

COLOFON

Verantwoordelijke uitgever

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

Projectpartners

- Vlaamse Schapenhouderij vzw
- Dierengezondheidszorg Vlaanderen vzw
- KU Leuven
- Beroepsvereniging geitenhouders
- ABEC vzw

IN DIT NUMMER:

Voorwoord	1
Verslag discussieavonden project marktkansen	2

Nieuwsbrief 4

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

Marktkansen voor vlees van kleine herkauwers

JAARGANG 10, NR. 41

MAART 2018

Voorwoord

Beste lezer,
Beste schapenhouder,

In december werden zoals gepland drie discussieavonden gehouden om diverse vormen van korte keten tegen het licht te houden en kennis te nemen van ervaringen, maar ook van mogelijkheden en moeilijkheden. Spijtig genoeg waren de weergoden ons niet goed gezind, zodat een aantal geïnteresseerden zich uit veiligheidsoverwegingen lieten afschrikken om deel te nemen.

In deze nieuwsbrief brengen we verslag omtrent de diverse vormen van korte keten die aan bod kwamen, en pro en contra. Er beweegt heel wat op het vlak van de zoektocht naar het direct bereiken van de consument.

Opmerkelijk is de bijdrage omtrent de reversibele verdoving naar aanleiding van het offerfeest 2017. De meeste tijdelijke slachtvloeren hebben er na het verbod op onverdoofd slachten de brui aan gegeven, met alle negatieve financiële gevolgen van dien, maar Roger Durinck en zijn kompanen hebben de stap gezet om op een tijdelijke slachtvloer met reversibele verdoving, op basis van een elektroshock, toch voldoende geïnteresseerde moslims te vinden om hun lammeren aan de man te brengen.

Een creatief voorbeeld wat tot navolging strekt. Overheid en overheidsinstellingen kunnen hier uit leren dat het beter is mee te werken aan creatieve oplossingen dan alleen maar populaire (of populistische?) negatieve boodschappen de wereld in te sturen. Onze economie en zeker onze schapensector is hier helemaal niet mee gediend.

André Calus
Voorzitter VSH/PCKH



Vlaanderen
is landbouw & visserij



Verslag discussieavonden korte-keten afzet lamsvlees

Op 11, 12 en 13 december 2017, de dagen dat Vlaanderen kreunde onder een dikke laag sneeuw, vonden in Geel, Lochristi en Beitem de discussieavonden plaats rond het projectthema: korte keten-afzet van lamsvlees, mogelijkheden en uitdagingen.

De avonden werden vooral gekleurd door de presentaties van schapenhouders die hun huidige werkwijze in de korte keten kwamen toelichten. Andere schapenhouders toonden zich zeer geïnteresseerd in de werkwijze en haakten in met praktische vragen en bedenkingen.

De presentaties tonen op de eerste plaats een waaier aan diverse korte keten initiatieven, zoals deze zijn ontstaan op sommige schapenboerderijen. Mogelijks inspireerden zij de deelnemers aan de discussieavond, en ook de lezers van deze nieuwsbrief.

Volgende initiatieven kwamen op één of meerdere van deze avonden aan bod.

- 1- Slachthuis met beenhouwerij
- 2- Hoeveslagerij
- 3- De afzet van lamsvleespakketten
- 4- Verkoop op de markt
- 5- Afzet via voedselteams
- 6- Afzet via ' Fresh from the farm'
- 7- Afzet via een foodtruck
- 8- De organisatie van een tijdelijke slachtvloer nav het Offerfeest van de moslims (met reversibele verdoving)

I. Slachthuis met beenhouwerij

Ruben Vande Walle (in Kluisbergen, Oost-Vlaanderen)

Cfr. <http://www.slagerijvandewalle.be/>

Ruben is schapenhouder, slager en beenhouwer van runderen, varkens en schapen. Zijn vader wou zijn vlees uit de hormonensfeer halen en koos mee daarom voor natuurlijke dieren: schapen.

Nu geldt nog steeds: als vlees door de pers weer in een slecht daglicht wordt geplaatst, neemt de klandizie van Slagerij Vande Walle toe.

Ruben houdt en slacht Texellammeren, met een gewicht van 18 à 22 kg. Ze komen op de eerste plaats uit zijn eigen kwekerij, maar hij koopt ook aan, voornamelijk bij 2 andere kwekers. [De prijzen van de schapendelen zijn terug te vinden in de bestellijst op de website].

Er worden ook lammeren van anderen geslacht.

Hiertoe wordt elke week 1 slachtdag voor lammeren georganiseerd. Slachtprijs voor externen: 32 €

In beenhouwerij Van de Walle vormt de Paasperiode een piekmoment in de verkoop. Tegelijk is het goed mogelijk dat graasprojecten best mikken op de afzet van vroege lammeren.

Zijdelings refereert Ruben ook naar de geldende “soepele” regeling voor slachten op tijdelijke slachtvloeren. Hij vindt het niet eerlijk dat zijn permanente slagerij/slachthuis aan zeer strenge hygiënische normen moet voldoen, terwijl dit anders ligt op de tijdelijke slachtvloeren.

Hij klaagt ook dat de schapensector niet erg sterk staat tgo de overheid. We zijn met te weinig, we zijn te weinig gelijkvormig, we zijn te weinig chauvinistisch.

Ruben wijst er op dat er in Vlaanderen geen algemeen aanvaarde normen bestaan inzake slachtproduct. Ook niet voor een bio-product. Dit heeft o.m. te maken met de zeer uiteenlopende wijzen van consumptie van lamsvlees. Vergelijk bijvoorbeeld de consumptie van een lam in een restaurant met het eten van lam aan een foodtruck. Op die manier wordt “het verhaal”, “storytelling”, veel belangrijker dan het afleveren van een “correct” product.

2. Hoeveslagerij

Mark Bossuyt (Bossuit, W-Vlaanderen)

Cfr. <http://www.debouvrie.com>

Mark is op de eerste plaats kweker en verkoper van edelhertenvlees (300 dieren). Hij kweekt en verkoopt echter jaarlijks ook 40 à 50 lammeren van (kruising: Texel op Zwartbles) en 25 runderen (Blonde d' Aquitaine). Bovendien koopt hij nog meer herten en lammeren aan, en, indien nodig, worden de dieren ook afgemest. Aanvankelijk werden er uitsluitend halve of volledige lammerkarkassen verkocht, maar nu verkoopt Mark ook aparte delen van het lam. Iedere maand is er 1 verkoopdag, na bestelling vooraf.

Verkochte delen en hun prijs. Cfr. <http://www.debouvrie.com/lamsvlees.html>

Er wordt geadverteerd in de lokale pers, maar ook via de website.

Voor de verkoop van versneden vlees is er wel een aparte, bijkomende vergunning nodig. Erkenning als uitsnijder is te behalen, bvb. bij Syntra via 3 jaar avondonderwijs of via 1 jaar dagonderwijs.

Maar je bent niet genoodzaakt om het versnijden zelf te doen, je kan ook samenwerking zoeken met een uitsnijder (met vergunning).

Je moet ook niet over een eigen koelwagen beschikken. Je moet je werk wel zodanig organiseren dat het vlees wordt vervoerd onder de 7°.

Best de nodige infrastructuur en vergunningen vooraf gaan bespreken met het FAVV. Na controle door FAVV krijg je dan definitieve erkenning. Verder driejaarlijkse controle

door FAVV of door een door het FAVV erkende keuringsinstelling die je zelf kiest.

Je moet ook over een gepaste infrastructuur beschikken (en de plannen hiervoor ook best vooraf met FAVV te bespreken). Belangrijkste is om 3 *aparte* ruimtes te kunnen gebruiken:

1. Ruimte voor versnijding
2. Ruimte voor verkoop
3. Ruimte voor bewaring (frigo)

Elke ruimte moet ook een minimale oppervlakte beslaan.

Er is ook een milieuvergunning (klasse 3) vereist.

En er gelden extra voedselveiligheidsvoorwaarden die bij de vleesverwerking moeten worden in acht genomen. Cfr. <http://www.afsca.be/professionelen/autocontrole/haccp/>
Al valt dit wel mee als het over kleine herkauwers gaat.

Mark benadrukt hoe hij ervoor koos om kwekerij en handel geleidelijk te laten groeien. Hij ging pas meer kweken als er ook meer vraag ontstond. Startte met de verkoop van karkassen en waagde zich pas aan de verkoop van delen toen hij merkte dat mensen ook wel aanvaardden dat sommige delen niet beschikbaar zijn. Hij heeft zich ook verzekerd tegen eventuele klachten van klanten.

Hij werkt nagenoeg uitsluitend voor Vlamingen. Geen moslims onder zijn cliënteel. Geen orgaanvlees in zijn hoefwinkel.

3. Verkoop lamsvleespakketten

Natuurboerderij Het Bolhuis (Diest, VI.Brabant)

Cfr. www.bolhuis.be

Kurt Sannen werkt biologisch. Hij werkt grotendeels op de gronden van Natuurpunt in de omgeving van Diest, zonder beheersvergoeding. Op vaste verkoopdagen verkoopt hij vleespakketten van zijn Kempisch rundvee (dubbeldoel vee) en zijn Ardense voskoplammeren. Hij verdeelt ook pakketten van varkensvlees dat hij betreft bij bio collega's.

Hij bouwt stilaan de verkoop van het vlees van zijn 60 lammeren af ten voordele van zijn rundvee.

Hij laat zijn vee slachten en uitbenen in het slachthuis van Aubel. Zijn beenhouwer waarmee hij samenwerkt, gaat daar de karkassen ophalen met de koelwagen en vervolgens worden er op de boerderij pakketjes gemaakt. Prijzen: pakket 17,05 €. Kurt hoopt op een eigen, soepele slachtregeling waarbij vooral de transportkosten kunnen worden beperkt. Hij zoekt om een slachthuis op te richten in een coöperatief samenwerkingsverband. Hij verwijst ook naar Ruben Van de Walle als een goed mogelijk alternatief.

Hij benadrukt dat het verhaal bij het vlees zeer belangrijk is, niet zozeer het streven naar algemeen geldende normen voor vlees. Ieders context is immers zodanig verschillend... Hijzelf verkoopt lammeren bvb aan 15 kg karkasgewicht. Als er naar een hoger gewicht wordt gestreefd, kost dit hem geld.

Sonnisheide (Helchteren, Limburg)

Cfr. www.sonnisheide.be

Johan Schouteden werkt met twee zonen en een dochter op de boerderij. Vele jaren verkocht hij lamsvlees, maar vorig jaar stapte hij over naar de uitbating van een verbruikszaal voor ijsjes. De uitbating vraagt veel extra werkkraft zodat er momenteel minder wordt geslacht.

De schapen zijn Lovenaars en grazen op de heide van een militair oefenterrein. Met beheerspremie.

Johan noemt de korte keten zonder meer noodzakelijk op een klein bedrijf. Anders kun je met schapen nauwelijks een inkomen verwerven.

Daarom heeft hij zelf het diploma van slager behaald. Bracht tot en met vorig jaar ook zelf zijn schapen naar en van het slachthuis (slachtprijs in 2016: 17 €). Met de karkassen vormt hij vleespakketten van 1 of van ½ lam (geen aantallen, 12.5 €/kg), die rechtstreeks worden verkocht aan particulieren, maar ook geleverd aan beenhouwerijen in de streek. Aan restaurants levert hij niet, deze vragen alleen de edele delen.

Hij raadt beginnende schapenhouders aan grote investeringen te vermijden. Deze zijn ook niet nodig, want alles gebeurt op bestelling.

Hij beklemtoont dat enkel nog artisanaal kan worden gewerkt in familiaal verband. Laat dit werk dan ook niet inpikken door restaurants en groothandel! Laat hen geen reclame maken met jouw artisanaal gekweekte en bereide producten!

Je werkwijze toelichten en tonen aan (potentiële) klanten is wèl belangrijk. De mensen willen graag een verhaal horen bij het product dat ze aankopen. De kwaliteit van het vlees (en de normering hiervan) doet er uiteindelijk niet zoveel toe. De manier van werken tonen en een eerlijk verhaal zijn is wel belangrijk, en ook consequent zijn en zich eerlijk naar het eigen verhaal te *blijven* gedragen. Klandizie verwerven vormde op zijn boerderij nooit een probleem. Verder uitbreiden, en vervolgens, omwille van het vele werk, genoodzaakt zijn om werkrachten buiten de familie aan te trekken, wil hij niet. Daarom heeft de werking van het ijssalon het korte keten lamsvlees verdrongen.

Hij benadrukt dat schapenhouders moeten werken in een wettelijke context die het zeer moeilijk maakt om een bedrijfseconomisch resultaat te halen. Hij raadt daarom aan een boekhouding aan te houden, die geënt is op de eigen manier van werken. Het zijn niet de aantallen of de kilo's die tellen, maar het uiteindelijk behaalde saldo!

Vzw Kemp (Mol, Antwerpen)

Cfr. <http://kempvzw.be/kempenlam.html>

Maarten D'hondt, coördinator van Vzw Kemp, is op de eerste plaats gericht op het uitvoeren van begrazingsprojecten. Met haar Kempische heideschapen beheert ze tal van heideterreinen. Daarnaast worden er jaarlijks zo'n 50 lammeren afgezet.

Het vlees van de lammeren wordt erkend als streekproduct. Er worden pakketten van ½ lam afgezet (14,90 €/kg), maar ook deelstukken. Ze worden naar slachthuis Salembier gebracht en verdeeld door keurslager Van Hoof in Mol.

4. Verkoop op de markt

't Herdertje Cfr. <http://www.herdertje.be>

Peter De Grande is marktkramer. Hij verkoopt vooral kaas en zuivel van koeien, schapen en geiten en vegetarische burgertjes. Hij koopt de producten bij kleinere boeren die met veel liefde zorgen voor hun land en dieren. Via de markt wordt ook lamsvlees afgezet in kleinverpakking.

5. Afzet via de voedselteams

Cfr. www.voedselteams.be

Jan Haegeman legt de werking uit van de voedselteams (in de omgeving van Roeselare). Er zijn in Vlaanderen 170 voedselteams. 60 daarvan nemen ook lamsvlees op in de voedselpakketten en hier is wellicht nog ruimte voor bedrijven die zich herkennen in de filosofie van duurzaamheid (al of niet bio).

Voedselteams verenigt boeren die lokaal, kleinschalig en vooral duurzaam produceren. Ze doen evenzeer aan educatie en sensibilisering. De organisatie beschikt over een flink uitgebouwde website en elk team heeft een kern van 4 à 6 vrijwilligers die de producten verdelen. De kopers zijn meer dan consumenten, het zijn "leden" (minimaal 20) die zich scharen achter de idee van voedselteams. In dit verband bepaalt de boer volledig autonoom de prijs van zijn product. Er wordt wel gevraagd 6% bijdrage af te dragen aan het voedselteam. Iedere week worden er bestellingen opgenomen en worden er producten geleverd in een centraal depot (met koelruimte). Transport naar dit depot vormt het kritieke punt om tot handel te komen.

Duurzaamheid is het principe dat men wil bewaren en bevorderen. Deze duurzaamheid (van de boerenactiviteit) wordt zo objectief mogelijk gescreend met een PGS-systeem (participatief garantie systeem). Hierover wordt ook een gesprek aangegaan met de kandidaat producent.

Het probleem van onderlinge concurrentie probeert men te beheersen door geen nieuwe concurrerende boeren toe te laten in 1 team.

Als samenwerking wordt gestopt is dat meestal omdat er te weinig omzet wordt gedraaid.

6. Afzet via Fresh from the farm

Cfr. www.freshfromthefarm.be

Vzw Kemp

De vzw Kemp zet een deel van het lamsvlees af in pakketvorm of als deelstukken, zie boven. De rest gaat naar "fresh from the farm" Hier worden veel eisen gesteld en de vergoeding is beperkt.

7. Afzet via een foodtruck

Vzw Kemp

Aan de horeca wordt een deel van de edele delen verkocht. De mindere delen gaan naar een vriend die met een foodtruck naar festivals trekt. Deze verkoopt daar soms 120 kg per dag!

8. Offerfeest met reversibele verdooving

Tijdelijke slachtvloer Roger Durinck (in Werchter, Vl. Brabant)

Begin september 2017 werden op 1,5 dag 401 lammeren geslacht – dwz 30 stuks per uur en verkocht door een groep van 5 schapenhouders olv Roger. Deze samenwerking onder schapenhouders is absoluut noodzakelijk om over voldoende gemotiveerde en bekwame krachten te beschikken tijdens de feestdag.

Roger biedt tijdens de feestdag een “full service”. Moslims kennen de kwekers en kunnen de werkzaamheden van dichtbij volgen, maar het werk wordt uitsluitend uitgevoerd door de groep schapenhouders. Deze staan elk in voor een (klein) onderdeel van het slachtproces.

De lammeren kunnen tot ongeveer het dubbele van de gewone marktprijs worden verkocht. De totale onkosten bedragen tussen de 30 en 35 euro. De onkosten worden in detail weergegeven in de pp-presentatie die Roger becommentarieerde.

Roger neemt zelf ook de administratie van de slachtvergunningen op zich. Hij hoopt dat de overheid de administratie zou vereenvoudigen door de individuele moslim te ontlasten van deze verantwoordelijkheid (en het over te laten aan de schapenhouder die de traceerbaarheid best kan garanderen).

Roger benadrukt dat de recente publieke discussie over (on)verdoofd slachten veel schade heeft toegebracht aan vertrouwen van moslims in de(Belgische) schapenhouders.

De discussie heeft ook een domper gezet op de feestvreugde die vroeger gepaard ging met het Offerfeest. Hij vraagt met aandrang dat overheid en belangenverenigingen zich in deze kwestie niet langer afzijdig opstellen en naar de moslimgemeenschap communiceren dat de bedwelming *reversibel* is. Hij beschikt zelf over een videofilmpje die de reversibiliteit illustreert en waarmee hij sommige moslims overtuigt.

In 2017 werd pas zeer laat beslist het onverdoofd slachten niet meer toe te laten. De communicatie hierover werd grotendeels overgelaten aan de schapenhouder.

Problemen thuislactingen

Tijdens de discussie avonden rijst geregeld de vraag naar de “soepele” regeling voor slachten voor eigen gebruik. Over hoeveel dieren/jaar gaat het dan? 2 of 6? En hoe moet het dan met het slachtafval? Rendac geeft hier geen duidelijk antwoord op. Eva is hier in vorige nieuwsbrief dieper op ingegaan.

Verslaggeving Hubert Stiers.
