

Bio-bokjes: bio-logisch of bio-industrie?

Mogelijkheden om, door middel van het terugdringen van het aanbod en het stimuleren van de afzet, geitenlammeren in Nederland biologisch op te fokken, te slachten en af te zetten.



**Evert Jan Dalhuisen
Christel Engelen
Mirjam Goedkoop
Sofia Kleyweg
Marieke Meeuwes**

Bio-bokjes: bio-logisch of bio-industrie?

Mogelijkheden om, door middel van het terugdringen van het aanbod en het stimuleren van de afzet, geitenlammeren in Nederland biologisch op te fokken, te slachten en af te zetten.

Opdrachtgever
Contactpersoon
Coach WUR

Stichting De Boerengroep Wageningen
Lars Keizerwaard
Aad van Ast

Projectleden

Evert Jan Dalhuisen	800917168090	MME
Christel Engelen	790316225010	MOA
Mirjam Goedkoop	851030267100	MAS
Sofia Kleyweg	821002443040	MME
Marieke Meeuwes	861001553100	MAS

Datum

december 2007

Stichting Boerengroep

In opdracht van Stichting Boerengroep is dit rapport tot stand gekomen. Stichting Boerengroep is een belangenorganisatie voor de boerenlandbouw, die zich ten doel stelt om in samenwerking met de Wageningen Universiteit, studenten en andere mensen in hun omgeving te informeren over (de misstanden in) de landbouw en bij hen een kritische houding te stimuleren. Dit wordt ten uitvoer gebracht door onder meer het doen van onderzoek, het uitbrengen van nieuwsbrieven en het organiseren van lezingen, discussies en excursies.

**Auteurs: Evert Jan Dalhuisen, Christel Engelen, Mirjam Goedkoop, Sofia Kleyweg en Marieke Meeuwes
Stichting Boerengroep Wageningen**

Deze publicatie is tot stand gekomen in het kader van het AMC-project "Bio-bokjes: Bio-logisch of Bio-industrie", uitgevoerd in 2007 voor Stichting Boerengroep. Dit rapport is gemaakt door studenten van Wageningen Universiteit als onderdeel van hun MSc-opleiding.

Het is géén officiële publicatie van Wageningen Universiteit of Wageningen UR. Wageningen Universiteit neemt middels dit rapport geen formele positie in, noch representeert het haar visie of mening in deze.

www.boerengroep.nl
Stichting Boerengroep
Lawickse Allee 13
6701 AN Wageningen
Telefoon: 0317 410500
Fax: 0317 418524
Email: st.boerengroep@wur.nl

Copyright © 2007

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze publicatie mag worden verveelvoudigd of openbaar gemaakt worden, in enige vorm of op enige wijze, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteurs.

Woord vooraf

In het kader van het vak Academic Master Cluster (AMC) binnen Wageningen Universiteit, heeft een groep studenten onderzoek verricht, in opdracht van Stichting de Boerengroep uit Wageningen. Onderzoek is gedaan naar de mogelijkheden om de (bok)lammeren uit de biologische melkgeitenhouderij, die grotendeels gangbaar worden opgefokt, op biologisch verantwoorde wijze in Nederland op te fokken en te slachten. Hiervoor zijn de mogelijkheden om het aantal lammeren terug te dringen en de mogelijkheden om de afzet te vergroten onderzocht.

Dit rapport is een verkennende studie en tot stand gekomen dankzij de medewerking van vele personen. Een aantal woorden van dank zijn hier op zijn plaats. Ten eerste willen we opdrachtgever Stichting Boerengroep, coach Aad van Ast en expert op het gebied van de geitenhouderij, Henk Udo bedanken voor de prettige samenwerking. Tevens willen we alle geïnterviewden die belangeloos aan dit onderzoeksproject hebben meegewerkt bedanken.

Wij hopen dat dit rapport een bijdrage levert aan het vinden van een oplossing om de lammeren op biologisch verantwoorde wijze in Nederland op te fokken, te slachten en af te zetten.

Wij wensen U veel plezier bij het lezen van dit rapport.

Evert Jan Dalhuisen
Christel Engelen
Mirjam Goedkoop
Sofia Kleyweg
Marieke Meeuwes

Samenvatting

Biologische producten worden steeds populairder door bewustwording van en beschikbaarheid voor de consument. Dit geldt voor geitenzuivelproducten in het bijzonder, echter het vlees van de geiten wordt daarentegen slechts in geringe mate geconsumeerd. Aangezien de relatief hoge slachtkosten en de zeer beperkte vraag naar geiten(lams)vlees binnen Nederland, worden de biologische lammeren gangbaar opgefokt en getransporteerd naar zuidelijke landen. Spanje en Italië zijn voorbeelden van landen waar geiten(lams)vlees met regelmaat wordt geconsumeerd. Echter, het transport van de levende lammeren over lange afstanden komt het diervriendelijke imago van de geitensector niet ten goede.

Deze probleemstelling is aangedragen door Stichting de Boerengroep uit Wageningen en wordt in het kader van het vak Academic Master Cluster (AMC) onderzocht door een multidisciplinaire groep van studenten aan de Wageningen Universiteit. Het onderzoek betreft een verkennende studie naar de mogelijkheden om enerzijds het aantal lammeren terug te dringen en anderzijds de afzet van de lammeren in Nederland te vergroten. Binnen het onderzoek is onderscheid gemaakt in een drietal aspecten: (1) beschrijving van de (biologische) melkgeitensector, (2) mogelijkheden voor beperking van het aantal lammeren en (3) houding van de consument ten opzichte van geiten(lams)vlees. De informatie in relatie tot deze drie aspecten is verkregen met behulp van bestudering van relevante literatuur en gesprekken met diverse schakels uit de (biologische) geitensector.

Vanuit onderzoek naar het eerste aspect is gebleken dat weinig specifieke cijfers over de geitensector bekend zijn. Een mogelijke reden hiervoor is het vrij korte bestaan en de kleinschaligheid van de sector. Dit betekent echter niet dat deze sector geen samenwerkingsverbanden kent, integendeel de diverse onderdelen van melkgeitenhouderij keten zijn verenigd en hebben elkaar gevonden. Verder is naar voren gekomen dat geitenhouders in beperkte mate op de hoogte zijn van de Skal regelgeving die vanaf januari 2008 verbiedt om lammeren nog gangbaar op te fokken op een biologisch bedrijf.

In dit rapport onderzochte mogelijkheden om het aanbod van lammeren te beperken zijn seksen van sperma, fokkerij en duurmelken. Seksen van sperma is vanwege het onnatuurlijke karakter dat niet aansluit bij het biologische gedachtegoed geen optie voor de biologische geitenhouderij. Een optie die wel mogelijkheden biedt is selecteren voor bepaalde eigenschappen, zoals een hogere melkproductie. Wanneer met behulp van fokkerij een hogere melkproductie per geit behaald kan worden, zijn voor een gelijke totale melkproductie minder geiten nodig. Dit heeft als gevolg minder lammeren per geproduceerde kilogram geitenmelk. Wetenschappelijk informatie over de consequenties van deze selectie is nog niet voldoende aanwezig. De derde optie, duurmelken, heeft geen nadelige gevolgen voor de gezondheid en het welzijn van de geit en is geschikt om op biologisch verantwoorde wijze het aantal lammeren te reduceren (geschatte beperking is 11.000 geiten(bok)lammeren in plaats van 34.000). Geiten met een hoge melkproductie zijn het meest geschikt voor deze techniek. Echter, deze geiten zijn tevens geliefd voor het gericht fokken op een hogere melkproductie. De best mogelijke oplossing is dan een combinatie van duurmelken en gericht fokken op hogere melkproductie om het aanbod van lammeren op biologisch verantwoorde wijze te beperken. Het derde aspect, houding van de consument, laat zien dat zowel allochtone als autochtone consumenten in Nederland nauwelijks tot geen interesse hebben in de consumptie van het relatief dure (biologische) geitenvlees. Toename van de vraag naar geitenvlees wordt echter wel mogelijk geacht met behulp van een weldoordachte promotiecampagne. Deze campagne dient dan plaats te vinden in samenwerking met de gehele sector. Ondanks deze positieve verwachtingen dient men realistische doelstellingen aan te nemen over de effectiviteit van dergelijke promotie. De Nederlandse consument zal moeilijk over te halen zijn om een onbekende vleessoort als geitenvlees te waarderen.

Kortom, duurmelken is zeer geschikt om het aanbod van geiten(bok)lammeren te beperken en de afzet kan worden vergroot door het opzetten van een grootschalige geitenlamsvlees promotiecampagne. Bij zowel de aanpak van het aanbod en de vergroting van de afzet dient het imago van de sector gewaarborgd te blijven.

Summary

In the Netherlands, organic products are becoming more popular due to awareness of and availability for the consumer. This holds for dairy products of goats in particular. However, consumption of goat meat is uncommon. Because of high costs for slaughtering of kids, offspring of goats, and very limited demand of goat meat in the Netherlands, kids from organic farms are reared on a conventional way and transported to the south of Europe. Spain and Italy are for example countries where meat of kids is consumed at a regular basis. The long distance transport of live animals is a threat to the pro-animal image the sector currently has.

This issue has been formulated by Stichting de Boerengroep from Wageningen and research will be done by a multidisciplinary group of students from Wageningen University within the framework of the course Academic Master Cluster (AMC). The study is done to explore the possibilities to reduce the supply of kids on the one hand, and increase the demand for goat meat in the Netherlands, on the other hand. Within the study, three parts can be distinguished: (1) Description of the (organic) dairy goat sector, (2) possibilities to reduce the supply of goat kids and (3) the attitude of the consumer in relation to goat meat. Information about these aspects is obtained by literature research and interviewing stakeholders. Research to the first aspect pointed out that not many numbers can be found that are specific for goats. This lack of specific numbers can probably be attributed to the fact that the goat sector is relatively 'young' and small. In spite of this fact, the sector is organized and different stakeholders are working together. Despite this cooperation, it has become clear that not all the goat farmers are aware that from the first of January 2008 it is no longer allowed to rear kids in a conventional way on an organic farm.

In order to reduce the amount of kids several methods can be used. The methods that have been investigated for this report are gender selection of sperm, breeding en extended lactation. Due to the unnatural character of gender selection of sperm, this technique does not suit the organic way of farming and is therefore not a possible solution. However, with breeding it is possible to select for favorable characteristics for example a high milk production. If this way of breeding results in a higher milk production per goat there are less goats needed for the same volume of milk. As a result of this, there will also be less kids born per produced kilogram of goat milk. Although, scientific information about the consequences of breeding with use of selection has not been available yet. The third option, extended lactation, does not have negative consequences in relation to the health and well-being of the goat and is a suitable technique in order to reduce the amount of kids in an organic way (estimated decrease is 11.000 instead of 34.000 kids). The most suitable goats for this technique are goats which already have a high milk production. These goats are, however, also preferred for breeding aimed at a higher milk production. The best possible solution will be a combination of extended lactation and breeding aimed at a higher milk production per goat.

Research about the third aspect, attitude of the consumer, has shown that native as well as foreign consumers in the Netherlands hardly have any interest in the consumption of the relatively expensive (organic) goat meat. However, a well structured promotion campaign is supposed to have a positive effect for the demand for goat meat. The setup of such a campaign should be realized in cooperation with the entire sector. In spite of these optimistic expectations, realistic objectives should be stated about the effectiveness of such a campaign. It should be taken into account that it will be difficult to convince the Dutch consumer about the consumption of the unknown type of meat.

In short, extended lactation is very suitable in order to reduce the amount of kids and the sales of the meat can be increased by use of a promotion campaign. In both cases, the decrease of kids and the increase of demand for goat meat, the positive image of the sector should be preserved.

Inhoudsopgave

1	Inleiding	11
1.1	Achtergrond	11
1.2	Doel van dit onderzoek	11
1.3	Onderzoeksvragen	12
1.4	Leeswijzer	12
2	Onderzoeksmethode en werkwijze	13
2.1	Literatuurstudie	13
2.2	Interviews	13
3	De melkgeitensector	15
3.1	Inleiding	15
3.2	Geschiedenis en groei	15
3.3	Schaalvergroting	16
3.4	Omvang sector	16
3.5	Melkgeitenhouderij	17
3.5.1	Productie	18
3.5.2	Verwerking	18
3.5.3	Afzetkanalen	18
3.5.4	Belangenorganisaties	19
3.6	De geiten(lammeren)	20
3.6.1	Geit of bok	20
3.6.2	Jonge geiten	21
3.6.3	Mesterijen en slacht	22
3.6.4	Afzet	22
3.6.5	Bedreigingen	22
3.7	Conclusie	23
4	Regelgeving geitensector	24
4.1	Regelgeving en controle biologische productie	24
4.2	Algemene regelgeving dierlijke productie	25
4.3	Biologische geitenhouderij	26
4.4	Veetransport	26
4.5	Bereiding van vleeswaren	27
5	Maatregelen om het aanbod van lammeren te beperken	28
5.1	Foktechnische maatregelen	28
5.1.1	Voortplanting bij de geit	28
5.1.2	Kunstmatige inseminatie	28
5.1.3	Seksen van sperma	29
5.1.4	Fokkerij	30
5.2	Duurmelken	31
5.2.1	Duurmelken en doormelken	31
5.2.2	Voordelen van duurmelken	31
5.2.3	Nadelen van duurmelken	32
5.2.4	Kansen voor de biologische melkgeitenhouderij	32
5.2.5	Imago	33
5.3	Conclusie	33
6	De consumptie van geitenvlees	35
6.1	Introductie	35
6.2	Biologische producten populair	35
6.3	Karakteristieken van geitenvlees	36
6.4	Vleesconsumptie van de Nederlander	37
6.5	Vleesconsumptie van de allochtone Nederlander	38
6.6	Promotie	39
6.7	Conclusie	40

7	Discussie	41
8	Conclusies en aanbevelingen.....	44
8.1	Conclusie	44
8.2	Aanbevelingen	44
	Referenties	46

Bijlagen

Bijlage I	Aantal geitenbedrijven in Nederland
Bijlage II	Algemene principes biologische dierlijke productie
Bijlage III	Biologische geitenhouderij 'De Groote Stroe'
Bijlage IV	Biologische schapen- en geitenhouderij 'Lombok'
Bijlage V	Biologische geitenhouderij 'Capricas'
Bijlage VI	Melkgeitenbedrijf 'de 4Vennekeshoeve'
Bijlage VII	'De Groene Geit', vereniging van biologische geitenhouders.
Bijlage VIII	'Natuurslagerij Rob Rijks'
Bijlage IX	Pali Group
Bijlage X	LTO: Land- en Tuinbouw Organisatie
Bijlage XI	Interview dhr. E. Schuiling - Expert duurmelken (Animal Sciences Group)

1 Inleiding

1.1 Achtergrond

Geitenzuivelproducten worden steeds populairder (de Vlieger et al, 2002). Geitenmelk heeft een andere eiwit- en vetsamenstelling dan koemelk. En de vetzuursamenstelling van geitenmelk(producten) zorgt voor de specifieke smaak. Doordat de verdeling en samenstelling van eiwit in geitenmelk verschilt van koemelk wordt geitenmelk soms wel door mensen met een koemelkallergie verdragen. Hiernaast, zijn geitenzuivelproducten magerder dan koemelkproducten (Productschap Zuivel, 2007). Dit alles heeft een toenemende vraag naar geitenzuivelproducten tot gevolg. Hetzelfde geldt voor *biologische*¹ geitenzuivelproducten. Op het moment is de vraag naar biologische geitenkazen groter dan het aanbod hiervan (van Eekeren, 2007).

Om de melkproductie van een geit op peil te houden krijgt de geit jaarlijks één tot drie lammeren. Een gedeelte van deze lammeren wordt op het bedrijf aangehouden ter vervanging van de melkgeiten. De overige (bok)lammeren worden opgefokt voor de slacht. De opfok van deze lammeren gebeurt op het bedrijf zelf of vindt plaats op speciale mesterijen. Het biologisch opfokken van lammeren is duur. Dit komt voort uit de regelgeving die voor de biologische sector geldt. Zo moeten de lammeren minstens 45 dagen met natuurlijke, biologische melk gevoerd worden, om als biologisch afgezet te mogen worden (Skal, 2007). Op dit moment is er een ontheffing voor het biologisch opfokken van lammeren op biologische geitenhouderijen. De lammeren mogen met gangbaar voer worden opgefokt en het is toegestaan om gangbare en biologische geiten op het biologische bedrijf te houden. Deze ontheffing wordt per 1 januari 2008 ingetrokken en dan moeten de lammeren op biologische wijze opgefokt worden (Skal, 2007). Het is dan niet meer toegestaan om lammeren op een biologische geitenhouderij met gangbare melkproducten op te fokken. Naast de hoge kosten voor het biologische voer is de opfok van lammeren vrij arbeidsintensief. Het overgrote deel van de lammeren verlaat dan ook het biologische bedrijf en wordt verkocht aan gangbare mesterijen. Hier worden de lammeren opgefokt tot ze het gewenste slachtgewicht bereikt hebben. Veel lammeren worden vervolgens levend getransporteerd naar landen als Frankrijk, Italië en Spanje. In deze landen zijn de slachtkosten lager en is de vraag naar geitenvlees groter dan in Nederland.

Het op gangbare wijze opfokken en het levende transport over grote afstanden van oorspronkelijk biologische lammeren past niet bij het duurzame en diervriendelijke imago van de biologische landbouw. Wanneer het transport over lange afstanden en gangbare opfok van lammeren verboden zou worden voor lammeren uit de biologische sector, bestaat het risico dat boklammeren om economische redenen op het erf gedood worden. Het is daarom noodzakelijk een rendabele afzet te creëren voor deze lammeren of het aanbod van de lammeren te beperken. Een tweede reden hiervoor is dat het internationaal transporteren van levende geiten door de ziekte Blauwtong momenteel gedeeltelijk aan banden is gelegd. Kort gezegd is het in Nederland momenteel niet rendabel om de (bok)lammeren biologisch op te fokken en te slachten. Dit wordt onder andere veroorzaakt door de hoge voerkosten, de hoge slachtkosten en de geringe vraag. Anderzijds komt, door de huidige gangbare praktijken, het diervriendelijke imago van de sector in het geding.

1.2 Doel van dit onderzoek

Deze studie heeft als doel inzicht te krijgen in de mogelijkheden om de (bok)lammeren op een rendabele en biologisch verantwoorde wijze op te fokken en te slachten in Nederland.

¹ Biologische landbouw heeft tot doelstelling het in stand houden van het natuurlijk evenwicht tussen mens, plant en dier. Bij de biologische landbouw is het gebruik van chemische en/ of synthetische middelen niet toegestaan.

1.3 Onderzoeksvragen

Hoofdvraag:

Wat zijn de mogelijkheden om op een rendabele wijze geiten(bok)lammeren biologisch op te fokken, deze in Nederland te slachten en af te zetten en wat zijn de mogelijkheden om het aanbod van lammeren te beperken?

Deelvragen:

1. Hoe ziet de sector van de biologische geitenhouderij er uit op het gebied van bedrijfsvoering, samenwerking en regelgeving?
2. Wat zijn de ervaringen van verschillende biologische geitenhouders met betrekking tot de wijze van opfok en afzet van de lammeren?
3. Is het mogelijk op biologisch verantwoorde wijze het lammerenoverschot te beperken?
4. Wat is de houding van de Nederlandse consument ten opzichte van (biologisch) geitenvlees en biedt dit mogelijkheden tot stimulering van de afzetmarkt?

1.4 Leeswijzer

In Hoofdstuk 2 wordt de gebruikte onderzoeksmethode besproken. Vervolgens wordt in Hoofdstuk 3 de biologische melkgeitensector besproken. In Hoofdstuk 4 komt de regelgeving voor de biologische veehouderij / geitenhouderij aan bod. En worden de knelpunten met betrekking tot de biologische opfok van (bok)lammeren besproken. In Hoofdstuk 5 komen de mogelijkheden om het aanbod van (bok)lammeren te beperken aan de orde, waarna er in Hoofdstuk 6 ingegaan wordt op de houding van de consument ten opzichte van (biologisch) geitenvlees. Vervolgens vindt in Hoofdstuk 7 een discussie plaats over de gevonden resultaten van dit onderzoek en worden in dit hoofdstuk de deelvragen van dit onderzoek beantwoord. Ten slotte worden in Hoofdstuk 8 de conclusies gepresenteerd en aanbevelingen gedaan voor de praktijk en verder onderzoek. In hoofdstuk 3, 4, 5 en 6 staan praktijkervaringen van actoren uit de keten. De praktijkervaringen staan in kaders tussen de tekst.

2 Onderzoeksmethode en werkwijze

In dit hoofdstuk worden de onderzoeksmethoden en de werkwijze, welke tijdens dit onderzoek gebruikt zijn, beschreven.

Hiervoor zijn een drietal aspecten in relatie tot de problematiek van de opfok en afzet van (bok)lammeren afkomstig van biologische bedrijven onderzocht. Het eerste aspect is een beschrijving van de (biologische) melkgeitenhouderijsector. Deze sector met de bijbehorende regelgeving is in kaart gebracht om de knelpunten in de keten te kunnen beschrijven. Het tweede aspect is een onderzoek naar de mogelijkheden tot het terugdringen van het lammerenoverschot. Hiervoor is onderzoek gedaan naar duurmelken, foktechnische maatregelen en de fokkerij. Het derde aspect van dit onderzoek is een beschrijving van de houding van de consument ten opzichte van geitenvlees. Dit is gedaan om vast te stellen welke kansen er zijn voor de afzet van biologisch geitenvlees in Nederland.

Voor het onderzoek naar deze drie aspecten is een literatuurstudie gedaan en zijn interviews gehouden met verschillende actoren uit de keten.

2.1 Literatuurstudie

Voor alle drie bovenstaande aspecten is er een literatuurstudie uitgevoerd. De volgende onderwerpen zijn bij de literatuurstudie onderzocht:

1. Beschrijving van de geitensector
 - Kengetallen van de biologische geitenhouderij
 - Regelgeving voor de biologische geitenhouderij
 - Bedrijfsvoering op biologische melkgeitenhouderijen in relatie tot de opfok en afzet van lammeren
 - Verschillende actoren in de keten van lam tot lamsvlees
 - Samenwerking tussen de verschillende actoren uit de keten
2. Onderzoek naar de mogelijkheden om het aanbod van (bok)lammeren te beperken
 - Foktechnische maatregelen als seksen van sperma en gerichte selectie op eigenschappen
 - Duurmelken van melkgeiten
3. Beschrijving van de houding van de consument
 - De vraag naar biologische producten
 - Karakteristieken van geitenvlees
 - (Geiten)vleesconsumptie in Nederland
 - Mogelijkheden voor promotie van biologisch geitenvlees in Nederland

2.2 Interviews

Om een beter beeld te krijgen van de huidige situatie en mogelijkheden voor oplossingen zijn interviews gehouden met verschillende actoren uit de keten. Naast de gehouden interviews is de studiedag voor melkgeitenhouderij aan de Universiteit van Utrecht bijgewoond, om contacten met betrokkenen in de keten te leggen en om een beter beeld te krijgen van de melkgeitenhouderijsector.

De volgende personen/ bedrijven/ organisaties zijn benaderd:

- **De Groote Stroe**, een biologische melkgeitenhouderij met ongeveer 80 melkgeiten. Het interview is gehouden met dhr. Van Wenum en mw. Scholte. Alle geproduceerde melk wordt op het bedrijf verwerkt tot kaas. Een deel van de kaas wordt verkocht op de biologische boerenmarkt in Utrecht. Alleen de lammeren die nodig zijn voor vervanging van de melkgeiten blijven op het bedrijf. De overige lammeren worden

opgehaald als ze tussen de drie en zeven dagen oud zijn en gaan naar een gangbare mesterij.

- **Lombok**, een biologische schapen en geitenhouderij. Het interview is gehouden met dhr. Voorbij. Op het bedrijf wordt van de melk kaas gemaakt. Op het slachten na, is de gehele bedrijfsvoering in handen van de boer zelf. Het opfokken, mesten, verwerken tot verkoopbare delen, verpakken en de verkoop gebeurt in eigen beheer. Het vlees wordt verkocht op de Noordermarkt en de biologische boerenmarkt in Den Bosch.
- **Capricas**, een bedrijf met momenteel nog 50 melkgeiten. Het interview is gehouden met dhr. Cassuto. Vanaf 2008 gaat het bedrijf over op melkkoeien, omdat de boer na 25 jaar wel eens wat anders wil. De bokjes worden met gangbare melkpoeder op het bedrijf opgefokt tot ze vier weken oud zijn, waarna ze in het gangbare circuit afgezet worden.
- **De 4-Vennekeshoeve**, een gangbaar melkgeitenbedrijf met circa 1200 melkgeiten. Het interview is gehouden met familie van der Ven. Op het bedrijf wordt duurgemolken en ze nemen deel aan het project Duurmelken bij geiten. De bokjes worden op het bedrijf opgefokt tot ze vier a vijf weken oud zijn.
- **Natuurslagerij Rob Rijks** is een biologische slagerij. Het vlees wordt verkocht op de biologische markt in Amsterdam, Rotterdam en Den Haag.
- **De Groene Geit** is een vereniging van en voor biologische geitenhouders. Het interview is gehouden met dhr. Verhoeven. In Nederland zijn zeventig door Skal gecertificeerde biologische geitenhouders. Vijftig hiervan zijn professionele bedrijven. Veertig van deze geitenhouders zijn aangesloten bij De Groene Geit. De Groene Geit behartigt de belangen van de leden. Dit gebeurt met name door met verschillende partijen overleg te plegen namens de biologische geitenhouders. Hierbij kan bijvoorbeeld gedacht worden aan overleg met Skal over de richtlijnen.
- **Pali Group** is een internationaal opererende veehandelsorganisatie en is daarnaast een belangrijke producent van geiten(lams)vlees, met afzetgebieden binnen en buiten Europa. We hebben gesproken met dhr. Jorissen. Veel oorspronkelijke biologische lammeren worden opgefokt door mesterijen, welke gecontracteerd zijn door Pali Group. Eén van de mesterijen van Pali Group is bezocht om een indruk te krijgen hoe een geitenmesterij er uit ziet en om meer inzicht te krijgen hoe de opfok van de lammeren in zijn werk gaat.
- **Erik Schuiling** is onderzoeker bij Animal Sciences Group (ASG) van Wageningen UR. Hij is projectleider van het project Duurmelken bij geiten dat is gestart in 2005 en is inmiddels afgesloten. Aan het onderzoek deden zes geitenhouders mee in samenwerking met de veevoerfirma's Hendrix UTD, Cehave en Boerenbond Deurne.
- **ZLTO (Zuidelijke Land- en Tuinbouw Organisatie)**, we hebben gesproken met Mark Paauw. Hij is beleidsmedewerker van de vakgroep Melkgeitenhouderij van de ZLTO. De vakgroep informeert over en organiseert projecten met betrekking tot de sector.

De uitgewerkte interviews, verslagen van gesprekken en bezoeken zijn als bijlagen bij dit rapport opgenomen.

3 De melkgeitensector

In dit hoofdstuk wordt de Nederlandse melkgeitensector besproken met de daarbij behorende lammeren. Daar waar informatie over beschikbaar is wordt aandacht besteed aan het biologische deel van de sector.

Allereerst wordt de sector omschreven aan de hand van haar geschiedenis, groei en ontwikkeling. Vervolgens worden alle actoren uit de 'melkketen' beschreven waarna alle mogelijke stappen die lammeren in de sector kunnen maken behandeld. Aan het eind van het hoofdstuk wordt een conclusie getrokken over sterke en zwakke punten van de sector en aangegeven waar kansen of bedreigingen liggen.

3.1 Inleiding

De Nederlandse geitensector is een jonge, kleine en groeiende sector. De vraag naar geitenzuivelproducten is de laatste decennia sterk gestegen met een extra stijging in de laatste jaren. Er zijn verschillende instanties (Productschap Zuivel, Gezondheidsdienst Dieren, LTO) in de geitensector die stellen dat de sector veel potentie heeft in de toekomst, vooral gezien de innovatieve en dynamische instelling van de (jonge) melkgeitenhouder (Geitenstudiedag Utrecht, 2007). De sector wordt gekenmerkt door zijn diversiteit in samenstelling en heeft een erg zelfstandig karakter.

3.2 Geschiedenis en groei

Voor 1940 telde Nederland ruim 250.000 melkgeiten (PZ, 2003). Deze werden vooral kleinschalig gehouden voor eigen gebruik door de arbeidersbevolking. Hier komt dan ook de benaming 'melkkoe van de armen' vandaan. Na de Tweede Wereldoorlog nam het aantal melkgeiten in Nederland sterk af en gingen hobbyboeren sterk domineren.

In de jaren tachtig kreeg de sector een impuls door invoering van de Superheffing² in de melkveehouderij. Deze leidde er toe dat boeren op zoek gingen naar mogelijkheden om hun land en stallen rendabel te exploiteren. De niet-ingevulde vraag naar geitenmelk, het ontbreken van quota en andere beperkende regelgeving maakten een overstap naar de geitenhouderij aantrekkelijk (PZ, 2003).

De 'heffingsimpuls' leidde tot een grote toename van het aantal melkgeitenhouders. Rond 1985 bestond de Nederlandse melkgeitenpopulatie (geiten van 1 jaar en ouder gehouden ten behoeve van melkproductie) uit 4.660 dieren (Tabel 3.1). In 2006 bedroeg het aantal melkgeiten 188.000, een toename van bijna 40-maal ten opzichte van 1985. Het aantal "overige" geiten bedroeg 122.000: deze groep bestaat uit (op)fokgeiten, dwerggeiten, jonge geiten en bokken.

Tabel 3.1 Geitenstapel Nederland, aantal x 1.000 stuks (1985 – 2006)

	1985	1990	1995	2003	2004	2005	2006
Totaal aantal geiten	12	61	76	274	282	292	310
Melkgeiten	4.5	37	43	158	168	172	188
Overige geiten	7.5	23	33	116	115	120	122

Bron: Productschap Zuivel, 2007

² De superheffingsregeling is in 1984 in de EU ingevoerd om de productie van koemelk af te stemmen op de vraag naar melk en zuivelproducten.

3.3 Schaalvergroting

De groei van de geitensector ontstond niet alleen door toename van het aantal melkgeitenhouders, maar ook door een 'industrialisering' van de geitenhouderij. Door de inzet van technische- en organisatorische kennis kwam een schaalvergroting op gang. Daar waar in 1986 nog maar 13,3% van alle geiten nog voorkwam op geitenhouderijen van meer dan 200 geiten, was dit in 2006 al 92% (LEI, 2007).

In vergelijking tot andere veehouderijsectoren, zie Tabel 3.2, is de verhouding bedrijfsgrootte – aantal dieren in de geitenhouderij nogal scheef. Dit is te verklaren door het feit dat veel mensen er een enkele geit als hobbydier op na houden en deze verplicht geregistreerd moet zijn als kleinvee. Tegelijk zijn de grote bedrijven weer heel groot door meer dan 500 melkgeiten te hebben.

Omvang geitenbedrijven:

Mw. Scholte van 'De Grootte Stroe': "Met een aantal van 80 biologische geiten behoort de Grootte Stroe tot de allerkleinste ondernemingen op het gebied van houden van melkgeiten. Momenteel bestaan bedrijven met 500-600 biologisch gehouden geiten."

Melkgeitenbedrijf 'De 4Vennekeshoeve': "Wij hebben een geitenhouderij met 1100 geiten en kunnen na afronding van de nieuwbouw tot 1600 geiten groeien."

Tabel 3.2 Grote veehouderijen (1986, 2006)

(Aandeel (%) van grote bedrijven en het aantal dieren op die bedrijven in verhouding tot alle bedrijven met het soort dieren, 1986-2006)

	1986		2006	
	Bedrijven	Dieren	Bedrijven	Dieren
Meer dan:				
100 koeien	3,7	11,5	12,4	26,6
250 schapen	1,6	15,5	8,2	43,2
100 vleesstieren	4,1	39,9	2,3	29
200 geiten	0,4	13,3	8,1	92,2
25 paarden	1,1	15,1	5,9	41,3

Bron: Landbouw Economisch Bericht, 2007

3.4 Omvang sector

Door in paragraaf 3.3 genoemde ontwikkeling telt Nederland in 2005 4.556 'geitenbedrijven' (CBS, 2007) met een of meer geiten. Dit zijn alle bedrijven ongeacht of er geiten voor de hobby, opfok of melkproductie gehouden worden. In de tabel van Bijlage I, is af te lezen hoeveel geitenbedrijven per groepsgrootte aanwezige geiten er zijn. Het CBS maakt gebruik van de '1 mei tellingen' en eventueel aanwezige geiten(bok)lammeren (die maar kort op het bedrijf verblijven) worden meegeteld. Doordat deze geiten(bok)lammeren meegeteld worden is een "klein" (biologisch) melkgeitenbedrijf met 80 melkgeiten en ongeveer 160 lammeren ineens een "groot" bedrijf met meer dan 200 geiten. Maar melkgeitenbedrijven met hetzelfde aantal melkgeiten waarvan de geiten(bok)lammeren net voor de telling zijn afgevoerd worden dus ingeschaald als een 50 – 100 bedrijf.

Het Landbouw Economisch Instituut (LEI) stelt in haar 'Landbouw Economisch Bericht 2006' dat er in 2006 286 geitenbedrijven (melk- en opfokbedrijven) waren. Van deze 286 bedrijven zijn er 68 biologisch met in totaal 17.000 melkgeiten (Bio-monitor, 2006). Deze geiten zorgden voor een biologische melkproductie van 10 – 12 miljoen liter geitenmelk in 2006 (Eekeren, 2007).

Het Productschap Zuivel (PZ) geeft aan de hand van de door hun gevoerde heffingen op geproduceerde geitenmelk per bedrijf, voor 2006 de in Tabel 3.3 weergegeven cijfers over het aantal melkproducerende bedrijven.

Tabel 3.3 Melkproducerende geitenbedrijven, 2006

	Aantal bedrijven	Melkproductie (productie in %)
Hobbybedrijven	circa 400	1%
Zelfzuivelaars	45	2%
Melkleverende bedrijven	330	97%

Bron: Productschap Zuivel, 2007

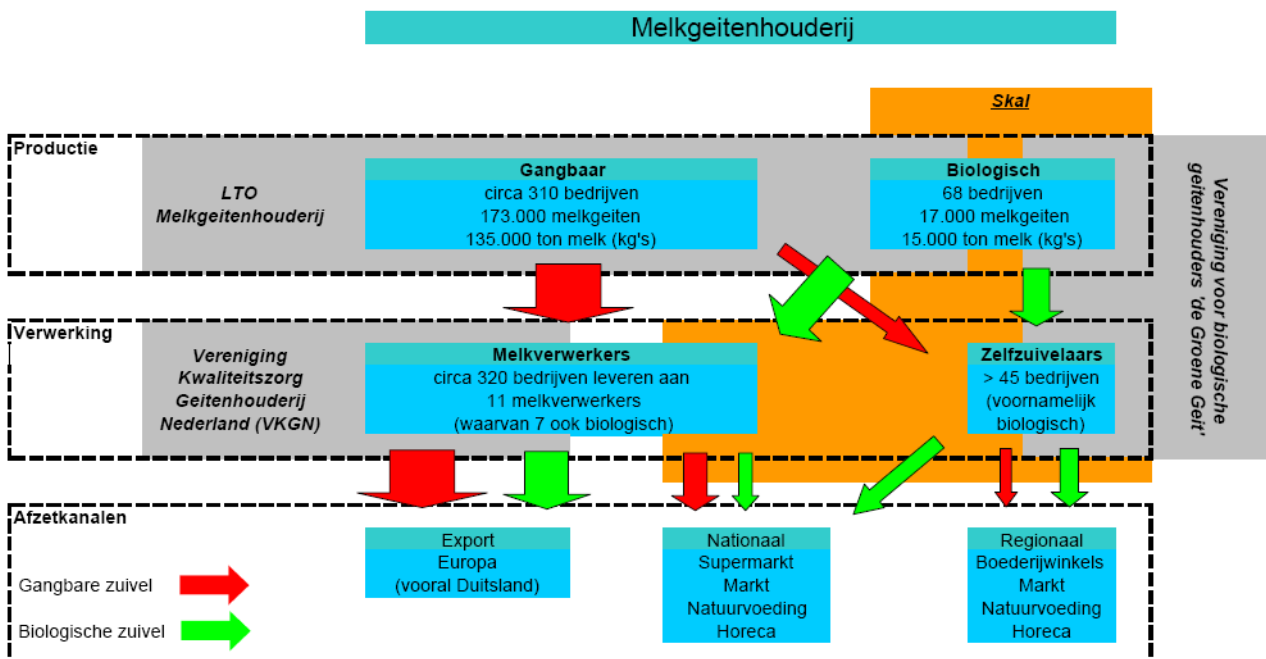
In 2006 is in Nederland 150 miljoen kilogram geitenmelk geproduceerd (Productschap Zuivel, 2007). 135 Miljoen kilogram was afkomstig vanuit de circa 310 gangbare bedrijven en 15 miljoen kilo uit de 68 biologische bedrijven, dit is tien procent van de totale productie.

De 400 hobbybedrijven zijn inclusief de bedrijven waar geiten gehouden worden als nevenactiviteit (b.v. weidebegrazing of melken voor eigen gebruik) (Tabel 3.3). Omdat het PZ de heffing toepast per kilogram geleverde geitenmelk en dit int bij de geitenhouder, lijken deze cijfers het meest betrouwbaar voor het aantal melkgeitenhouderijen in Nederland. Daarom zullen de cijfers van het PZ in het vervolg van deze studie gebruikt worden.

3.5 Melkgeitenhouderij

De Nederlandse melkgeitenhouderij is nog jong, maar heeft een goede organisatie en goede samenwerking binnen de keten op het gebied van kwaliteitszorg, onderzoek en belangenbehartiging.

In Figuur 3.1 is de sector weergegeven. De verschillen lagen van de sector zullen apart besproken worden: productie (§3.5.1), verwerking (§3.5.2), afzetkanalen (§3.5.3) en belangenorganisaties (grijze en oranje vlakken geven invloedssfeer aan) en externe ketenspelers worden behandeld (§3.5.4). In Figuur 3.1 wordt de Skal weergegeven, de toezichthouder op de biologische regelgeving hier wordt in hoofdstuk 4 op in gegaan.



Figuur 3.1 Organisatieschema melkgeitenhouderij sector

3.5.1 Productie

De verdeling van gangbare en biologische melk in de keten wordt aangegeven door de rode en groene pijlen. De dikte van de pijl geeft de hoeveelheid melk aan. Helaas zijn hier niet of nauwelijks betrouwbare cijfers over beschikbaar omdat alle informatie over de geitensector in Nederland is samengevoegd met de schapensector. Figuur 3.1 is dan ook gebaseerd op een reconstructie van cijfers uit de gehele keten. Een vaststaand feit is alleen dat ongeveer tweederde (65%) van alle Nederlandse biologische geitenmelk wordt geëxporteerd (van Eekeren, 2007).

Het merendeel van de geitenmelk wordt verwerkt tot kaas. Melk, kwark en yoghurt worden slechts in kleine hoeveelheden op de markt gebracht.

3.5.2 Verwerking

Binnen de verwerking zijn twee soorten mogelijkheden: melkverwerkers en de zelfzuivelaars.

Melkverwerkers

In het totaal zijn er elf melkfabrieken. Dit zijn particuliere of coöperatieve ondernemingen, die de melk hoofdzakelijk verwerken tot kaas of wrongel (een basis product voor kaas). De fabrieken verwerken 97% van de totale hoeveelheid in Nederland geproduceerde geitenmelk; circa 147 miljoen kilogram (Tabel 3.3).

Ongeveer zestig procent hiervan wordt verwerkt door drie coöperaties: Amelthea, de Coöperatieve Belangenverenigingen Melkgeitenhouderij Midden Nederland en de Belangenbehartiging Geitenhouderij Noord Nederland.

Zelfzuivelaars

Zelfzuivelaars verwerken de melk zelf op de boerderij, dit zijn voornamelijk biologische bedrijven. Zij leggen zich toe op ambachtelijke productie van geitenzuivelproducten met eigen karakteristieken. Hiernaast speelt de verantwoorde productie, eigen smaak en regionaal karakter een belangrijke rol. Zij produceren en verwerken 2% van de totale in Nederland geproduceerde geitenmelk, circa 3 miljoen kilo, (Tabel 3.3).

Karakter zelfzuivelaars:

Mw. Scholte van 'De Grootte Stroe': "Het betreft daardoor een uniek product waarbij de focus wordt gelegd op deze smaak. Onderscheidend vermogen wordt als belangrijke factor voor succesvol ondernemen geacht."

Zelfzuivelaars zijn over het algemeen kleine bedrijven, dit is af te leiden door de totale biologische productie (15 miljoen kilogram) te vergelijken met de verwerkingshoeveelheid van de zelfzuivelaars (3 miljoen kilogram). Doordat het merendeel van de zelfzuivelaars biologisch is en deze groep maar twintig procent van de totale biologische geitenmelk produceert is het aan te nemen dat de zelfzuivelende bedrijven verhoudingsgewijs klein zijn. Dit laatste wordt bevestigd door de geïnterviewde biologische zelfzuivelaars (*de Wolverlei; 50 melkgeiten, Capricas; 50, de Grootte Stroe; 80*).

3.5.3 Afzetkanalen

De geitenzuivel vindt haar afzet hoofdzakelijk in het buitenland dit lijkt vooral de melk van de grotere melkgeitenhouderijen te zijn. Nederland is het enige exporterende land van biologische geitenkaas in Europa (Van Eekeren, 2007). Veel van deze kaas vindt haar weg naar Duitsland. *"Er worden verschillende producten niet gemaakt wegens een tekort aan melk."* en *"Ook Duitse verwerkers zijn op zoek naar melk op de Nederlandse markt (circa 2 miljoen liter melk)"* (Van Eekeren, 2007).

De zelfzuivelaars karakteriseren hun afzet meer door kleinschaligheid en speciale markten met de focus op hun 'speciale product'. Zij gebruiken de biologische en ambachtelijke aspecten als marketing om het product te verkopen.

3.5.4 Belangenorganisaties

Er zijn een viertal grote belangenorganisaties direct actief in de melkgeitenhouderij: Land- en Tuinbouw Organisatie (LTO), Vereniging Kwaliteitszorg Geitenhouderij Nederland (VKGN), de vereniging voor biologische geitenhouders 'De Groene Geit' en de commissie Melkgeitenhouderij van het Productschap Zuivel (PZ). Deze belangenorganisaties hebben ieder hun eigen doelstelling binnen de geitensector met hun eigen beleid.

LTO:

Binnen de LTO is de vakgroep Geitenhouderij actief, deze vakgroep richt zich als LTO - afdeling op het informeren van haar leden over belangrijke ontwikkelingen in de sector en het aanbieden van (bedrijfs)ondersteunende informatie. Daarnaast initieert (financiering voor) projecten voor de sector, dit gebeurt op eigen initiatief of op verzoek van leden en andere spelers uit de sector (LTO, 2007).

VKGN:

De VKGN heeft zeven melkverwerkende bedrijven (dit zijn de leden van de vereniging) en circa 290 melkleverende bedrijven uit Nederland en Vlaanderen. Dit zijn zowel gangbare - als biologische bedrijven.

De VKGN stelt zich het bevorderen van kwaliteits- en imagozorg bij de producenten van rauwe geitenmelk ten doel. Dit wordt bewerkstelligd door het beheren en uitvoeren van een onafhankelijk kwaliteitsborgingsysteem genaamd KwaliGeit. Met dit systeem wil de VKGN een kwaliteitsstempel zetten op de Nederlandse geitenzuivel welke afhankelijk is van export, binnen de Europese regelgeving (VKGN, 2007).

De Groene Geit:

De vereniging De Groene Geit heeft 40 leden en richt zich onder andere op het opzetten en ondersteunen van onderzoek naar onderwerpen die van belang zijn voor biologische geitenhouders. Dit zijn onderwerpen die gaan over voeding en gezondheid van de dieren. Deze onderzoeken hebben de laatste jaren veel waardering van haar leden gehad en nieuwe leden zijn aangetrokken. Deze onderzoeken worden uitgevoerd in het onderzoeksproject Biogeit door het Louis Bolk Instituut. Op dit moment is ongeveer €150.000,- per jaar beschikbaar voor onderzoek verkregen door subsidies van diverse instanties (De Groene Geit, 2007).

Productschap Zuivel:

De commissie Melkgeitenhouderij is in 2003 door het PZ opgericht op verzoek van de sector. Deze commissie adviseert het bestuur van het productschap over sectoraangelegenheden. Dit betreft voornamelijk de aansturing van onderzoek, kennisoverdracht en de toekenning van projectsubsidies.

Het PZ financiert haar activiteiten door middel van een heffing over iedere geproduceerde kilogram melk.

Afzet cijfers:

Dhr. Paauw van de ZLTO: "Overigens is het Productschap Zuivel op dit moment bezig met de voorbereiding van een enquête over de afzet van geitenmelk door de sector". Dit gebeurt om een idee krijgen van de hoeveelheid geitenmelk die op dit moment naar de op dit moment naar de binnen- en buitenlandse markt gaat. Gehoopt wordt op een hoge respons, omdat nog maar erg weinig cijfers bekend zijn over de sector.

De LTO, de VKGN, De Groene Geit en het PZ werken de laatste jaren al regelmatig samen in het belang van de gehele Nederlandse geitensector.

3.6 De geiten(lammeren)

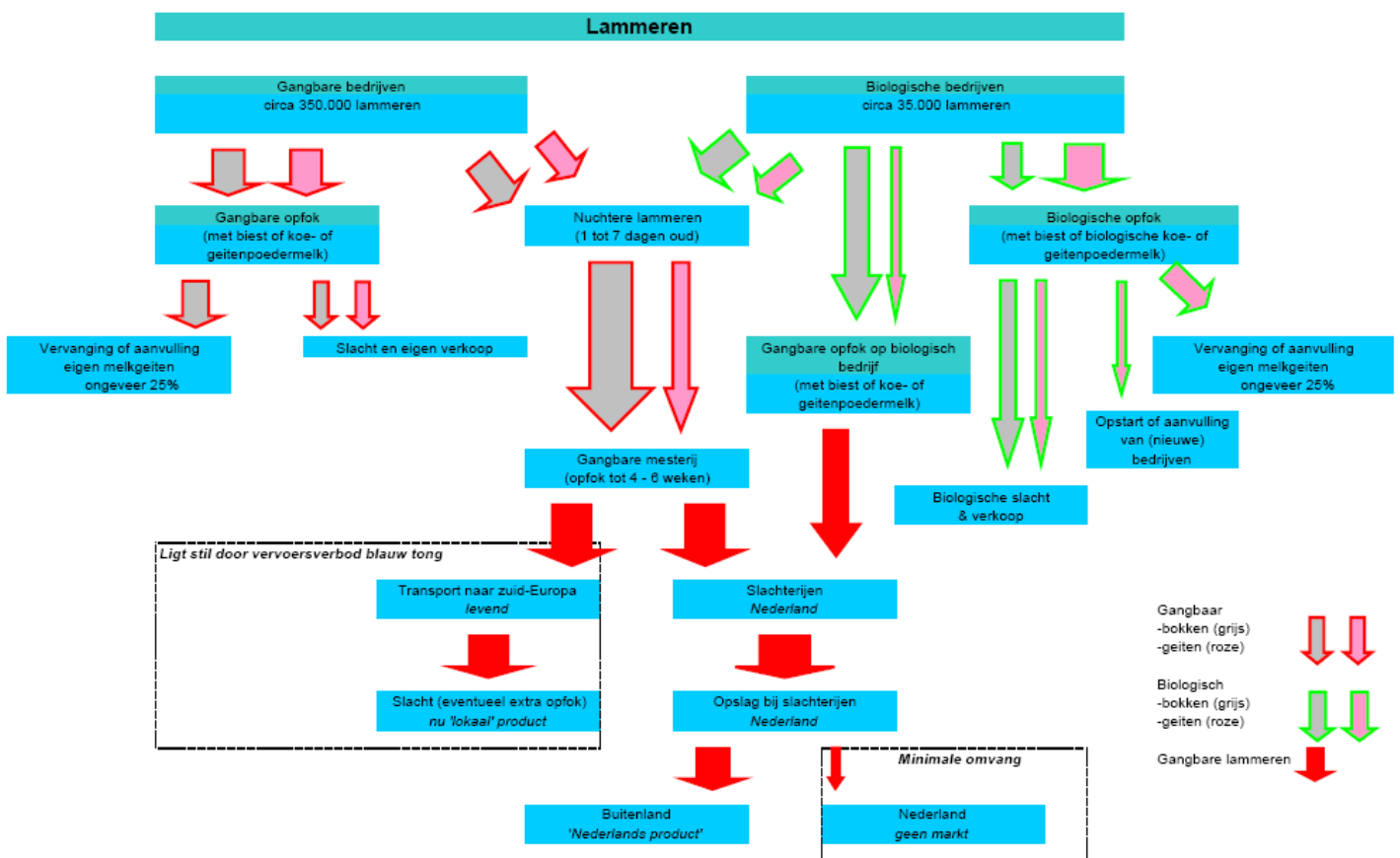
In Nederland zijn 190.000 melkgeiten (Productschap Zuivel, 2007). Gemiddeld genomen krijgt een melkgeit net iets meer dan twee lammeren per jaar (jonge geiten één tot twee, oudere geiten twee tot vier). Het geschatte aantal lammeren in 2006 in Nederland zou ongeveer 380.000 – 390.000 zijn. Hiervan zijn ongeveer 34.000 lammeren biologisch, waarvan 17.000 sikjes en 17.000 bokjes.

Aantal lammeren per geit:

Dhr. Cassuto van 'Capricas': "Het bedrijf heeft 50 geiten die elk jaar in het totaal 100 lammeren (ongeveer 50 bokjes en 50 sikjes) voortbrengen."

Familie van de Ven van De 4-Vennekeshoeve: "Op ons bedrijf krijgen de geiten (1100 melkgeiten) gemiddeld één keer in de drie jaar een lam, doordat er op het bedrijf duurgemolken wordt. Dit houdt in dat per jaar 600 tot 700 lammeren geboren worden op het bedrijf."

In Figuur 3.2 wordt weergegeven hoe de lammeren zich 'bewegen' binnen de Nederlandse geitensector. Aangezien over deze bewegingen totaal niets is vastgelegd is deze weergave gebaseerd op een reconstructie van de interviews en cijfers uit de gehele keten. In paragraaf 3.6.1 tot 3.7.5 worden een aantal stomen toegelicht.



Figuur 3.2 Stromen geitenlammeren in Nederland

3.6.1 Geit of bok

Zodra een lam wordt geboren, bepaalt het geslacht het verdere lot van het lam. Is het een geit, dan heeft het dier minimaal 25% kans op een verder leven als melkgeit. Is op het eigen

bedrijf geen plaats, dan kan een geit voor opstart of aanvulling van andere (biologische) bedrijven worden ingezet. In de biologische melkgeitenhouderij moeten de lammeren die later ingezet gaan worden voor de melkproductie biologisch zijn opgefokt.

Opstart en aanvulling van geitenhouderijen

Dhr. van Wenum van 'De Groote Stroe': "De overige sikjes (of een deel hiervan) wordt biologisch opgefokt voor verkoop aan groeiende - of startende bedrijven. Dit gebeurt volgens Skal certificering en kost veel geld. Daar tegenover staat de hogere verkoopprijs, deze prijs is wel een bedrijfsgeheim."

Dhr. Cassuto van 'Capricas': "Op het moment dat er vraag is naar sikjes worden deze verkocht aan andere biologische geitenhouders."

Wanneer het lam een bokje is dan kan deze het geluk hebben om ingezet te worden voor de fokkerij. Of een bokje geschikt is wordt bepaald door zijn afkomst en ontwikkeling direct na de geboorte.

De niet geselecteerde bokken worden opgefokt op het bedrijf zelf (hetzij biologisch of gangbaar) of gaan als nuchtere lammeren van een week oud op transport naar de mesterijen. In het tweede geval krijgt de geitenhouder circa € 1, - á € 1,50 per dier. In de biologische geitenhouderij vindt het overgrote deel van opfok op gangbare wijze plaats. Het biologisch opfokken is relatief duur vanwege de hoge kostprijs van het biologische melkpoeder en de verkoopwaarde van de biologische geitenmelk.

3.6.2 Jonge geiten

Geiten en vooral helemaal jonge geiten zijn zwakke dieren en erg gevoelig voor ziekten en kou. Het uitvalpercentage (variërend van 30 tot 50%) kan heel hoog zijn in de eerste vijf tot zes weken van hun leven.

Uitval jonge geiten:

Mw. Scholte van 'De Groote Stroe': Momenteel bestaan bedrijven met 500-600 biologisch gehouden geiten. Bij de bedrijfsgrootte worden de dieren vaak onthoofd. Het verwijderen van de hoornen betreft een puur economische kwestie aangezien geiten zonder hoornen minder ruimte nodig hebben. Bovenal, de aandacht voor de dieren bij zulke grote aantallen is zeer beperkt. Kleinere melkgeitenhouderijen kunnen veel meer aandacht geven aan hun dieren en daarmee sterfte voorkomen. "Wij knokken voor de dieren."

Dhr. Voorbij van geitenhouderij 'Lombok': "Het risico van een eenmansbedrijf en verkoop op de markt is de afwezigheid als de lammeren geboren worden. Begeleiding is dan noodzakelijk om sterfte en andere problemen te voorkomen. Het borgen van de kwaliteit is dan lastig."

Mw. Scholte nogmaals: Overigens is het uitvalpercentage bij de bokjes op de mesterijen ongeveer 30%. Deze overdracht van de lammeren wordt als onwenselijk ervaren vanuit het oogpunt van dierwelzijn. "Het is het beroerdste van het vak."

Familie van de Ven: De opfok van de lammeren wordt op het bedrijf zelf gedaan, omdat mesterijen vaak een hoge uitval (40-50%) hebben. We hebben zelf een uitval van maar 10% en proberen dit nog steeds omlaag te brengen.

Dhr. Jorissen van 'Pali Group': De lammeren worden in principe opgehaald als ze drie dagen oud zijn en 3,5 kg wegen. Soms worden de lammeren iets eerder opgehaald. Het is beter als de lammeren zo lang mogelijk bij hun moeder blijven in verband met het drinken van biest. De geitenhouders willen er om economische redenen echter zo snel mogelijk van de bokjes af. Het feit dat sommige lammeren niet drie dagen moedermelk drinken heeft weer invloed op de uitval.

Uit de interviews blijkt dat de rol van de geitenhouder met betrekking tot het uitvalpercentage van groot belang wordt geacht door de geitenhouders. De mentaliteit van de geitenhouder ten opzichte van zijn bokjes, en 'hun toekomst', lijkt het percentage te bepalen. De mening over de (beste) manier van opfok van lammeren is nogal verschillend. Zo zijn er geitenhouders die het niet wenselijk vinden om een lam geitenbiest te geven in verband met het overdragen van Caprine Arthritis Encephalitis (CAE), een veel voorkomende virusinfectie

(Familie van de Ven, 2007). Pali Group daarentegen ziet voor de afname van nuchtere lammeren het liefst dat er minimaal drie dagen moedermelk is gevoerd (Pali Group, 2007).

3.6.3 Mesterijen en slacht

Over het mesten van geiten Nederland is zeer weinig bekend. Drie grote bedrijven zijn actief met slachten en eventueel mesten van geiten: Egelmeer, Bokhoven en Pali Group (LTO, 2007). Pali Group schat dat er 150.000 lammeren worden opgefokt en geslacht per jaar (Pali Group, 2007). Dit getal lijkt laag in verhouding met de geschatte 380.000 – 390.000 geboren lammeren per jaar, waarvan circa 50% (= 190.000 – 195.000) bok zal zijn.

3.6.4 Afzet

Nederland consumeert bijna geen geitenvlees (meer hierover in Hoofdstuk 6). Veel lammeren gaan als ze vijf tot zes weken oud zijn naar Frankrijk en Spanje. Tot voor een jaar terug gebeurde dit levend, maar door de huidige Blauwtong epidemie mogen de lammeren niet meer levend geëxporteerd worden. Op dit moment worden de karkassen geëxporteerd, de afzet hiervan is veel kleiner dan van levende dieren.

Buitenlandse voorkeur voor 'lokaal' product:

Dhr. Jorissen van 'Pali Group': Een andere reden voor export is dat andere landen de lammeren graag zelf slachten, omdat het geitenlamsvlees dan als binnenlands product verkocht kan worden. Nagenoeg alle lammeren die naar Frankrijk en Spanje getransporteerd worden, worden daar ook geconsumeerd. Karakteristieken van geitenlamsvlees zijn: mager, mals en licht verteerbaar.
Dhr. Paauw van 'ZLTO': "De buitenlandse afnemers hebben namelijk nogal specifieke eisen (versheid, 'lokaal'-product) met betrekking tot het geitenlamsvlees."

Naast de export vindt in Nederland vanuit het biologische segment nog wel enige kleinschalige verkoop van geitenvlees plaats. Hierbij zijn wisselende successen behaald door diverse initiatiefnemers. In Hoofdstuk 6 wordt dieper op de consumptie van geitenvlees ingegaan.

3.6.5 Bedreigingen

Het overschot aan bokjes en het gebrek aan een goede afzet van deze bokjes kan worden gezien als een bedreiging voor de goede naam van de (biologische) geitensector. De grote hoeveelheid lammeren, de lage verkoopprijs voor een nuchter lam, de hoge voer- en afvoer kosten zouden de (biologische) melkgeitenhouders tot onethische oplossingen kunnen 'drijven'.

Imago:

Dhr. Koopstra op de Geitenstudiedag in Utrecht op 11 oktober j.l. : "De Nederlandse geitensector heeft een goed en diervriendelijk imago. Dit is heel fijn en goed voor de sector. Men moet dit koesteren..."
Dhr. Paauw van 'ZLTO': "Het overschot aan bokjes is ook een 'hot issue' bij de vakgroep geitenhouderij, gevreesd wordt voor afbreuk aan het goede imago van de sector. Een tijdje terug zijn al kritische Kamervragen gesteld over het doden van lammeren op het erf. De sector heeft toen gereageerd met een brief waarin ze zich distantieert van dergelijke praktijken."

De sector is zich bewust van de mogelijke gevolgen van negatieve berichtgeving over 'de bokjes'. Daarom zijn er vanuit de biologische en de gangbare sector initiatieven genomen om het krijgen van een negatief imago te voorkomen.

Veilig stellen imago:

Dhr. Verhoeven van 'De Groene Geit': "Ondanks dat biologisch geitenvlees afzetten niet mogelijk is, wil De Groene Geit wel dat bij de opfok van de lammeren goed op het dierwelzijn wordt gelet. Om dit te bewerkstelligen is er contact met dhr. Van de Berg van de Dierenbescherming. Hij heeft een aantal mesterijen bekeken om ze te beoordelen op dierwelzijn."

Dhr. Paauw van 'ZLTO': "Als gevolg van de gestelde Kamervragen is wel het idee ontstaan vanuit de melkverwerkende sector om in de VKGN-regels (KwaliGeit) op te nemen dat de bokjes op een verantwoorde manier worden afgezet. Dit zou een zekere imagoveiligheid voor de sector betekenen. De melkgeitenhouders staan hier positief tegenover en de verwachting is dus dat deze regel snel zal worden toegevoegd door de VKGN".

Voor de biologische sector lijkt het gangbaar opfokken van de lammeren de enige mogelijkheid om op een verantwoord manier bokjes af te zetten.

3.7 Conclusie

Vooraf bestond het beeld dat de melkgeitenhouderij sector niet georganiseerd en verenigd is. Het tegendeel is echter gebleken. Alle lagen in de sector zijn vertegenwoordigd in enkele partijen. Deze partijen hebben elkaar gevonden en ondernemen gezamenlijk actie op diverse gebieden: dier-, voer- en productonderzoek, imago en dierwelzijn. "De Groene Geit" is de belangenorganisatie voor de biologische melkgeitenhouders en richt zich op het opzetten en ondersteunen van onderzoek voor haar leden. De resultaten hiervan worden dusdanig gewaardeerd, dat meer-en-meer biologische melkgeitenhouders de toegevoegde waarde zien van het lidmaatschap.

De gedachte dat de sector niet georganiseerd en verenigd is komt (waarschijnlijk) voort uit het feit dat er weinig tot geen specifieke cijfers over de sector bekend zijn. Vele cijfers zijn gecombineerd met de schapensector (welke ongeveer tien maal zo groot is dan de geitensector) en daardoor onbruikbaar om een goed beeld te krijgen over de geitensector. Het feit dat de geitensector nog vrij jong en klein is en geen problemen met de afzet van zuivelproducten (er is zelfs een tekort aan geitenmelk) kent, is waarschijnlijk de gecombineerde oorzaak van het praktische ontbreken van cijfers.

Ongeveer twintig procent van melkgeitenhouderijen is biologisch en is goed voor ongeveer tien procent van de totale geitenmelk productie in Nederland. Er zijn bedrijven die zelfstandig zuivel verwerken en melkleverende bedrijven. Over het algemeen zijn de melkleverende bedrijven groot, dit wil zeggen >200 of meer melkgeiten. Het 'bokjesoverschot' wordt geraamd op circa 195.000 bokjes, waarvan 17.000 biologische bokjes, hierbij het (mogelijke) overschot aan sikjes niet meegerekend. Dit zouden voor de biologische sector ook nog maximaal 75% (= 12.750 stuks) van alle sikjes per jaar kunnen zijn.

Het merendeel van de biologische geitenhouders ziet op dit moment geen andere mogelijkheid dan deze lammeren in het gangbare circuit te plaatsen. Ze willen echter wel dat dit op een verantwoorde wijze plaatsvindt met draagvlak bij invloedrijke organisaties als de Dierenbescherming.

Het lammerenoverschot kan gezien worden als een probleem. Maar ook als een bedreiging voor het imago van de sector als melkgeitenhouders 'hun probleem' op een simpele manier (gelijk doden op het bedrijf) zouden oplossen. Daarom wordt ook gekeken naar maatregelen die het op een verantwoorde wijze afzetten van de bokjes door de geitenhouders verplicht stelt. Dit zou bijvoorbeeld kunnen door in KwaliGeit regelgeving hierover op te nemen.

4 Regelgeving geitensector

In dit hoofdstuk zal de regelgeving voor de biologische veehouderij en in het bijzonder de biologische geitenhouderij in Nederland besproken worden. Tevens zal de regelgeving voor de verwerking van vleesproducten beschreven worden.

4.1 Regelgeving en controle biologische productie

Om een product als biologisch aan te mogen bieden moet dit aan bepaalde normen voldoen. Deze normen zijn in Nederland in grondbeginsel vastgesteld door de International Federation of Organic Agricultural Movement (IFOAM). De IFOAM beschrijft de basisrichtlijnen voor de biologische productie en verwerking. Deze richtlijnen dienen als uitgangspunt en geven ruimte voor een eigen invulling (Meeusen, 2005).

Voor alle Europese lidstaten is de regelgeving voor de biologische productie vastgelegd in Verordening nr. 2092/91. De minimale eisen voor een biologisch product is dus op Europees niveau geregeld (Skal, 2006). In verordening 2092/91 is nauwkeurig omschreven waaraan een product moet voldoen om het label biologisch (geproduceerd) te mogen dragen. Ook is in deze regelgeving vastgelegd waaraan de etiketten, verwerking en controle van biologische producten, het handelsverkeer binnen de Europese Gemeenschap en de invoer vanuit derde landen aan moet voldoen (Europese Gemeenschappen, 2000). Iedere lidstaat heeft zijn eigen controleorganisatie en mag een strengere regelvoering doorvoeren. Is een product in één lidstaat goedgekeurd, dan geldt deze goedkeuring voor de hele Europese Unie (EU) en mag het product verhandeld worden (Skal, 2007-d).

In Nederland wordt de biologische productie gecertificeerd en gecontroleerd door Skal, een onafhankelijke organisatie die toezicht houdt op de Nederlandse biologische productie. In opdracht van het ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Voedselveiligheid (LNV) controleert de Skal biologische landbouwbedrijven, fabrikanten en exporteurs. Bij de controle wordt gekeken of het bedrijf volgens de voorgeschreven regelgeving produceert. Skal is daarbij de wettelijke houder van het EKO-keurmerk. Zonder toestemming van Skal mag dus geen EKO-label (figuur 4.1) aan producten gekoppeld worden.



Figuur 4.1 EKO-label
(www.Skal.nl)

Hiervoor moet een bedrijf eerst gecertificeerd zijn door Skal. In Nederland gelden de Skal-Normen voor de biologische productiemethoden voor zover Verordening 2092/91 daar (nog) niet in voorziet (Skal, 2006). Deze normen hebben geen algemene geldigheid en zijn alleen toepasbaar op:

“Bepalingen in Verordening (EEG) Nr. 2092/91 waarvoor afwijkingen/ontheffingen mogelijk zijn;

- *De productie van diersoorten waarvoor geen nadere productievoorschriften zijn vastgelegd in Bijlage I van Verordening (EEG) Nr. 2092/91;*
- *De bereiding en aanduiding van wijn, vruchtenwijn en levensmiddelen die voornamelijk bereid zijn uit één of meer ingrediënten van dierlijke oorsprong;*
- *De bereiding en aanduiding van producten die niet vallen onder de werkingssfeer van Verordening (EEG) Nr. 2092/91 en het Landbouwkwaliteitsbesluit biologische Productiemethode” (Skal, 2006).*

De Skal-normen worden gehanteerd met de Skal-Certificatiegrondslagen Biologische Productie Nederland.

4.2 Algemene regelgeving dierlijke productie

Voor de biologische veehouderij gelden algemene regels. De algemene voorwaarden voor biologische dierlijke productie is te vinden in Bijlage II.

Hieronder staan de belangrijkste regels betreffende de biologische veehouderij weergegeven. Deze regels zijn van belang voor een goede uitvoering van het project "Bio-bokjes, biologisch of bio-industrie".

- De biologische dierlijke productie is een grondgebonden activiteit. De wijze waarop landbouwhuisdieren gehouden worden, moet de dieren in staat stellen hun belangrijkste soorteigen gedrag te kunnen vertonen. De productiewijze moet grondgebonden zijn en moet de dieren voldoende (buiten)uitloop bieden. Ook moet er voldoende ruimte, licht en strooisel in de stal zijn. Hiernaast geldt voor ieder dier(soort) een minimum eis voor het minimale aantal vierkante meters aan behuizingoppervlakte. Alle runderen, schapen en geiten moeten altijd vrije toegang hebben tot weidegrond (mits de weers-, bodem,- en gezondheids-omstandigheden dat toelaten). (Europese Gemeenschappen, 2000; Skal, 2007-d).
- Op een biologisch bedrijf is het niet toegestaan om biologische en gangbare dieren van dezelfde soort op een bedrijf te houden. Het is wel toegestaan om gangbare dieren van een ander soort op het bedrijf te houden, mits de huisvesting (in de wei en in de stal) fysiek gescheiden is van de biologische dieren. Ook moet het krachtvoer voor de gangbare en biologische dieren zo opgeslagen zijn dat geen vermenging mag optreden. Het is niet toegestaan gangbaar ruwvoer op het bedrijf op te slaan (Skal, 2007-b).
- De aanvoer van dieren op een biologisch bedrijf behoren dieren van biologische oorsprong te zijn. Er mogen alleen gangbare dieren worden aangevoerd als er door de Skal ontheffing is verleend. Voor de ingevoerde gangbare dieren geldt dan een omschakelingsperiode voor de dieren voordat het dier of de (producten) als biologisch verkocht mogen worden (Skal, 2007-c).
- De dieren op een biologisch bedrijf moeten met biologisch voer gevoederd worden. Tot en met 31 december 2008 mag gemiddeld maximaal 50% van het voederrantsoen uit omschakelings-diervoeders bestaan.
- *"Met ingang van 1 januari 2009 mag gemiddeld maximaal 30% van het voederrantsoen uit omschakelingsdiervoeders bestaan. Deze percentages worden uitgedrukt in procent drogestof van diervoeders van agrarische oorsprong"* (Skal, 2007-c, pg .7). *De voeding van jonge zoogdieren moet gebaseerd zijn op natuurlijke melk, bij voorkeur moedermelk. Alle zoogdieren moeten gedurende een minimumperiode met natuurlijke melk worden gevoed. Die periode hangt af van de betrokken soort en bedraagt 45 dagen voor geiten* (Skal, 2007-c, pg.8)
- Voeding, verzorging en huisvesting moeten de dieren een optimale natuurlijke weerstand bieden tegen ziekten. De nadruk ligt op preventie van ziektes. Ziekten worden bij voorkeur behandeld met natuurlijke en homeopathische middelen. Voor het gebruik van gangbare geneesmiddelen is er een beperking op het aantal behandelingen. Ook moet bij het inzetten van gangbare geneesmiddelen twee maal de wettelijke wachttijd in acht worden genomen. Preventief gebruik van gangbare geneesmiddelen en antibiotica is verboden (Europese Gemeenschappen, 2000; Skal, 2007-b).
- De voortplanting van de dieren moet op een natuurlijke methode gebaseerd zijn. *"In principe moet de voortplanting van biologische dieren gebaseerd zijn op natuurlijke methoden. Kunstmatige inseminatie is echter toegestaan. Andere vormen van*

kunstmatige of met ingrepen bewerkstelligde voortplanting (bijvoorbeeld overplanting van embryo's) zijn verboden” Skal, 2007-d, pg.11).

4.3 Biologische geitenhouderij

Voor de biologische geitenhouderij zijn de algemene regels voor de dierlijke productie van kracht volgens Verordening 2092/91. Speciale regels / uitzonderingen voor de biologische geitenhouderij staan hieronder weergegeven.

- Minimale oppervlakte voor de binnenruimte voor een volwassen geit is 1,5 m² en voor een lam 0,35 m² (Skal, 2007-b)
- Op het bedrijf mogen er maximaal 13,3 geiten per hectare gehouden worden (Skal, 2007-a) Dit komt overeen met 170 kg stikstof per hectare via dierlijke mest, indien er meer geiten per hectare gehouden worden dient er mest van het bedrijf afgevoerd te worden
- De aanvoer van gangbare geitjes voor de fokkerij is toegestaan mits, deze jonger zijn dan 60 dagen. De geitjes moeten zodra ze gespeend zijn volgens de biologische voorschriften worden gehouden (Skal, 2007-b)
- Geiten welke nog niet geworpen hebben en afkomstig zijn van gangbare bedrijven mogen in aantallen van maximaal 20% van de volwassen dieren per jaar worden binnen gebracht ter aanvulling op de natuurlijke aanwas en voor de vernieuwing van de veestapel. Dit indien er geen via de biologische productiemethoden gehouden dieren verkrijgbaar zijn en uitsluitend met toestemming van de Skal (Skal, 2007-d)
- Bij het afmesten van geiten voor de vleesproductie mag afgeweken worden van de verplichte toegang tot de weidegang. De periode waarbinnen wordt afgemest mag niet langer zijn dan 20% van de totale levensduur van de geit en in ieder geval niet langer zijn dan 3 maanden (Skal, 2007-b).
- Per 1 januari 2008, wordt de ontheffing die is verleend om de bokjes gangbaar op te fokken op het biologische melkgeitenhouderij ingetrokken. Deze ontheffing is een aantal jaar geleden ingevoerd omdat de kostprijs van biologische opfokmelk te hoog was, met als gevolg dat de bokjes direct na hun geboorte doodgemaakt werden. Biologische opfokmelk is tegenwoordig een stuk verbeterd en de regels betreffende biologisch veevoeding worden steeds strenger met als gevolg dat deze ontheffing per 1 januari 2008 wordt ingetrokken (Skal, 2007-e)

Praktijkervaringen Skal

Uit de reactie van ondernemers komt naar voren dat men niet bekend is met de Skal regelgeving per 2008 met betrekking tot het biologisch mesten van de geiten op het bedrijf.

Dhr. Lombok zegt hierover: “Heel blij mee, ik vind dat alles 100% biologisch moet zijn”.

Dhr. Cassuto heeft de mening dat geitenhouders ernaar moeten streven zelf bokken te mesten. En volgens hem zullen door de nieuwe Skal regelgeving nog meer geitlammeren “in de ton” belanden vanwege de hoge kosten van biologisch voer.

4.4 Veetransport

“Het vervoer van de dieren dient zo te gebeuren dat stress bij de dieren overeenkomstig de geldende relevante nationale of communautaire wetgeving wordt beperkt. De dieren moeten behoedzaam worden in- en uitgeladen en zonder dat er gebruik wordt gemaakt van enig elektrisch dwangmiddel. Het gebruik van allopathische kalmeringsmiddelen voorafgaand aan en tijdens het vervoer is verboden.

In de periode voor het slachten en bij het slachten moet zo met de dieren worden omgegaan dat stress bij de dieren tot een minimum wordt beperkt. Dieren en dierlijke producten moeten in alle stadia van de productie, de bereiding, het vervoer en het in de handel brengen geïdentificeerd worden". (Skal, 2007-2, p. 12).

Verder gelden voor veetransport gelden de landelijke (gangbare) normen. Er zijn geen verdere specifieke regels voor het transport van biologische geiten/ dieren (Skal, 2007, mondelinge mededeling).

4.5 Bereiding van vleeswaren

De algemene regels voor de bereiding van vleeswaren zijn volgens Skal, 2006, p. 12 :

- *"In de periode tussen levering en slacht zijn de Skal-normen volledig van toepassing.*
- *Tijdens verblijf in de slachterij dienen, zowel vóór als na de slacht, dieren, karkassen en vlees afkomstig van de biologische productiemethode, te allen tijde duidelijk onderscheiden te zijn van dieren, karkassen en vlees van andere productiemethoden.*
- *Elektrostimulatie na het slachten is niet toegestaan. De aangeslotene moet kunnen aantonen dat aan deze norm is voldaan.*
- *Bereiding en verkoop van vleeswaren die afkomstig zijn van de biologische productiemethode, is uitsluitend toegestaan in slagerijen indien daar geen vleeswaren worden bereid en verkocht die niet afkomstig zijn van de biologische productiemethode. Bereiding en verkoop van onverpakt vlees dat afkomstig is van de biologische productiemethode, is uitsluitend toegestaan in slagerijen indien daar geen vlees wordt bereid en verkocht dat van dezelfde slachtdiersoort is, maar niet afkomstig is van de biologische productiemethode. Toelichting: Met slachtdiersoort wordt bedoeld: rund, varken, lam, pluimvee (kip, kalkoen, ...) enz. Onder de term slagerij vallen ook verstaanbanken van supermarkten.*
- *Voor ambachtelijk bereiding van vlees en vleeswaren dat niet afkomstig is van de biologische productiemethode is uitsluitend toegestaan indien op de productielocatie alle ingrediënten van niet-agrarische oorsprong, alle technische hulpstoffen en alle ingrediënten van agrarische oorsprong, die gebruikt worden bij de bereiding volgens de biologische productiemethode, voldoen aan de Skal-normen voor de bereiding (Toelichting: Vleeswaren vallen onder één productgroep en zijn dus óf biologisch óf gangbaar. De bereiding en verkoop van gangbaar vlees (dus naast het gecertificeerde biologische) is toegelaten. Het gangbare vlees moet dan van een andere slachtdiersoort zijn dan het biologische. Bovendien moeten alle ingrediënten en hulpstoffen die zowel bij het gangbare als het biologische vlees(waren) gebruikt worden voldoen aan de Skal-normen. Onder ambachtelijk bereider wordt verstaan een ondernemer die zelf bereidt en uitsluitend rechtstreeks aan de eindconsument levert en verkoopt, zonder tussenkomst van andere schakels" Om vlees als biologisch te mogen verkopen moeten alle schakels gecertificeerd zijn (Heijden, 2005). Bij de bereiding van het vlees moeten alle ingrediënten van biologische afkomst zijn. "Het is niet toegestaan om ingrediënten of technische hulpstoffen te gebruiken die afkomstig zijn van genetisch gemodificeerde rassen of welke geproduceerd zijn met behulp van genetisch gemodificeerde organismen" (Skal, 2006, p.. 6). Ook zijn chemische conserveringsmiddelen, kleur geur en smaakstoffen niet toegestaan. Er is een lijst beschikbaar van de toegestane hulpstoffen voor de bereiding van producten. Het is toegestaan om na toestemming van Skal bepaalde hulpstoffen die niet afkomstig zijn van erkende biologische bedrijven te gebruiken.*

5 Maatregelen om het aanbod van lammeren te beperken

In dit hoofdstuk worden mogelijkheden besproken om het aantal lammeren dat elk jaar geboren wordt op een biologische wijze te verminderen. Allereerst wordt ingegaan op de voortplanting van de geit en de mogelijkheden die dit biedt wat betreft kunstmatige inseminatie voor het gebruik van gesekst sperma. Vervolgens wordt gekeken naar de mogelijkheden die liggen binnen de fokkerij en selectie. Ten slotte worden de voor- en nadelen van duurmelken besproken en wordt bekeken of deze technische maatregel een mogelijkheid zou bieden om het aantal lammeren terug te dringen.

5.1 Foktechnische maatregelen

5.1.1 Voortplanting bij de geit

De geit is een 'short-day season breeder'; ze wordt bronstig (ontvankelijk) wanneer de dagen korter worden en de lichtintensiteit afneemt, dit is in de herfst (Senger, 2005). Het dekseizoen begint in augustus en loopt tot januari. Buiten het dekseizoen dekken geeft een grotere kans op schijndracht, hierbij vertoont de geit uiterlijk alle verschijnselen van dracht en is de baarmoeder gevuld met vocht. Het vocht komt er na ongeveer 150 dagen, de normale draagtijd, uit. Dracht, of eventuele schijndracht, is vanaf 30 dagen vast te stellen met behulp van een echografie. Tijdens het dekseizoen worden de geiten bronstig/rits, dit is te merken aan gemekker en het kwispelen met de staart. De ritsheid duurt gemiddeld 36 uur. 30 tot 36 uur na de eerste verschijnselen van ritsheid vindt ovulatie plaats. Zaadcellen van de bok blijven ongeveer 30 uur in leven en hebben vijf tot twintig uur nodig om bij de eicel te komen. Het is daarom belangrijk dat de geit gedekt wordt wanneer ze rits is. Ritsheid kan opgewekt worden door middel van het zogenaamde 'sponzen' (www.landgeit.nl). Sponzen is het, met behulp van sponsjes en het inspuiten van hormonen, opwekken van ritsheid om de bronst van de aanwezige geiten te synchroniseren. Het synchroniseren van de bronst kan gewenst zijn bij het gebruik van kunstmatige inseminatie (KI) (Informatiepakket GKN). Zoals in paragraaf 4.3 besproken is, moet de voortplanting gebaseerd zijn op natuurlijke methoden. Het sponzen is een methode welke niet is gewenst in de biologische landbouw.

5.1.2 Kunstmatige inseminatie

Kunstmatige inseminatie is het kunstmatig inspuiten van sperma in de baarmoedermond (www.ivf.nl, 15 oktober 2007). In de fokkerij wordt veel gebruik gemaakt van KI om de genetische vooruitgang te bevorderen. Door het gebruik van KI in plaats van natuurlijke dekking is het mogelijk om van één mannelijk dier vele nakomelingen te verkrijgen en kan makkelijker nagegaan worden hoe de eigenschappen van het dier overerven. Een tweede voordeel van KI ten opzichte van natuurlijke dekking, is dat alle combinaties van mannelijke en vrouwelijke dieren gemaakt kunnen worden, onafhankelijk van de locatie en persoonlijke voorkeur van de dieren. Ten slotte is het voorkomen van insleep van ziekte door het aankopen van fokdieren een reden om KI te gebruiken (Informatiepakket GKN).

Praktijkervaring KI

De familie van de Ven van 'De 4Vennekeshoeve' heeft een gangbare geitenhouderij met ongeveer 1100 geiten. Jaarlijks insemineren zij tien procent van de geiten met sperma afkomstig uit Frankrijk. De rest van de geiten worden gedekt door zelf gefokte bokken. 'Vreemd' sperma is nodig om inteelt te beperken. Om insleep van ziektes te voorkomen is gekozen KI toe te passen in plaats van het aankopen van bokken van andere bedrijven. Voor sperma uit Frankrijk in plaats van Nederland is gekozen omdat Frankrijk op het gebied van geiten voorloopt op Nederland en het Franse sperma daarom beter is. Voor het insemineren wordt de bronst van de geiten gesynchroniseerd.

Sperma

KI kan uitgevoerd worden met vers sperma of met diepvriessperma. Vers sperma kan alleen in het hoogseizoen geleverd worden vanwege seizoensinvloeden en training van de bokken. Voordelen van vers sperma zijn hogere bevruchtingsresultaten en lagere kosten bij grote aantallen inseminaties per dag. Nadelen zijn dat synchronisatie van de bronst noodzakelijk is. Het synchroniseren van de bronst heeft echter als voordeel dat meerdere dieren op hetzelfde tijdstip geïnsemineerd kunnen worden. Indien gebruik wordt gemaakt van een externe inseminator is synchronisatie financieel gezien noodzakelijk. Een tweede nadeel van vers sperma is dat van minder bokken gebruik gemaakt kan worden. Dit komt doordat vers sperma alleen kan komen van bokken die op een KI-station aanwezig zijn en die dag bruikbaar sperma leveren. (Informatiepakket GKN).

Diepvriessperma heeft dus het voordeel dat het altijd beschikbaar is, maar een nadeel is dat het invriezen van geitensperma niet zo gemakkelijk is. Magere melk (Skim Milk) wordt vaak gebruikt om het voor KI gewonnen sperma in 'op te slaan'. Gebleken is echter dat een wisselwerking plaatsvindt tussen het zaadplasma en de eiwitten in de magere melk. Hierdoor is de vruchtbare levensduur van sperma opgeslagen in magere melk, maar twaalf uur in plaats van de 30 uur bij natuurlijke bevruchting. Door het plasma van de spermacellen af te wassen voor het invriezen, kan dit probleem verholpen worden, maar in de praktijk is dit moeilijk toe te passen. Zonder toepassing van deze techniek kan diepvriessperma door de kortere vruchtbare levensduur variërende resultaten geven (Shelton, 1978; Mara et al., 2007).

Kansen voor KI in de biologische sector

Een groot probleem voor het gebruik van kunstmatige voortplantingstechnieken in de biologische veehouderij is dat ze onnatuurlijk zijn en de integriteit en het welzijn van dieren aantasten. Ze kunnen leiden tot slechtere vruchtbaarheid en door grootschalig gebruik van een beperkt aantal vaderdieren loopt de genetische diversiteit terug, wat leidt tot inteelt op wereldniveau. Op dit moment wordt in de biologische veehouderij nog direct en indirect gebruik gemaakt van kunstmatige voortplantingstechnieken als KI. Biologische veehouders en maatschappelijke organisaties als de Dierenbescherming zouden graag een biologische fokkerij zien waarin kunstmatige voortplantingstechnieken uitgesloten zijn en genetische diversiteit van dieren gewaarborgd wordt.

De biologische veehouders en maatschappelijke organisaties zijn van mening dat problemen als het doden van haantjes in de legkippensector en de afstoot van stiertjes en overschotvaarskalveren uit de melkveehouderij naar de gangbare mestrij, opgelost moeten worden. Deze oplossingen moeten volgens hen gevonden worden in de ontwikkeling van andere vleesproducten en consumptiepatronen (Nauta et al., 2003).

5.1.3 Seksen van sperma

Het seksen van sperma is het scheiden van 'mannelijke' en 'vrouwelijke' spermacellen. Een methode die hiervoor gebruikt wordt in de rundveehouderij is Flowcytometrie (Veeteelt, 2007). Flowcytometrie is een techniek voor het tellen, bestuderen en sorteren van microscopisch kleine deeltjes die in een stromende vloeistof voorkomen. Bij het seksen van sperma worden de geslachtschromosomen X en Y van elkaar onderscheiden door gebruik te maken van chromosoomkleuring. Door een lichtstraal op de vloeistof te richten verradert de kleur het verschil tussen de X en Y chromosomen. Hierdoor is selectie mogelijk (Veeteelt, 2006).

Toepassing van gesekst sperma

In de rundveehouderij wordt al op kleine schaal gebruik gemaakt van gesekst sperma. Op dit moment ligt het bevruchtingspercentage van gesekst sperma in de rundveehouderij op 75% van het conventionele niveau. Gesekst sperma van een stier is ongeveer tweeënhalve keer duurder dan conventioneel stierensperma (Veeteelt, 2006). In de rundveehouderij kunnen de

kosten voor gesekst sperma terug verdiend worden doordat een vaarskalf het bedrijf meer opbrengsten oplevert dan een stierkalf. Gesekst sperma wordt gebruikt om er zeker van te zijn dat een koe een koekalf krijgt en geen stierkalf. Dit kan om twee redenen van belang zijn. Ten eerste wil een boer dat een goede melkkoe vrouwelijke nakomelingen voortbrengt in de hoop dat die net zulke goede melkkoeien worden als hun moeder. Ten tweede heeft de boer vrouwelijk jongvee nodig om zijn oude melkkoeien te vervangen (Veeteelt, 2007). De mogelijkheden voor het gebruik van gesekst sperma in de geitenhouderij zijn waarschijnlijk niet groot. Gesekst sperma is duurder dan conventioneel sperma, KI is arbeidsintensief en wordt nog niet overal gebruikt en de geboorte van enkel geitlammeren betekent niet dat het overschot aan lammeren verdwijnt.

Gesekst sperma zou wel een uitkomst kunnen bieden indien duurmelken een mogelijkheid is. In dat geval zouden enkel geitlammeren gewenst zijn om de oude melkgeiten te vervangen. Wanneer met behulp van gesekst sperma alle geboren lammeren geitjes zouden zijn, zou het seksen van sperma wel kunnen bijdragen aan de mogelijkheden om het aanbod van (bok)lammeren te beperken. Om dit te bewerkstelligen zal echter nog wel nader onderzoek naar het seksen van sperma bij geiten nodig zijn. Op dit moment is over seksen van sperma bij geiten nog geen informatie te vinden.

5.1.4 Fokkerij

Ondanks dat KI en seksen van sperma weinig mogelijkheden bieden vanwege het imago van de biologische landbouw, kan selectie voor bepaalde eigenschappen misschien wel mogelijkheden bieden.

Geitenfokkerij in Nederland

In Nederland houdt de Nederlandse Organisatie voor de Geitenfokkerij (NOG) de stamboekregistratie bij van vijf geitenrassen: de Nederlandse Witte geit, de Nederlandse Toggenburgergeit, de Nederlandse Bonte geit, de Nederlandse Nubische geit en de Nederlandse Boergeit. Voor deze verschillende rassen bestaan fokcommissies die onderdeel zijn van de NOG. Door de fokkers van de verschillende rassen worden in onderling overleg de fokdoelen vastgesteld, uitgevoerd en later geëvalueerd. Daarnaast worden de foktechnische zaken besproken en zondig worden de fokdoelen bijgesteld. Zo stelt de Fokcommissie Witte Geiten zich ten doel het in stand houden en verbeteren van de rasgebonden eigenschappen van de Nederlandse witte geit, het in Nederland meest voorkomende geitenras (www.geiten.org). Naast de fokcommissies zijn geitenhouders op hun eigen bedrijf ook vaak in meer of mindere mate met fokkerij en selectie bezig.

Selecteren voor hogere melkproductie

Wanneer met behulp van fokkerij een hogere melkproductie per geit behaald kan worden, zijn voor een gelijke totale melkproductie minder geiten nodig. Wanneer voor een bepaalde melkproductie in totaal minder geiten nodig zijn, betekent dit automatisch dat per jaar minder lammeren geboren worden. Door te selecteren voor een hogere melkproductie zou het aantal lammeren dus verminderd kunnen worden.

De consequenties van deze selectie zijn voor geiten echter nog niet bekend. In de rundveesector wordt al lange tijd aan selectie voor hoge melkproductie gedaan en is gebleken dat melkproductie negatief gecorreleerd is met vruchtbaarheid (Lucy, 2007). Wanneer selectie voor hogere melkproductie bij geiten grootschalig toegepast zal worden, is het daarom aan te raden goed in de gaten te houden of dit negatieve gevolgen heeft voor andere eigenschappen.

Praktijkervaring selectie voor hoge melkproductie

De familie van de Ven houdt zich veel bezig met de fokkerij en selecteren op basis van een hoge melkproductie. Dit levert tot nu toe goede resultaten op. De gemiddelde melkproductie op hun bedrijf is ruim 1000 kg per geit per jaar, terwijl op andere geitenhouderijen het gemiddelde op 850-900 kg melk per geit ligt.

Selecteren voor minder lammeren per geit

Het aantal lammeren per geit is meestal twee of drie, variërend van één tot vier (www.gerbrandastate.nl). Wanneer dit, aantal met behulp van genetische selectie teruggebracht zou kunnen worden naar één of twee lammeren, zou dat veel lammeren per jaar schelen. Genetische vooruitgang kost echter (tientallen) jaren, zeker wanneer geen kunstmatige voortplantingstechnieken gebruikt mogen worden. Daarnaast kan selectie voor een bepaalde eigenschap ook ongewilde consequenties met zich mee brengen. Bekeken moet worden of het krijgen van minder lammeren gevolgen heeft voor de gezondheid van de dieren en of dit wat betreft vervanging van oude melkgeiten mogelijk is. De kleinschaligheid van de geitensector is een factor die het zoeken naar oplossingen voor het biologisch en rendabel kwijtraken van het overschot aan lammeren moeilijker maakt. Wanneer het aantal lammeren nog verder beperkt wordt, kan dit andere mogelijke oplossingen, zoals het creëren van afzet voor geitenlamsvlees of het opzetten van een gezamenlijke slachterij, bemoeilijken.

5.2 Duurmelken

5.2.1 Duurmelken en doormelken

Onder duurmelken wordt verstaan dat een geit twee jaar of langer melk geeft na haar dracht. De scheiding ligt op dit moment bij minder dan 330 dagen voor een standaardlactatie en meer dan 610 dagen lactatie voor een duurmelklactatie. Niet alle dieren komen in aanmerking voor duurmelken. Als het dekseizoen nadert, worden de geiten geselecteerd die op dat moment nog boven een bepaalde melkgift zitten. Het is mogelijk om 75% van de populatie duur te melken. Het beste is om de melkgeit eerst twee keer op jonge leeftijd te laten lammeren en dan te gaan duurmelken. Duurmelken is een dynamisch proces, aangezien de geiten die niet drachtig worden ook worden doorgemolken en de geiten die stoppen met hun melkgift teruggaan naar de dekgroep (Schuiling, 2006). Geiten die niet opnieuw gedekt worden kunnen een lactatietijd hebben van twee tot vier jaar en vertonen tevens nieuwe lactatiepieken gedurende het voorjaar (Linzell, 1973 in Salama 2005a). Bij doormelken wordt een geit wel drachtig maar komt niet droog te staan. Er wordt doorgemolken tot bijna aan het aflammeren (Schuiling, 2007)

5.2.2 Voordelen van duurmelken

Effect op melkproductie

Uit een onderzoek van Salama et al. (2005b) bleek dat geen significant verschil bestaat in melkproductie tussen melkgeiten met 12 maanden lammer-interval en melkgeiten met 24 maanden lammer-interval. In twee jaar tijd produceerden de twee groepen 1192 liter melk en 1093 liter melk, voor 12 en 24 maanden tussenlammertijd respectievelijk. Een verschil van 8,2%. Wel zat een verschil in de samenstelling van de melk in het tweede lactatiejaar tussen de twee groepen. De melk van de 24 maanden tussenlammertijd groep bevatte meer vet en eiwit (caseïne), wat een positief effect heeft op de verwerking van melk voor kaas.

Effect op (uier)gezondheid

Een verhoogd celgetal in de melk wordt veroorzaakt door sporen van een uierontsteking. Het meten van het celgetal is dus een goede maat voor het onderzoek naar uiergezondheid van de geiten. Uit de tussenevaluatie van het onderzoek van Schuiling et al. (2006) blijkt dat er gemiddeld genomen geen significant verschil in celgetal is waar te nemen tussen

duurmelken en standaardlactatie. Ook uit het onderzoek van Salama et al. (2005b) bleek het celgetal niet significant verschillend te zijn tussen de groepen van 12 en 24 maanden tussenlammertijd.

Praktijkervaring effect duurmelken op uiergezondheid

De veronderstelling van dhr. Cassuto van Geitenkaasboerderij 'Capricas': "Duurmelken is onnatuurlijk. De geiten hebben een paar maanden rust nodig, zodat de uiers bacterieel schoon kunnen worden. Het celgetal in de uier groeit namelijk. In de biologische sector zou het niet moeten"

Duurmelken kan ook als vorm van rust voor de geit gezien worden. Het leven van de geit is immers veel meer continu. Na het aflammeren zit de geit de eerste drie á vier maanden in een negatieve energiebalans. In deze periode is de kans op pensverzuuring groot, omdat de geit eigenlijk niet goed met het eiwitrijke voedsel om kan gaan. De energiebalans gaat langzaam weer naar de piek. Bij duurmelken is de energiebalans stabiel.

De dracht en het aflammeren vergen veel van de geit. Dit is vooral bij wat oudere geiten, vanaf drie jaar oud. Tijdens de dracht is er een verhoogde kans op mastitis en slepende melkziekte. Tevens geldt dat hoe ouder de geit, hoe groter de kans dat zij drie of meer lammeren draagt. Dit verhoogt de kans op dwarsliggende lammeren, wat meestal een keizersnede tot gevolg heeft. Door het aantal drachten bij met name de oudere geiten te verminderen, verhoog je hun gezondheid en gaan de geiten langer mee (Schuiling, 2007).

Arbeidsbesparing

Behalve bovenstaande heeft duurmelken nog meer voordelen. Het aanbod van de geitenmelk kan men nu over het hele jaar verspreiden, aangezien een gedeelte van de populatie gedurende de winter een goed productieniveau heeft. Door het verminderde aanbod van lammeren is op dit gebied een arbeidsbesparing in de lammertijd te vinden. (Schuiling, 2005).

5.2.3 Nadelen van duurmelken

Duurmelken heeft ook nadelen. Zo is er een verhoogde kans op schijndracht bij de geiten. Een mogelijke oplossing hiervoor is om de geiten die worden duurgemolken niet of nauwelijks in contact laten komen met de bok. Helaas is deze scheiding niet altijd mogelijk. Bijlichten zou een positief effect kunnen hebben om de kans op schijndracht te verkleinen, doordat de daglengte zo niet korter wordt. Dit in verband met de natuurlijke cyclus van de geit; ze wordt bronstig als de dagen korter worden. Het effect van blijlichten is echter nooit onderzocht (Schuiling, 2007).

De conditie van de duurmilkgeiten kan verhoogd zijn gedurende de winterperiode. Men moet vervetting zien te voorkomen, omdat dit een negatieve invloed kan hebben op onder andere de vruchtbaarheid. Dit kan door middel van een aangepast rantsoen in de winterperiode (Schuiling, 2005).

Een ander probleem kan zijn dat de genetische vooruitgang niet bevordert wordt als de hoog productieve dieren worden duurgemolken en alleen de nakomelingen van de dieren met een slechtere productie worden gebruikt voor de vervanging van de veestapel. Om de genetische vooruitgang toch te waarborgen is het een optie om de selectie van de duurmilkgeiten pas na enkele drachten te doen (Hulst, van der, 2007).

5.2.4 Kansen voor de biologische melkgeitenhouderij

Duurmelken heeft vele voordelen waar de nadelen niet tegen op wegen. Ook voor de biologische sector kan duurmelken een positieve bijdrage leveren aan het bokjesprobleem. Indien ongeveer 75% van de populatie duurgemolken wordt, houd je maar een derde van het huidige aantal bokjes over. Duurmelken alleen kan het probleem van de bokjes echter niet oplossen. Het op de markt zetten van bokjesvlees is nog steeds noodzakelijk. Het aantal

lammeren kan met behulp van duurmelken sterk verminderd worden, waardoor de afzet makkelijker zou moeten gaan. Mogelijkheden tot de afzet van biologische lammeren worden dan ook reëler (Schuiling, 2007).

Duurmelken

'De Groene Geit' laat het aan de leden zelf over of ze willen duurmelken of niet. Voor biologische geiten levert duurmelken minder goede resultaten op dan voor geiten in de gangbare sector. Dit wordt veroorzaakt door de verschillen in voer en productie van de geiten.

In de gangbare sector is het aantal lammeren al sterk gedaald door duurmelken. Vanuit de biologische gedachte zijn er geen redenen om duurmelken te verbieden. Minder vaak lammeren kan zelfs gunstig zijn voor het welzijn van de geit, omdat dracht de geit veel energie kost.

5.2.5 Imago

Geitenhouders zijn heel erg positief over duurmelken. Andere betrokkenen uit de keten zijn dit ook. Er worden immers minder (bok)lammeren geboren. Duurmelken gaat eigenlijk tegen het natuurlijke ritme in. De dierenbescherming heeft hier echter geen moeite mee. De houding van de consument is niet getoetst. Dit is niet gedaan omdat het voor de consument een 'te ver van mijn bed show' is. Voordat je een consument hebt uitgelegd wat duurmelken is en wat het allemaal inhoudt ben je een uur verder en dan moeten ze er ook nog een mening over vormen. Dit is niet te doen. (Schuiling, 2007).

Praktijkervaringen duurmelken

De fam. van de Ven heeft goede ervaringen met duurmelken.

Voordelen

- De geit hoeft in haar leven minder vaak te lammeren. Lammeren is erg zwaar voor de geit en voor het dierwelzijn is duurmelken daarom eerder beter dan slechter voor de geit. Voor jonge geiten is het aflammeren minder zwaar omdat die minder vervet zijn en daardoor minder snel last hebben van slepende melkziekte.*
- Het 'overschot' aan lammeren wordt kleiner. De opfok van lammeren is zeer arbeidsintensief en minder lammeren is dus ook voor de geitenhouder gunstig.*
- Minder 'einde lactatie geiten' en minder 'biestgeiten', wat de melkproductie ten goede komt.*

Nadeel

- Met name hoog productieve geiten zijn geschikt voor duurmelken. Deze hoog productieve geiten zijn ook zeer geschikt om mee te fokken. Tussen het duurmelken van en fokken met geiten moet dus een balans gevonden worden. De fam. van de Ven heeft dit jaar de hoog productieve geiten laten dekken/insemineren en daardoor zit de productie dit jaar onder de productie van voorgaande jaren.*

Mogelijke nadelen als slechte conditie van de uier en een negatieve invloed op het celgetal van de melk blijken er niet te zijn.

Bij de fam. van de Ven krijgen de geiten gemiddeld één keer in de drie jaar een lam. Dit houdt in dat per jaar 600 tot 700 lammeren geboren worden op het bedrijf. De langste duurmelk periode van een geit was 4,5 jaar.

5.3 Conclusie

Duidelijk is dat kunstmatige voortplantingstechnieken als Inseminatie en het seksen van sperma niet gewenst zijn in de biologische veehouderij. Biologische veehouders willen deze technieken liever van hun bedrijf weren, dan er andere problemen mee oplossen.

Fokkerij kan wel mogelijkheden bieden om het overschot aan lammeren in het algemeen te beperken. Hiervoor zou bijvoorbeeld geselecteerd kunnen worden op een hogere melkproductie per geit of op minder lammeren per worp. Over de consequenties van het selecteren op deze eigenschappen is echter nog weinig tot niets bekend, verder onderzoek zal dus nodig zijn.

Duurmelken lijkt een goede mogelijkheid om het aantal lammeren terug te dringen. Geen significant verschil in melkproductie tussen melkgeiten met 12 maanden lammer-interval en melkgeiten met 24 maanden lammer-interval is gevonden. De melk van de 24 maanden tussenlammertijd groep bevatte meer vet en eiwit (caseïne), welke een positief effect hebben op de verwerking van melk voor kaas. Het celgetal is niet significant verschillend tussen de groepen. Tevens vallen de ziektegevallen rondom de lammertijd weg bij duurmelken. De melkspreiding leidt tot een arbeidsbesparing in de gangbare lactatiepieken net als een arbeidsbesparing bij de verzorging van de lammeren. Nadelen zijn een verhoogde kans op schijndracht, een verhoogde conditie gedurende de winterperiode en verminderde genetische vooruitgang. Deze nadelen zijn met managementstrategieën op te lossen.

6 De consumptie van geitenvlees

In dit hoofdstuk worden een aantal elementen met betrekking tot de consumptie van (biologisch) geitenvlees besproken waarbij de nadruk ligt op de verkoopbaarheid in Nederland. Om te beginnen wordt ingegaan op de toenemende aandacht van de consument voor biologisch producten. Daarna wordt een beschrijving gegeven van de karakteristieken van geitenvlees. Vervolgens wordt aandacht besteedt aan de huidige vleesconsumptie van autochtone en allochtone Nederlanders met daarbij de vraag of geitenvlees in hun consumptiepatroon past. Tevens wordt ingegaan op de inzet van promotiemiddelen om de afzet van geitenvlees te stimuleren. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een conclusie.

6.1 Introductie

De productie van geitenvlees is een van de oudste en meest wijdverspreide vorm van veehouderij in de wereld. Op dit moment behoort de geitenhouderij tot de snelst groeiende veehouderij van de Verenigde Staten (Pennington, 2007). Ook de website van Meat&Meal, site voor managers in de vlees- en maaltijdindustrie, rapporteert over de groeiende populariteit van geitenvlees in de VS vanwege de heersende gezondheidstrend. Het vlees bevat namelijk veel minder calorieën, verzadigd vet en cholesterol in vergelijking met andere vleessoorten (Meat&Meal, 2006). Deze bevindingen veronderstellen uitstekende mogelijkheden voor de afzet van (biologisch) geitenvlees.

Over het algemeen zijn de mogelijkheden voor uitbreiding en ontwikkeling van de markt in geitenvlees echter in beperkte mate te realiseren. Het is onwaarschijnlijk dat het vlees door het overgrote deel van de Nederlandse consument zal worden gewaardeerd en geconsumeerd. Desondanks, kansen bestaan om de verkoop van geitenvlees te bevorderen. Diverse wetenschappelijke artikelen uit de Verenigde Staten leggen hierbij de nadruk op bewustwording van de vraag naar geitenvlees door de etnische consument (Harwell, 1998; Miller, 1998; Casey 1992).

Samen met de marketing gericht op de etnische consument bestaan twee andere potentiële niche markten voor geitenvlees: (1) consumenten die de nadruk leggen op gezondheid en daarom vlees met een laag vetpercentage prefereren, en (2) de restaurants die authentieke maaltijden of een gastronomisch menu aanbieden met daarin geitenvlees verwerkt (Engle et al, 2000; Harwell 1998). In paragraaf 6.6 wordt dieper op dit onderwerp ingegaan.

6.2 Biologische producten populair

Vraag naar biologische producten

In 2006 hebben Nederlanders bijna 10 procent meer geld uitgeven aan biologische producten dan in 2005. De gunstige economische situatie en de toegenomen bezorgdheid over het klimaat hebben de biologische sector doen groeien (Elsevier, 2007). Echter, van een kleine groep consumenten, ongeveer twee á drie procent van de Nederlandse huishoudens, zijn alle boodschappen volledig biologisch. In 2004 kocht bijna 80 procent slechts een enkele keer een biologisch product (Wertheim-Heck, 2005). Kortom, het biologische segment behoort, ondanks de toenemende populariteit, tot een relatief klein aandeel van de Nederlandse aankopen.

Nagenoeg elke supermarkt beschikt over een assortiment aan biologische producten. Steeds meer vlees en vleesproducten zijn naast de gangbare variant ook in een biologische variant verkrijgbaar. Veelal komt uit enquêtes onder consumenten naar voren dat men bereid is meer te betalen voor biologisch vlees, omdat biologische producten worden geassocieerd met verhoogd dierwelzijn, positievere milieuaspecten en hogere kwaliteit in vergelijking met

gangbare producten. Het daadwerkelijke koopgedrag bestaat echter vaker uit de keuze voor een goedkoper stuk gangbaar vlees. Aangenomen wordt dat hetzelfde principe geldt met betrekking tot geitenvlees. Ook dan heeft de goedkopere, gangbare variant de voorkeur. Echter, geitenvlees betreft voor autochtone Nederlanders een bijzonder product wat wellicht de mogelijkheid biedt het vlees als een exclusief product te positioneren in de markt. De exclusiviteit van het product kan in dat geval de meerprijs dat biologische productie met zich meeneemt, verantwoorden.

6.3 Karakteristieken van geitenvlees

Indeling

Geitenvlees wordt door de Nederlandse consument veelal geassocieerd met taai, sterk smakend vlees. Echter, onderscheid kan worden gemaakt in verschillende producten met verschillende eigenschappen. Een eerste onderscheid dient worden gemaakt tussen 'wit' en 'rood' geitenvlees. Het kenmerkende witte vlees is het resultaat van de voeding die jonge geiten de eerste 10-12 weken krijgen, namelijk melk. Dit vlees is zeer mals met een zachte wildsmaak. Op het moment dat de dieren ruwvoer gevoerd krijgen, wordt het vlees rood van kleur en tevens minder mals. In het geval van bokken dienen deze in de eerste drie maanden gecastreerd te worden vanwege intredende geslachtsrijpheid wat "een steeds sterker wordende, onaangename bokkensmaak" veroorzaakt (Kühnemann, 2003). Overigens wordt geitenvlees voornamelijk in drie typen ingedeeld: vlees van melklammeren, jonge geit en oude geit (Tabel 6.1). Deze driedeling wordt vaker gebruikt, maar met variatie in leeftijd en gewicht. Een standaardindeling lijkt niet beschikbaar.

Tabel 6.1: Soorten geitenvlees

	Leeftijd	Gewicht (kg)
1 Melklammeren	8-12 weken	6-8
2 Jonge geit	1-2 jaar	18-28
3 Oude geit	> 2 jaar	28+

Bron: Steele, 1996.

Andere termen om het onderscheid in geitenvlees aan te duiden zijn: *cabrito* en *chevon*. Cabrito (Spaans voor "kleine geit") is vlees van melklammeren die binnen een week worden geslacht. Chevon is vlees van oudere melklammeren (Engle et al, 2000; Pennington et al 2007). Echter, ook hier zijn verschillende opvattingen over de indeling.

Smaak en producten

Elk type vlees heeft zijn eigen smaak. Het vlees van melklammeren is neutraal van smaak en mals. Het vlees van iets oudere lammeren is rijper en daardoor typischer van smaak. Tenslotte heeft het vlees van oude geiten langere vezels en is daardoor taaier (Kühnemann, 2003). De eigenschappen van het laatste type maakt het vlees geschikt voor verwerking tot verse of gedroogde worst en stoofvlees.

In een blinde smaaktest met consumenten komt naar voren dat geitenvlees relatief goed scoort in vergelijking met rundvlees (Miller, 1998).

Praktijkervaringen geitenvleesconsumptie

Dhr. Voorbij (Biologische Schapenhouderij Lombok) vertelt over een recept voor de bereiding van bokkenballen dat zelfs op televisie werd uitgezonden. Voorheen maakte hij ook geitenham, maar met deze productie is hij gestopt vanwege te hoge arbeidskosten. Echter, gekookte en rauwe, gedroogde schapenham wordt nog wel geproduceerd en deze specialiteit wordt aangewezen als een "klantenbinder".

Bij de Groote Stroe wordt het vlees dat de oude melkgeiten oplevert, verwerkt tot onder andere hamburgers, koteletten, grill- en rookworst. Dhr. van Wenum (de Groote Stroe) zegt over deze producten: "Het is hartstikke lekker vlees".

Gedurende de Mond- en Klauwzeer (MKZ) crisis, een aantal jaar terug, verkocht ook Dhr. Cassuto (Geitenkaasboerderij Capricas) zijn geiten in Nederland. Op zich ging de verkoop wel goed, maar het middenstuk bleef altijd over. Het vlees uitsnijden is teveel werk, echter, de achter- en voorbout werden altijd wel verkocht. Voorheen werden ook de oude melkgeiten tot vleesproducten verwerkt, maar dat "kost vreselijk veel tijd."

6.4 Vleesconsumptie van de Nederlander

Vleesvoorkeur

In de top tien van populairste vleessoorten in Nederland wordt geen lams- of schapenvlees vermeld, laat staan geitenvlees. Achtereenvolgens in de ranglijst behoren rundergehakt, kipfilet en half-om-half gehakt tot de top drie van meest geliefde vleessoorten (PVE, 2004).

De aanschaf van vlees vindt voornamelijk plaats in de supermarkt en goedkoop vlees en goedkope vleesproducten zijn het meest verkocht. De duurdere vleessoorten worden vooral tijdens feestdagen verkocht (Tacken, 2001). Tevens bestaat een bekend gezegde over de Nederlandse eetgewoonten: 'Wat de boer niet kent, eet hij niet.' Dit gezegde geeft een beeld van de houding van Nederlanders ten opzichte van onbekende levensmiddelen. Ook geitenvlees behoort tot een onbekend product voor de (autochtone) Nederlandse consument. Over het algemeen leidt deze onervarenheid er toe dat geitenvlees met afkeur wordt beoordeeld. De acceptatie van geitenvlees als een regulier product zal naar alle waarschijnlijkheid heel langzaam groeien voor consumenten met een traditionele voorkeur voor rund- en varkensvlees (Harwell, 1998).

Besteding

Algemeen bekend is dat Nederland nauwelijks een uitgebreide eetcultuur heeft. Een standaard Nederlands gezin eet de avondmaaltijd op een vast tijdstip en trekt daar hooguit een half uur voor uit. Deze beperkte toewijding aan de maaltijd resulteert tegelijkertijd in een lager bestedingspatroon voor voedsel. Over het algemeen zijn Nederlanders zeer prijsbewust in hun aanschaf voor levensmiddelen. Prijs wordt daarom gezien als een belangrijk aankoopcriterium voor vlees (Tacken, 2001). Geitenvlees is een relatief duur product, zeker wanneer het op biologische wijze is geproduceerd, hetgeen afzet creëren in Nederland niet makkelijker maakt.

Praktijkervaringen autochtone consument

Dhr. Voorbij (Biologische Schapenhouderij Lombok) vertelt: "Mensen associëren geitenvlees met armoede en een sterk Nederlands vooroordeel is dat geiten stinken." Ook Dhr. Rijks

(Natuurslagerij Rob Rijks) herkent de negatieve houding van klanten ten opzichte van geitenvlees. Hij benoemt Frankrijk als "geitenland" waar men wel interesse heeft in het vlees. Nederlanders hebben de voorkeur voor varkensvlees. "In Italië is het kalfsvlees, in Frankrijk geitenvlees en in Nederland varkensvlees" is zijn uitspraak hierover. Volgens Dhr. Cassuto (Geitenkaasboerderij Capricas) kent de autochtone Nederlandse consument het vlees niet en wil het daardoor niet.

Tenslotte is de Nederlandse consument in vergelijking met consumenten in het buitenland niet gewend om veel geld en tijd aan eten te besteden, wat een nadeel vormt voor het relatief dure geitenvlees volgens Dhr. Jorissen (directeur Pali Group).

6.5 Vleesconsumptie van de allochtone Nederlander

Vleesvoorkeur

Momenteel komt de vraag naar geitenvlees voornamelijk van de etnische minderheden in ons land. Deze etnische minderheden besteden vaak veel aandacht aan het behoud van hun identiteit binnen de dominante cultuur waarin ze leven. Om identiteit en traditie te waarborgen wordt, naast religie, ook de voorkeur gegeven aan een bepaald voedsel, zoals de consumptie van geitenvlees. (Harwell, 1998)

Van de totale Nederlandse bevolking per 1 januari 2007 van 16,4 miljoen mensen, zijn 3,2 miljoen mensen van allochtone afkomst. Iemand wordt tot de allochtonen gerekend als tenminste één van de ouders in het buitenland is geboren (CBS, 2007). Mensen van allochtone afkomst, waarvan vooral Turken en Marokkanen, kopen veel grotere hoeveelheden vlees dan autochtone Nederlanders. Bij alle allochtonen is kip de meest populaire vleessoort gevolgd door lams- en schapenvlees als voorkeur bij Turken en Marokkanen (PVE, 1998). Bovendien bestaan vrijwel geen religieuze of culturele taboes met betrekking tot het consumeren van geitenvlees, wat bijvoorbeeld wel geldt voor de consumptie van rund- en varkensvlees (Casey, 1992; Steele, 1996).

Het is gebleken dat geitenvlees met regelmaat wordt geconsumeerd in landen van Zuid-Europa, Zuid-Amerika, Azië en Afrika. In Zuid-Europa zijn in Griekenland, Italië en Spanje liefhebbers van het vlees te vinden. Deze consumenten van diverse continenten hebben over het algemeen een voorkeur voor het vlees van melklammeren en jonge geiten. Een uitzondering hierop zijn moslims en bepaalde Afrikaanse bevolkingsgroepen; zij prefereren oudere geiten. Tevens ligt hun voorkeur meestal bij het zelf uitvoeren van de slacht (Harwell, 1998).

Naar verwachting bestaat de grootste potentie voor de verkoop van geitenvlees bij consumenten die aanhanger zijn van de Islam. Traditioneel gezien is geitenvlees onderdeel van de islamitische eetcultuur. Echter, producten gericht op moslims dienen te voldoen aan bepaalde voorschriften. In het geval van geitenvlees dient de geit op een bepaalde manier te worden geslacht, *halal* genoemd.

Besteding

Geitenvlees is een relatief "high ticket" item. Dit gegeven lijkt in contrast te staan met het relatief laag besteedbaar inkomen van de etnische consument, maar het tegendeel is waar. Deze groep consumenten zijn gewend om een groter aandeel van het inkomen te spenderen aan voedsel in vergelijking met de Nederlandse consument. Verder worden geiten vaak geslacht voor speciale gelegenheden. De consumptie van geitenvlees is dan ook sterk gerelateerd aan feestdagen, voornamelijk religieuze vieringen. De vraag naar geitenvlees is het hoogst aan het begin en het eind van de Ramadan; een belangrijk periode voor moslims waarin wordt gevast tussen zonsopgang en zonsondergang. Tevens is de vraag naar geitenvlees hoog tijdens Kerst en Pasen (Knudson, 2006). Prijzen worden in dergelijke periodes van minder belang geacht (Harwell, 1998). Echter, de prijzen van biologisch geitenvlees worden door deze groep consumenten veelal te hoog bevonden.

Praktijkervaringen allochtone consument

Volgens Dhr. Cassuto (Geitenkaasboerderij Capricas) hebben allochtonen de voorkeur voor schapenvlees, maar als dat niet verkrijgbaar is dan willen ze graag geitenvlees. Verder zien Natuurslagerij Rob Rijks en Biologische Schapenhouderij Lombok beiden geen potentie in bevordering van de afzet gericht op moslims, want die willen volgens hen te weinig voor het vlees betalen.

Ook Dhr. Verhoeven (voorzitter van de Groene Geit) en Dhr. Jorissen (directeur Pali Group) beamen dat allochtonen het vlees te duur vinden.

6.6 Promotie

Potentiële doelgroepen

De etnische consument wordt in de Amerikaanse literatuur als de meest geschikte doelgroep voor de afzet van geitenvlees bestempeld gezien de bekendheid met het vlees. Echter, deze groep consumenten is in mindere mate bereid een hoge prijs voor het vlees te betalen.

Naast de etnische minderheden als doelgroep bevindt de overige vraag zich in de gezondheidssector en de 'yuppie community' die geitenvlees zien als een fijnproevers item. Tot nu toe zijn dat relatief kleine groepen, maar deze niche markt lijkt open voor ontwikkeling. (Harwell, 1998). Om de doelgroep met betrekking tot de gezondheidssector te bereiken, dienen duidelijk de voordelen van het vlees te worden gecommuniceerd. Het belangrijkste aspect is het zeer lage vetpercentage, gevolgd door het lage cholesterolgehalte.

Het bereiken van 'de fijnproevers' vraagt een meer culinaire insteek. Restaurants hebben hierbij de potentie om een grote rol te spelen in de ontwikkeling van de vraag naar geitenvlees. Consumenten die nog nooit geitenvlees hebben geproefd, zijn waarschijnlijk terughoudend in de aankoop van een rauw product in de supermarkt of bij de slager aangezien ze niet weten hoe de bereiding dient te gebeuren. Echter, een consument zal wellicht wel bereid zijn geitenvlees te proeven als het vlees op een goede manier is klaargemaakt en gepresenteerd als een speciaal gerecht in een restaurant (Miller, 1998). Om hierop in te spelen zijn aantrekkelijk geprijsde menu's een mogelijkheid om mensen over de streep te trekken. Een menu dat geheel bestaat uit geitenproducten (bijvoorbeeld salade geitenkaas vooraf, hoofdgerecht geitenbout en als afsluiting geitenmelkijs) zal weleens de nieuwsgierigheid van klanten kunnen prikkelen om bekend te raken met geitenvlees.

Bewustwording

Geitenkaas is momenteel een geliefd product en zelfs geitenmelk is mondjesmaat in de gangbare supermarkten verkrijgbaar. Waar veel consumenten zich niet bewust van zijn, is de totstandkoming van deze producten. Producten van zuivel zijn afkomstig van de melk van dieren die daartoe gehouden dienen te worden. Simpel gezegd; geen dieren, geen zuivel. Vanuit dit oogpunt dienen consumenten van (geiten)zuivelproducten op de consequenties van hun eetpatroon te worden gewezen. Met behulp van deze bewustwording kan mogelijk de geitenvleesconsumptie worden gestimuleerd. De vraag is wel in hoeverre deze strategie met succes kan worden ingezet.

Praktijkervaringen geitenzuivelconsumptie

Naast het eten van kaas en drinken van melk, hoort de consumptie van het vlees er ook bij, luidt de visie van de Groote Stroe. Het transport van de overbodige lammeren naar landen als Frankrijk en Spanje wordt gezien als "het beroerdste van het vak."

Bijna niemand realiseert zich dat op het moment dat je zuivel gebruikt, je ook te maken krijgt met het vlees. Soms willen klanten zelfs vegetarische kaas, maar dan nog heb je de dieren nodig voor de melk. "Als je als consequent wilt zijn, moet je veganist zijn."

Marketing

Om de verkoop van producten succesvol te laten verlopen is de inzet van promotiemiddelen van groot belang. Een bekend model in de marketingsector is het AIDA model: Attention, Interest, Desire en Action. Dit model beschrijft de fasen waarin consumenten zich bevinden met betrekking tot de aankoop van producten. Om te beginnen dient de aandacht (Attention) van de consument te worden getrokken. Deze eerste stap kan verwezenlijkt worden met gebruikmaking van een aantrekkelijke campagne. Vervolgens kan interesse (Interest) voor het product worden opgewekt door middel van het aanreiken van voor de consument relevante informatie. Een voorbeeld is het benadrukken van de gezondheidsaspecten van het vlees om tegemoet te komen aan de toenemende vraag naar gezonde producten. Op deze manier zal de vraag (Desire) toenemen en uiteindelijk resulteren in de aankoop van het product (Action). Let wel, de vraag dient samen te gaan met het aanbod van het product. Een onbetrouwbare en ontoereikende bevoorrading van geitenvlees wordt als een van de

belangrijkste redenen genoemd door restauranthouders om gerechten met geitenvlees van de menukaart te halen (Miller, 1998). De biologische geitensector heeft echter over het algemeen eens per jaar lammeren, wat geitenlamsvlees tot een seizoensproduct maakt. Een ander seizoensgebonden product is asperge; een product waarvan de consument op de hoogte is van de beperkte verkrijgbaarheid. Dit product staat bekend als 'het witte goud' en juist de exclusiviteit van de verkrijgbaarheid draagt bij aan de gewildheid ervan. Schaarse producten zijn namelijk geliefd bij de consument. Mogelijk kan hetzelfde effect gerealiseerd worden met betrekking tot geitenlamsvlees indien dit gegeven gecommuniceerd wordt naar de consument.

Veelal maakt de consument aankoopbeslissingen gebaseerd op irrationele overwegingen. Niet alle informatie over een product wordt uitvoerig geëvalueerd, maar vaak komt een groot deel van een beslissing voort uit emotie. In het kader van het opzetten van een campagne dient men daar bewust van te zijn. Door gebruikmaking van aantrekkelijke foto's en pakkende, leesbare tekst kan dit gerealiseerd worden. Met andere woorden, de beleving ten opzichte van het product dient een positief gevoel bij de consument achter te laten.

Praktijkervaringen promotie

Een promotieactie voor geitenvlees kan bijvoorbeeld door benaming "Groene hart geit". Geef het een merk. De witte melkgeiten zijn van een Oudhollands ras; promoot dat gegeven. Ook zijn kwaliteit en uitstraling erg belangrijk! Focus op het gezondheidsaspect en een mooie verpakking om het product aan te prijzen. Deze aspecten zijn volgens Dhr. Rijks (Natuurslagerij Rob Rijks) van belang om de verkoop van geitenvlees te stimuleren. "Biologisch is een beleving" volgens hem.

Dhr. Cassuto (Geitenkaasboerderij Capricas) spreekt ook over de mogelijkheden van een promotiecampagne om de verkoop te stimuleren. Volgens hem werd geitenkaas 30 jaar geleden ook niet gegeten, maar is nu erg populair. Hetzelfde geldt voor sushi en andere producten. "Mensen moeten eraan wennen, je moet er tijd aan geven." Het geitenvlees dient hoog te worden gepositioneerd; als een exclusief product in de markt worden gezet. Dus niet gericht op prijsverlaging. Ook sprak Dhr. Voorbij (Biologische Schapenhouderij Lombok) positief over de verkoop van het vlees mits voldoende aandacht aan promotie wordt besteedt.

Het Productschap Vee, Vlees en Eieren (PVE) zegt: "In praktijk blijkt de onbekendheid van geitenlamsvlees een probleem te zijn. Bovendien zal, net als bij lamsvlees van schapen, de "aibaarheid" van het dier een belemmering voor een grootschaliger consumptie zijn."

6.7 Conclusie

Aan de hand van wetenschappelijke literatuur kan verondersteld worden dat geitenvlees een groeiende markt betreft. Redenen hiervoor zijn de positieve gezondheidsaspecten van het vlees wat aansluit op de heersende gezondheidstrend en de fijnproever die interesse heeft in nieuwe, culinaire ervaringen. Maar bovenal worden etnische minderheden die al bekend zijn met het vlees, als een zeer potentiële doelgroep gezien. Echter, deze literatuur is voornamelijk afkomstig uit de Verenigde Staten wat de vraag oproept of hetzelfde voor de Nederlandse markt geldt. Bovendien komt uit interviews met diverse schakels in de geitensector naar voren dat zowel autochtone als allochtone consumenten geen interesse tonen in de consumptie van (biologisch) geitenvlees. Autochtone consumenten zijn nauwelijks bekend met het vlees en zijn net als allochtone consumenten niet bereid om veel geld voor het vlees te betalen. Ondanks deze sterk aanwezige knelpunten wordt verkoop van geitenvlees wel mogelijk geacht met behulp van een gedegen promotie.

7 Discussie

Hieronder worden aan de hand van de opgestelde deelvragen alle aspecten uit het rapport bediscussieerd en samengebracht.

1. *Hoe ziet de sector van de biologische geitenhouderij er uit op het gebied van bedrijfsvoering, samenwerking en regelgeving?*

Biologische geitenhouders zijn te verdelen in twee groepen: de zelfzuivelaars en de melkleverende geitenhouders. De zelfzuivelaars zijn met een zelfstandig en ambachtelijk karakter gericht op lokale en kleinschalige verkoop, terwijl de melkleverende geitenhouders meer gericht zijn op schaalvergroting en economische productie.

De (biologische) melkgeitensector in Nederland is goed georganiseerd en is bewust bezig met de ontwikkeling van de sector en de problemen in de sector. Zo is het VKGN bezig met regelgeving voor een verantwoorde afzet van de boklammeren binnen KwaliGeit. Voor de biologische melkgeitenhouders heeft "De Groene Geit" zich weten te ontwikkelen als de cohesie voor het biologische segment. De vereniging is actief met actuele onderzoekthema's. "De Groene Geit" houdt zich ook bezig met het bewerkstelligen van een verantwoorde overgang van biologische lammeren naar het gangbare circuit. Dat deze overgang goed verloopt is zeer belangrijk voor het imago van de sector. Dierwelzijn moet in acht genomen worden en daarom vindt overleg plaats met de Dierenbescherming over het voor dierwelzijn keuren van bokkenmesterijen.

De biologische melkgeitenhouderij wordt gecertificeerd en gecontroleerd door Skal. Als toezichthoudende instantie mag Skal ontheffingen verlenen op de regelgeving. Zo was in de afgelopen jaren toegestaan om lammeren op een biologisch bedrijf op gangbare wijze op te fokken. Het was toegestaan om de lammeren gangbaar melkpoeder te voeren. Deze ontheffing komt echter te vervallen; per 1 januari 2008 dienen alle geiten op een biologische geitenhouderij 100% biologisch gevoerd te worden.

2. *Wat zijn de ervaringen van verschillende biologische geitenhouders met betrekking tot de wijze van opfok en afzet van de lammeren?*

Opfok

Iedere geitenhouder heeft zijn eigen voorkeur voor de wijze van opfok. Opvallend is dat grote verschillen in mening bestaan over de manieren van opfok. Het is niet duidelijk welke wijze de beste is voor het dierwelzijn en het laagste uitvalspercentage oplevert. Uit de gehouden interviews is gebleken dat met name sterke meningen bestaan over het functioneren van (grote) bokkenmesterijen. Geitenhouders staan niet altijd even positief tegenover deze mesterijen vanwege de vermeende hoge uitval, de mindere aandacht voor de geiten en de overbrenging van ziekten. Pali Group bezit een aantal mesterijen in Nederland. Om het imago van de sector te waarborgen is contact gelegd met de Dierenbescherming om het dierwelzijn op deze mesterijen te toetsen.

Afzet Lammeren

Een klein percentage geitenhouders (zowel biologisch als gangbaar) fokt de nuchtere lammeren zelf op tot slachtbaar lam. De meeste geitenhouders verkopen hun nuchtere lammeren binnen een week na de geboorte aan de mesterijen. Zodra de lammeren 4 á 5 weken oud zijn, zo goed als allemaal gangbaar opgefokt, gaan ze levend op transport naar Frankrijk, Spanje en Italië. Dit levende transport ligt op dit moment stil vanwege uitbraken van Blauwtong. Op het moment worden alle lammeren in Nederland geslacht en als karkassen geëxporteerd. Voor de geitenhouders is dit geen probleem omdat zij hun lammeren nog steeds kwijt kunnen. Het probleem is echter dat, wanneer een lam in

Nederland geslacht is, het een Nederlands product is. Aangezien men in het buitenland liever een 'binnenlands' product wil, loopt de export terug waardoor in Nederland een overschot aan vlees ontstaat. Een andere mogelijkheid om de karkassen af te zetten is nog niet gevonden.

3. Is het mogelijk op biologisch verantwoorde wijze het lammerenoverschot te beperken?

Onderzoek is gedaan naar foktechnische maatregelen en duurmelken om het lammerenoverschot op biologische wijze te beperken.

Gebleken is dat seksen van geitensperma geen mogelijkheid is. Ten eerste is nog niets bekend over seksen van sperma bij geiten. Ten tweede wordt kunstmatige inseminatie nog niet veel toegepast bij geiten, hetgeen wel nodig zou zijn om gebruik te kunnen maken van gesekst sperma. Ten derde is met ingrepen bewerkstelligde voortplanting, waar het gebruik van gesekst sperma onder valt, verboden voor de biologische veehouderij (Skal, 2007-4).

Selectie voor bepaalde eigenschappen en duurmelken zijn beide wel geschikt om op biologisch verantwoorde wijze het aanbod van lammeren terug te dringen. Echter, wanneer deze mogelijkheden tegelijk toegepast worden kan dit dilemma's opleveren.

De ervaringen met duurmelken blijken zeer positief. Het heeft, voor zover nu bekend, geen nadelige gevolgen voor de gezondheid en het welzijn van de geit en is geschikt om op biologisch verantwoorde wijze het aanbod van lammeren terug te dringen. Echter, niet alle geiten zijn even geschikt voor duurmelken. Geiten met een hoge melkproductie zijn meer geschikt voor duurmelken dan geiten met een gemiddelde of lage melkproductie. Het probleem is nu, dat wanneer men gericht wil fokken op een hogere melkproductie, de geiten met de hoogste melkproductie gebruikt moeten worden als ouderdieren voor de volgende generatie. Hieruit volgt het dilemma dat een hoogproductieve geit niet op hetzelfde moment gebruikt kan worden voor zowel het produceren van de volgende generatie, als voor duurmelken. Hierin zal dus elk jaar een keuze gemaakt moeten worden; duurmelken of selectie als ouderdier? Naast selectie voor een hogere melkproductie, is er ook de mogelijkheid te selecteren op het aantal lammeren per worp. Dit lijkt op zichzelf een mogelijkheid, maar wanneer duurmelken wordt toegepast, zou het terugdringen van het aantal lammeren per worp de selectie voor hogere melkproductie juist tegenwerken. Immers, wanneer men kiest een hoogproductieve geit te selecteren als ouderdier, zou men juist zoveel mogelijk nakomelingen van deze geit willen.

Een combinatie van duurmelken en gericht fokken op hogere melkproductie is op basis van de informatie in dit rapport de beste oplossing om het aanbod van lammeren op biologisch verantwoorde wijze te beperken.

Selectie voor hogere melkproductie en duurmelken ondervinden geen problemen wat betreft regelgeving. Dit zal in de toekomst waarschijnlijk zo blijven. Duurmelken en fokkerij zijn immers, voor zover nu bekend, niet nadelig voor het welzijn van het dier en leveren geen slechtere kwaliteit op van de geitenmelk.

Er wordt niet verwacht dat duurmelken het imago van de geitensector zal schaden. Duurmelken wordt wellicht enerzijds gezien als onnatuurlijk voor de dieren en daarom dieronvriendelijk geacht, anderzijds heeft de gemiddelde burger onvoldoende kennis over de techniek van duurmelken, waardoor mogelijk het onderwerp hen niet veel zegt en dus geen invloed zal hebben op het imago.

4. *Wat is de houding van de Nederlandse consument ten opzichte van (biologisch) geitenvlees en biedt dit mogelijkheden tot stimulering van de afzetmarkt?*

Houding van de Nederlandse consument ten opzichte van geitenvlees

De autochtone consument heeft onvoldoende kennis over het bereiden en consumeren van geitenvlees. Tevens bestaat een negatief vooroordeel over de smaak van geiten(lams)vlees en wordt de geit geassocieerd met armoede. Bovendien zijn autochtone Nederlanders over het algemeen niet bereid om relatief veel geld aan eten te besteden. Laatst genoemde aspect geldt tevens voor de allochtone consument, ondanks het feit dat deze groep een groter aandeel van het inkomen aan de maaltijd uitgeeft en bekend is met de bereiding en consumptie van het geitenvlees. De allochtone consument wordt dan ook niet gezien als een potentiële doelgroep voor de afzet van biologisch geitenlamsvlees.

Afzet geitenvlees

Ervaringen met de afzet van geiten(lams)vlees zijn in eerste instantie niet erg positief te noemen. Het is gebleken dat de vraag naar geitenvlees door zowel de autochtone, als de allochtone Nederlandse consument, momenteel te beperkt aanwezig is om een rendabele afzet binnen Nederland te kunnen verwezenlijken.

Over het algemeen wordt echter de stimulering van de vraag naar het geitenvlees wel mogelijk geacht met behulp van een gedegen promotie, waarin de meerwaarde van het biologische product centraal staat. Vanwege de kleinschaligheid van de sector, heeft een promotie de meeste kans van slagen wanneer de hele sector zich er voor inzet. Ondanks de positieve houding ten opzichte van promotie dient men zich niet blind te staren op deze mogelijkheid om het 'bokjesprobleem' te verhelpen. De verwachting is namelijk dat de Nederlandse consument niet gemakkelijk te verleiden is tot het consumeren van een onbekende vleessoort als geitenvlees.

8 Conclusies en aanbevelingen

In dit hoofdstuk wordt met behulp van de discussie in Hoofdstuk 7 de hoofdvraag van het onderzoek 'wat zijn de mogelijkheden om op een rendabele wijze geiten(bok)lammeren biologisch op te fokken, deze in Nederland te slachten en af te zetten en wat zijn de mogelijkheden om het aanbod van lammeren te beperken?' beantwoordt. Vervolgens worden aanbevelingen gedaan met betrekking tot het onderzoek zelf en voor mogelijk vervolgonderzoek.

8.1 Conclusie

De opfok van geiten(bok)lammeren vindt op verschillende wijzen plaats in Nederland, de prijs van biologisch voer met het ontbreken van vraag naar biologisch geitenlamsvlees maakt biologische opfok onrendabel. Daarom gaat het overgrote deel van alle biologische geiten(bok)lammeren de gangbare opfok in, met uitzondering van de opfok ten behoeve van bedrijfsuitbreiding(en). De slacht van de geiten(bok)lammeren vindt vanwege het vervoersverbod in verband met Blauwtong noodgedwongen plaats in Nederland.

Op dit moment is er nog geen mogelijkheid om biologisch geitenlamsvlees af te zetten in Nederland. Dit komt door de negatieve smaakperceptie waarmee het product wordt geassocieerd en de hoge prijs van het vlees die de Nederlandse consument niet bereid is om te betalen.

Duarmelken blijkt binnen de biologische regelgeving een zeer goede mogelijkheid te zijn om het aanbod te beperken. Het toepassen van duarmelken levert een reductie van tweederde op het jaarlijkse aanbod van geiten(bok)lammeren. Indien duarmelken binnen de biologische sector wordt toegepast daalt het aanbod van geiten(bok)lammeren van 34.000 naar circa 11.000 per jaar. Duarmelken heeft zover bekend geen nadelen voor het welzijn van het dier en de houder. Het enige te noemen dilemma is dat de hogere productiedieren het meest geschikt zijn voor duarmelken, terwijl deze dieren ook juist de voorkeur hebben als 'moederdier' vanuit foktechnisch perspectief.

8.2 Aanbevelingen

Tijdens het onderzoek zijn verschillende punten met betrekking tot de melkgeitenhouderij sector gepasseerd, die voor de sector van belang zijn om aandacht of (vervolg)onderzoek aan te besteden.

Promotie

In Nederland bestaat momenteel nog geen vraag naar geiten(lams)vlees. Meerdere actoren uit de melkgeitensector zijn van mening dat een goed opgezette promotiecampagne tot een grotere vraag naar het vlees kan leiden. De volgende aspecten zijn daarbij van belang:

– Bekendheid bevorderen

Een geitenlamsvlees promotiecampagne dient zich in eerste instantie te richten op het bekend maken van het vlees op het gebied van smaak, toepassing en bereidingswijze. Hierbij kan gedacht worden aan het laten proeven van geitenvleesgerechten, het aanreiken van recepten en het geven van kookdemonstraties. Eventuele ten onrechte bestaande veronderstellingen over negatieve aspecten van het geitenlamsvlees dienen tijdens een campagne worden geneutraliseerd.

– Exclusiviteit van het product benadrukken

In het bijzonder kan de consument die op zoek is naar nieuwe eetervaringen, de zogenaamde fijnproever, als een interessante doelgroep worden gezien. De veronderstelling is dat deze groep meer geneigd is om onbekende voedingsmiddelen uit

te proberen en bereid is om voor exclusievere producten meer te betalen. De seizoensgebondenheid van het geitenlamsvlees kan expliciet worden gecommuniceerd om de exclusiviteit van het product te benadrukken. Een promotiecampagne voor dit type consument is mogelijk het meest geschikt via de hogere klasse restaurants, boerenmarkten, kookbeurzen en dergelijke.

Deze veronderstellingen dienen echter worden onderzocht op toepasbaarheid en effectiviteit. Het is maar de vraag of de campagne landelijk dient worden opgezet aangezien het niet waarschijnlijk is dat de gehele Nederlandse bevolking als potentiële doelgroep geldt. Verder onderzoek in het kader van promotie is daarom aan te raden.

Imago

Het imago van de melkgeitensector in Nederland is zeer goed en dient gekoesterd te worden. Eventuele verborgen gebreken van de sector als 'transport van levende dieren' en 'mogelijke slacht op het erf' zouden de jonge sector ernstige schade kunnen toebrengen wanneer dit gegeven bekend wordt. Het is daarom van belang dat de sector collectief op zoek gaat naar mogelijkheden om het overschot aan geiten(bok)lammeren verantwoord af te zetten ten behoeve van het imago. Eventuele mogelijkheden zijn:

– Invoeren VKGN-regel

In de VKGN-regelgeving kan worden vastgelegd dat de melkgeitenhouders hun geiten(bok)lammeren op een verantwoorde wijze dienen af te zetten. Hierdoor beschermt de sector zich tegen mogelijke misstanden op het erf en de daaruit voortkomende bedreiging voor het imago.

– Stopzetten transport van levende dieren

Op dit moment is het internationale transport van levende geiten verboden vanwege Blauwtong in (west-)Europa. Mocht dit verbod worden opgeheven dan is de vraag of het hervatten van het transport wel wenselijk is. De negatieve klank die bij het varkens- en runderentransport heerst, kan overslaan op die van de geiten. Blijven slachten in Nederland zou beter zijn voor het imago en daarom is het aan te bevelen verder uit te zoeken of hier mogelijkheden voor zijn.

Sector

De melkgeitenhouderij sector in Nederland is groeiende en georganiseerd. Binnen de sector zijn echter nog onbekende gebieden en verschillende gedachten over de meest optimale bedrijfsvoering. Tevens zijn specifieke gegevens over de sector niet of nauwelijks beschikbaar.

– Manier van opfokken

Tijdens de vele interviews met spelers in de geitensector bleek dat iedereen een andere opfokwijze van geiten(bok)lammeren toepast. Het gebruik van biest of melkpoeder is een keuze die gemaakt wordt door de melkgeitenhouder zelf of op aandringen van de afnemer. Wetenschappelijk onderzoek naar de voor- en nadelen van de verschillende methoden van opfok is nog niet verricht. Ook bestaat onduidelijkheid over welke methode van opfok het laagste uitvalpercentage oplevert. Onderzoek hiernaar is aan te bevelen.

– Cijfers over geiten

Gebleken is dat de geitensector nog vaak wordt weggeschoven binnen andere sectoren. Zo zijn cijfers bijvoorbeeld vaak gemengd met de schapensector en worden slachtkosten gelijkgesteld aan grotere diersoorten. De (biologische) geitenhouders dienen meer aan te dringen op een 'eigen' plek op het gebied van cijfers, omdat een sector die goed kan worden weergegeven in cijfers overzichtelijker en toegankelijker is voor onderzoek en andere geïnteresseerden.

Referenties

Literatuur

Bakker, J (2006). *Bio-Monitor jaarrapport 2006*. p. 28

Berkhout, P. en Bruchem, C. v. (2007). *Landbouw economisch bericht 2007*. p. 19 en 20. Landbouw Economisch Instituut (2007).

Casey, N.H. (1992). *Goat meat in human nutrition*. Department of Livestock Science, Faculty of Agriculture, University of Pretoria, South Africa.

Eekeren, N. v. (2007). *Economisch perspectief; deel 8 Geitenhouderij*. Ekoland november 2007

Engle, C., Greaser, G. and Harper, J. (2000). *Meat Goat Production. Agricultural Alternatives*. Pennsylvania State University, College of Agricultural Sciences, Agricultural Research and Cooperative Extension.

Europese Gemeenschappen, (2000). *Biologische Landbouw- Gids betreffende de communautaire regelgeving*. Luxemburg: Bureau voor officiële publicaties der Europese Gemeenschappen.

Harwell, L., Pinkerton, F. (1998). *Consumer Demand for Goat Meat*. Meat Goat Production Handbook, University of Clemson.

Heijden, C. v. d. (2005). *Huisverkoop Biologisch Vlees – Handboek*. Wageningen: Agrotechnology and Food Innovations B.V. & Utrecht: Biologica.

Hulst, van der, M., (2007). *Duurmelken al flink ingeburgerd in Nederlandse geitenhouderij*, interview met Schuiling, E.H.J., Nieuwe Oogst p. 10-11

Knudson, W.A. (2006). *Market Opportunities for Meat Goats. The Strategic Marketing Institute Working Paper*. Michigan State University.

Kühnemann, H. (2003). *Geiten houden. Praktische kleinveebibliotheek*. Tirion Uitgevers, Baarn. ISBN 90-5210-503-0.

Landbouw Economisch Instituut (2007). *Land- en tuinbouwcijfers 2007*.

Lucy, M.C. (2007). Fertility in high-producing dairy cows: reasons for decline and corrective strategies for sustainable improvement. Society of Reproduction and Fertility supplement, Volume 64, p. 237-254.

Mara, L., Dattena, M., Pilichi, S., Sanna, D., Branca, A., Cappai, P. (2007). Effect of different diluents on goat semen fertility. *Animal Reproduction Science* 102, p. 152:157.

Meeusen, M., Wijnands, J., Kijlstra, A., Boekhoffs, M. (2005). *Zicht op dierlijke biologische ketens*, Den Haag: LEI, p. 42-50.

Miller, P. (1998). *Consumer Acceptance of Goat Meat*. Meat Goat Production Handbook, University of Clemson.

Nauta, W., Groen, A., Roep, D., Veerkamp, R., Baars, T., (2003). Visie op fokkerij voor de biologische landbouw.

Paauw, M. (2007). *Naamsbekendheid moet beter*, maart 2007, Geitenhouderij, p. 11.

Pennington, J., McCarter, M., Wall, C. (2007). *Marketing of Meat Goats*. University of Arkansas, United States Division of Agriculture and County Governments Cooperating.

Productschap Vee, Vlees en Eieren (1998) *De vleesaankopen van etnische minderheden in Nederland*. Juni 1998, rapportnummer 9819.a.

Productschap Vee, Vlees en Eieren (2004). *Vlees Cijfers en Trends 2004, Marktverkenning over het consumptiegedrag in een dynamische samenleving*. Voorlichtingsbureau Vlees en Productschappen Vee, Vlees en Eieren.

Productschap Vee, Vlees en Eieren (2006). *Statistisch Jaarrapport 2006*. Voorlichtingsbureau Vlees en Productschappen Vee, Vlees en Eieren.

Productschap Zuivel (oktober 2007). Geitenmelksector.

1. Productschap Zuivel, 2003, *Nederlandse geitenmelksector: meer structuur moet leiden tot meer markt*.
2. Productschap Zuivel, 2007, *Presentatie Geert Koopstra*
3. Productschap Zuivel, 2007, *Jaaroverzicht Geitenmelksector 2006*
4. Productschap Zuivel, 2006, *Feiten over Geiten*
5. Productschap Zuivel, 2006, *Feiten over biologische Geiten*

Salama, A.A.K. (2005). *Modifying the lactation curve in dairy goats: effects of milking frequency, dry period, and kidding interval*, 2005a

Salama, A.A.K. (2005). *Effect of pregnancy and extended lactation on milk production in dairy goats milked once daily*, 2005b, J. Dairy Sci. 88:3894-3904

Schuiling, E.H.J. (2005). *Duurplemelken tegen pieken en werkdruk*, juli 2005, Geitenhouderij

Schuiling, E.H.J. (2006). *Nieuwsbrief nummer 5 Project Duurplemelken*, november 2006, www.verantwoordeveehouderij.nl geraadpleegd op 24-10-07

Schuiling, E.H.J., *persoonlijk gesprek*, 21-11-2007

Senger, P.L. (2005). *Pathways to pregnancy and parturition*. p. 147.

Shelton, M. (1978). *Reproduction and breeding in goats*. Journal of Dairy Science 61(7) 994:1010.

Skal Certificatie Biologische Productie. (2006). *Skal-Normen Skal-R22* Zwolle: Stichting Skal.

Skal, 2007, www.skal.nl (24 Oktober 2007)

- a. Skal, 2003, *Verordening (EEG) Nr. 2092/91- Bijlage II*
- b. Skal, 2006, *Informatieblad Dierlijke Productie*
- c. Skal, 2007, *Skal Certificatie Biologische Productie*
- d. Skal, 2007, *Verordening (EEG) Nr. 2092/91- Bijlage II*
- e. Skal, 2007, *Mondelinge mededeling, telefoongesprek met medewerker van Skal*

Steele, M. (1996). *Goats. The Tropical Agriculturalist*. Published by MacMillan Education Ltd, London and Basingstoke. ISBN 0-333-52309-1.

Tacken, G.M.L. (2001). *Ontwikkelingsstrategieën Nederlands vers vlees*. Projectcode 63365-2, Rapport 5.01.06, LEI, Den Haag.

Turkenburg, A. (2007). *Biologisch eten steeds populairder*. Elsevier, Economie, Woensdag 4 april 2007.

Veeteelt 2006, *Trage start sperma seksen*, september 2, p. 28-30

Veeteelt 2007, *Seksen in stroomversnelling*, mei 2, p. 12-15.

Vlieger, K. de. (2002). *Marktverkenning biologische geitenmelkproducten*. Augustus 2002, rapportnummer 5.02. 09

Vlieger, K. de. (2002). *Methodiek ketenkostprijsberekening biologische Geitenmelk*. Augustus 2002, rapportnummer 5.02.10

Wertheim-Heck, S. (2005). *Bio-Logisch?! De biologische consument: aanknopingspunten voor biologische afzet*. Factsheet behorende bij publicatie: Bio-Logisch?! In the eye of the beholder, LEI.

Websites

www.cbs.nl. Landbouwtellingen 1980 – 2006, 20 oktober 2007.

www.geiten.org; 24 oktober 2007.

www.gerbrandastate.nl; Geitenhouderij, melkgeiten, 24 oktober 2007.

www.ivf.nl; Technieken, KI en IUI, 15 oktober 2007.

www.kwaligeit.nl, VKGN, 18 oktober 2007

www.landgeit.nl; Verzorging, voorplanting, 15 oktober 2007.

www.landgeit.nl; Verzorging, ziektes, 22 november 2007

(<http://www.landgeit.nl/verzorging/ziektes.html>)

www.meatandmeal.nl, Geitenvlees wint terrein in de V.S., 23 september 2007.

Overige

Informatiepakket van de coöperatieve vereniging Geiten KI Nederland u.a. (GKN), te vinden op www.geitenki.nl, 15 oktober 2007.

Bijlage I

Aantal geitenbedrijven in Nederland

Tabel 1 Aantal geitenbedrijven in Nederland (2001 - 2006)

Aantal bedrijven per groepsgrootte aanwezige geiten								
	Geiten, totaal	1 t/m 3	4 t/m 9	10 t/m 19	20 t/m 49	50 t/m 99	100 t/m 199	200 of meer
2001	4.705	2.612	1274	302	103	38	49	327
2002	4.853	2.617	1386	326	85	34	44	361
2003	4.709	2.622	1296	273	86	30	37	365
2004	4.532	2.558	1239	255	69	28	37	346
2005	4.556	2.583	1243	253	70	26	34	347

Aantal geiten per bedrijf (per groepsgrootte aanwezige geiten)								
	Geiten, totaal	1 t/m 3	4 t/m 9	10 t/m 19	20 t/m 49	50 t/m 99	100 t/m 199	200 of meer
2001	221.064	5.107	6.867	3.795	2.933	2.623	7.357	192.382
2002	254.891	5.168	7.508	4.099	2.337	2.388	6.435	226.956
2003	274.195	5.150	7.034	3.403	2.471	2.080	5.189	248.868
2004	282.239	5.007	6.702	3.192	1.951	2.023	5.483	257.881
2005	292.232	5.051	6.692	3.113	1.960	1.871	4.754	268.791

Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek, 2007

Bijlage II

Algemene principes biologische dierlijke productie

De tekst uit deze bijlage is overgenomen uit: Skal, 2007 Verordening (EEG) Nr. 2092/91-Bijlage 1B, www.skal.nl

Dieren en dierlijke producten van de volgende soorten: runderen (met inbegrip van bubalus en bison), varkens, schapen, geiten, paardachtigen en pluimvee

1.1 Dierlijke productie maakt een integrerend deel uit van talrijke landbouwbedrijven die biologische productiemethoden toepassen.

1.2 De dierlijke productie moet bijdragen tot het evenwicht van de productiesystemen in de landbouw door te voorzien in de behoefte van de gewassen aan voedingsstoffen en in de verbetering van het organisch materiaal in de bodem. Deze productie kan aldus bijdragen tot de verwezenlijking en instandhouding van de onderlinge afhankelijkheid van bodem en gewas, gewas en dier en dier en bodem. In dit concept is niet-grondgebonden productie ("production hors sol") niet in overeenstemming met de voorschriften van deze verordening.

1.3 Door gebruik te maken van hernieuwbare natuurlijke hulpbronnen (dierlijke mest, leguminosen en voedergewassen) zorgen de gemengd bedrijf- en weidebouw systemen voor de instandhouding en verbetering van de vruchtbaarheid van de bodem op lange termijn en dragen zij bij tot de ontwikkeling van een duurzame landbouw.

1.4 De biologische veeteelt is een grondgebonden activiteit. Behalve in de in deze bijlage bij wijze van uitzondering toegestane gevallen moeten de dieren beschikken over een uitloop en moet het aantal dieren per oppervlakte-eenheid beperkt worden teneinde te zorgen voor een geïntegreerd beheer van dierlijke en plantaardige productie op de productie-eenheid waardoor elke vorm van verontreiniging zoveel mogelijk beperkt wordt, met name van bodem, oppervlaktewater en grondwater. De omvang van de veestapel moet in nauw verband staan met de oppervlakte die beschikbaar is om overbegrazing en erosie te vermijden en het uitrijden van dierlijke mest mogelijk te maken om zo schadelijke gevolgen voor het milieu tegen te gaan. De nadere voorschriften inzake het gebruik van dierlijke mest worden hieronder in hoofdstuk 7 uiteengezet.

1.5 Bij de biologische veehouderij moeten alle dieren van een en dezelfde productie-eenheid worden gehouden volgens de regels van deze verordening.

1.6 Het is evenwel toegestaan dat op het bedrijf andere dan in overeenstemming met deze verordening gehouden, dieren aanwezig zijn, mits die dieren gehouden in eenheden waarvan de gebouwen en percelen duidelijk zijn gescheiden van de eenheden waar volgens de regels van deze verordening wordt geproduceerd en het andere diersoorten betreft.

1.7 In afwijking van dit beginsel kunnen dieren die niet in overeenstemming met deze verordening worden gehouden ieder jaar gedurende een beperkte periode de weidegronden gebruiken van eenheden die wel aan deze verordening voldoen, mits die dieren afkomstig zijn uit de extensieve veeteelt (als omschreven in artikel 6, lid 5, van Verordening (EG) nr. 950/974 of, voor andere, niet in die verordening genoemde diersoorten, mits het aantal dieren per ha overeenkomt met 170 kg stikstof/ha/jaar als omschreven in bijlage VII) en mits andere dieren die aan de vereisten van deze verordening zijn onderworpen niet tegelijkertijd op deze weidegronden aanwezig zijn. Deze afwijking moet van tevoren worden toegestaan door de controleautoriteit of instantie.

1.8 Als tweede afwijking van dit beginsel mogen in overeenstemming met deze verordening gehouden dieren op gemeenschappelijke grond grazen, mits:

- a. De grond gedurende ten minste drie jaar niet is behandeld met andere producten dan die welke zijn toegestaan in bijlage II van deze verordening;
- b. Alle dieren die gebruikmaken van de betreffende grond en die niet aan de vereisten van deze verordening onderworpen zijn, afkomstig zijn uit de extensieve productie, als omschreven in artikel 6, lid 5, van Verordening (EG) nr. 950/97, of, voor andere, niet in die verordening genoemde diersoorten, mits het aantal dieren per ha overeenkomt met 170 kg stikstof/ha/jaar als omschreven in bijlage VII;
- c. Alle dierlijke producten die worden geproduceerd door dieren die in

overeenstemming met deze verordening worden gehouden en van deze grond gebruikmaken, niet als zodanig worden beschouwd, tenzij ten genoegen van de controleautoriteit of -instantie kan worden aangetoond dat zij op adequate wijze zijn gescheiden van andere dieren die niet aan de vereisten van deze verordening voldoen.

Bijlage III

Biologische geitenhouderij "De Groote Stroe"
Interview met Magda Scholte en Harry van Wenum
Datum: 5 november 2007

De Groote Stroe

In het jaar 2000 is de Groote Stroe van start gegaan met het houden van melkgeiten en de productie van geitenkaas. Elk jaargetijde zorgt voor verschillen in percentage vet en eiwit in de melk wat resulteert in kleine smaakverschillen. Het betreft daardoor een uniek product waarbij de focus wordt gelegd op deze smaak. Onderscheidend vermogen wordt als belangrijke factor voor succesvol ondernemen geacht.

De helft van deze kaas wordt verkocht op het Vredenburgplein in Utrecht, die in vergelijking met biologische markt in Amsterdam een relatief klein aantal marktkramen heeft. Voorheen werd de kaas ook verkocht op de markt in Apeldoorn, maar deze is te kleinschalig gebleken voor voldoende afzet. De andere helft wordt verkocht via natuurvoedingswinkels.

Bedrijfsvoering

"Procentueel gezien is de geitensector heel klein, helemaal de biologische geitensector".

Met een aantal van 80 geiten behoort de Groote Stroe tot de allerkleinste ondernemingen op het gebied van houden van melkgeiten. Momenteel bestaan bedrijven met 500-600 biologisch gehouden geiten. Bij deze bedrijfsgrootte worden de dieren vaak onthoofd. Het verwijderen van de hoornen betreft een puur economische kwestie aangezien geiten zonder hoornen minder ruimte nodig hebben. Bovenal, de aandacht voor de dieren bij zulke grote aantallen is zeer beperkt. Kleinere melkgeitenhouderijen kunnen veel meer aandacht geven aan hun dieren en daarmee sterfte voorkomen. "Wij knokken voor de dieren."

In de gangbare melkgeitenhouderij worden de dieren 2 tot 3 jaar aangehouden voor melkproductie, maar ze zijn op hun top op 4 jarige leeftijd. Tevens worden de geiten gevoerd met circa 2,5 kg ruwvoer per dag, contrasterend met de biologische melkgeitenhouderij waar circa 1 kg ruwvoer wordt bijgevoerd.

De witte melkgeit is eigenlijk niet typisch Nederlands, maar een kruising tussen het Zwitsers Sanenras en de Nederlandse landgeit.

Studenten van agrarische opleidingen worden op conservatieve manier onderwezen. Eén denkrichting staat daarbij centraal: kostprijsverlaging en schaalvergroting. 'Het moet altijd groter' is al tientallen jaren de heersende opvatting. Bovendien past grootschaligheid in de Nederlandse cultuur, want de Nederlandse consument vraagt om goedkoop vlees. Echter, het gaat niet om schaalvergroting maar om de toegevoegde waarde. En dat vraagt -naar eigen zeggen- om creativiteit en niet het simpel uitvoeren van berekeningen.

Prijzen

Eens per jaar, in februari, worden lammeren geboren. De lammeren die ter vervanging van de veestapel dienen blijven op het bedrijf. De overige sikjes (of een deel hiervan) wordt biologisch opgefokt voor verkoop aan groeiende of startende bedrijven. Dit gebeurt wel volgens SKAL certificering en kost veel geld. Daar tegenover staat de hogere verkoopprijs, deze prijs is wel een bedrijfsgeheim. De bokjes gaan naar een gangbare mesterij. Dit gebeurt na drie dagen tot één week voor 1 euro per dier. Zelfs het plaatsen van oormerken bij de dieren is duurder, namelijk 1,50 euro per dier. Het plaatsen van een chip ter identificatie (nabije toekomst) zal zelfs circa zes tot zeven euro per dier kosten. Deze kosten zijn niet op te brengen. "Het kan niet anders". Overigens is het uitvalpercentage bij deze bokjes op de mesterijen ongeveer 30%.

De overdracht van de lammeren aan de mesterijen wordt als onwenselijk ervaren gezien de daling in dierwelzijn. "Het is het beroerdste van het vak."

Voedingsmiddelenbedrijven dienen aan allerlei eisen te voldoen, zoals een werkwijze volgens de HACCP richtlijnen. Analyse- en controlekosten zijn hierbij voor de rekening van de ondernemer. Bovendien, kleine ondernemingen hebben te maken met dezelfde eisen als de grote fabrieken wat voor eerstgenoemde veel kosten met zich meebrengt.

Verder moeten kosten worden gemaakt met betrekking tot testen op dierziekten. Als gevolg van deze testen is de vleesprijs omhoog geschoten. Echter, zijn de testen voor scrapie wel nodig bij geiten uit het biologisch circuit? Door grootschalige uitbraken van ziektes zijn strenge controles ingevoerd. "Maar niemand denkt eraan om die maatregelen weer in te trekken en intussen stapelen de dieren zich op de bedrijven op."

Promotie

De promotie voor de biologische markt is niet landelijk georganiseerd. Wel heeft de Grootte Stroe subsidie van de provincie Utrecht ontvangen om de boerenmarkt te promoten.

"Onze sector heeft geen geld voor de marketing." Maar ondertussen gebruiken de grote ondernemingen met biologische producten wel de afbeeldingen en foto's van de kleinschalige, ambachtelijke boeren. "Wij worden geëtaled".

Bij de promotie van de producten is ook gedacht aan de horecasector, maar dat is een hele lastige markt vanwege de vaste contracten. In de meeste gevallen hebben restaurantketens contracten met één leverancier en dat leidt ertoe dat bestelling bij derden niet wordt toegestaan. Bij hoge uitzondering heeft een lokale Golden Tulip vestiging het recht verworven om regionale producten op de menukaart te zetten buiten hun hoofdleverancier om.

Het vlees

De melkgeiten die na verloop van tijd hun dienst hebben bewezen, worden vervangen door een jongere generatie geiten. Het gaat dan om ongeveer twintig geiten per jaar. Het vlees dat de oude melkgeiten oplevert, wordt verwerkt tot onder andere hamburgers, koteletten, grill- en rookworst. Deze vleesverwerking wordt uitbesteedt aan natuurslagerij Rob Rijks. "Het is hartstikke lekker vlees".

Naast het eten van kaas en drinken van melk, hoort de consumptie van het vlees er ook bij, luidt de visie van Harry en Magda. Bijna niemand realiseert dat op het moment dat je zuivel gebruikt, je ook te maken krijgt met het vlees. Soms willen klanten zelfs vegetarische kaas, maar dan nog heb je de dieren nodig voor de melk. "Als je als consequent wilt zijn, moet je veganist zijn." Het heeft te maken met de bewustwording van de mensen. Opmerkelijk is wel dat steeds meer mensen een bezoek brengen aan de bedrijven die producten aanbieden op de biologische markt. Ze willen weten waar het eten vandaan komt. "Je wilt toch weten wat je in je lichaam stopt?"

Tevens bestaat een paradox met betrekking tot de discussie over verhoging van dierenwelzijn en tegelijkertijd de vraag naar goedkoop vlees. Deze twee gaan niet samen.

De hele vleeshandel in Nederland is in handen van enkele grote bedrijven. De 'Van Driegroep' importeert overal goedkoop vlees vandaan, terwijl Nederland genoeg vlees heeft.

Aantal aanbieders

Wat betreft biologisch vlees heeft Rob Rijks beetje een monopolie en de Groene Weg is onderdeel van de Van Driegroep. Er zouden meer onafhankelijke, biologische slaggers moeten komen zodat iets meer concurrentie op de markt ontstaat. Op die manier kunnen wellicht de prijzen iets omlaag.

Overig

Een mineralen tekort (mangaan) zorgt voor de geboorte van meer bokjes. Onderzoek naar dit fenomeen wordt uitgevoerd door Wim Govaerts, een onafhankelijk adviseur van het Louis Bolk Instituut.

Bijlage IV

Biologische schapen- en geitenhouderij "Lombok"

Interview met Arno Voorbij

Datum: 1 november 2007

Biologische Schapenhouderij Lombok

In 1983 begonnen met geiten en schapen; melken, kaas maken. Begonnen met alleen verkoop geiten- en schapenkaas en op gegeven moment het vlees ernaast. Ook bokkenballen waarvoor zelfs een kok is langsgelopen en wat op televisie is uitgezonden.

In 1992-1993 is Arno begonnen met biologisch vlees uit protest tegen de gangbare vleesindustrie. Biologisch vlees is wel voor de mensen op het platteland verkrijgbaar, maar niet voor stadsbewoners. Het streven is om biologisch vlees voor de stedeling beschikbaar te maken. Arno is hierdoor een van de eersten met biologisch schapen- en geitenvlees. De Groene Weg was alleen eerder.

Tussen de 60-70 geitjes per jaar worden verkocht op biologische boerenmarkten: op de Noordermarkt in Amsterdam (zaterdag) en op de Grote Markt in Den Bosch (vrijdag). Op de markt worden recepten meegegeven. De klanten zijn tweeverdieners en idealisten die biologisch willen eten. Geen moslims, want die willen te weinig betalen.

De bedrijfsvoering

Biologische Schapenhouderij Lombok betreft een eenmansbedrijf. Ondanks toenemende vraag naar schapenvlees ziet Arno er niets in om personeel in dienst te nemen. De administratie die daarbij komt kijken is al een reden om geen extra mensen aan te nemen. "Ik wil klein blijven met het bedrijf, wil ook nog een vrije zondagmiddag hebben". Echter, heeft hij wel een stagiair rondlopen op zijn bedrijf.

De geiten op zijn bedrijf zijn voortgekomen uit kruisingen met de boerenbok ("de texelaar onder de geiten"). Dit ras geeft meer vlees, maar heeft ook sneller een hartaanval. Over het vlees van deze kruising zit een vlies en een nadeel daarvan is dat het er vettig uitziet. En klanten reageren afkeurend tegenover vet op het vlees.

Maar het zijn "mooie beesten, ik heb ze gewoon omdat ik ze mooi vindt".

De bokken geven onrust, "breken de boel af", geitenhouders willen ze daarom weg hebben. Van toepassing hierbij is het Engelse gezegde 'skate goat' (vrij vertaald pispaaftje). De bokken beuken als groep in op een andere bok. Het beste is om vier tot vijf bokken bij elkaar te zetten dan verminder je de kans op vechten met z'n allen tegen één.

Op het slachten na is de gehele bedrijfsvoering in handen van Arno zelf. Het opfokken, mesten, verwerken tot verkoopbare delen, verpakken en de verkoop is in eigen beheer. Het grote voordeel hiervan is geen tussenhandel, waardoor het meer rendabel is. In geval van meer tussenpersonen zal de prijs enorm oplopen.

Alle inkomsten zijn afkomstig van de verkoop op beide marktdagen. In januari tot en met maart zijn er geen bokken. In dat geval kan vlees uit de vriezer verkocht worden. Het invriezen van het vlees geeft geen smaakverschil, maar misschien is het iets droger.

In de zomerperiode is er geen markt.

Het risico van een eenmansbedrijf en verkoop op de markt is de afwezigheid als lammeren geboren worden. Begeleiding is dan noodzakelijk om sterfte en andere problemen te voorkomen. Het borgen van de kwaliteit is dan lastig.

De slacht

Het slachten is altijd uitbesteed, want je moet aan allerlei eisen voldoen zoals levende opslag en het laten komen van een keurmeester. Zijn lammeren worden altijd bij dezelfde slager geslacht; Jansen in Lieren, een slager met een SKAL licentie. Ook heeft Arno geen behoefte

aan zelf slachten, het gaat hem om de liefde voor het houden van dieren en de verkoop van de producten. "Mijn uitgangspunt is nooit geld verdienen. Ik vind het gewoon leuk om geiten te houden".

Het liefst zijn bokken die geslacht worden tenminste 30 kg levend gewicht en blijft dan 15 kg geslacht gewicht over, dus 50% valt af. Bij schaaplammeren is het 20% en bij geitlammeren 30-40%, het laatste percentage is hoger aangezien geiten een dikkere nek en dunnere poten hebben.

Geit heeft een andere zuurgraad is daarom korter houdbaar dan lam. Om deze reden wordt altijd eerst lamsvlees verwerkt en daarna geitenvlees.

De producten

De vleesonderdelen van schaaplammeren en geitlammeren zijn hetzelfde: bout, schouder, schenkel en karbonade. Als een geit eenmaal van de melk af is, dan wordt de geit vaak verwerkt tot stoofvlees of worst.

Ook maakte Arno geitenham, maar geen zin meer om bij te houden vanwege arbeidskosten. Hij maakt nog wel gekookte en rauwe schapenham (bot eruit, dichtmaken met netje en rollen door de zwarte peper). De rauwe ham wordt gerookt en daarna opgehangen om te drogen (circa zes weken), als vleeswaren verpakt en geëvacueerd. Deze ham is een "klantenbinder", een speciaal product dat anderen niet hebben. Verder maakt hij schaaplamsburgers en -braadworst.

Naar eigen zeggen willen restaurants allemaal lam, geit af en toe en dan alleen saté ambing. Al het vlees wordt met been verkocht, dat geeft een heerlijke smaak en eigenlijk is een geit te klein om uit te benen.

De kosten en prijzen

Uitspraken over kosten door Arno zijn: "beetje natte vingerwerk; niet zo economisch ingesteld" en "ik doe niks met computers, zelfs email doet mijn vriendin."

Op de slagervakschool werd onderwezen in het calculeren van prijzen. Ook diende het diploma van de opleiding als vergunning om op de markt te staan. Officieel wordt de prijs bepaald door alles te wegen en uiteindelijk houd je de verkoopbare delen over. Arno kijkt zelf naar de concurrent en houdt dan dezelfde prijs aan. "weet er niks van" Vaak is zijn vlees veel te goedkoop. Geitenbout kost bij Arno hetzelfde als (schapen)lamsbout; 23 euro per kilo. "Geen zin in aparte prijzen" en "vergeet het allemaal."

Van het vlees gaat 10% gratis naar Artis (wel vrijkaartjes entree Artis), 10% naar de honden voor 5 euro per kilo (twee mensen kopen dat op, particulier) de rest is stoofvlees of worst voor €19,50 per kilo.

Reken nu 5 euro per kilogram geslacht gewicht waarbij €35 slachtkosten, € 40 verpakking en verwerkingskosten. Gemiddelde verkoopprijs is €16-17. net rendabel. Maar de arbeidsuren en het halen en brengen van de geiten is dan nog niet meegerekend. Ook de verplichte heffingen en keuringskosten (RVV, rendak, TSE controle/hersentest)

Knelpunten

Redenen waarom het niet lukt met geiten:

- 'had ik in de oorlog vroeger'. Mensen associëren geitenvlees met armoede. En een sterk Nederlands vooroordeel is dat geiten stinken.
- Vaste kosten slachthuis waardoor de basiskosten van het bokje hetzelfde zijn als van een schapenlam (na 2-4 maanden slachten, maar bokje weegt maar de helft). En bok doet er tweemaal zo lang over om 15 kg te halen.
- Verplicht om biologisch melkpoeder (Selmo Green) te gebruiken wat 350 euro per 100 kg kost.

- “Geit is een kwetsbaar beestje”; vatbaar voor coli (darmcultuur), temperatuurwisselingen en zelfs een vuile vloer zijn snel nadelig.

Toch is Arno heel positief over geitenvlees en vindt dat het wel lukt. “Maar bedrijven groeien, ook de mijne, en dan moet je op de centen letten. Schapen zijn dan veel rendabeler”.

Arno gaat stoppen met geiten vanwege toekomstig ruimtegebrek en de dure biologische geitenmelkpoeder. Het ruimtegebrek ontstaat doordat de schapenstal wordt afgebroken. De schapen gaan naar de geitenstal. Er is dan geen plaats meer voor de geiten. En de hoge marktprijs die wordt betaald voor geitenmelk zorgt ervoor dat er meer en meer geitjes en bokjes worden geboren. Dit zorgt voor groter overschot aan geiten(bok)lammeren. De lammeren worden voor €0,50 tot €1,00 verkocht.

Wel blijft hij nog 3 hobbygeiten aanhouden.

Laatste 3-4 jaar minder verkoop van geit vanwege kruisingen die het vlees een vettig uiterlijk geeft wat de klant niet waardeert. En naar eigen zeggen: “geen werk van gemaakt” om het vlees te promoten.

SKAL regelgeving vanaf januari 2008

Over de nieuwe regeling van SKAL vanaf januari 2008 zegt hij; “Heel blij mee, ik vind dat alles 100% biologisch moet zijn”.

Overig

Wat betreft informatie over geiten geeft Arno ons wat suggesties over bronnen.

Kijk op tv noord-holland, thema markten, genaamd ‘de markt op’. Dit gaat over de biologische markt (schaaplammeren, niet geiten)

Een tijdschrift uit 1910 is ‘De geitenhouderij’ dat nu niet meer bestaat.

Ook bestaat ‘De geit’ wat meer de geit als huisdier bespreekt. En wat volgens Arno heel conservatief en behouden is geschreven. Het recept van de geitenballen heeft hij toegezonden, maar nooit wat over gehoord.

Voor buitenlanders is Arno gastgezin geweest. Afrikanen van Larenstein hebben bij hem gewoond en die maakten wel wat met het geitenvlees. Hij vindt het jammer dat ze niet meer bij hem op het bedrijf wonen.

Bijlage V

Biologische geitenhouderij "Capricas"

Interview met Michiel Cassuto

Datum: 5 november 2007

Geitenkaasboerderij Capricas

Capricas is ongeveer 25 jaar geleden begonnen met het houden van melkgeiten. In 1998 werd overgegaan op een biologische bedrijfsvoering. De reden hiervoor was dat de bedrijfsvoering al niet ver van biologisch af zat, alleen het voer diende veranderd te worden. Alle melk wordt tot geitenkaas verwerkt en verkocht aan restaurants, via winkel aan huis (zaterdag) en natuurwinkels. Tevens verkoopt hij in de zomer biologisch ijs (van koemelk), biedt mogelijkheden tot paardenpension en ezeltrekroutes met een verzorgde lunch.

Vanaf 1 december aanstaande zijn de melkgeiten vervangen voor koeien. Michiel geeft aan dat hij wel eens wat anders wil en het melkquotum van koemelk is aan het zakken wat gunstig is voor de verkoop.

De bedrijfsvoering

Het bedrijf heeft 50 geiten waarbij elk jaar 100 lammeren (ongeveer 50 bokjes en 50 sikjes) worden geboren. Van deze vrouwelijke lammeren wordt 25% aangehouden voor vervanging (ongeveer twaalf). Op het moment dat vraag is naar sikjes worden deze verkocht aan andere biologische geitenhouders. Alle bokjes en de overgebleven sikjes worden opgehaald en verder op gangbare wijze behandeld. Echter, de dieren worden eerst ongeveer vier weken gemest met gangbaar poedermelk voordat ze het bedrijf verlaten. "Dan hebben ze dat traject in ieder geval goed gehad." Verder moet je ervoor zorgen dat de geiten twee weken voor Pasen weg kunnen want dan is de vraag het grootst. Capricas ontvangt circa € 2,30 per kilo levend gewicht. Een lam drinkt in die vier weken ongeveer 50 liter melk, wat ongeveer € 25,- kost. Voor nuchtere lammeren geldt een prijs van € 1,00 per lam.

Gedurende de MKZ crisis bestond een vervoersverbod en destijds heeft iemand de geiten opgekocht (John van der Geer) en via een slager in Ede verkocht. Op zich ging de verkoop wel goed, maar het middenstuk (ribben met rug) bleef altijd over. En het vlees uitsnijden is teveel werk. Echter, de achter- en voorbout werden altijd wel verkocht. Voorheen werden de oude melkgeiten tot vleesproducten verwerkt, maar dat "kost vreselijk veel tijd." En het COKZ (Centraal Orgaan voor Kwaliteitsaangelegenheden in de Zuivel) wil niet dat vlees en zuivel in dezelfde ruimte worden verkocht. Bovendien, de "afzet in Frankrijk is zo makkelijk".

Het vlees

Allochtonen hebben de voorkeur voor schapenvlees, als dat niet verkrijgbaar is dan willen ze graag geitenvlees.

De autochtone Nederlandse consument kent het vlees niet en willen het daardoor niet.

Duurmelken

Doormelken is onnatuurlijk. De geiten hebben paar maanden rust nodig zodat de uiers bacterieel schoon kunnen worden. Het celgetal in de uier groeit namelijk. "In de biologische sector zou het niet moeten."

Kosten

De slachtkosten van een kip zijn wel anders dan die van een koe, dat zou bij een geit ook zo moeten zijn. "Dat kan omlaag, dat is niet het punt." In samenspraak met het PVV kunnen de slachtkosten omlaag worden gebracht.

Tevens wordt vaak gemest volgens de ad libitum methode; de geiten kunnen onbeperkt melk drinken. Andere mestmethode om zuiniger met melk om te gaan zal de kosten beperken.

Promotie

Er zijn te weinig biologische geitenhouders om zaken te regelen ter promotie van de sector. Eigenlijk dient de promotie samen met het PVV te worden georganiseerd. Een stukje

promotie zit namelijk in de slachtkosten verweven. Verder zouden de gangbare geitenhouderijen een gedeelte van deze PVV afdracht moeten afstaan aan de biologische geitensector. De gangbare sector heeft namelijk veel te danken aan het positieve imago van de biologische sector.

Met behulp van een promotiecampagne kan bekendheid worden gegeven aan geitenvlees. Geitenkaas werd 30 jaar geleden ook niet gegeten, maar is nu erg populair. Hetzelfde geldt voor sushi en andere producten. "Mensen moeten eraan wennen, je moet er tijd aan geven." Volgens dhr. Cassuto dien je het geitenvlees hoog te positioneren; als een exclusief product in de markt te zetten. Dus niet gericht op prijsverlaging.

Overig

Geitenhouders moeten ernaar streven zelf bokken te mesten. Door de nieuwe SKAL regelgeving zullen nog meer geiten "in de ton" belanden vanwege de hoge kosten van biologisch voer.

Bijlage VI

Melkgeitenbedrijf "de 4Vennekeshoeve"

Interview met Fam. Van de Ven

Datum: 21 november 2007

De 4Vennekeshoeve

De fam. van de Ven heeft een geitenhouderij met 1100 geiten. Ze hebben gemiddeld een melkproductie van boven de 1000 kg melk per geit per jaar. Ze doen aan duurmelken en zorgen ervoor dat ze het hele jaar rond lammeren hebben. Dit wordt mogelijk gemaakt door de lammeren zo te stallen dat het altijd herfstig lijkt. Dus koel en donker. Ook worden ze alleen van stal verplaatst wanneer het buiten ook herfstig weer is. Alleen in de zomer (juni en juli) is het te moeilijk om geiten rits te krijgen. Dan kan gebruik gemaakt worden van synchronisatie van de bronst met behulp van hormonen, gevolgd door inseminatie om toch geiten drachtig te krijgen.

Opfok lammeren

De lammeren worden op het bedrijf zelf opgefokt. De 'vervangingslammeren' en slachtlammeren staan gewoon door elkaar, maar dragen een ander kleur oormerk. Na vijf à zes weken worden de slachtlammeren verkocht aan een handelaar (meestal Van bokhoven of Pali Group). De lammeren brengen dan 20-25 euro op en dekken hiermee net de kostprijs, indien er weinig uitval is. Soms worden de lammeren door zo'n handelaar getransporteerd naar het buitenland.

De opfok van de lammeren wordt op het bedrijf zelf gedaan, omdat mesterijen volgens de fam. van de Ven vaak een hoge uitval (40-50%) hebben. Ze hebben zelf een uitval van maar 10% en proberen dit nog steeds omlaag te brengen.

De lammeren worden direct na de geboorte bij de geit weggehaald om besmetting van C.A.E. van de moeder op het lam te voorkomen. C.A.E staat voor Caprine Arthritis Encephalitis en veroorzaakt ontstekingen in gewrichten en hersenen (www.landgeit.nl).

De geiten van fam. van de Ven zijn in principe C.A.E.-vrij, maar ze insemineren jaarlijks tien procent van hun geiten met sperma uit Frankrijk. Aangezien nog niet bekend is of C.A.E. overgebracht kan worden via sperma, nemen ze geen risico. In plaats van biest van de moeder krijgen de lammeren koeienbiest.

Fokkerij

De fam. van de Ven is erg in de weer met fokkerij. Ze houden de melkproductie van de geiten goed bij en selecteren de lammeren die blijven voor vervanging op verwachte melkproductie. Ze houden daarnaast goed in de gaten welke bok het beste bij welke geiten kan (om inteelt te voorkomen) en proberen met behulp van de fokkerij een hoge gemiddelde melkproductie te halen. Tot nu toe levert dit goede resultaten. Een gemiddelde geitenhouderij zit op een gemiddelde jaarlijkse productie van 850-900 kg melk per geit, maar fam. van de Ven haalt jaarlijks een productie van ruim 1000 kg melk per geit. De meeste bedrijven hebben geen zin of tijd om veel aandacht aan de fokkerij te besteden en gooien bijv. gewoon zes bokken bij de geiten om ze allemaal drachtig te krijgen. Dit is effectief, maar hierdoor is geen overzicht over welke geit van welke bok drachtig is en levert dus weinig tot geen mogelijkheden voor de fokkerij.

Zoals hierboven al genoemd wordt elk jaar tien procent van de geiten geïnsemineerd met sperma uit Frankrijk. Met name de beste geiten worden geïnsemineerd. De inbreng van 'vreemd' sperma uit Frankrijk heeft twee redenen. Ten eerste helpt het inteelt te voorkomen en ten tweede is Frans sperma 'beter' dan Nederlands sperma. De Fransen lopen voor op Nederland wat betreft het houden en insemineren van geiten. De reden dat niet alle geiten geïnsemineerd worden is dat het zeer arbeidsintensief is. Wanneer een bok bij de geiten wordt gezet wordt negentig procent probleemloos drachtig. Natuurlijk is een 'vreemde' bok

ook een mogelijkheid om inteelt te beperken, maar dit is vanwege mogelijke inbreng van ziekten riskanter dan het gebruik van 'vreemd' sperma.

De fam. van de Ven heeft op het bedrijf eigen bokken staan. Jonge bokken die nog niet gedekt hebben kunnen ook verkocht worden voor 250-400 euro.

Voor het toedienen van KI wordt de bronst van de te insemineren geiten gesynchroniseerd met behulp van hormonen. Voor de biologische geitenhouderij is dit dus geen mogelijkheid.

Duurmelken

De fam. van de Ven heeft goede ervaringen met duurmelken.

Voordelen

- De geit hoeft in haar leven minder vaak te lammeren. Lammeren is erg zwaar voor de geit en voor het dierwelzijn is duurmelken daarom eerder beter dan slechter voor de geit. Voor jonge geiten is het aflammeren minder zwaar omdat die minder vervet zijn en daardoor minder snel last hebben van slepende melkziekte.
- Het 'overschot' aan lammeren wordt kleiner. De opfok van lammeren is zeer arbeidsintensief en minder lammeren is dus ook voor de geitenhouder gunstig.
- Minder 'einde lactatie geiten' en minder 'biestgeiten', wat de melkproductie ten goede komt.

Nadeel

- Met name hoog productieve geiten zijn geschikt voor duurmelken. Deze hoog productieve geiten zijn ook zeer geschikt om mee te fokken. Tussen het duurmelken van en fokken met geiten moet dus een balans gevonden worden. De fam. van de Ven heeft dit jaar de hoog productieve geiten laten dekken/insemineren en daardoor zit de productie dit jaar net onder de 1000 kg melk per geit.

Mogelijke nadelen als slechte conditie van de uier en een negatieve invloed op het celgetal van de melk blijken er niet te zijn.

Bij de fam. van de Ven krijgen de geiten gemiddeld één keer in de drie jaar een lam. Dit houdt in dat per jaar 600 tot 700 lammeren geboren worden op het bedrijf. De langste duurmelk periode van een geit was 4,5 jaar.

Kostprijs

De melk wordt afgezet aan Amalthea. Amalthea middelt de melkprijs over het jaar heen en hanteert een 'winterbeloning' en 'zomerheffing'. Dit houdt in dat in de winter geproduceerde melk meer oplevert. Dit wordt niet direct berekend, dus de melkprijs is over het hele jaar constant. Aan het einde van het jaar wordt bekeken hoeveel melk in de zomer en in de winter geproduceerd is en of dat een beloning of een heffing oplevert.

De hoge kosten van het houden van geiten zit hem in het stro, de mestafzet en het krachtvoer.

Bijlage VII

“De Groene Geit”, vereniging van biologische geitenhouders.
Interview met Dhr. Verhoeven, Voorzitter van “De Groene Geit”.
Datum: 6 november 2007

De Groene Geit

Gerrit Verhoeven is voorzitter van De Groene Geit. De Groene Geit is een vereniging van en voor biologische geitenhouders. In Nederland zijn zeventig door SKAL gecertificeerde biologische geitenhouders. Volgens meneer Verhoeven zijn vijftig hiervan professionele bedrijven. Veertig van deze geitenhouders zijn aangesloten bij De Groene Geit.

De Groene Geit behartigd de belangen van de leden. Dit gebeurt met name door met verschillende partijen overleg te plegen namens de biologische geitenhouders. Hierbij kan bijvoorbeeld gedacht worden aan overleg met SKAL over de richtlijnen.

Onderzoek

De biologische geitensector is volgens meneer Verhoeven niet versnipperd. Sommige zelfverwerkers ervaren de sector volgens hem echter nog wel als versnipperd. Zij zijn vaak niet aangesloten bij De Groene Geit en zien de andere geitenhouders soms meer als concurrenten dan medeproducenten. Door de ‘Bio-Geit’ onderzoeken van Louis Bolk zijn meer zelfverwerkers lid geworden van De Groene Geit. Deze onderzoeken gaan over bijvoorbeeld de voeding en gezondheid van biologische geiten. De resultaten van deze onderzoeken zijn dus zeer interessant voor alle biologische geitenhouders. De Groene Geit is ondertussen al zover dat 150.000 euro per jaar aan onderzoek besteed kan worden.

Economie

De liquiditeit van veel geitenhouders staat zwaar onder druk. Dit wordt versterkt door de zomerkorting. Op dit moment wordt onder de kostprijs geproduceerd. Meneer Verhoeven vertelt dat een keer berekend is wat de consument zou moeten betalen voor geitenmelk(producten) om de kostprijs te kunnen dekken. Uit die berekening bleek dat met de prijs die de consument betaald, de kostprijs al gedekt zou moeten zijn. Waarschijnlijk wordt dus ergens in de keten van geitenhouder tot consument teveel verdiend, waardoor de geitenhouders onder de kostprijs produceren. De keten zal zich dus moeten aanpassen om er voor te zorgen dat de geitenhouders weer rendabel kunnen gaan produceren.

Bokjes

Op dit moment wordt voor de opfok van bokjes geleund op de gangbare sector. Dit is natuurlijk eigenlijk niet de bedoeling van de biologische bedrijfsvoering. Echter, het alternatief, biologisch geitenvlees afzetten, is op dit moment nog niet mogelijk. Onderzoek om een markt voor biologisch geitenvlees te vinden is gedaan, maar een markt is (nog) niet gevonden. Meneer Verhoeven geeft ook aan dat met name moslims interesse hebben in geitenvlees, maar die vinden het te duur en hoeven het dus al helemaal niet voor de ‘biologische prijs’ van 30 euro/kg te hebben. Om één lam op te fokken is 10 tot 12 kg melkpoeder nodig. Vanwege de hogere kiloprijs voor biologische melkpoeder dan voor gewoon melkpoeder geeft dit een hogere prijs voor biologisch vlees.

Focus op Dierenwelzijn

Ondanks dat biologisch geitenvlees afzetten niet mogelijk is, wil De Groene Geit wel dat bij de opfok van de lammeren goed op het dierenwelzijn wordt gelet. Om dit te bewerkstelligen is er contact met Bert van de Berg van de Dierenbescherming. Hij is bij een aantal mesterijen wezen kijken om ze te beoordelen op dierenwelzijn. Het idee is om de lammeren van biologische bedrijven alleen op te laten fokken op mesterijen die wat het dierenwelzijn betreft goedgekeurd zijn door de dierenbescherming. Ook al is het vlees dan niet biologisch, het dierenwelzijn wordt wel in acht genomen! De Groene Geit vindt het belangrijk dat de

verantwoordelijkheid wordt genomen voor het welzijn van de bokjes en wil dat op deze manier doen.

Afzet in buitenland

Zowel de gangbare geitenhouders als de biologische geitenhouders willen af van het transport van geitlammeren naar het buitenland (ook i.v.m. ziektes). In Nederland zou dus slachtcapaciteit gerealiseerd moeten worden.

Duurmelken

De gangbare sector ziet duurmelken als oplossing. De Groene Geit laat het aan de leden zelf over of ze willen duurmelken of niet. Voor biologische geiten levert duurmelken minder goede resultaten op dan voor geiten in de gangbare sector. Dit wordt veroorzaakt door de verschillen in voer en productie van de geiten.

In de gangbare sector is het aantal lammeren sterk gedaald door duurmelken.

Op de mesterijen is altijd wel plek voor lammeren, ze zijn nooit overbezet. Over het hele land zijn behoorlijk wat mesterijen. De uitval ligt nu rond de 10%. Dit was 30% en is gedaald door de opgedane ervaring.

Vanuit de biologische gedachte zijn er geen redenen om duurmelken te verbieden. Minder vaak lammeren kan zelfs gunstig zijn voor het welzijn van de geit, omdat dracht de geit veel energie kost.

Fokkerij

Geitenhouders selecteren op hun eigen bedrijf de geiten waar ze mee door willen. Ze kopen liever geen geiten aan. De geiten op hun eigen bedrijf hebben namelijk al bewezen het op hun bedrijf, in die specifieke omstandigheden, goed te doen en daar gaan ze dus liever mee door.

KI bij geiten staat nog in de kinderschoenen.

Bijlage VIII

Natuurslagerij Rob Rijks
Interview met dhr. R. Rijks
Datum: 1 november 2007

Natuurslager Rob Rijks

Vanaf 15 jarige leeftijd werkzaam in het slagersvak. "slagers sterven uit" het is een ambachtelijk beroep. Ongeveer 8-9 jaar geleden is hij een biologische slager geworden, maar naar eigen zeggen niet puur voor het geld.

Volgens dhr. Rijks gaat het om de 'belevingsfactor'. Het ondernemen heeft te maken met passie, met een bepaalde bezieling. Een aantal citaten:

- "We gaan voor smaak en beleving, dat samen is kwaliteit".
- "Naam niet gekregen, die creëer jezelf"
- "Biologisch is gewoon een vorm van ondernemen, maar wel in overtuiging. Het gaat niet om biologisch, maar het gaat om beleving, om passie".

Tevens is dhr. Rijks voorzitter van 'Vechtdal Producten', producten zoals vlees, wijn, bier, groente en veevoer uit de streek. Hij heeft ook een lezing gehouden over streekproducten.

Dhr. Rijks schroomt er niet voor op cijfers te noemen; zijn inkomsten betreffen 1 miljoen per jaar en een salaris van een ton. Verder is hij lid van de VAS: Vereniging Amsterdamse Slagers (gangbaar).

De bedrijfsvoering en de klant

Ongeveer 3-4% (meer realistisch is 2-3%) van de Nederlandse bevolking eet biologisch. De boeren ontvangen van dhr. Rijks voor het vlees €0,50-0,60 tot €1,00 meer dan regulier het geval is. Het is een "soort fair traden". "Ik ben geen prijsvechter, maar ik moet wel een bepaalde marge hebben. In geit zit geen marge, het is te duur om te mesten. Het is het soort beest".

Per week kan ik drie geiten kwijt aan een "bepaald slag mensen". Maar de doorsnee Nederlandse consument ziet hij niet als potentiële doelgroep om geitenvlees aan te verkopen. Frankrijk wordt meermalen benoemd als "geitenland" waar men wel interesse heeft in het vlees. Hetzelfde geldt voor kalfsvlees dat in Nederland niet erg geliefd is. "In Italië is het kalfsvlees, in Frankrijk geitenvlees en in Nederland varkensvlees" is een van zijn uitspraken hierover.

Knelpunten

Het probleem bij geiten is:

- Betaling per slachting (€35) met als gevolg 2-3 euro erbij per kilo (bij koe €0,50)
- Het is een kwetsbaar beest
- "Peanuts" aan mensen die geitenvlees willen
- Allochtonen willen het te goedkoop

Het probleem dat biologische melkgeitenhouders ondervinden met betrekking tot het transport van geiten naar Frankrijk is, volgens de visie van dhr. Rijks, een onderdeel dat onlosmakelijk verbonden is met de geitenmelksector. "Af en toe handen voor de ogen" wanneer de geiten worden ingeladen voor transport. Als je je niet kunt vinden hierin, moet je wat anders gaan doen. "Een vegetariër wordt ook geen slager"

Volgens dhr. Rijks moet je het gewoon accepteren. De melkgeiten hebben hun geld al opgebracht, het vlees is nog bruikbaar voor worst. Verder is een geitenlam een "groot konijn" en dus te klein om vlees vanaf te halen.

"Het is nu eenmaal zo, heb ik echt geen oplossing voor".

"Het kan niet in Nederland, al zou je het voor niks geven".

De prijs

De vraag moet terug naar de opdrachtgever, die moet inzicht geven in de prijs. Dhr. Rijks vraagt aan de boeren die het vlees leveren: "Wat moet het kosten?". De boeren vragen vervolgens wat de marktprijs is en willen daaraan refereren. Vaak hebben ze geen zicht op alle kosten die de prijs van hun product bepalen en dat is een nadelige manier van ondernemen.

"Rare gissen, altijd missen" benadrukt hierbij zijn uitgesproken mening.

"Wat kost het eigenlijk als we de geiten in Nederland laten?" Met inzicht in de kosten kan worden gekeken of het haalbaar is om de geiten in Nederland te houden.

Mogelijke oplossingen

Naast de onmogelijkheden, kan ook gekeken worden naar de mogelijkheden.

Naar aanleiding van onze oplossingsrichtingen, duurmelken en consument, wordt duurmelken door dhr. Rijks als nummer een oplossing beschouwd. Verder moet je accepteren dat de dieren weggaan op de huidige manier.

Zijn eigen ideeën voor mogelijke oplossingen zijn op het gebied van prijsstelling en promotie. Ten eerste wordt de focus gelegd op prijsstelling. Tweemaal komt dhr. Rijks met de zin: "De cirkel is zo sterk als de zwakste schakel". Met deze zin wil hij benadrukken dat inzicht in de prijsopbouw van groots belang is. "Ondernemers denken 'als ik maar uit de kosten ben', maar dat is helemaal verkeerd. Wat is het break-even-point? Wat is mijn marge?". Pas dan kan je het verwoorden en met argumenten komen, maar dan nog is "niet alles realiseerbaar".

De tweede mogelijkheid is in het kader van promotie. Je kan een hype creëren door publicatie in kookboeken, maar de werking is niet langdurig.

Met een gezondheidstest kan het percentage vet en cholesterol worden aangetoond. Het bewijs dat het beter of gezonder is. Communiceer over cholesterol en allergie (bedreiging omzetten in kans). Op deze voordelen van het vlees kan je als ondernemer de aandacht vestigen. Een promotieactie voor geitenvlees kan bijvoorbeeld door benaming: "Groene hart geit". Geef het een merk. De witte melkgeiten zijn van een Oudhollands ras; promoot dat gegeven. Ook zijn kwaliteit en uitstraling erg belangrijk! Focus op het gezondheidsaspect en een mooie verpakking om het product aan te prijzen. "Biologisch is een beleving". Je moet een goed verhaal hebben.

Overig

Andere uitspraken van dhr. Rijks zijn "delen is vermenigvuldigen" (met betrekking tot kennis) en "ze moeten het jou gunnen".

Bijlage IX

Pali Group

Interview met dhr W. Jorissen

Datum: 3 oktober 2007

Pali Group

Pali Group is 30-35 jaar geleden begonnen met de handel in nuchtere kalveren. Deze kalveren zijn in principe een bijproduct van de melkveehouderij. Het bedrijf heeft zich eind jaren '80 ontwikkeld en is naast de handel in kalveren zelf kalveren gaan produceren en slachten (slachterij Vitelco). Het bedrijf is dus actief in alle delen van de keten, van de aankoop tot de slacht. Het vlees wordt voornamelijk geëxporteerd (>95% export). Op dit moment hebben ze andere bedrijven op contract om de kalveren op te fokken. Dit houdt in dat de dieren en het voer op het bedrijf eigendom zijn van de Pali Group. Deze bedrijven op contract krijgen een vergoeding per opgefokt dier. Naast de kalveren die van deze bedrijven komen koopt de Pali Group ook kalveren van derden voor de slacht.

Naast kalveren is de Pali Group ook actief in de in- en verkoop van varkens en de opfok, slacht en export van geitenlammeren.

Geitenlammeren

Voor de lammeren heeft de Pali Group een landelijk inzamelstructuur. Wekelijks kan door geitenhouders opgegeven worden hoeveel lammeren geboren worden. Deze lammeren worden dan via een vaste route opgehaald en naar mesterijen gebracht. Voor geitenlammeren gebruikt de Pali Group ook bedrijven op contract. De lammeren worden in principe opgehaald als ze drie dagen oud zijn en 3,5 kg wegen. Soms worden de lammeren iets eerder opgehaald. Het is beter als de lammeren zo lang mogelijk bij hun moeder blijven i.v.m. het drinken van Biest. De geitenhouders willen er om economische redenen echter zo snel mogelijk van af. Het feit dat sommige lammeren niet eens drie dagen moedermelk drinken heeft weer invloed op de uitval. De Pali Group houdt de gezondheid en leeftijd van de lammeren die worden aangekocht goed in de gaten om geen onnodige risico's binnen te halen. Het voordeel van het bundelen en organiseren van de opfok van lammeren is uniformiteit in de kwaliteit van het vlees. Wanneer alle geitenhouders zelf hun lammeren opfokken ontstaat een grote variatie in kwaliteit waardoor afnemers nog minder zekerheid hebben als ze geitenlamsvlees kopen.

In NL gaat het om totaal 150.000 lammeren die opgefokt en afgezet moeten worden. Pali Group is de grootste exporteur van geitenlamsvlees in NL. Hieronder staat beschreven hoe Pali Group de lammeren verzameld, opfokt, slacht en exporteert.

De opfok

De opfok van geitenlammeren is zeer arbeidsintensief, met name doordat de lammeren geleerd moeten worden aan de speen te drinken. De lammeren krijgen pure melkproducten (magere melkpoeder en weipoeder) aangeboden en mogen ad libitum drinken. Het voeren van enkel melkproducten is het vlees een onderscheidende kleur te geven. Op die manier kan de consument een verschil zien en dit is belangrijk voor de verkoop. De geitenlammeren worden na vijf à zes weken geslacht en geëxporteerd. Ze wegen dan maximaal 10 kg. Ze mogen niet zwaarder zijn omdat de smaak en structuur van het vlees dan veranderd (het vlees wordt taaier).

De slacht en vleeskeuring

De lammeren worden in principe geëxporteerd en in het buitenland geslacht. Eén lam geeft 5,5 kg vlees. De lammeren worden geëxporteerd omdat de transportkosten lager zijn dan de meerprijs die in het buitenland te krijgen is voor het vlees. Het grote verschil in kosten voor de slacht in Nederland of het buitenland zit hem volgens dhr. Jorissen in de keurlonen (en niet de algemene arbeidskosten!). Keurlonen zijn de kosten die gemaakt worden om het

vlees door een veterinaire te laten keuren. De lammeren moeten twee keer gekeurd worden: Wanneer ze uit de wagen komen en na de slacht, om te kijken of ze geschikt zijn voor menselijke consumptie. De keuring moet door een onafhankelijke partij uitgevoerd worden, in NL gebeurt dit door de VWA (Voedsel en Waren Autoriteit). De keuring kan ook gedaan worden door keuringsassistenten werkzaam bij KDS (Kwaliteitskeuring Dierlijke Sector) die door de VWA ingehuurd worden. KDS keuringsassistenten keuren tegen een lager tarief. De tarieven zijn verschillend voor kleine en grote slachterijen.

Een andere reden voor export is dat andere landen de lammeren graag zelf slachten, omdat het geitenlamsvlees dan als binnenlands product verkocht kan worden. Nagenoeg alle lammeren die naar Frankrijk en Spanje getransporteerd worden, worden daar ook geconsumeerd. Karakteristieken van geitenlamsvlees zijn mager, mals en licht verteerbaar.

Transportverbod

Op dit moment worden de lammeren echter in NL geslacht en als karkassen geëxporteerd vanwege transportverboden door ziektes als Blauwtong (virusziekte) en Ectima (bekschurft). Dieren die aan Ectima lijden mogen niet levend vervoerd worden. Ectima is zeer besmettelijk en veel lammeren zijn er mee besmet. Vaccinatie is geen optie omdat dit vaak de export belemmert. In Nederland zijn maar 2 of 3 slachterijen die geiten en schapen kunnen slachten. De lammeren worden verdoofd m.b.v. elektrodes en vervolgens gestoken (waarna ze doodbloeden). Bij de Pali Group liften de geitenlammeren met de slacht en het transport mee met de kalveren, dit drukt de kosten.

Volgens dhr. Jorissen hebben we de overheid nodig, in de vorm van bijv. subsidie, om slachten in Nederland aantrekkelijk te maken. Ook heeft de overheid natuurlijk invloed op de wetgeving. Recent is een aanpassing gemaakt waardoor het afblazen van de huid (na doding) m.b.v. perslucht weer toegestaan is. Dit was verboden in Nederland maar werd in het buitenland wel gebruikt. De reden voor het verbod in NL was de hygiëne. In de perslucht kunnen oliedeeltjes voorkomen die dan op het vlees terecht zouden kunnen komen. Het verbod is nu opgeheven.

Knelpunten

- *Hoge uitval*
Een kostenpost voor de opfok van geitenlammeren is de hoge uitval. De uitval varieert van 8-20%. De hoge uitval wordt veroorzaakt door de kwetsbaarheid van jonge geitjes. Het zijn gevoelige jonge beestjes die niet tegen tocht kunnen. Een goede klimaatbeheersing in de stal is dus zeer van belang.
- *Het aflamseizoen*
Het aflamseizoen begint eind november. Door de vroege en late bronst zijn er twee geboortegolven met pieken rond Kerst en Pasen. Na Pasen neemt het aanbod van lammeren weer af. Tijdens een piek is er een hoge infectiedruk en een beperkt aantal plaatsen door met name de mestwetgeving. Het is belangrijk dat met de pieken meegewerkt wordt. Dit houdt in dat er geen continu aanbod is van geitenlamsvlees. Wanneer de karkassen ingevroren worden om het hele jaar een constant aanbod te hebben, gaat de consument het vlees kopen als er weinig vraag is (en dus een lagere prijs) en houdt het vlees zelf in de vriezer tot Kerst of Pasen. Om de productie van geitenlamsvlees rendabel te houden moet dus niet met de vraag meegewerkt worden, maar puur met het aanbod. Dit heeft echter als gevolg dat het moeilijk is supermarkten zover te krijgen lamsvlees te verkopen. Aangezien er geen constant aanbod bestaat wordt er geen schap voor ingericht. Supermarkten willen zekerheid en garanties die niet gegeven kunnen worden.
- *Kleine sector*
De geitensector is (nog) niet groot en het gevolg daarvan is dat de politiek zich niet echt bezig houdt met de problemen die spelen in de sector. Daarnaast is NL een klein land waar projecten niet altijd groots opgezet kunnen worden.

- *Geringe afzet NL*

In NL is bijna geen vraag naar geitenlamsvlees. Minder dan 1% van de geitenlammeren in NL wordt ook hier geconsumeerd. Waarom is dit? Volgens dhr. Jorissen doordat de NL'se consument, in vergelijking met consumenten in het buitenland, niet gewend is om veel geld en tijd aan eten te besteden. Bepaalde etnische groepen die in NL wonen zouden potentiële consumenten kunnen zijn, maar zij willen ook goedkoop vlees en eten vaak ook het vlees van oude melkgeiten omdat daar een veel sterkere geitensmaak aan zit. Verschillende acties zijn ondernomen om een markt aan te boren in NL, maar zonder succes. Misschien moet het product aangepast worden zodat er wel een afzetmarkt gecreëerd kan worden?

- Mestwetgeving

De mestwetgeving schijnt nadelig te zijn voor bokkenmesters.

Biologische geitenhouderij

De Pali Group doet niks met biologisch vlees. Volgens dhr. Jorissen kan de opfok van geitenlammeren niet zonder antibiotica, omdat de uitval dan helemaal hoog zou worden. Dhr. Jorissen weet niet of er verschillen zijn tussen gangbaar en biologisch slachten, maar denkt dat het op dezelfde manier gaat.

Bijlage X

LTO: Land- en Tuinbouw Organisatie

Interview met dhr. M. Paauw

Datum: Maandag 19 november

Dhr. Paauw is beleidsmedewerker bij de vakgroep melkgeitenhouderij binnen de ZLTO. In 2005 werd de vakgroep 'schapen en geiten' opgericht, welke in januari 2006 werd opgesplitst in 'schapen' en 'geiten'. De vakgroep heeft als taak het informeren van leden van de vakgroep, het formuleren van standpunten over de sector en het onderhouden van contacten met de overheid en overige instanties. Ook voert de vakgroep de regie en organisatie van (financiering van) onderzoeksprojecten die van belang zijn voor de sector.

Het overschot aan bokjes ook een 'hot issue' bij de vakgroep, zij vrezen voor het goede imago van de sector. Een tijdje terug zijn al kritische Kamervragen gesteld over het doden van lammeren op het erf. De sector heeft toen gereageerd met een brief waarin ze zich distantieert van dergelijke praktijken. Als gevolg van deze Kamervragen is wel het idee ontstaan vanuit de melkverwerkende sector om in de VKGN-regels (KwaliGeit) op te nemen dat de bokjes op een verantwoorde manier worden afgezet. Dit zou een zekere imagoveiligheid voor de sector betekenen. De melkgeitenhouders staan hier positief tegenover en de verwachting is dus dat deze regel snel zal worden toegevoegd door de VKGN.

De LTO voert al een tijd gesprekken met de drie grote slachterijen in Nederland (Egelmeer, Bokhoven en Pali Group) over de slacht van geiten(lammeren). Zij slachten (en in sommige gevallen ook mesten) als enige geiten in Nederland op grote schaal en vermarkten het vlees naar het buitenland. Dit zijn ze gaan doen op verzoek van de transporteurs en de sector toen Blauwtong de levende export abrupt stil legde. De slachterijen namen toen het risico van het slachten en opslaan van zoveel geitenvlees in Nederland. De buitenlandse afnemers hebben namelijk nogal specifieke eisen (versheid, 'lokaal'-product) met betrekking tot het geitenlamsvlees. Omdat de slachterijen het risico moesten nemen om met veel vlees te blijven zitten, zijn ze gesprekken aangegaan met de sector om het risico gezamenlijk te dragen. Echter, nu bijna een jaar later, krabbelt de sector terug en stellen ze dat er eigenlijk geen financieel risico voor de slachterijen is. "Het is een actueel punt op dit moment en we zullen zien waar het heen gaat. Als de regels van het VKGN al zouden zijn aangepast dan zou je de sector verplicht kunnen laten opdraaien voor het risico dat het geitenvlees niet wordt afgezet".

De vakgroep is nog op zoek geweest naar technische oplossingen, het idee van KI en seksen van sperma vinden ze interessant voor de gangbare sector. Duurmelken wordt ook gezien als goede oplossing voor een grootschalige reductie van het aantal lammeren.

Het creëren van vraag naar geitenvlees in Nederland zou ook een oplossing kunnen zijn. Dit zou moeten worden geleid door een combinatie van verschillende (markt)organisaties. Het zou zich dan echt moeten toelagen op specifieke eigenschappen van het geitenvlees en hoog dierenwelzijn. "Echter, het creëren van dergelijke vraag in Nederland moet worden gezien als een lange termijn project".

Als de vraag er is kan de LTO zich inzetten voor projecten om de structuur van de sector te verstevigen, hiervoor zijn binnen de EU vele subsidies te verkrijgen.

"Overigens is het Productschap Zuivel op dit moment bezig met de voorbereiding van een enquête over de afzet van geitenmelk door de sector". Zij willen namelijk een idee krijgen van hoeveel op dit moment naar de binnen- en buitenlandse markt gaat. Ze hopen op een hoge respons, omdat nog maar erg weinig cijfers bekend zijn over sector.

Bijlage XI

Interview dhr. E. Schuiling - Expert duurmelken (Animal Sciences Group)

Datum: 21 november 2007

Introductie

Dhr. Schuiling is een expert op het gebied van duurmelken bij geiten. Hij is onderzoeker bij Animal Sciences Group (ASG) van Wageningen UR. Hij is projectleider van het project Duurmelken bij geiten dat is gestart in 2005 en is inmiddels afgesloten. Aan het onderzoek deden zes geitenhouders mee in samenwerking met de veevoerfirma's Hendrix UTD, Cehave en Boerenbond Deurne. Het project was een initiatief van LTO (Land- en Tuinbouw Organisatie) Nederland en is gefinancierd door het Productschap Zuivel, het Productschap Diervoeder en het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit.

Verschil tussen duurmelken en doormelken

Bij doormelken wordt een geit wel drachtig maar komt niet droog te staan. Er wordt doorgemolken tot bijna aan het aflammeren. Bij duurmelken komt een geit niet droog te staan en wordt niet drachtig. Bij duurmelken is er een continue melkgift over een aantal jaren zonder onderbreking voor de dracht.

Voor- en nadelen van duurmelken

Voordelen:

Duurmelken heeft een groot aantal voordelen. Het eerste voordeel is het positieve effect van duurmelken op de gezondheid van de geit. Hierdoor vallen er minder geiten uit. De dracht en het aflammeren vergen veel van de geit. Dit is vooral bij wat oudere geiten (vanaf drie jaar). Tijdens de dracht is er meer kans op mastitis en slepende melkziekte. Tevens hoe ouder de geit hoe meer lammeren er gedragen worden. Dit verhoogt de kans op dwarsliggende lammeren, welke meestal een keizersnede tot gevolg heeft. Het tweede voordeel is de arbeidsbesparing. Het hele proces rond het aflammeren en opfokken van de lammeren vergt veel arbeid. Dit zijn de twee belangrijkste voordelen van duurmelken voor geitenhouders die voor duurmelken kiezen.

Een bijkomend voordeel is een verhoogde melkgift, er vindt immers geen onderbreking plaats voor het aflammeren. Een ander bijkomend voordeel is dat er minder bokjes geboren worden.

Nadelen:

Een nadeel van duurmelken is dat er minder lammeren ter beschikking zijn voor vervanging. Indien er niet wordt duurgemolken krijgt een melkgeit meestal vier keer in haar leven lammeren. Bij duurmelken is dat meestal twee keer. Dit heeft meer dan halvering van het aantal lammeren tot gevolg (bij vier keer melken is de kans op vier tot vijf lammeren hoger, omdat de melkgeit dan ouder is). De keuze van de geiten voor duurmelken vindt in de praktijk meestal plaats op grond van de melkgift. Geiten met een hoge melkgift worden meestal duurgemolken. Om een goede populatie melkgeiten te behouden moet er rekening gehouden worden met het feit dat als je alle dieren met een hoge melkgift duurmelkt deze niet voor veel nakomelingen zorgen. Dit kan op de langere termijn een verarming van de kwaliteit van de melkgeitenpopulatie tot gevolg hebben. Een ander nadeel is de verhoogde kans op schijndracht.

Percentage van de melkgeiten veestapel dat duurgemolken kan worden

Niet alle geiten zijn even geschikt om duur te melken. Bij geiten waarvan de melkproductie al in een dalende lijn zit wordt vaak gekozen om deze te laten dekken. Het is mogelijk om 75% deel van de populatie door te melken. Het beste is om de melkgeit eerst twee keer te laten lammeren (op jonge leeftijd ondervinden ze minder problemen bij de dracht en aflammeren) en dan de geit te gaan duurmelken.

Aanpassingen in de bedrijfsvoering voor duurmelken

In principe zijn er geen aanpassingen op het bedrijf nodig. Het is wel slim om de bokken niet in de stal van de geiten die duurgemolken worden te houden. Dit in verband met de geur van de bokken wat de kans op schijndracht verhoogt. Bijlichten zou een positief effect kunnen hebben om de kans op schijndracht te verkleinen doordat de daglengte zo niet korter wordt (dit in verband met de natuurlijke cyclus van het bronstig worden als de dagen korte worden). Dit is echter nooit onderzocht en bewezen.

Duarmelken heeft ook geen aanpassingen tot gevolg voor de voeding van de geiten. Het maakt het alleen wat simpeler.

Duarmelken en rust van de uier

Er wordt wel beweerd dat bij het droogstaan van de geit de uier rust krijgt. "De uier staat echter niet stil". Er vindt afbraak en aanmaak van cellen plaats. Duarmelken kan ook als vorm van rust voor de geit gezien worden. Het leven van de geit is immers veel meer continue. Na het aflammeren zit de geit de eerste drie tot vier maanden in een negatieve energie balans. In deze periode is de kans op pensverzuring groot omdat de geit eigenlijk niet genoeg met het eiwitrijke voedsel kan. De energiebalans gaat langzaam weer naar de piek. Bij duarmelken is de energiebalans stabiel (en hoog).

Gedachte van duarmelken bij betrokkenen uit de keten en consumenten

Geitenhouders zijn heel erg positief over duarmelken. Andere betrokkenen uit de keten zijn ook positief. Er worden immers minder (bok)lammeren geboren. Het enige tegenargument dat mensen soms noemen is dat ze vinden dat dieren recht hebben op seks.

Duarmelken gaat eigenlijk tegen het natuurlijke ritme in. De dierenbescherming heeft hier echter geen moeite mee. De houding van de consument is niet getoetst bij de consument. Dit is niet gedaan om dat het voor de consument een te ver van mijn bed show is. Voordat je een consument hebt uitgelegd wat duarmelken is en wat het allemaal in houdt ben je een uur verder en dan moeten ze er ook nog een mening over vormen en die geven. Dit is niet te doen.

Duarmelken in de toekomst en kansen van duarmelken voor de biologische melkgeitenhouderij

Erik ziet het duarmelken in de toekomst positief in. Duarmelken heeft vele voordelen waar de nadelen niet tegen op wegen. Ook voor de biologische sector ziet hij in duarmelken een positieve bijdrage aan het bokjes probleem. Indien er ongeveer 75% van de populatie doorgemolken wordt, heb je maar een-derde van de bokjes dan zonder duarmelken. Duarmelken kan niet alleen het probleem van de bokjes oplossen. Het op de markt zetten van bokjesvlees is nog steeds noodzakelijk. Maar, het aantal bokjes is sterk verminderd, waardoor dit makkelijker moet gaan en het misschien mogelijk wordt om dit biologisch te doen.

Algemene gedachte over de geitensector en het bokjes probleem

Het is een jonge, groeiende (10-15% per jaar) sector. Samenwerking in de sector is goed en de sector is redelijk hecht. Doordat de sector klein is, is deze overzichtelijk. Al zijn er voor een kleine sector relatief veel melkinzamelaars (negen, inclusief biologisch). In de sector wordt relatief weinig verdiend doordat de melkprijzen laag zijn en de (voer)kosten hoog zijn.