor werd betaald (dus 1 à 2 €), wordt stilaan ook gekeken naar de werkwijze in Nederland, waar bokjes voor een negatief inkomen zorgen.

DE vraag is dus of deze bokjes niet op een andere manier kunnen gevaloriseerd worden, via afmesten op het bedrijf, om ze nadien via de korte keten naar de consument te brengen.

In deze nieuwsbrief brengen Béke en Bert hun bevindingen ivm het afmesten van deze bokjes en de afzetmogelijkheden.

Ik onthoud alvast uit het besluit dat je er niet rijk van wordt. Maar er zijn nog zoveel dingen in het leven waar we niet direct rijk van worden, maar die misschien toch de moeite lonen op het vlak van duurzaamheid (in zijn diverse betekenissen) en benutten van eigen producten. Euthanasie als alternatief ligt immers ook maatschappelijk erg gevoelig.

Hopelijk brengt deze nieuwsbrief terug meer inzicht in dit specifiek probleem.

André Calus
Voorzitter VSH en PCKH



Vlaanderen
is landbouw & visserij



Opfok van bokkenlammeren en vermarkten van het vlees

Tekst: Béke Nivelle en Bert Driessen

In het kader van het demonstratieproject werden in de melkgeitensector tal van personen geïnterviewd. Deze personen hebben expertise in het houden van melkgeiten, het afmesten van bokkenlammeren, het slachten en/of het vermarkten van vlees van bokkenlammeren. Hieronder vindt u hun ervaringen en gedachten in een doorlopende tekst weergegeven.

Inleiding

In 2017 telde Vlaanderen 54 bedrijven met meer dan 50 geiten. Dertien bedrijven hielden meer dan 1.000 geiten en evenveel bedrijven produceren onder het biologisch label. De geitensector mag dan wel vrij klein zijn, divers is ze absoluut ook. Daarom raadpleegden wij zowel de wetenschappelijke als de vulgariserende literatuur en toetsten die aan de praktijk door enkele bedrijven en schakels binnen de sector te contacteren. Elk hanteren ze een andere aanpak en inzichten. We focusten op hun kijk op de bokkenproblematiek en alternatieve inkomstenmodellen.

Geboorte

Jaarlijks worden er in Vlaanderen heel wat bokkenlammeren geboren. De overgrote meerderheid van bokkenlammeren heeft geen toekomst in de melkgeitenhouderij, op enkele potentiële dekbokken na. Daardoor veroorzaken de bokjes in de huidige markt vooral kopzorgen en een financiële put.

Hoe kunnen we dan op de korte termijn iets doen aan het overtal aan bokjes? Duurmelken lijkt op korte termijn de beste methode om iets aan het overtal aan bokkenlammeren te doen. Als er minder drachten zijn, zullen er uiteraard ook minder bokjes ter wereld komen. Toch is niet iedereen voor het idee gewonnen, met name omdat duurmelken niet natuurlijk zou zijn. Een recent Duits onderzoek heeft echter aangetoond dat bij de Witte Duitse Edelgeit en bij de Duitse Hertkleurige Geit een lactatie van meer dan 305 dagen zou leiden tot een hogere melkgift in de volgende lactatie, zij het wel met een lager eiwit- en vetgehalte. Of de hogere productie opweegt tegen de lagere gehalten, zal onderzocht en afgewogen moeten worden. In ieder geval is duurmelken een vrij eenvoudige methode om het aantal overtallige (bokken)lammeren terug te dringen. Door bijvoorbeeld enkel de betere geiten opnieuw te dekken of insemineren, kan men ook qua selectie sneller vooruitgang boeken.

Een andere methode om het aantal bokkenlammeren terug te dringen, is via kunstmatige inseminatie met gesekst sperma. Althans, in theorie. In België en Nederland is gesekst sperma nog niet beschikbaar. Enerzijds niet onlogisch, gezien nog maar een beperkt aantal geitenhouders (een gedeelte van) zijn geiten kunstmatig laat bevruchten. Daarbij is het drachtpercentage na inseminatie met gesekst sperma nog erg laag, rond de 30%, en is het systeem niet waterdicht. Er zullen naar schatting nog steeds zo'n 10% bokjes ter wereld komen. Daarbij brengen extra bewerkingen van het sperma zoals seksen als invriezen ook kosten met zich mee en zal de prijs van een dosis gesekst sperma dan ook hoger liggen dan die van een standaarddosis. Alles tezamen zijn er dus nog enkele struikelblokken om te overwinnen voor gesekst sperma als echte oplossing naar voor kan worden geschoven.

Afmesten van geitenbokjes

Eens de bokjes er zijn, moet de geitenhouder beslissen wat ermee te doen. De ene vindt het zijn taak om de bokjes zelf op een zo goed mogelijke wijze groot te brengen, de ander ziet de bokjes liefst zo snel mogelijk vertrekken. Wil je de bokjes zelf afmesten, heb je daar in eerste plaats voldoende en geschikte ruimte voor nodig. Daarbij is het afmesten, zoals doorwinterde geitenhouders wel weten, niet altijd evident in die al zo drukke lammerperiode. Heel wat geitenhouders kiezen er dan ook voor om de bokkenlammeren zo snel mogelijk te verkopen, soms al vanaf de derde dag na de geboorte. Hierbij moet wel de geldende regelgeving indachtig worden gehouden. Zo moet de navel van de lammeren geheeld zijn en mogen lammeren die jonger zijn dan een week over maximaal 100 km worden getransporteerd. Vooraleer de bokjes vertrekken, zijn er echter ook al heel wat kosten gemaakt. Denk maar aan het oormerk en de geconsumeerde biest en melk,... Daarbovenop moet er vaak nog worden betaald om de bokjes op te laten halen en kom je al snel boven de €10 verlies per bokje uit.

Ook voor het afmesten van de bokjes op het eigen bedrijf zijn er een aantal argumenten. Enerzijds als een poging de kosten te beperken en vaak ook om (lange) transporten voor de geitjes te vermijden en het imago van de sector goed te houden. Kies je hiervoor, dan moet je over een geschikte opfokruimte beschikken en bereid zijn heel wat extra arbeid te investeren. Meestal worden de bokken aangehouden tot 10-12 kg en rechtstreeks aan het slachthuis geleverd. Soms worden de bokken ook tot 30 kg aangehouden, maar volgens verschillende bronnen neemt vanaf 10 kg levend gewicht de voederconversie sterk toe.

Bij het afmesten van biologisch gekweekte lammeren treedt nog een extra moeilijkheid op. Om het bio-label te verkrijgen, moeten de lammeren ook op een biologisch gecertificeerde manier worden geslacht, zoniet kan het vlees niet als biologisch worden verkocht. Wetende dat slechts een beperkt aantal slachthuizen nog geiten willen slachten, spreekt het voor zich dat het niet evident is een biologisch gecertificeerd slachthuis te vinden dat geiten wil slachten en op een haalbare afstand van het bedrijf ligt.

En dan nog zijn er veehouders die nog met andere ideeën op de proppen komen. Kiezen voor een ander melkgeitenras en selecteren op een zachtaardig karakter van de bokjes, om (een deel ervan) na de opfok als huisdier te verkopen. Op z'n minst inventief te noemen!

Toch vinden niet alle veehouders steeds een gepaste oplossing voor alle geitenbokjes, zodat ze zich soms zelfs genoodzaakt zien de bokkenlammeren te laten euthanaseren.

Voer

Bij de beslissing van al dan niet zelf afmesten van de bokkenlammeren stopt het uiteraard niet. Als je de bokjes zelf wilt afmesten, moet je beslissen hoe je dat zal aanpakken. Hoeveel biest geef je ze? Wat voor voeder geef je hen daarna? Melkvervanger van hogere of lagere kwaliteit, koemelk of toch geitenmelk? Verstrek je ook krachtvoer en ruwvoer?

Biest

Dat ook de bokjes biest moeten krijgen staat vast, maar hoe pak je dat aan? Meestal zal de biest per fles worden vervoerd, maar hoeveel biest moet dat zijn? In de literatuur wordt gesproken van 100 g biest per kg lichaamsgewicht per dag, dus al snel 350 tot 450 gram biest per lam. In de praktijk krijgen de bokjes veelal een halve liter biest per bokje. In biologische of meer natuurlijke bedrijfsvormen blijven de lammeren vaak langer bij de moeder en krijgen ze dus de biest van de moeder.

Melk(vervanger)

De meest voor de hand liggende optie blijft het verstrekken van melkvervanger, maar ook hierin zijn verscheidene varianten met uiteenlopende prijzen beschikbaar. De prijs is niet enkel afhankelijk van de gebruikte grondstoffen en dus de kwaliteit, maar ook van de prijzen op de internationale zuivelmarkt. Het grootste voordeel is dat deze producten op basis van de behoeften van geitenlammeren worden samengesteld en dat ze bijgevolg meestal goed verteerbaar zijn.

Koemelk mag dan wel een goedkope oplossing zijn, ideaal is het niet. Verse koemelk heeft immers geen constante samenstelling en is door het hoge vetgehalte moeilijk verteerbaar voor de geitenlammeren. Daarbij is de samenstelling niet constant en is het van belang de melk op een hygiënische manier tot bij de geiten te krijgen.

Naast melk- of melkvervangers gaan ook meer stemmen op om, uit welzijnsoverwegingen, de bokkenlammeren ook vast voeder aan te bieden zoals ruwvoer en krachtvoer. Je moet er dan wel rekening mee houden dat dit ook de smaak van het vlees zal veranderen, en de bokjes dus in een andere markt moeten worden afgezet. Daarnaast neemt de voederconversie toe bij het aanbieden van vast voer, zodat de voerkost hoger zal uitkomen. In de meeste gevallen is het verstrekken van geitenmelk, al dan niet door het lam bij de moeder te laten lopen, economisch niet gewenst, gezien de hoge economische waarde van de melk. In biologische of alternatieve, natuurlijke houderijsystemen wordt hier echter wel af en toe voor gekozen. De lammeren blijven dan bijvoorbeeld bij de moeder lopen tot ze drie maanden oud zijn. Om het spenen vlot te laten verlopen, krijgen ze vanaf een week oud ook lammerkorrel en hooi ter beschikking.

Groei

De snelheid waarmee de bokjes het gewenste eindgewicht bereiken is onder meer afhankelijk van de genetica, de kwaliteit en kwantiteit van het voer, de gezondheidsstatus. Ook stress speelt een belangrijke rol. Sommige geitenhouders mesten de bokken af tot zo'n 20 of 30 kg, maar veel bokjes worden geslacht als ze tussen 10 en 13 kg wegen. Waar geitenhouders de bokjes na een 6-tal weken op 12 kg kunnen afvoeren, bereiken ze bij een bokkenmester een gewicht van 10-11 kg op 6 tot 7 weken leeftijd. Dat is vooral te wijten aan de extra stress die de bokjes ervaren tijdens het transport, door de nieuwe omgeving en hokgenootjes enzovoorts. Ook de hogere infectiedruk door het samenbrengen van bokjes van verschillende bedrijven werkt in het nadeel van de bokkenmester. Daarom zijn op de meeste mestrijen slechts bokjes van een beperkt aantal geitenhouders welkom, in een poging de infectiedruk zoveel mogelijk te drukken.

Naast een groeiachterstand neemt ook het risico op allerlei ziektes, infecties en sterfte toe bij de bokkenmester, hoe goed hij alles ook managet. Voor een bokkenmester zal het dan ook lastiger zijn het gebruik van geneesmiddelen en de sterfte laag te houden dan bij de geitenhouder op het bedrijf. Natuurlijk is de bokkenmester ook afhankelijk van de kwaliteit van de geiten die hij aangeboden krijgt. Om ervoor te zorgen dat de geitenhouders hun bokjes in zo goed mogelijke conditie afleveren, kan een bokkenmester ervoor kiezen de geitenhouders uit te betalen naar het sterftepercentage van zijn lammeren bij de bokkenmester.

Voor de Nederlandse bokkenmesters werd het doel gesteld om het sterftepercentage tegen 2020 terug te schroeven tot 9,3%. Resultaten uit de praktijk geven aan dat dit met voldoende inzet van alle partijen haalbaar moet zijn. Bij de geitenhouders zelf zou de uitval lager moeten liggen, aangezien de lammeren hier minder stress doormaken en de infectiedruk lager gehouden kan worden. De praktijk bevestigt dit, met sterftcijfers van zo'n 4% en lager.

Slachten van bokjes

De slachtkosten en het uitslachtpercentage zijn naast de voederkost belangrijke kengetallen om te bepalen welk afmestgewicht het meest voordelig is. De slachtkost ligt in België tussen €15 en €20 en het uitslachtpercentage schommelt rond de 50-55%, maar dit is ook weer afhankelijk van genetica, leeftijd enzovoorts. Daarnaast maakt het ook verschil hoe het karkas wordt gewogen: met of zonder kop en met of zonder een (deel van de) ingewanden, want hierover zijn er geen duidelijk afspraken.

Het slachthuis koopt de bokjes voor zo'n €2,50 per kg levend gewicht en verkoopt het karkas aan zo'n €4,50 tot €5,00 per kg aan de grossist. De consument betaalt zo'n €6,50 tot €7,50 per kg geitenvlees. Voor de prijs moet de Vlaming het geitenvlees dus niet aan de kant laten liggen!

Afzet

Onder het motto "onbekend is onbemind", wordt er in Vlaanderen amper geitenvlees gegeten. Het geitenvlees dat wel in Vlaanderen en België wordt geconsumeerd, komt vooral terecht bij mensen met roots uit Zuid-Europa en Noord-Afrika. In deze streken wordt veel meer geitenvlees gegeten, zowel van jonge als oudere dieren. Meer nog, het wordt er zelfs als een delicatessen gezien. Een groot gedeelte van de geitenkarkassen wordt dan ook in het buitenland afgezet.

Verschillende bedrijven hebben reeds via eigen initiatieven geprobeerd om geitenvlees op de kaart te zetten door allerlei kleinschalige campagnes op te zetten. Hoewel het geitenvlees wel door koks wordt gesmaakt, blijven grote successen en bekendheid in Vlaanderen uit. Verschillende geitenhouders die ook in de korte keten verkopen, via hoevewinkels of vleespakketten, bieden naast andere producten geitenvlees aan, maar zonder veel succes. Het is voorlopig alleszins een utopie om op die manier tientallen geitenbokjes per jaar te kunnen vermarkten.

Korte keten

Onrechtstreeks kunnen die nevenactiviteiten wel helpen om geitenvlees bekender te maken. Bedrijfsrondleidingen kunnen de burgers op een positieve manier kennis doen maken met de sector. Het aanbieden van vlees in hoeveewinkels, via vleespakketten of op lokale markten kan zeker ook een positieve invloed hebben. Als veehouder kan je de mensen het verhaal meegeven en de consument weet meteen wat hij echt op z'n bord krijgt.

Maar, zoals vaak geldt: *“bezint eer ge begint”*. Er komt immers heel wat kijken bij het uitwerken van vormen van bedrijfsverbreding. Organiseer je rondleidingen, dan heb je een ruimte nodig waar je groepen kan ontvangen, zonder dat dat de normale gang van zaken al te sterk verstoort. Ook bioveiligheid is een aandachtspunt. Daarbij is de opbrengst van dit soort initiatieven beperkt en moet je dit eerder zien als een vergoeding.

Het openen van een hoeveewinkel of hoeveslagerij behoort eveneens tot de mogelijkheden. Houd rekening met een stevige investering in infrastructuur én arbeid. Die hoeveewinkel moet immers uitgebaat worden en dat vergt tijd. Daarnaast moeten de producten volgens de regels van de kunst (en de wet) geproduceerd, gestockeerd en gepresenteerd worden. Klanten appreciëren ook diversiteit, en komen misschien niet langs om enkel een blokje geitenkaas of wat geitenvlees te kopen.

Wil je wel eigen producten verkopen, maar zie je het niet zitten een hoeveewinkel te openen, kan je er ook voor kiezen om een aantal keer per jaar vlees- of voedselpakketten aan te bieden of deel te nemen in (lokale) initiatieven zoals bijvoorbeeld op “Buurderijen” of markten. Zeker in geval van periodieke verkoop, is het belangrijk om de klant op de hoogte te houden wanneer je volgende verkoopmoment ingepland is. Daarnaast blijkt het op de hoogte houden van klanten door bijvoorbeeld een nieuwsbrief met weetjes over de boerderij ook te werken. De klant voelt zich dan meer betrokken en weet waarvoor hij (iets meer) betaalt.

Conclusie

Hoe we het ook draaien of keren, van geitenbokjes word je als veehouder niet meteen rijk. Alternatieve afzetmogelijkheden in de korte keten kunnen de winstmarges dan wel optrekken, maar dit geldt slechts voor een beperkt gedeelte van het geitenvlees. Per situatie moet bekeken worden of de investering in infrastructuur én arbeid de moeite loont. Wat betreft de geitenbokjes zijn er verschillende methoden van aanpak mogelijk. Het wordt de komende tijd vooral belangrijk om als sector een goede oplossing te vinden voor de geitenbokjes. Niet enkel uit financieel oogpunt, maar des te meer om als sector aan te tonen dat het welzijn van alle dieren in de sector telt en om zo de publieke waardering voor de geitenhouderij hoog te houden.

Dank aan

Dank aan iedereen die zijn of haar medewerking aan de interviews heeft verleend.

Literatuur

Knupp, L.S., Veloso, C.M., Marcondes, M.I., Silveira, T.S., Silva, A.L., Souza, N.O. et al. (2016). Dairy goat kids fed liquid diets in substitution of goat milk and slaughtered at different ages: an economic viability analysis using Monte Carlo techniques. *Animal*, 10(3), 490-499.

Özcan, M., Yilmaz, A., Ekiz, B., Tölü, C. & Savas, T. (2010). Slaughter and carcass characteristics of Gokceada, Maltese and Turkish Saanen suckling kids. *Archiv Tierzucht*, 53(3), 318-327.

Platform melkgeitenhouderij (2019). Voortgangsreportage Plan van aanpak Welzijn geitenbokken. Gevonden op het internet: <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2019/03/27/voortgangsrapportage-plan-van-aanpak-welzijn-geitenbokken>

Rojo-Rubio, R., Kolif, A.E., Salem, A.Z.M., Mendoza, G.D., Elghandour, M.M.M.Y., Vazquez-Armijo, J.F. & Lee-Rangel, H. (2015). Lactation curves and body weight changes of Alpine, Saanen and Anglo-Nubian goats as well as pre-weaning growth of their kids. *Journal of Applied Animal Research*, 44(1), 331-337.

van Doorn, D. (2018). Stoplichtmodel bij afmesten bokjes. *Geitenhouderij*, 22 (1), 20-21. Gevonden op het internet: <http://edepot.wur.nl/446000>

Verordening (EG) nr. 1/2005 van de Raad van 22 december 2004 inzake de bescherming van dieren tijdens het vervoer en daarmee samenhangende activiteiten tot wijziging van de Richtlijnen 64/432/EEG en 93/119/EG en van Verordening (EG) nr. 1255/97. (2005, 5 januari). *Publicatieblad van de Europese Unie*, 1 (L3), 1-18.

Wolber, M.-R., Hamann, H. & Herold, P. (2018). Continuous and extended milking in dairy goats. Part 1: Analysis of systematic effects on dairy traits. *Züchtungskunde*, 90(5), 379-397.

Wolters, W. (2012). Bokjes in een concept: 25 procent afzet in Nederland. *Geitenhouderij*, 16 (5), 14-15. Gevonden op het internet: <http://edepot.wur.nl/238129>

Vink, I. (2000). Voeding geiten. *Handboek Geitenhouderij*. Lelystad: Praktijkonderzoek Rundvee, Schapen en Paarden.

