

De Charolaiskoeien van Math Loonen in Siebengewald scharrelen vooral op natuurterreinen hun kostje bij elkaar. De combinatie natuurbeheer en vleesproductie past goed op het bedrijf van de Limburgse vleesveehouder. Door meer vlees rechtstreeks aan de consument te verkopen, verwacht hij het rendement op peil te kunnen houden.

Vleeskoeien grazen in natuurgebieden

Met hun mooie donkere ogen in hun grote witte koppen hebben Charolaiskoeien een hoog knuffelgehalte. Niet dat de dieren zich zo graag laten knuffelen, maar ze trekken wel steevast de aandacht van wandelaars die van de natuur genieten in Nationaal Park De Maasduinen. De koeien zijn eigendom van rundveehouder Math Loonen in Siebengewald (L.). In totaal telt het bedrijf van Loonen ongeveer 150 stuks Charolaisvee. Tot 1993 was Loonen melkveehouder met zo'n 60 melkkoeien op 20 ha grond. Ernstige rugproblemen brachten Math en echtgenote Mientje tot de beslissing om te stoppen met de melkveehouderij. "Toen gingen we ons oriënteren op andere mogelijkheden om grond en gebouwen te benutten en dat zette ons op het spoor van de zoogkoeienhouderij", vertelt Math. Het echtpaar koos voor runderen van het Charolaisras omdat dit makkelijk te houden dieren zijn. "Ze stellen geen hoge eisen aan voeding en verzorging. Ze zijn makkelijk in de omgang en er zijn niet veel moeilijke geboortes, aldus Loonen. Tijdens een natuurwandeling met de buurtvereniging kwam de veehouder in contact met een terreinbeheerder van de Gemeente Bergen.

"En van het een kwam het ander. Zo begonnen we in 1996 met het begrazen van terrein Bergerheide, nu onderdeel van Nationaal Park De Maasduinen". De eerste jaren kon Loonen ongeveer 18 koeien met kalveren op het 100 ha grote terrein laten grazen. Later werd dat teruggebracht naar 10 koeien omdat dit volgens de beheerders beter bij de natuurdoelstellingen paste. De runderen zorgen er voor dat het terrein open blijft. Te intensief begrazen is ongewenst met het oog op de gewenste plantenrijkdom. "Goed overleg met beheerders is van het grootste belang bij begrazing van dergelijke terreinen," stelt Loonen. "Als je in de natuur wilt werken, moet je niet puur landbouwkundig denken, maar accepteren dat de natuurdoelstellingen op de eerste plaats komen."

Vee op afstand acceptabel

Het weiden van vee op natuurterrein beviel Loonen goed. En nadat hij tijdens een open dag in contact kwam met medewerkers van Staatsbosbeheer dienden zich nog meer kansen daarvoor aan. Sinds een jaar of vijf beheert de veehouder 50 ha natuurgrond in Broekhuizenvorst. Dat deze grond zich op zo'n 35 km van zijn boerderij bevindt, vindt de veehouder acceptabel. "De combinatie van natuurbegrazing en vleesproductie past goed bij mij. Als ik me zou moeten beperken tot mijn eigen 20 ha landbouwgrond, kon ik niet veel vleesvee houden. Dat ik een stukje moet rijden om bij het natuurterrein te komen, neem ik daarom voor lief."

Van de 50 ha heeft Loonen er 35 in gebruik voor begrazing. Ongeveer 15 ha maait hij rond 1 augustus. "Als Staatsbosbeheer dat zelf zou doen, zouden ze moeite hebben met de afzet van het gras. Met een beetje boerenverstand lukt het mij om er hooi van te maken. Geen eerste klas hooi maar voor de zoogkoeien kan ik het in de stalperiode goed gebruiken."

Loonen laat het hooi in grote balen persen en rijdt het zelf naar zijn boerderij. Ook bij het Limburgs Landschap graast Loonens vee inmiddels in een natuurgebied. De veehouder gebruikt de natuurterreinen op basis van grondgebruikersverklaringen en eenmalige pacht. Voor sommige terreinen betaalt hij een pachtvergoeding. Voor de terreinen die hij alleen maait, krijgt Loonen geld toe.

De Charolais-kudde van Loonen bestaat in totaal uit zo'n 150 dieren van klein tot groot. De koeien kalven jaarrond. "Gespreid afkalven past ons het best omdat je dan minder werkpieken hebt. Stierkalveren verkoopt Loonen na de zoogperiode aan stierenmesters. Vrouwelijke dieren blijven op het bedrijf. Bedrijfseconomisch gezien is de vleesveehouderij geen vetpot. "De vleesprijzen zijn de afgelopen tien jaar gehalveerd. Zonder de EU-premies zou er weinig rendement overblijven.

Loonen ergert zich er aan dat elders in de vleesproductieketen wel grote marges mogelijk zijn, want ondanks de gedaalde boerenprijs is het vlees in de winkel niet goedkoper geworden. Hij speelt daarop in door zelf vleespakketten aan consumenten te verkopen. Dat doet hij inmiddels al weer een jaar of zeven. Jaarlijks slacht Loonen voor dit doel een stuk of zes koeien. "dat levert een leuke meer op"

Mensen weten onvoldoende

De verkoop van rundvlees in grote pakketten is volgens Loonen echter niet geschikt voor een grootschalige afzet. "Steeds meer mensen weten onvoldoende over de verschillen tussen de verschillende delen van een rund en hoe ze het betreffende vlees moeten bereiden. Dat leidt nog wel eens tot teleurstellingen. Bijvoorbeeld als iemand bieflappen gaat gebruiken als soepvlees of andersom. Wil vlees tot zijn recht komen dan moet er een sticker opzitten waarop staat wat het is en hoe je het klaar moet maken." Loonen is in gesprek met een aantal collega's in Limburg om een bezorgdienst

voor diepgevroren biologisch vlees op te zetten. Ze hebben al afspraken met een slager die het vlees gaat verwerken en verpakken. De afzet gaat gebeuren onder het label van de biologische producentenvereniging Limburg: Van Eigen Erf. Van Eigen Erf heeft al een eigen bezorgdienst voor groenten en andere producten, maar het is de bedoeling om voor vlees een aparte bezorgdienst in

het leven te roepen omdat diepgevroren vlees andere eisen stelt dan bijvoorbeeld verse groente.

Loonen en zijn collega's met andere diersoorten mikken op consumenten die oog hebben voor de kwaliteit en productiewijze van het vlees dat ze eten. "Wij verkopen vlees met een verhaal. Ons vlees komt van dieren die het tijdens hun leven naar de zin hebben gehad." Loonen verwacht dat hij en zijn collega's het vlees goedkoper aan huis kunnen bezorgen dan biologisch vlees in de supermarkt kost.

De omschakeling naar biologisch produceren heeft Loonen bijna afgerond. Vanaf deze maand mag hij zijn runderen met Eko-certificaat verkopen. Voor de bedrijfsvoering had de omschakeling weinig gevolgen.

Winkel

De Limburgse veehouder maakt ook plannen om het vlees van zijn eigen bedrijf en dat van zijn collega's in een eigen boerderijwinkel aan de man te brengen. Internet gaat volgens Loonen een steeds grotere rol spelen bij de promotie en afzet van zijn producten. Zowel via zijn eigen website

(www.loonen.info) als die van Biologisch Goed van Eigen Erf (www.vaneigenerf.nl) timmert Loonen aan de weg met zijn boerderij. "Wat dat betreft hebben wij toch een ander type bedrijf dan bijvoorbeeld een melkveehouder. Die krijgt iedere maand het melkgeld op de bank bijgeschreven. Voor ons is een goede afzet niet vanzelfsprekend. Daarom zijn marketing en promotie belangrijke activiteiten voor ons bedrijf.²

Berrie Klein Swormink

Bedrijfsgegevens:

- 150 stuks Charolaisrunderen
- 20 ha landbouwgrond waarvan 16,5 ha grasklaver en 3,5 ha snijmaïs
- begrazings- en maaibeheer van 160 ha natuurterrein