

## COLOFON

Verantwoordelijke uitgever

Vlaamse Schapenhouderij vzw  
leperseweg 87  
8800 Rumbek/Beitem  
F 051 24 00 20  
E info@vsh.be

## Projectpartners

- Vlaamse Schapenhouderij vzw
- Dierengezondheidszorg Vlaanderen vzw
- KU Leuven
- Dier en welzijn
- ABEC vzw
- Beroepsvereniging geitenhouders

## IN DIT NUMMER:

Voorwoord	1
Vacature	2
Vooruit met de geit, het schaap en het hert! Marktkansen voor vlees van kleine herkauwers – gedetailleerde toelichting	3
Bespreking van de werkpakketten	5



KU LEUVEN

# Nieuwsbrief 1

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

Marktkansen voor vlees van kleine herkauwers

JAARGANG 10, NR. 38

AUGUSTUS, 2017

## Voorwoord

Beste lezer,  
Beste schapen-, geiten- en hertenhouders,

De afgelopen 10 jaar hebben de partners Vlaamse Schapenhouderij (VSH), Dierengezondheidszorg Vlaanderen (DGZ) en KU-Leuven-technologiecampus Geel op een vlotte manier samengewerkt in diverse projecten ten behoeve van de schapenhouderij. In dit nieuwe project worden de acties verruimd naar geiten en herten. Met dank aan Vlaanderen en Europa voor de financiering.

De afgelopen jaren heeft het Praktijkcentrum voor Kleine Herkauwers (PCKH) Vlaanderen meer en meer vorm gekregen met activiteiten voor de diverse kleine herkauwer-soorten nl. Schapen, geiten en herten. Vanuit de wisselwerking binnen PCKH is dit project ontstaan met naast de drie eerder genoemde partners ook ABEC, de Beroepsvereniging voor Hertenhouders en de Beroepsvereniging van Vlaamse Geitenhouders. Samen gaan we op weg!

In deze nieuwsbrief vindt u de voorstelling van het nieuwe project. Wat zijn de doelstellingen en via welke actiepunten/wekpakketten zullen deze doelstellingen bereikt worden.

In deze werkpakketten zult u lezen dat de acties zich vooral richten op korte keten-vorming bij schapen- en hertenhouderij en op het afmesten van de bokjes bij de beroepsmatige geitenhouderij. Er zal ook medewerking gevraagd worden. Bedrijven die zich aangesproken voelen/open staan om acties mee te organiseren kunnen zich steeds aanmelden via [info@VSH.be](mailto:info@VSH.be). In latere nieuwsbrieven komen er nog meer gerichte oproepen.

En mocht het u interesseren: wij zoeken ook nog een projectmedewerker (zie verder).

Alvast veel leesgenot. Er zijn terug over een periode van twee jaar gespreid 8 nieuwsbrieven te verwachten.

André Calus  
Voorzitter VSH/PCKH



Vlaanderen  
is landbouw & visserij



# GEZOCHT!!

## **VACATURE PROJECT MEDEWERKER**

De vzw Vlaamse Schapenhouderij heeft voor het demonstratie-project 'Marktkansen voor Kleine Herkauwers' vanaf 1/9/2017 een vacature voor tewerkstelling op basis van één dag per week.

In deze nieuwsbrief kan je uitvoerig informatie vinden over dit project en wat er te gebeuren staat.

We zoeken iemand die:

- Affiniteit heeft met kleine herkauwers
- Goed kan organiseren
- Vlot publicaties kan samenstellen
- Handig is met allerlei informaticatools

Wij verwachten iemand met bachelor niveau met landbouwkennis, of gelijkgesteld door ervaring.

In principe is de standplaats Beitem-Roeselare, maar thuiswerk is bespreekbaar.

Tijdelijk kan de tewerkstelling ook tot 2 dagen per week zijn.

Dit project eindigt eind april 2019.

Kandidaatstelling met curriculum en motivering via [andre.calus@telenet.be](mailto:andre.calus@telenet.be).

# Vooruit met de geit, het schaap en het hert! Marktkansen voor vlees van kleine herkauwers

## **Gedetailleerde toelichting:**

---

**Doelgroep:** Dit project richt zich op de professionele schapen-, geiten- en hertenhouders.

### **Doelstelling / partners:**

Dit project richt zich op acties ten bate van de beroepsmatige houderij van kleine herkauwers. Voor de schapenhouderij wordt de korte keten-aanpak gepromoot, voor de geitenhouderij wordt gezocht naar mogelijkheden om de bokjes af te mesten en voor de hertenhouderij wordt zowel intern binnen de sector als voor externe geïnteresseerden de realisatie van de korteketen-commercialisatie als betere inkomensmogelijkheid breder kenbaar gemaakt. De partners binnen dit project zijn VSH (Coördinator), DGZ, Dier&Welzijn (Geel), ABEC en de Beroepsvereniging van Vlaamse Geitenhouders.

### **Inhoud:**

#### **Op zoek naar alternatieve verdienmodellen voor de schapenhouderij**

De klassieke schapenhouderij oriënteert zich naar fokkerij of naar vleesproductie. Binnen dit project oriënteren we ons op de vleesproductie.

Een mogelijkheid die binnen de schapenhouderij moet benut worden en te weinig bekend is, is de afzet via de korte keten, nl. van producent naar consument, zoveel mogelijk stimuleren. Mogelijkheden zijn op dat vlak hoeveslagerijen, waar lamsvlees verkocht wordt; er zijn hoevewinkels, waar men vlees aanbiedt; of men kan ook via slachthuis en versnijderij met lamsvleespakketten naar de consument gaan. Dit project wil inzetten om mogelijkheden en moeilijkheden van korte keten in kaart te brengen en beter kenbaar te maken.

Een georganiseerde aanpak om naar de consument te gaan vinden we ook via de voedselteams, via buurderijen, of via andere initiatieven die oa in de hoofdstedelijke regio in evolutie zijn. Ook hier is de introductie van lamsvlees in de wekelijks te bedelen pakketten een unieke kans om tot meerwaarde te komen.

Dit project wil inzetten op korte keten-ontwikkeling en op specifieke afzet onder label van 'natuurvlees'.

“Gedetailleerde toelichting van het project”

### **Op zoek naar een alternatief verdienmodel voor de geitenhouderij**

Mede door de crisis in de melkveehouderij heeft de melkgeitenhouderij de wind in de zeilen. Een probleem waar deze bedrijven mee worstelen is de vermarkting van de geboren bokjes. Bokjes worden voor een aalmoes (één of enkele euro's) afgevoerd. Meest worden ze naar Italië of Spanje geëxporteerd om daar afgemest en geconsumeerd te worden. Maar misschien zijn er ook valorisatie-mogelijkheden in eigen regio?

Momenteel beginnen Vlaamse bedrijven toch aandacht te besteden aan afmesten van bokjes. In samenwerking met de Beroepsvereniging van Vlaamse Geitenhouders wordt via dit project o.a. een proef op enkele bedrijven opgezet om de mogelijkheden voor afmesten van bokjes na te gaan, ook financieel, en daarnaast worden mogelijke afzetkanalen afgetoetst.

### **Op zoek naar een alternatief verdienmodel voor de hertenhouderij**

Hertenhouderij eist ervaring en specifieke bedrijfsuitrusting omwille van de schichtigheid en de kracht van de dieren. Om alles beheersbaar te houden zijn investeringen nodig en tegelijk ervaring.

De meeste professionele hertenkwekers hebben hun afzet zelf in handen genomen via de korte keten. Maar de wat kleinere bedrijven zijn zoekend en dit project heeft vooreerst de bedoeling voor middelgrote hertenhouders de inkomensmogelijkheden van de korte keten te duiden. Anderzijds wil dit project de mogelijkheden van hertenhouderij aan geïnteresseerden meer kenbaar maken, inclusief de organisatie van een eigen korte keten.

ABEC, de beroepsvereniging voor hertenhouders in België, is een ervaren partner om de opgedane ervaringen in plus en min bijeen te brengen en deze ook over te brengen naar nieuwe geïnteresseerden.



## Bespreking van de werkpakketten:

---

### 1. Diepte-interview met bedrijven i.v.m. hun ervaringen met alternatieve inkomensmogelijkheden en korte keten ontwikkeling

Via de schapen-nieuwsbrief (ongeveer 250 adressen) worden alle bedrijven die reeds werken met korte keten opgeroepen tot medewerking aan een persoonlijke bevraging. Hetzelfde gebeurt voor de melkgeitenhouders via hun beroepsvereniging en voor de hertenhouders via ABEC. Deze binnengekomen informatie wordt vervolgens verwerkt en besproken. Nadien gebeurt een plaatsbezoek/diepte-interview bij 6 schapenbedrijven, 3 geitenbedrijven, 3 hertenbedrijven, waar gewerkt wordt aan alternatieve inkomensontwikkeling, hetzij via directe verkoop aan particulieren, organisatie van een hoevewinkel, of een hoeveslagerij, of via een versnijderij en verkoop onder pakketvorm. Bijkomend kunnen ook andere vormen van inkomensverwerving o.a. via organisatie van publieksbezoeken tegen betaling, hetzij via betaalde opleidingsprojecten, hetzij via enige andere vorm van inkomensverruiming zoals natuurwandelingen met de herder enz. in beeld gebracht worden. Via deze 'getuigenissen' kunnen andere bedrijven ook worden overtuigd om dergelijk initiatief te nemen. Topics van dit gesprek zijn: bespreking van de aanpak, de plus- en minpunten; verzamelen van fotomateriaal van inrichting en aanpak; vaststellen van specifieke problemen op praktisch, regelgevend of bedrijfseconomisch vlak en bespreken mogelijke oplossingen voor de problemen. Quid arbeidsinzet, investeringen, vergunningen, vorming.... ?

### 2. Bedrijfseconomische doorlichting

Hier wordt vooral gefocust op de kosten-batenbalans voor de organisatie van de korte keten bij afzet van lamsvlees en hertenvlees. Voor de geitenbedrijven wordt nagegaan welke valabele afmest-initiatieven er kunnen bestaan om het vlees van de bokjes (en het surplus aan geitenlammeren) beter te valoriseren, wat de kosten zijn en hoe een afzet kan gerealiseerd worden tegen een acceptabele prijs. I.v.m. het afmesten van de geitenbokjes wordt ook een demo-proef gepland, zie verder.

Er wordt een analyse gemaakt van de boekhoudcijfers van een 4-tal schapenbedrijven en van 2 geitenbedrijven en 2 hertenbedrijven. Voor de schapenhouderij is in het lopende Demo-project 'Schapenhouder zoekt rendabiliteit!' de klassieke grondgebonden schapenhouderij gericht op lamsvleesproductie doorgelicht. Dit kan de uitvalsbasis zijn om de resultaten te vergelijken met de kosten-baten situatie bij afzet via eigen hoevewinkel, via hoeveslagerij, of via het werken met lamsvleespakketten en inschakelen van een externe versnijderij.

Uit deze boekhouddoorlichting hopen we te leren wat de economische meerwaarde kan zijn van rechtstreekse afzet, maar ook hoeveel surplus arbeidsinzet het vraagt en welke investeringen er komen bij kijken.

### 3. Diergezondheid en bioveiligheid

Veilig voedsel produceren begint bij gezonde dieren. Een preventieve aanpak op vlak van dierziekten bestrijding is hierbij van groot belang. Binnen dit werkpakket zal voor elk van de drie sectoren (schapenhouderij, geitenhouderij en hertenhouderij) een protocol opgesteld worden dat door veehouders en dierenartsen als leidraad gebruikt kan worden in de bedrijfsbegeleiding. Zowel bioveiligheid als de preventieve aanpak van enkele belangrijke dierziekten zullen in dit protocol opgenomen worden. Voor de ontwikkeling van dit protocol kan beroep gedaan worden op de verworven kennis rond biestmanagement en lammeropfok uit het lopende demonstratieproject “Schapenhouder zoekt rendabiliteit” en zal uitvoerig overlegd worden met dierenartsen en veehouders uit de betrokken sectoren. Dit protocol zal toegelicht worden op de demonstratiebezoeken uit werkpakket 7.

### 4. Reglementeringen en voedselveiligheid

De reglementering zullen worden bijeengebracht en gebundeld i.v.m.:

- Transport van levende dieren richting slachthuis
- Specifieke reglementering voor slachten van herten
- Transport van geslachte dieren naar een versnijderij of hoeveslagerij
- Transport van vlees richting consument
- Hoevewinkel met vleesverkoop en Hoeveslagerij
- Mogelijke inzet van mobiele slachtunit

Er bestaan reeds brochures i.v.m. regels voor hoeve winkels en thuisverkoop en hoeveslagerijen. O.a. het Steunpunt Hoeveproducten en ook Inagro hebben reeds heel wat informatie bijeengebracht. Belangrijk is dat via dit demo-project deze kennis ook aan de houders van kleine herkauwers kan worden overgebracht. Infoverspreiding omtrent de modaliteiten zal gekoppeld worden aan de discussiemomenten en de demo-bezoeken (zie verder). Via de nieuwsbrieven en een specifiek katern zal de info ook ruim verspreid worden.

Voor mogelijke inzet van een mobiele slachteenheid zal overleg gebeuren met het FAVV om mogelijkheden en moeilijkheden op regelgevend vlak te onderzoeken. De voorbeelden in het buitenland (Frankrijk, Verenigde Staten, studie in Nederland) zullen hier als referentie gebruikt worden. Wat voedselveiligheid betreft is gans de korte keten ontwikkeling uiteraard onderhevig aan de HACCP-modaliteiten en de FAVV-regelgeving i.v.m. voedselveiligheid.

## **5. Overleg met de stakeholders**

In aansluiting bij de diepte-interviews en omtrent de vragen die rijzen na kennisname van reglementeringen of om nieuwe initiatieven zoals een mobiele slachtunit af te toetsen wordt een overleg gepland met de projectpartners, de vertegenwoordigers van de sectoren kleine herkauwers, ervaringsdeskundigen in korte ketenontwikkeling, en met overheidsvertegenwoordigers zoals FAVV en Dierenwelzijn en ook met de bio-sector en VLAM. Dit overleg moet duidelijk maken wat op het vlak van korte keten/specifieke labeling haalbaar en mogelijk is, of waar bijkomende verduidelijkende regelgeving wenselijk is.

## **6. Discussieavonden**

Op drie plaatsen in Vlaanderen worden discussiemomenten georganiseerd, waar telkens enkele schapenhouders die met een alternatieve case bezig zijn, hun manier van werken toelichten en waar ook geïnteresseerde schapenhouders uitgenodigd worden om in discussie te gaan, ervaringen uit te wisselen en om zo op basis van pro en contra de mogelijkheden van korte ketenontwikkeling op een realistische manier onder ogen te nemen.

Er wordt een discussieavond georganiseerd met de Beroepsvereniging van Vlaamse Geitenhouders om ervaringen, mogelijkheden en moeilijkheden voor de valorisatie van de geboren bokjes te bespreken.

Er wordt ook via ABEC voor de hertenhouders en geïnteresseerden een dergelijk discussiemoment georganiseerd om de specifieke problemen van hertenhouderij en ook de eisen van de afzet in discussie te brengen.

## **7. Demonstratiebezoeken**

In het tweede projectjaar worden op 5 plaatsen in Vlaanderen bedrijfsbezoeken georganiseerd aan bedrijven die met alternatieve verdienmogelijkheden in verband met afzet of op een andere manier bezig zijn.

Er worden gespreid over Vlaanderen 3 schapenbedrijven bezocht, één geitenbedrijf en één hertenbedrijf.

In verband met korte-keten-ontwikkeling worden voor schapenhouders en beenhouwers vanuit het lamsvleespromotielabel 'Pastorale' af en toe versnijdingsdemo's georganiseerd. Dit ontbreekt voor de hertensector. Binnen dit project zal aan een herten-bedrijfsbezoek ook een versnijdingsdemo van een hertenkarkas gekoppeld worden voor hertenhouders en andere geïnteresseerden.

## **8. Afmestdemo geitenbokjes**

Er zal in samenspraak/samenwerking met melkgeitenbedrijven een demo op minimum 3 locaties uitgewerkt worden om geitenbokjes (en het surplus aan geitenlammeren) af te mesten. Aandachtspunten hierbij zijn de opfoktechnieken, de groei, de (voeder)kosten, het eindgewicht en de afzetmogelijkheden, inclusief de verkoopprijs.

## **9. Hoe bereiken we de consument ?**

Een initiatief nemen om een korte keten te realiseren tussen een productiebedrijf en de consument is één zaak, maar de consument motiveren om bij de producent zijn aankopen te doen is een volgende stap. Zich kenbaar maken vraagt tijd en geld. Dus de opmaak van een plan van aanpak 'Hoe brengen we de consument bij de producent? Hoe pakken we de promotie aan en wat is de impact van labels verdient hier aandacht. Voor de geïnteresseerde bedrijven kan hier een studieavond/workshop gerealiseerd worden met deskundige sprekers om dit specifiek aspect uit te diepen. De drie betrokken sectoren schapen, geiten en herten worden hiertoe samen uitgenodigd.

## **10. Proeven en evalueren**

De consument kent niet alle vleessoorten. Daarom wordt op publieksevenementen de organisatie van een promotie-proeverij gepland van diverse vleessoorten: lamsvlees klassiek, lamsvlees natuur, vlees van geitenbokjes, of van hert met telkens het invullen van een evaluatieformulier! Wat is bij blind proeven de perceptie? Hier wordt uitgezien om deze proeverij te organiseren op één van de landbouw- of voedingsbeurzen, al of niet in samenwerking met de VLAM.

## **11. Verderzetten van ‘het Schapenloket’ ; omvormen tot ‘Info-loket Kleine Herkauwers’**

In andere dierlijke sectoren heeft Vlaanderen financiële middelen uitgetrokken om een ‘loket’, waar iedereen met vragen terecht kan te realiseren. Voor de kleine herkauwers is dit nog niet zo. Projectmatig is de afgelopen jaren door de partners van het Praktijkcentrum Kleine Herkauwers het initiatief genomen om voor de schapenhouders de mogelijkheid te bieden om centraal via [info@vsh.be](mailto:info@vsh.be) een vraag te stellen en dan wordt i.f.v. deskundigheid gekeken wie hier kan op antwoorden. Zo zijn er i.v.m. natuurbeheer nogal wat vragen binnen gekomen. Maar in het kader van korte keten-ontwikkeling willen de partners deze ‘loket-functie’ ook verruimen naar de geitensector en de hertensector, zodat men met alle vragen omtrent alternatieve inkomensvorming en i.v.m. korte ketenontwikkeling terecht kan en dat een vlotte beantwoording ook centraal opgevolgd wordt.

## **12. Nieuwsbrieven**

3-maandelijks wordt verder een elektronische nieuwsbrief uitgegeven omtrent de diverse aspecten van dit projectvoorstel. Ondertussen zijn er door de projectpartners VSH, DGZ, en Dier&Welzijn over een periode van 9 jaar al meer dan 30 nieuwsbrieven verspreid telkens aan een 250 à 300-tal geïnteresseerden. Gezien de aard van het project zal het doelpubliek verruimd worden naar de geiten- en hertenhouders en hun relaties (toelevering, verwerking, voorlichters enz.).

## **13. Informatiebrochure**

Op het einde van het project zullen omtrent de hoofdt topics van dit projectvoorstel info-katernen beschikbaar zijn, die tot een infobrochure worden gebundeld. Deze zullen ook via de websites van de partners te consulteren zijn.

## **14. De websites van de partners**

Het project en alle info worden ook kenbaar gemaakt via de websites van de partners: Het betreft volgende websites: VSH: [www.VSH.be](http://www.VSH.be); DGZ: [www.dgz.be](http://www.dgz.be); Dier&Welzijn: [www.diereninformatie.be](http://www.diereninformatie.be)

## **15. Wetenschappelijke studiedag**

Aan het einde van het project zullen alle bevindingen verwerkt worden in een wetenschappelijke studiedag. Hier zullen o.a. over korte keten en benadering van de consument externe deskundigen uitgenodigd worden om een bijdrage te leveren.

André Calus