Nieuwe verdienmodellen voor het Groene Hart
De Blaarkop

Januari 2020

Blaarkopstudieclub Utrecht e.o.

Ben Barkema, Hansje Huson

Voorwoord

Uit petitiecomité ‘Red de Blaarkop’ is een werkgroep namens de Vereniging Blaarkopstudieclub Utrecht e.o. ontstaan, die steun krijgt van bestuurders uit de Leidse regio. Aan Provincie Zuid-Holland is gevraagd een voorstudie te ondersteunen naar mogelijkheden voor nieuwe verdienmodellen in het Groene Hart met Blaarkoppen. Dit rapport is daar de weerslag van. Het geeft weer hoe wij, de vereniging van Blaarkopfokkers in het Groene Hart, denken ons ras te kunnen versterken en uit te breiden naar 2000 of meer melkgevende dieren in de melkcontrole rond 2040.

Waarom de Blaarkopfokkerij versterkt dient te worden

De melkveehouderij in Nederland zit in een transitie. Het moet duurzamer, diervriendelijker en circulair. Ook de zorg van de koe voor het kalf wordt steeds belangrijker gevonden. Voorefficiëntie speelt een grotere rol, en de dieren zullen meer weerstand tegen ziekten uit warme landen moeten kunnen vertonen. In ons Groene Hart speelt dan nog de discussie over ontwatering van diepe polders en de oprukkende zouttong. Vernatting zou een antwoord kunnen zijn. Holsteins zijn nooit geselecteerd op deze eigenschappen, en soms zijn deze verloren.

Ervaringen van veehouders met Blaarkoppen en de verhalen van vroeger lijken er op te wijzen dat voor een aantal van bovengenoemde zaken het Blaarkopras een toegevoegde waarde heeft. Voeg daarbij de genetische uniciteit (zie figuur), de rijke cultuurhistorie en de verbondenheid met onze grote steden, en het mag duidelijk zijn dat het ras als melkgevend rundvee niet verloren mag gaan. Vanuit het buitenland komt door haar kortere draagtijd vraag naar de Blaarkop voor grazende voorjaarskalvende veestapels. Niet gedacht. Gelukkig zijn ze er nog.

Om het ras als zodanig te behouden, maar ook als ras om mee in te kruisen is het nodig dat er voldoende zuivere stieren zijn. De kruislingen doen niet onder voor kruislingen van buitenlandse rassen. Maar geen zonen zonder moeders. In onze regio zijn naar schatting vijf bedrijven met alleen zuivere Blaarkoppen, en in de melkcontrole zijn nog ca 200 raszuivere koeien. Te weinig voor een verantwoorde fokkerij zonder DNA-technieken en voor voldoende betrouwbare stieren.

Relevant zijn tevens de opvallend hoge aantallen weidevogels op diverse Blaarkopbedrijven. Blaarkopbedrijven doen het goed op extensieve graassystemen waarin weinig krachtvoer word gevoerd. Het allerbeste Zuidhollandse weidevogelgebied is een bedrijf met Blaarkoppen. Sovon-tellingen geven hier jaar op jaar meer waarnemingen dan in natuurgebieden. Ook de Blaarkopbedrijven De Drie Wedden in Noordeloos en Natuurhoeve G38 in de Flevopolder behalen in hun omgeving de hoogste scores.

We veronderstellen dat de Blaarkop als koe van de veenweiden uit de vorige eeuwen, het nu ook weer op vernatte gebieden erg goed zal doen. In het verlengde daarvan verwachten we een duidelijke toename van het aantal weidevogels.

Ambitie

Om de positie van het Blaarkopras als cultureel erfgoed in de Leidse regio te versterken, stellen we ons tot doel om de populatie melkgevende Blaarkoppen stapsgewijs te laten groeien tot 2.500 stuks in 2040. De totale populatie (dus inclusief jongvee, afgemolken koeien, ossen en stieren) in de Leidse regio ligt dan rond de 10.000 stuks.

Groei van de populatie verloopt niet lineair. Een koe begint pas na ruim twee jaar met melk geven. In 2025 moet de populatie 1.300 melkgevende dieren omvatten. Dit resultaat moet meer boeren

stimuleren om ook in te stappen, mede omdat melk en vlees tegen een meerprijs kunnen worden afgezet.

Cruciaal: vraag en aanbod zorgvuldig afstemmen

De beste wijze om dit erfgoed levend te houden, is door de verkoop van de producten. Vergroten van de vraag naar interessant geprijsde Blaarkopproducten is de belangrijkste stimulans om boeren voor Blaarkoppen te laten kiezen. De populatie is echter zo klein dat de vraag van grote partijen al snel groter is dan het beschikbare aanbod. Het kleine aanbod maakt het anderzijds mogelijk de Blaarkopproducten als exclusieve producten in de markt te zetten.

Inventarisatie

Om tot een actieplan te komen zijn ondernemers met Blaarkopproducten bezocht en geïnterviewd, ook is een online enquête aan Blaarkopveehouders verstuurd. Marktonderzoekers en oude Blaarkopboeren zijn bezocht, en met VIC Zegveld is gesproken over vormen van samenwerking. In onze onderzoeksperiode is VIC Zegveld er toe over gegaan 75 Blaarkopdieren aan te kopen, waarmee zij haar wil door middel van praktijkonderzoek bij te dragen aan nieuwe verdienmodellen tot uitdrukking heeft gebracht. Ook heeft onze inzet er in de onderzoeksperiode mede toe geleid dat Blaarkoppen worden betrokken bij diverse onderzoeken. Nieuwe wetenschappelijke data zijn bijzonder gewenst om de praktijkervaring van Blaarkopboeren te toetsen. Het is daarom van groot belang dat de Blaarkoppen worden meegenomen in de onderzoeksopzet van ‘Boeren op hoog water’.

Leeswijzer

Deze rapportage is opgebouwd uit vier onderdelen:

- Stand van zaken: waar staan we nu met de Blaarkop?
- Inventarisatie: opzet, bevindingen en resultaten
- Verdienmodellen: hoe kan de Blaarkop worden ingezet bij vernatting?
- Actieprogramma

Eerdere onderzoeken en rapporten – dreigt herhaling van zetten?

Afgelopen vijftien jaar zijn diverse onderzoeken uitgevoerd en rapporten gepresenteerd waarin wordt uitgewerkt dat Blaarkoppen een antwoord kunnen zijn op de huidige uitdagingen in het Groene Hart. Deze uitdagingen zijn mooi verwoord in het artikel Deze koe moet de landbouw in zompig veengebied redden. Nadeel: ze is stronteigenwijs (Volkskrant, 27 maar 2019).

Blaarkoppen in te vernatten gebieden

De lage grondwaterstand laat veel CO_2 uit de veenweiden los. Een hogere waterstand biedt uitkomst, maar niet iedere koe kan tegen de lagere voedselkwaliteit en nattere poten. Wanneer delen van het Groene Hart uit productie zouden moeten genomen worden, bijvoorbeeld om naast de CO_2-uitstoot de stikstofuitstoot naar beneden te brengen en wateropvang te realiseren, is een landschapsmodel mogelijk met Blaarkoppen om wel de weidevogels en de cultuurhistorische waarden te kunnen handhaven. Dit werd in 2009 uitgewerkt in het rapport Blaarkopbedrijven in het Groene Hart.

> Barkema, Ben, Brouwer, Jos en Wiersema Menko, 2009. Blaarkopbedrijven in het groene hart Lelystad : Rivierduin G38 Advies. Notitie over het behoud van Blaarkoppen in het Groene Hart.

Rendabele verdienmodellen

Een gematigde vorm van landgebruik door boeren hoeft niet te leiden tot inkomensverlies, stelden Gertjan de Jong en Paul Berentsen vast in 2003. In 2011 werden deze conclusies bevestigd door het LEI.

> Jong, Gertjan de en Berentsen, Paul, 2003. Blaarkoppen bekeken: blaren kunnen in extensieve situatie concurreren met HF-koeien. Veeteelt 20(2003)8: 10-12.
>
> Theo Vogelzang, Pieter Willem Blokland – Business case: Blaarkoppen in te vernatten gebieden. Den Haag, LEI, 2011

Blaarkopbedrijven kunnen concurreren

De onderzoeken laten zien dat Blaarkopbedrijven kunnen concurreren met Holsteinbedrijven
- onder extensieve omstandigheden
- in natuurrijke graslanden
- in bedrijven zonder mais
- in vernatte gebieden

Best practices

In de loop der jaren verschenen ook diverse artikelen en reportages over Blaarkophouders en hun rendabele bedrijfsvoering. Een kleine greep:

- Een goede boterham met Blaarkoppen (Bedrijfsreportage Scherff, VEETEELT, september 2019)
- Auke Stremler: 'Blaarkop is onze redding geweest' (Nieuwe Oogst, juli 2018) en Boer in transitie
- Blaarkopbedrijven in het Groene Hart (8 bedrijfsprofielen, 2009)
- Everard Huppelschoten: Voor geld verdienen is Blaarkop beste keuze (Boerderij, fokportret 2011) – op grond van het sobere karakter van de koe
- Siem van de Hulst: Blaarkopboeren zijn van oudsher lagekostenboeren - Verslinders van ruwvoer (Veeteelt, 2006)

'Blaarkop is onze redding geweest'

Auke en Rennie Stremler in Jorwert schakelden over van volledig intensief naar heel extensief boeren. Ze melken 80 koeien en bewerken 67 hectare waarvan 37 natuurland is. In 2017 werden ze biologisch en openden ze een boerderijwinkel. 'De omslag is onze redding geweest.'

Auke Stremler kreeg september 2009 het aanbod om 16 hectare particulier natuurgrond in de Lionserpolder te pachten. Dat aanbod sloeg hij resoluut af. 'Daar kon ik niet op melken. Ik had hoogproductieve Holstein-Friesians. Ik moest veel te veel energierijk voer kopen om de energiearme grond te compenseren.' In 2009 zorgden zijn negentig koeien voor een gemiddelde melkproductie van 8.500 tot 9.000 kilo. 'Met 30 hectare grasland waren wij heel intensief.'

Intensief was niet meer rendabel
In 2004 namen ze het bedrijf van zijn ouders over. 'Financieel gezien was de overname nauwelijks haalbaar. We waren aan het overleven bij melkprijzen van 25 cent. Om uit de kosten te komen, wilde ik inzetten op groei. Dat had ik ook meegekregen op de middelbare landbouwschool: wij moeten de wereld voeden. En als je dat niet doet, doe je niet meer mee. Als we intensief waren blijven doorwerken, hadden we moeten vertrekken. Het bedrijf was niet rendabel genoeg.'

Visie wijzigen. Rigoureuze omslag
Stremler bracht een bezoek aan Blaarkopmelkveehouderij G38 bij Lelystad en was onder de indruk. 'Mijn mond viel open. De Blaarkoppen vraten dat wat de Holstein niet vreet. Het is een heel sober ras, ideaal voor de natuurgronden.' Rennie: 'De dieren zagen er zo zorgeloos uit. Ze konden gewoon van het land eten en hadden niets bijzonders nodig: ze redden zichzelf. Ik was meteen enthousiast.' De overgang naar Blaarkop was 'gigantisch schakelen'. 'Wij waren gewend snel te werken en snel te melken. Blaarkoppen stralen rust uit, daarin moesten wij meegaan.'

Met volbloed Holsteins was er altijd wat
Onze Holstein-koeien hebben we gekruist met Blaarkoppen. Dat is een goede zet geweest: de dierenarts weet onze boerderij niet eens meer te vinden. Toen we nog volbloed Holsteins hadden, was er altijd wat en dat bracht veel zorgen en kosten met zich mee. Het is heel prettig als je problemen met het vee zelf kunt oplossen.

Louter voordelen
De Blaarkop heeft echter alleen maar voordelen, vindt Stremler. Zo heeft de koe weinig krachtvoer nodig en schakelt hij de dierenarts bijna nooit meer in. De koeien krijgen dagelijks zo'n 3 kilo lokbrok om vlot te melken.

Biologisch door lagere melkgift
Door de andere manier van boeren en de intensiviteit van agrarisch natuurbeheer daalde de melkproductie van 8.500 kilo naar 6.500 kilo, maar de gehalten namen toe. De lagere melkgift was een van de redenen om op biologisch over te schakelen. 'Die plus van 10 cent per kilo melk hebben we echt nodig.'

Goede gok
Auke: 'We zijn niet gesteund in onze keuze. Mijn vader zei: 'Dat doe je toch niet. Je gaat 30 jaar terug in de tijd!' Er was ook geen enkele adviseur te vinden die achter onze plannen stond. Vooral door de bank zijn we tegengewerkt. Maar het plezier in het werk is weer terug. Het is een enorme gok geweest, die goed heeft uitgepakt.'

Communicatie met natuurorganisaties
Een andere grote verandering in het heel extensieve boeren, is de communicatie met natuurorganisaties. 'Je moet rekening houden dat een ander voor je bepaalt hoe jij moet boeren. Als Piet Paulusma zegt dat het morgen mooi weer wordt, dan is dat voor ons niet het moment om de maaier tevoorschijn te halen. Anders verstoor je de weidevogels te veel. Omdat onze koeien in het voorjaar kalven, willen wij de koeien als ze aan de melk zijn soms ergens weiden, terwijl de natuurorganisaties dat niet willen. Zij zijn vooral met natuur bezig, maar wij hebben naast de natuur ook nog een bedrijf te runnen.'
De helft van het areaal bestaat uit kruidenrijk gras. Hij merkt dat het niet alleen goed is voor de weidevogels, maar ook voor de melkgift van de koeien.

Reëler verdienmodel
'Het eerste jaar biologisch heeft gezorgd voor een reëler verdienmodel. De melk wordt beter tot waarde gebracht.' Stremler ziet kansen voor gangbare boeren om meer natuurinclusief te boeren, maar daarvoor moeten zuivelcoöperaties wel 10 cent per kilo extra uitbetalen. En het agrarisch natuurbeheer moet flexibeler. 'Natuurinclusief boeren tegen een wereldmarktprijs kan niet. Een boer wil echt wel veranderen als hij 50.000 euro meer krijgt voor dezelfde liters melk.'

Bronnen:
https://www.nieuweoogst.nl/nieuws/2018/07/26/Blaarkop-is-onze-redding-geweest
https://www.boer-en-vogels.nl/berichten/Boer-in-transitie- -Rennie-en-Auke-Stremler-.html
(bewerkt)

Vraag versterken door eigen keten

Om de vraag te versterken, is in 2010 vanuit de Blaarkopsector een keten opgezet in samenwerking met Kruidenier en enkele grote partijen. Deze business case is door LEI doorgerekend en onderbouwd.

> Winter, M.A. de, T.A. Vogelzang en J. van Schaick., 2010. De Blaarkop: ouderwets goed; Inventarisatie van de mogelijkheden voor een dubbeldoelkoe in deze tijd. Den Haag, LEI, 2010, Rapport 2010-014; ISBN 978-90-8615-424-1.

Na een voortvarende start maakte het faillissement van een van de betrokken marktpartijen een einde aan de nieuwe keten. De afhankelijkheid van enkele grote spelers zorgt voor grote kwetsbaarheid, is de les die de Blaarkopwereld hiervan heeft geleerd. Deze ervaring maakt dat nu voor een flexibeler en kleinschaliger model wordt gekozen om de vraag naar producten te vergroten.

Blaarkopras is bedreigd cultureel erfgoed

De genetische diversiteit staat wereldwijd onder druk. De opkomst van de kunstmatige inseminatie en van de embryotransplantatie in de ontwikkelde landen heeft een groot effect gehad op de ontwikkeling van een beperkt aantal gespecialiseerde melk- en vleesrassen. Deze rassen zijn met succes scherp geselecteerd op productiekenmerken. De genetische erosie wordt door de FAO echter gezien als directe bedreiging voor toekomstige gewenste vormen van voedselproductie met dieren. Verdere versmalling van de genetische basis bij rundvee dient te worden voorkomen.

> Cor Oldenbroek, Sipke Joost Hiemstra - Diversiteit wereldwijd onder druk - Veeteelt, april 2007 p.12-13
>
> Sipke Joost Hiemstra – Oude koeienrassen zijn cultureel erfgoed - Resource, 2017

Een goede boterham dankzij Blaarkoppen

Huug Scherff is de enige veehouder in Brabant die alleen maar rode Groninger Blaarkoppen in de wei heeft lopen, op dit moment 77 stuks. Afstappen van het ras is hij niet van plan. De kleinere, sobere koeien passen met een gemiddelde levensduur van 9,7 jaar en een vervangingspercentage van ongeveer 15 procent perfect bij zijn bedrijf in Almkerk.

Zijn hele bedrijfsvoering is ingericht rond Blaarkoppen. 'Blaarkoppen zijn sobere, kleinere dieren. Ze hebben niet veel nodig, ze krijgen een eenvoudig rantsoen van alleen gras en mais en nog wat brok in de melkstal.' Met een productie van 6000 kg en met gehalten van 4,57% vet en 3,68% eiwit, kan de melkveehouder goed uit de voeten. 'Melkproductie zegt niet alles, het is het totaalplaatje dat belangrijk is. Uiteindelijk zie je op de bank wel hoe goed het gaat.'

Brood voor twee gezinnen
Sinds 1984 hebben twee gezinnen een goede boterham gehad uit het bedrijf. Zonder dat er structureel buiten de deur werd bijverdiend. 'De adviseurs vertelden ons dat dat echt niet zou gaan, twee gezinnen op zo'n klein bedrijf. Op advies van onze vader probeerden we het toch en daar hebben we nooit spijt van gehad. Dankzij de Blaarkoppen zijn we kostenefficiënt en dat zijn we altijd geweest. Geregeld worden er door het accountantskantoor vergelijkingen gemaakt met andere bedrijven. Ons saldo melkvee zit boven het gemiddelde, meestal rond de 10 cent erboven.'

Alles van eigen land
Dat saldo krijgt het bedrijf vooral voor elkaar door lage kosten. Zo zijn de voerkosten lager dan gemiddeld, aangezien de koeien alleen voer van eigen land krijgen. 'Dit past goed in het nieuwe plan van de minister. Deze met uitsterven bedreigde koeien zijn eigenlijk goed op de toekomst voorbereid', vertelt Huug. Het rantsoen bestaat uit weidegras of graskuil en daarbij krijgen ze gemiddeld 7 kg mais. Verder koopt hij ook weinig krachtvoer aan, de koeien krijgen per dag gemiddeld 4 kg brok bij in de melkstal. 'Dat is een voordeel van Blaarkoppen. Het zijn sobere dieren en vragen dus geen hoog rantsoen. Ze kunnen tegen een stootje.' Dat de Blaarkoppen tegen een stootje kunnen, is terug te zien in de levensduur en dierenartskosten. De gemiddelde leeftijd bij afvoer van de veestapel was de afgelopen twaalf maanden 9,7 jaar, waardoor ook de vervangingsgraad met 10 à 15 procent laag is. Daarnaast is het vier jaar geleden dat Scherff voor het laatst een doosje penicilline nodig had. De veeartskosten zijn ook laag, de meeste kosten zijn voor standaardbehandelingen.

Minder onkosten door eenvoud
De Blaarkoppen passen goed in het bedrijf, maar ook de arbeid die Huug zelf verricht, is kostenefficiënt. Een machine om het voer voor het voerhek te krijgen vindt hij niet echt nodig. De kuilbalen worden neergezet op het voerpad en de kuil gooit hij voor de dieren met de hooivork. Ook de mais wordt niet machinaal de stal ingereden, maar haalt hij met een grote bolderwagen met de hand van de bult. 'Een voordeel is dat je de mais veel minder loshaalt, waardoor het langer goed blijft', volgens Huug. Het is wel handwerk, maar de eenvoud betekent voor hem minder onkosten. In de winter gaat er per week amper tien liter diesel door. 's Zomers is dit een ander verhaal, ze halen zelf de wintervoorraad binnen, behalve de mais. Dat wordt door de loonwerker gedaan.

De kostenefficiëntie is ook terug te zien aan de stal, die in de basis nog uit 1979 stamt. Een nieuwe stal is er nooit gekomen, maar het gebouw is van binnen wel opgeknapt, zoals de verlichting, de waterleiding, de legd. Er zitten nog meer nieuwe uitgaven aan de stal aan te komen. De provincie Brabant eist ook emissiearme stalvloeren. De huidige roosters liggen er al sinds 1979 en binnen twee

jaar moeten er nieuwe vloeren in. Dat de oude roosters het al veertig jaar volhouden, verrast Huug zelf en hij grapt dat dat misschien ook wel door de lichtere koeien komt. ‘Je bent toch eens toe aan nieuwe, dus we zijn blij dat we niet eerder kosten voor nieuwe roosters hebben gemaakt. Over het algemeen geven we hier niets uit voordat we het geld verdiend hebben.’

Lagere melkproductie
‘Boeren is uiteindelijk gewoon met dieren werken. En de Blaarkoppen versterken het werkplezier alleen maar. Zo weinig problemen en zulke rustige en makke dieren; ik beleef echt plezier aan ze.’ Het is voor Huug moeilijk om nadelen van de Blaarkopveestapel te bedenken, maar hij ziet er na lang denken toch één. Dat is de melkproductie, die flink onder de gemiddelde melkproductie van Holsteins ligt. ‘Je hebt meer koeien nodig om een gemiddelde bedrijfsproductie te bereiken, dat is natuurlijk zo.’ Maar ook hier ziet de veehouder weer een lichtpuntje, aangezien de gehalten wel hoger liggen dan het gemiddelde.

Blaarkop en Belgisch witblauw
Van zijn veestapel laat Huug alleen het jongvee en de 25 procent beste dieren insemineren met een Blaarkopstier, omdat de vervangingsgraad op het bedrijf laag is. Per jaar houdt hij ongeveer twaalf vaarskalveren aan.

De rest van de koeien krijgt een Belgisch witblauwe stier. De witblauwe kalveren leveren nog wat extra vleestype in de toch al wat gespierdere Blaarkopkalveren, wat hem per kalf meer oplevert. De omzet en aanwas van het bedrijf is ook bovengemiddeld hoog. Vorig jaar was dit 6,22 eurocent per liter melk.

De koeien waar Huug mee verder fokt, selecteert hij op basis van de uier, robuustheid, gezondheid en vruchtbaarheid. ‘Er zitten koeien bij waar nooit iets anders dan een Blaarkop op mag, dat zou zonde zijn’, vertelt Huug.

Bedrijfsreportage Scherff (Veeteelt, september 2019)
https://edepot.wur.nl/500434
(bewerkt)

Waar staan we nu met de Blaarkop ?

De populatie raszuivere Blaarkoppen is nog maar zeer klein en is de afgelopen decennia hoogstens gelijk gebleven. Meerdere veehouders zijn niet bekend of niet aangesloten bij een van de organisaties. Om die reden kunnen geen vaste aantallen worden weergegeven, maar wordt soms uitgegaan van schattingen.

Populatie raszuivere melkgevende Blaarkoppen

In de melkcontrole periode van september 2017 tot augustus 2018 waren er nog 830 melkgevende Blaarkoppen met 87,5-100%G. Gemiddeld hadden ze 6000 kg melk. Het zuivere Blaarkopras komt uitsluitend in Nederland voor en alleen in ons land is sprake van fokkerij gericht op instandhouding van het ras.

Als we uitgaan van 30% in het Groene Hart komen we op 200 melkgevende raszuivere Blaarkoppen. Dit is onze uitgangspositie. Hiervan lopen circa 100 tot 150 dieren op minder dan 10 bedrijven die alleen raszuivere Blaarkoppen melken. Hiervan werken 2-3 met geregistreerde raszuivere dieren met een rendabele bedrijfsvoering. De overige melkveehouders melken kruislingen of houden 1 of 2 zuivere Blaarkoppen ‘erbij’.

Melkveebedrijven met raszuivere Blaarkoppen

Medio 2018 hield de Blaarkopstichting een inventarisatie op verzoek van de Stichting Zeldzame Huisdierrassen (SZH). Dit leverde over heel Nederland een lijst met 24 melkveebedrijven met Blaarkoppen met tenminste 80%G. Hiervan waren zes bedrijven biologisch, de rest gangbaar.

Op basis van deze inventarisatie werd geschat dat zo’n 35% van de dieren bij bedrijven in de noordelijke provincies (Groningen, Friesland, Drenthe) staat. Zo’n 45% wordt gehouden bij bedrijven in Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht. De resterende 20% staat voornamelijk in Flevopolder, Gelderland en Overijssel. In de zuidelijke provincies is de Blaarkop slechts bij 1-2 bedrijven te vinden.

Voor zuivere Blaarkopdieren hebben we gekeken naar de CRV Jaarstatistieken 2018

	Totaal	**Gemiddeld per bedrijf**
Geschat #zuivere Blaarkopkoeien Groene Hart	200	
Aantal jongvee >80%G Landelijk	1033	43
Kg melk 2018 per 305 dagen per dier	5750	
Aantal melk- en kalfkoeien >87%G incl niet-stamboek landelijk	1200	50
Aantal jongvee >87%G landelijk	865	36
Aantal bedrijven met 100% G landelijk	14	
Aantal melkkoeien >87%G in MPR landelijk	830	
Inseminaties met Blaarkop stieren landelijk	8.414	

Vooruitzichten op langere termijn: bedrijfsopvolging Blaarkopmelkveebedrijven

In bovengenoemde inventarisatie van 24 Blaarkopmelkveebedrijven is ook gekeken naar te verwachten continuïteit van het bedrijf. In 2018 lag de gemiddelde leeftijd van de Nederlandse Blaarkophouders op 54 jaar. Twee boeren waren jonger dan 40. Aan de 55+'ers is gevraagd naar opvolging. Acht boeren gaven aan dat ze een opvolger voor het bedrijf hadden, vier boeren hadden helder dat er geen opvolging was. Bij zes boeren was dit nog niet bekend.

Melkveebedrijven met een gemengde Blaarkop/HF-melkveestapel

In het verlengde van bovenstaande inventarisatie van melkveebedrijven met >80%G Blaarkop is ook een schatting gemaakt van het aantal bedrijven met een gemengde melkveestapel. Hierin zijn 26 melkveebedrijven opgenomen met in totaal naar schatting rond de 1660 melkgevende Blaarkopkruislingen (50-75%G). De gemiddelde bedrijfsgrootte in deze bedrijven ligt daarmee rond de 65 melkgevende koeien. In deze groep zijn 14 bedrijven biologisch, en 12 gangbaar.

Vleesveebedrijven met Blaarkopzoogkoeien

Zo'n 15-20 bedrijven in Nederland houden Blaarkoppen als vleesvee – onder meer via natuurbegrazing. Hierbij gaat het naar schatting om zo'n 800-1000 volwassen dieren, met daarnaast een vergelijkbare hoeveelheid jongvee en ossen.

Naar schatting zijn er daarnaast nog zo'n 20 hobbydierhouders, die elk minder dan 5 Blaarkoppen houden. Hieronder vallen ook kinderboerderijen.

Blaarkopfokbedrijven

Landelijk houden rond de 10-15 Blaarkopbedrijven (voor melkvee en/of vleesvee) zich serieus met de fokkerij bezig. Gezamenlijk moeten zij het specifieke genetisch materiaal van het Blaarkopras veilig stellen. Om het Blaarkopras in stand te houden, zijn twee dingen nodig: voldoende dieren en een goed beleid om de genetische diversiteit te bewaken.

Blaarkop: de lagekostenkoe

De voordelen van Blaarkoppen ten opzichte van de hoogproductieve Holsteins zijn al sinds jaar en dag bekend onder Blaarkophouders. We zetten ze graag nog even op een rijtje :

- Lagere melkopbrengst gecompenseerd door lagere kosten
    - gedijt uitstekend op schraal dieet,
    - minder krachtvoer,
    - gezond en zelfredzaam dus lagere dierenartskosten,
    - kortere , draagtijd
    - hogere vruchtbaarheid,
    - dubbeldoelkoe dus hogere restwaarde door betere kwaliteit vlees,
    - verwerker van ruwvoer/restvoer
    - wordt oud
    - mooi om te zien
    - sterke heterosis bij kruisen door afwijkend genenpakket

- Hoog eiwitgehalte, meer kaas van dezelfde hoeveelheid melk (van oudsher bekend als ‘de beste kaaskoe’)

- Zelfredzame koe biedt ruimte voor andere bedrijfsactiviteiten

- Cultuurhistorisch verhaal onderscheidend in marketing van producten

Elsbroekerpolder: Blaarkoppen én weidevogels

In de Elsbroekerpolder in Hillegom is vanaf 2009 een weidevogeltelling gehouden volgens de methode BMP-W van Sovon. Een deel van deze polder werd aangewezen als natuurgebied, als compensatiegebied voor de aanleg van de HSL-lijn. Het blaarkop-melkveebedrijf heeft de hoogste weidevogel-aantallen van Zuid-Holland, hoger dan de specifieke weidevogelgebieden.

“In de Elsbroekerpolder heerst een situatie die vroeger in weidegebieden in heel Nederland normaal was en die dat eigenlijk nog steeds zou moeten zijn. Bij de bedrijfsvoering in de polder houdt de familie Zeestraten rekening met de aanwezigheid van weidevogels onder andere door laat te maaien. De combinatie van weidegrond en hooiland is ideaal. Men koestert er de Blaarkop, die als de ideale koe voor de natuur van veenweidegebieden geldt. Ook wordt geprobeerd predatie te bestrijden en overbevolking door ganzen tegen te gaan.” (uit: verslag 2019)

Van 2009 tot 2016 werd het natuurgebied (27,5 hectare) van de Elsbroekerpolder geïnventariseerd. Vanaf 2017 is de gehele polder (bijna 40 hectare) op nesten onderzocht.

Broedvogelinventarisatie Elsbroekerpolder: aantallen territoria (en dichtheden per 100 ha)

	2017	**2018**	**2019**
Kievit	70 (179)	34 (87)	37 (95)
Grutto	21 (54)	17 (44)	20 (51)
Tureluur	21 (54)	17 (44)	17 (44)
Scholekster	7 (18)	8 (21)	16 (41)
Slobeend	5 (13)	3 (8)	6 (15)
Krakeend	4 (10)	3 (8)	9 (23)

Inventarisatie: enquête en interviews

In ons projectvoorstel hebben we ons ten doel gesteld om te verkennen op welke wijze de positie van het Blaarkopras in de Leidse regio versterkt kan worden. In het verlengde daarvan verkennen we nieuwe verdienmodellen voor een bedrijfsvoering met de Blaarkop. Specifiek voor het Groene Hart ligt er de vraag hoe de Blaarkop kan bijdragen aan het behoud van het landbouwlandschap wanneer lokaal wordt besloten tot forse verhoging van het grondwaterpeil. Ook verkennen we hoe in het Groene Hart, en specifiek in de Leidse regio, de vraag versterkt kan worden. Vergroten van de vraag naar interessant geprijsde Blaarkopproducten is de belangrijkste stimulans om boeren voor Blaarkoppen te laten kiezen.

Respondenten

Deze verkenning hebben we gedaan op basis van interviews en een enquête. Op deze wijze is input ontvangen van vrijwel alle Blaarkophouders uit het Groene Hart en een groep uit overige regio's. Er is ook gesproken met winkeliers, verwerkers en retailers die zich bezighouden met Blaarkopproducten.

Stand van zaken bestaande bedrijven

Doel van onze inventarisatie was om meer inzicht te krijgen in de huidige situatie van Blaarkopbedrijven in de regio (omvang, verdienmodel, positionering, fokkerij) en hun toekomstperspectieven, om zo groeikansen te identificeren.

In enkele verkennende gesprekken hebben we diverse mogelijkheden geïdentificeerd om de huidige Blaarkopboeren te ondersteunen en te faciliteren.

- Regionale overheden en natuurorganisaties geven aan dat ze mogelijk gronden beschikbaar kunnen stellen voor begrazing. Dit zou mogelijkheden kunnen bieden voor uitbreiding én voor extra zichtbaarheid van de Blaarkop.
- Het overgrote deel van de Blaarkopmelk in Nederland gaat naar de fabriek. Via verzuiveling zouden meer producten van Blaarkopmelk op de markt kunnen worden gebracht. Meer Blaarkopproducten op de markt brengen kan ook via de verkoop van vlees.

Vervolgens hebben we getoetst in hoeverre deze aansluiten bij wensen van Blaarkophouders en verkopers van producten.

Knelpunten

Ook hebben we gezocht naar de belangrijkste knelpunten die door retailers en houders van Blaarkopvee worden ervaren, om op basis daarvan mogelijk kansrijke groeirichtingen te identificeren. Ten slotte hebben we uitgevraagd in hoeverre Blaarkophouders openstaan voor samenwerking en/of op zoek zijn naar businesspartners.

In het verlengde daarvan hebben we geïnventariseerd in hoeverre Blaarkophouders behoefte hebben aan ondersteuning op het gebied van:

- Vinden van extra verkoopkanalen
- Vinden van extra personele ondersteuning
- Advies bij fokkerij
- Gratis sperma van zuivere Blaarkopstieren
- Verbeterde foklijnen (betere uiers, betere spenen, meer melk)
- Ondersteuning bij marketing en communicatie

Mogelijke groeirichtingen

Op verschillende aspecten hebben we nader doorgevraagd om te zien in hoeverre er reële groeikansen te identificeren zijn via:

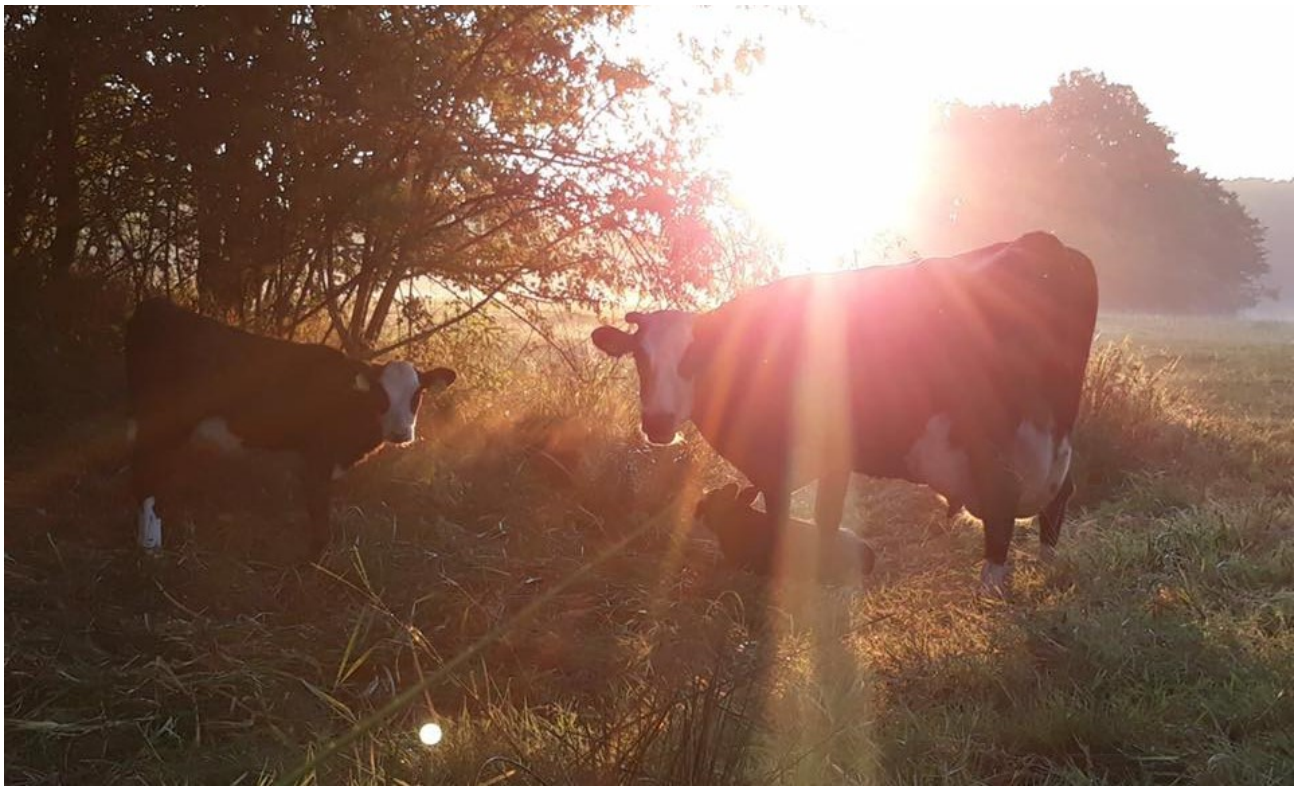
- Extra grond (natuurbeheer, jongvee, afmesten, meer gras)
- Uitbreiding veestapel
- Meer verzuivelen
- Vleesverkoop
- Eigen winkel
- Verbreding bedrijfsactiviteiten
- Specifiek vermarkten als Blaarkop
- Naast andere veestapel 8 raszuivere Blaarkoppen houden (Blaarkopacademie-concept)

Fokkerij

Nog maar weinig bedrijven zijn gericht op het fokken van zuivere Blaarkoppen. We hebben dierhouders gevraagd naar hun ideeën hoe we kunnen bewerkstelligen om een betere zuivere veestapel te ontwikkelen, die meer voldoet aan de wensen van veehouders.

Overige gesprekspartners: retail en horeca

Om meer zicht te krijgen op de mogelijkheden om de vraag te vergroten zijn gesprekken gevoerd met diverse andere retailers en stakeholders in en rond de horeca. Ook issues rond het opzetten van een (kleinschalige) keten zijn met diverse partijen besproken.



Inventarisatie: resultaten en inzichten

In onze gesprekken en via de enquete spraken we 18 melkveebedrijven en 10 vleesveebedrijven, waarvan 20 in (of rond) het Groene Hart. Hiervan geven 19 bedrijven aan dat ze hoofdzakelijk Blaarkoppen houden. Hiervan is maar een klein deel raszuiver. Vaak betreft het de Blaarkop-kleuraftekening.

Bedrijfsactiviteit	**Aantal bedrijven**
Melkvee	18
waarvan zelfkazend	13
waarvan overige zuivel	5
Vleesvee	10
Biologisch	17
Natuurbeheer	14
Eigen verkoop waarvan via boerderijwinkel	16 9
Horeca/B&B/verhuur	4
Zorg	4
Overig	8

Verdienmodellen

Elk Blaarkopbedrijf heeft een verdienmodel op maat. Slechts een kleine minderheid houdt het bij melk leveren aan de fabriek. De rest versterkt de bedrijfsvoering met andere activiteiten, passend bij de bedrijfssituatie en het karakter van de boer. Zelf verzuivelen of een upgrade naar biologisch. Een eigen winkel of juist niet. Educatie, workshops, horeca, een mini-camping of een paar dagen op de vrachtwagen. Het leidt tot een grote verscheidenheid aan (rendabele!) verdienmodellen. De meeste bedrijven zijn ook zeer uitgesproken in hun keuzes.

> “We zijn bewust kleinschalig. Blaarkoppen passen daarbij. We hebben meerdere poten onder het bedrijf: we hebben melkvee, een camperstalling, ik rijd 1-2 dagen op vrachtwagen, en mijn vrouw heeft een kinderopvang. Het maakt ons flexibel en minder gevoelig voor externe invloeden. Te weinig fosfaatrechten of een lagere melkprijs? Dan stap ik een dag extra op de vrachtwagen. Vreemd genoeg vraagt de bank nooit aan een groot productiebedrijf hoe ze een lagere melkprijs denken op te vangen. Die zijn veel gevoeliger voor een 5 cent lagere prijs.”
> *(fam. de Groot, Zoetermeer)*

Vermarkten

Niet alle Blaarkophouders zijn bereid of geïnteresseerd om zelf hun producten te vermarkten. Zij volstaan met de melklevering aan de fabriek en hebben daarnaast veelal andere bedrijfsactiviteiten. Van de bedrijven die hun eigen producten vermarkten, zetten 12 bedrijven deze expliciet in de markt als Blaarkopproduct, 3 doen dat gedeeltelijk. Zij benadrukken allen het belang van het verhaal achter de Blaarkop.

"Het verhaal is goed, het product is goed. Het moet verteld worden, dan gaat het lopen. De inspanning die daarvoor nodig is, moet wel in verhouding staan tot de hoeveelheid kaas die je verkoopt."
(Boere-Vlooswijk, Papekop)

"Als je verhaal klopt, komt het vanzelf goed. Zorg dat het grote publiek de Blaarkop ergens tegenkomt. En dan weet: goede boter, goede kaas, lekker vlees. Zorg voor blijvende producten en maak ze bekend via het verhaal. Maak blijvende documentatie, bijvoorbeeld videodocu's, brochures etc."
(Zeestraten, Hillegom)

"Je biedt de klant een perspectief, want je voert zichtbaar een herkenbaar dier. En je biedt goede inhoud: goede producten, 'made in Holland'. Potentiële andere boeren vallen dan af: FH en MRIJ, buitenlands heeft een ander verhaal."
(Wieringa, Doorwerth)

Ambities en kansen voor groei

De meeste Blaarkophouders die we spraken, zijn geen ambitieuze groeiers. Het zijn kleinere bedrijven, vaak biologisch, bezig met natuurbeheer, met aandacht voor ecologie. Ook de keus voor de Blaarkop is vaak gedreven door andere dan economische motieven.

"We willen vooral ook genieten van het leven op de boerderij en van het gezin. Anderzijds: goede afzet drijft productie. Dus als de vraag structureel zou toenemen, dan gaan we vanzelf oplossingen verzinnen. Een zus kan ook kaas maken, zo kunnen we de productie Blaarkopkaas relatief makkelijk vergroten. Dan praat je over 200-250 kg kaas per week extra. Verdere groei? Bij een broer staat nog een kaasmakerij die niet gebruikt wordt. Maar het begint met extra afzetpunten die minimaal € 8,50 per kg betalen."
(Boere-Vlooswijk, Papekop)

In de enquete geeft tweederde van de bedrijven aan wel te willen groeien. Daarbij hebben ze verschillende groeirichtingen voor ogen.

Uitbreiding veestapel	5
Extra grond	3
Meer verzuivelen	2
Vleesverkoop	2
Eigen winkel	1
Meer directe verkoop	1
Enkele zoogkoeien	1
Gezamenlijk in de markt zetten van melk	1

Eenderde geeft expliciet aan geen groeiambities te hebben, ook weer met een verscheidenheid aan redenen.

Geen behoefte	2
Onvoldoende tijd/arbeid	2
Onvoldoende kapitaal	1
Onvoldoende fosfaatrechten	2
Onvoldoende grond	2
Onvoldoende stalcapaciteit	2
Leeftijd	1

Extra grond

Regionale overheden en natuurorganisaties geven aan dat ze mogelijk gronden beschikbaar kunnen stellen voor begrazing. Dit biedt mogelijkheden voor uitbreiding én voor extra zichtbaarheid van de Blaarkop. Een flink deel van de respondenten in de enquête is geïnteresseerd in extra grond.

Behoefte aan extra grond?

Ja	**10 (waarvan 8 biologisch)**
Met welk doel?	
Natuurbeheer met ossen	5
Weiden van jongvee	12
Afmesten koeien/ossen	8
Meer gras van eigen grond	10
Ivm grondgebondenheid	3
Verder verbeteren van de kringloop	1
Nee	**5**
Misschien	**3**
Zit in de planning	**1**

> "Extra grond is welkom voor het jongvee. Bij voorkeur op een zichtlokatie, want we hebben gemerkt dat dat verschil maakt. Jongvee stond bij buurman in de wei langs de weg naar Oudewater, en daar kregen we veel reacties op. De Blaarkop oogt als natuur, tussen het riet en de lisdoddes. Een informatiebord erbij, met het verhaal van de Blaarkop, dat zou helemaal mooi zijn."
> *(Boere-Vlooswijk, Papekop)*

Bij de vraag of men locaties op het oog heeft, wordt verwezen naar 'grond van de buurman' en naar grond in beheer bij provincies en natuurorganisaties. Biologische boeren geven aan dat ze relatief makkelijk grond in (natuur)beheer krijgen. Via Vogelbescherming, vernatting, maaibeleid wordt dit gekoppeld aan behoud van het landschap. Een meerprijs voor de producten is daarmee ook eenvoudiger te realiseren. Voor iets meer dan de helft van de boeren is extra grond alleen interessant op relatief korte afstand van de boerderij.

> “Het moet wel binnen een straal van maximaal 10-15 km zijn. Want in de praktijk moet je er toch regelmatig heen, en dat wordt anders te bewerkelijk.”

Suggestie uit gesprekken:
Geef het beheer met Blaarkop op grond van cultuurhistorie en bedreigde status voorrang bij het afsluiten van contracten met natuurorganisaties. De wens om de Blaarkop weer meer zichtbaar te maken in het landschap wordt dan gecombineerd met een grotere beschikbaarheid van Blaarkopvlees (via ossen). Een exclusiviteitsclausule, voor zover überhaupt toegestaan, is niet haalbaar: de populatie en het huidige aantal boeren is veel te klein om daar aan te kunnen voldoen.

Extra verzuivelen

Het overgrote deel van de Blaarkopmelk in Nederland gaat naar de fabriek. Verzuiveling en eigen verkoop kan een relatief klein bedrijf een rendabel verdienmodel bieden. Door extra verzuiveling kunnen meer producten van Blaarkopmelk op de markt worden gebracht.

Biologische boeren die hun melk tegen een meerprijs wegzetten, hebben weinig interesse om te gaan verzuivelen. De ervaring leert dat deze meerprijs in de vorm van biologische kaas veel moeilijker te realiseren is.

Hebt u interesse om meer melk te (laten) verkazen?

Nee	9
Ja, in bestaande eigen kaasmakerij	2
Ja, zelf starten met verzuivelen	3 (1 natte zuivel)
Ja, melk leveren aan andere partij	3

Welke zuivelproducten produceren de verzuivelende Blaarkopbedrijven?

Zuivel	**Aantal bedrijven**
Melk	18
Kaas	10
Boter	5
Yoghurt / IJs	2
Overige zuivel	1

Uitbreiding van het assortiment met andere zuivelproducten is voor verreweg de meeste kaasmakers geen optie. Enkele boeren willen de komende jaren starten met productie en verkoop van natte zuivel. Wanneer het gaat om uitbreiden van de zuivelproductie is beschikbaarheid van arbeid verreweg de belangrijkste beperkende factor. Men telt de dagen tot de volgende generatie klaar is met de opleiding. Ook de capaciteit van de kaasmakerij wordt vaak al zodanig benut dat niet zomaar extra geproduceerd kan worden.

Gerard Mul, startende boer met klein koppel raszuivere Blaarkoppen in Warmond, investeerde in een melkrobot met gescheiden stromen om de Blaarkopmelk apart te kunnen vermarkten in de vorm van ijs. Belangrijke driver is het cultuurhistorische verhaal van de Blaarkop rond Leiden.

Dilemma's en knelpunten rond uitbreiding voor zelfzuivelaars

Diverse Blaarkopboeren geven aan in principe bereid te zijn hun melk aan een zelfzuivelende collega te leveren. Garantie op afzetzekerheid voor de melk is daarbij cruciaal. Men heeft zich ingekocht in een coöperatie. En in het algemeen geldt: wie vertrekt bij de fabriek kan niet zomaar terug. Met wil dus de garantie dat (tijdelijke) levering aan een andere partij zonder risico mogelijk is.

Contracten met melkfabrieken zijn voor de kleinere bedrijven in toenemende mate een zorg. Dit speelt nog sterker voor de zelfzuivelaars die slechts een klein deel van hun melk naar de fabriek sturen. Zij vinden steeds lastiger een partij daartoe bereid. Veel melkfabrieken blijven de minimale leveringsgrootte verhogen. Incidentele extra levering (vanwege vakantie of feestdagen) is vaak niet meer mogelijk.

Voor de zelfzuivelaars speelt meer dan alleen een tekort aan arbeid en productiecapaciteit. De melk van een collega heeft een andere smaak en samenstelling en leidt dus tot een ander product. Bij rauwmelkse bereiding luistert het proces zeer nauw. Veel zelfkazers laten niet alleen het kaasmaken, maar ook het melken niet aan een derde over. Ook in positionering ontstaat een probleem. Boerenkaas moet op de boerderij worden gemaakt van rauwe melk van eigen dieren. Wordt melk van een collega gebruikt voor traditionele rauwmelkse kaasbereiding dan moet dit worden verkocht als 'ambachtelijke kaas'.

Hoewel verschillende boeren sympathiek staan tegenover het idee om meer melk zelf of onderling te verwaarden, zien zowel melkleverende boeren als zelfkazers hier nog geen goed businessmodel voor.

In hoeverre liggen er kansen om melk te verzuivelen via een gezamenlijk centraal punt of een melkfabriek? De respondenten van de enquête geven aan gezamenlijk globaal zo'n 24.000 liter per week beschikbaar. Vermoedelijk is deze melkstroom nog iets te vergroten, omdat niet alle bedrijven via de enquête hebben gereageerd.

De respondenten leveren hun melk aan verschillende partijen. Met name Eko Holland wordt genoemd, daarnaast Friesland Campina, Nemelco en Vreugdenhil. Een terugkeergarantie of afzetgarantie voor zeldzame rassen zou dan ook met meerdere marktpartijen moeten worden afgesloten.

Suggestie: kan er geen hogere melkprijs worden geboden voor zeldzame rassen?

> "Laten we niet te snel schakelen en denken aan opschalen. Zet de Blaarkop nou eerst maar eens echt als exclusief premiumproduct weg. Voor Franse kaas wordt grif 25 euro/kg betaald. Een hoge prijs geeft op zichzelf al meerwaarde: je koopt iets bijzonders."

Extra vleesverkoop

Meer Blaarkopproducten op de markt brengen kan ook via de verkoop van vlees. Naast de vleesveebedrijven vermarkten ook verschillende melkveebedrijven vlees van hun Blaarkoppen,

veelal via eigen verkoop. Veel bedrijven willen meer vlees verkopen via hun eigen kanalen, maar zien dit door de beperkte schaalgrootte niet als groei van hun bedrijf. Een goede prijs is de belangrijkste randvoorwaarde. Bij de relatief kleine Blaarkoppen is dit geen vanzelfsprekendheid. Ook hier moet meerwaarde worden gecreëerd met het verhaal achter de Blaarkop.

Met name biologische bedrijven signaleren problemen in de keten. En ook gangbare bedrijven lopen aan tegen het steeds verder afnemend aantal ambachtelijke slachters en slagers. Juist in dit marktsegment is traceerbaarheid en dierenwelzijn een belangrijk aspect van het product dat ze vermarkten.

Marketing

De boeren die hun eigen producten vermarkten zijn volop doordrongen van het belang van marketing. De meesten werken bewust aan hun eigen zichtbaarheid en aan de positionering van hun bedrijf. Tijd, budget en expertise hebben ze echter veelal tekort.

> "Ondersteuning van marketing is altijd welkom. Bijvoorbeeld door een 'Blaarkopbureau' dat de boeren met winkel en producten kan ontlasten en begeleiden."
> *(Wieringa, Doorwerth)*

Samenwerking

Bent u geïnteresseerd in samenwerking en/of zoekt u businesspartners?

Ja	1
Ja, meer afzet Blaarkopkaas	1
Ja, samenwerking met verzuivelaars	1
Ja, samenwerking in fokkerij natuur/vleestypisch	1
Ja, in coöperatieve vorm, met behoud van eigen identiteit	1
Ja, meer afzet van vee	1
Ja, samenwerking met kok/cateraar en verwaarding van product, bv inkoop hele kazen	1
Weet niet/eventueel	2
Nee	2

Fokkerij

Door productiedruk gedreven kiezen verreweg de meeste boeren met interesse voor Blaarkoppen voor kruislingen. Slechts een kleine groep houdt zich actief bezig met de fokkerij van zuivere Blaarkoppen. In Groene Hart zijn dit voornamelijk de Sophiahoeve en de Elsbroekerwei.

DNA-technieken om de beste dieren uit de veestapel te kunnen selecteren zijn niet aan de orde. Betrouwbare stieren ontbreken. Veelbelovende dieren worden wel met enige regelmaat geselecteerd, maar het is de vraag wat deze de kleine populatie brengen omdat er geen sperma van stieren wordt bewaard tot er enige mate van betrouwbaarheid van de kwaliteiten van de dochters bekend is .

In de enquête hebben we geprobeerd te achterhalen wat de visie van de veehouders met Blaarkoppen op de fokkerij is.

Aangemeld voor het paraplubestand

Vanaf najaar 2019 krijgen houders van zuivere Blaarkoppen een bijdrage per volwassen dier van €200. Om hiervoor in aanmerking te komen moeten dieren zijn aangemeld in het zogeheten 'paraplubestand' dat wordt beheerd door de Stichting Zeldzame Huisdierrassen. In de enquête hebben 9 bedrijven Blaarkoppen ingeschreven in het paraplubestand, 4 anderen geven aan dat hun dieren daarvoor te weinig raszuiver zijn.

- Een dierpremie van € 200 per koe/jaar (= de opbrengst van 120 liter melk/jaar) helpt niet echt, rekenen diverse boeren in de gesprekken voor. De bijdrage zou groter moeten zijn.

- Absolute aanrader is om Blaarkopveehouders vrij te stellen van fosfaatrechten. Hiermee zou het ras een boost krijgen.

Blaarkopras versterken

De respondenten aan de enquête geven allemaal aan zich bezig te houden met de fokkerij. Als belangrijkste motivaties geven ze aan de populatie raszuivere dieren te willen versterken, of gewoon een sober ras te zoeken dat het goed doet op >80% grasrantsoen. 13 bedrijven geven aan dat ze daarbij sperma gebruiken van een zuivere stier of van een zuivere stier van buiten het bedrijf.

- Naar meer raszuiverheid toegroeien binnen een bedrijf wordt lastig gevonden. Men vindt het zonde om goede koeien weg te doen of een eigen niet-Blaarkopstier stier niet te gebruiken. Gratis insemineren zou zeer welkom zijn. Het uierbeeld dat verschillende zuivere Blaarkopstieren overerven is niet goed . Ook als het celgetal goed is, zijn er soms slechte spenen, en geen duurzame uiers.

- Het idee dat Blaarkopkoeien teveel dubbeldoel, en te weinig melkvee zijn, klopt natuurlijk, maar levert ook de volgende observaties op: Blaarkoppen hebben teveel zucht en te grote uiers. Kruislingen van 50% zijn de mooiste koeien die er zijn. Betere uiers en makkelijker produceren. Blaarkopuiers moeten echt beter. Niet na 3x kalven alle kanten op. Selectie verloopt vaak via zoogkoeien, zo blijven uierproblemen in stand.

- Er is nu weinig keuze voor nieuwe Blaarkopstieren. Een stierenpremie voor het opfokken van een zuivere stier helpt om zuivere koeien te houden en zuivere Blaarkopstieren te gebruiken.

Hierbij worden bedragen van €1000 of €2500 genoemd.

- Het sentiment 'Blaarkoppen zijn slecht' is aan het verdwijnen. Heterosis is wel heel interessant en verleidelijk want het levert toppers.

- Als een boer aan Blaarkoppen denkt gaat de rationele boer liever voor heterosis dan voor verdringing of het aankopen van een zuivere koe. Er moet dus ook een ideëel verhaal bij. Of, onder bijzondere omstandigheden zoals begrazing in graslanden waar de hoofdfunctie geen landbouw is, is de Blaarkop een goede koe. Maar dan moeten de boeren wel weer geleerd worden hoe je met Blaarkoppen omgaat om het hoogste rendement te halen. En er moet een zuivere populatie blijven, ook om te kunnen blijven inkruisen. Toch denken wij dat er marktkansen liggen. Dit wordt ook beaamd door sommige boeren. Die zeggen ook: laat de Blaarkop maar zeldzaam blijven, dat geeft ons meer kansen. Zij verdienen aan een mooie niche-markt!

Oplossingsrichting: acht zuivere Blaarkoppen melken

Als oplossingsrichting voor het versterken van het Blaarkopras zien we een model waarin boeren naast hun veestapel ook 8 raszuivere Blaarkoppen houden. Ook de Blaarkopmelkveehouders is gevraagd onder welke omstandigheden ze bereid zijn om naast kruislingen en Holsteinkoeien tevens 8 zuivere Blaarkoppen te gaan melken.

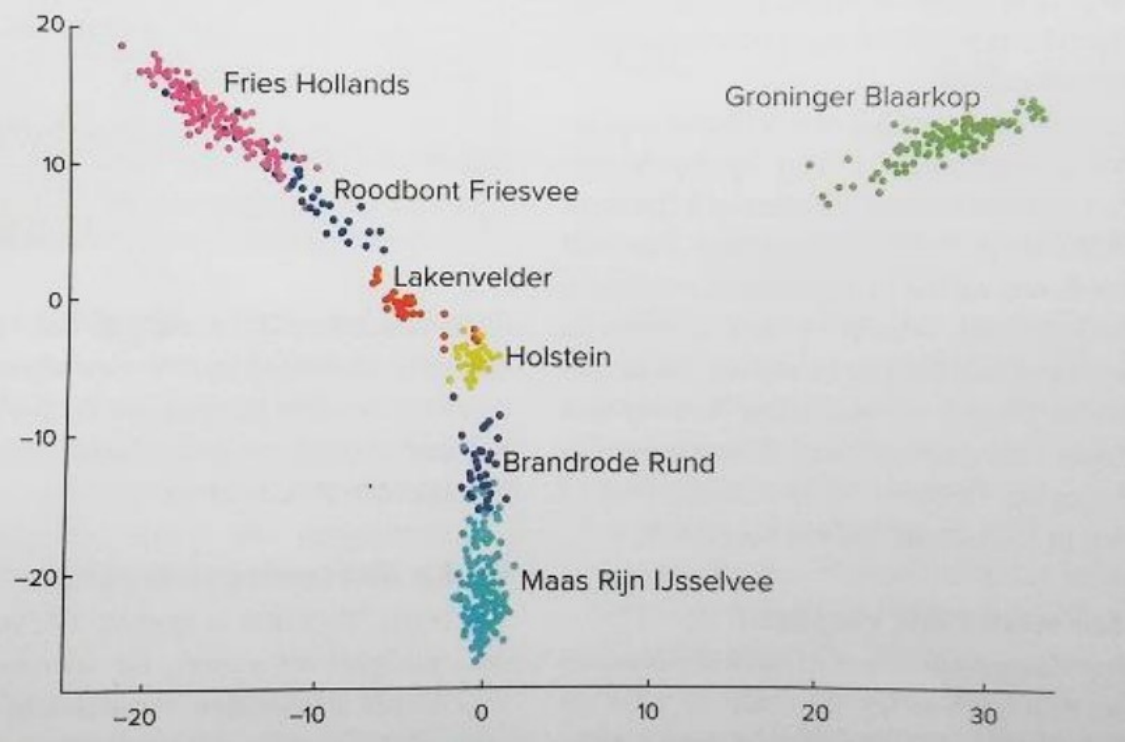
Reacties:

- Dat er in de regelgeving meer ontzag komt voor het behoud van een zeldzaam ras
- In samenwerking met andere veehouder, want wij melken zelf niet – ziekte-insleep is dan echter een grote belemmering
- Dat we ongeveer 5 jaar de tijd krijgen om ze zelf te fokken. Wij doen nooit aankoop ivm mogelijke dierziekte insleep.
- Weinig regelgeving
- Moeten met de L.W mee kunnen met kruislingen en de gebruikseigenschappen moeten goed zijn
- Ook zonder voorwaarden blijven we dit ras melken
- We hebben wel geëxperimenteerd met terugfokken, maar de 87,5% Blaarkoppen die dat opleverde, waren wel wat te klein en liepen teveel achter qua melkgift. Als dit op een andere manier gecompenseerd zou worden, zouden we zeker wel 8 zuivere willen houden.
- Als ze goed meedoen met de rest
- Voor 250 euro per dier per jaar
- Als ik er geen fosfaatrechten voor hoef aan te schaffen
- Bij een plus op de melkprijs
- Als ze meer melk gaan geven

Blaarkoppen: afwijkend genenpakket

Blaarkoppen kennen een afwijkend genenpakket. Zo beschikt de Blaarkop als enige rundveeras ter wereld over een bloedgroep B19.

Wageningen Universiteit heeft met DNA-onderzoek vastgesteld hoezeer genenpakketten van verschillende rassen van elkaar afwijken. Hoe groter de afwijking, hoe sterker de heterosis.



Heterosis-effect behouden
De laatste jaren werden pakweg achtduizend inseminaties per jaar met sperma van Blaarkop-stieren uitgevoerd. Uit onderzoek blijkt dat deze stieren vaak worden gekruist met Holstein-Friesian koeien. Zowel Blaarkopbedrijven als andere bedrijven profiteren op deze wijze van heterosis. Daarbij is van belang dat het genenpakket van de zuivere Blaarkop voldoende intact blijft, anders zal het heterosis-effect op termijn verdwijnen.

Uitkomst inventarisatie: vraag versterken

Gezien de uitkomsten van de inventarisatie wil de Blaarkopstudieclub zich, in samenwerking met 'Red de Blaarkop Leiden', de komende jaren meer op promotie en voorlichting gaan richten.

Retail - kaas

Alle retailondernemers (kaasspecialiteitenwinkels, delicatessenwinkels, slagers) geven aan dat zij zich onderscheiden van de supermarkten door producten met een verhaal te verkopen. Kwaliteit en zeker ook exclusiviteit zijn daarbij van belang. Ondersteunend promotiemateriaal helpt bij verkoop.

Het verhaal achter de BoerenLeidse kaas is redelijk goed bekend, het regionale verhaal van de Blaarkop niet of nauwelijks. Dat met dit verhaal een groep producenten met elk eigen producten ondersteund wordt, maakt het echter een complexe business case.

Retail - vlees

Vleesveehouders uiten zorgen over goede slagers en slachters. Veel kleinschalige vleesveehouders positioneren zich met 'eerlijk vlees', als betrouwbaar alternatief voor consumenten die bezorgd zijn over vleesschandalen en geconstateerde misstanden in grote slachterijen. Goed en stressvrij slachten geeft meerwaarde aan het vlees. Voor de consument is het slachten een cruciaal aspect. Door de schaalvergroting in de vleessector resteren er echter nog maar zeer weinig kleinschalige slachterijen en de zelfslachtende slager lijkt een uitstervend beroep. Bij brancheorganisatie KNS staan er nog zo'n 100 geregistreerd. KNS zoekt naar kansen om dit beroep nieuw leven in te blazen.

Bij de keurslagers is het verhaal in hoge mate afhankelijk van persoonlijke voorkeur en overtuiging. Waar de een zweert bij de 'ouderwetse' dubbeldoelkoe komt die bij een ander de winkel niet in, omdat alleen de kwaliteit van buitenlands vlees goed genoeg gevonden wordt. Hierbij speelt ook het vakmanschap een belangrijke rol. Steeds minder slagers doen zelf aan vierkantsverwaarding. De oudere generatie verwerkt graag nog zelf een halve koe tot eigen producten. Anderen richten zich op luxe-producten en bestellen slechts specifieke delen bij de groothandel.

Om de keten te verkorten, kiezen veel kleine vleesveehouders voor online verkoop van geportioneerd diepgevroren vlees. Daarbij blijkt de distributielogistiek het grootste knelpunt. Gekoelde logistiek inkopen of zelf uitvoeren is duur. De meeste boeren kiezen daarom voor verkoop aan huis. Enkele boeren werken met afhaalpunten. Naast de promotie van Blaarkopproducten willen we verdere samenwerking onderzoeken en bevorderen.

Horeca/catering

De ervaringen met horeca zijn zeer wisselend. Ook hier geldt dat een deel van de horeca zich wil onderscheiden via producten met een verhaal. In de horeca is het echter lastiger om dit verhaal goed zichtbaar te maken. Het werken met specifieke producten is in hoge mate persoonsgebonden – het is alleen mogelijk bij commitment van de eigenaar/chefkok.

Continuïteit van de relatie met horeca wordt door Blaarkopboeren die hun producten aan de horeca leveren als probleem ervaren. Door een sterke kostendrive kan bij een nieuwe menukaart voor een nieuwe koers worden gekozen. Vierkantsverwaarding is meestal niet aan de orde. Bestellen gebeurt

in de meeste gevallen online via één leverancier. Dus streekproducten van kleine producenten compliceren de inkoop, zelfs wanneer ze er in slagen deze te digitaliseren en logistiek te stroomlijnen. Toch is de wil er wel, bij verschillende ondernemers als bijvoorbeeld de HaJe keten, Robert Kranenborg of Joris Bijdendijk. Het lukt ze alleen niet altijd hun ideeën te realiseren. Dat toeleverende bedrijven klein zijn, en de kwaliteiten van het vee dus wisselend , is een complicerende factor.

> "De toekomst van de Blaarkop? Geld uit producten laten komen is de beste oplossing."
> *(Onderwater, Zoeterwoude)*

Er komen meer Blaarkopboeren als er meer vraag naar producten van de 'Hollandse koe' is. De Blaarkop onderscheidt zich het best als er een korte lijn is, van de boerderij naar de consument.

In strategische sessies met reclamebureau Aan Zee hebben we verkend wat in dit kader belangrijk is bij de positionering van Blaarkopproducten. Ook de interviews brachten ideeën en ervaringen op.

Een korte keten kent verschillende aspecten: vers, eerlijke prijs, seizoensgebonden, soms biologisch , zichtbare meerwaarde voor milieu en landschap en natuurlijk het eigen verhaal van de producent. Het is kwaliteitsvoedsel.

- Of deze claims echt kloppen, is niet altijd controleerbaar. En iedere producent geeft er eigen invulling aan. Dat eigen verhaal moet een meerwaarde op het product bepalen.
- Het verhaal is belangrijker dan het product. Als het verhaal klopt is een officieel keurmerk als biologisch minder belangrijk.
- Een gezicht gekoppeld aan het product maakt het merk persoonlijk: gunfactor is cruciaal bij streekproducten.
- Smaak verkopen = storytelling. 70% perceptie, 30% technisch.
- Korte keten is een gevoel, maar geen greenwashing of marketing.

Nieuwe distributieketen met streekproducten voor horeca?

Stichting Duurzame Horeca Leiden en omstreken werkt aan een projectplan om het chefkoks makkelijk te maken om duurzame producten van eigen bodem in te kopen. Hiermee willen ze niet alleen de regionale boeren meer afzet bieden, maar ze ook stimuleren tot (verdere) verduurzaming.

Zij doen dit in samenwerking met **LTO Noord, Dutch Cuisine, Bionext en Slow Food Groene Hart**. Ruim 500 adressen in de regio Leiden/kuststreek/Bollenstreek zijn geschikte afnemers, variërend van kleine tot zeer grote restaurants en restaurantketens.

Ook wordt gekeken naar cateraars en zorg- en onderwijsinstellingen zijn te interesseren. Vanwege hun keuze voor zeldzame rassen kwalificeren Blaarkophouders zich voor deelname aan deze keten. Dit project loopt parallel aan onze doelstelling om de lokale vraag te vergroten, daarom is er contact over betrokkenheid en volgen we de voortgang.

Vernatting: nieuwe verdienmodellen voor boeren met Blaarkoppen

Stel dat het milieu- en klimaatbeleid er toe leidt dat er vernattingsgebieden worden aangewezen waar waterpeilverhoging tot 25 cm onder maaiveld de norm wordt. Er kan gekozen worden om deze gebieden om te vormen tot moerasbos , of er kan gekozen worden deze grond als cultuurhistorisch landschap te blijven onderhouden. Blaarkoppen zijn dan een alternatief om dit verantwoord te kunnen blijven doen. Zeker gezien de spectaculaire aantallen grutto's en kieviten die in hun kielzog verschijnen.

Schilmodel

Ergens om deze vernatte gebieden heen is het logisch om melkveebedrijven te hebben met vast grasland en agrarisch natuurbeheer. Nog weer verder op zullen de belemmeringen voor de landbouw weer minder zijn. Een soort schilmodel. Vanuit het landschap beschouwd is de opbouw van dit schilmodel:

- Eerste schil: natte gebieden (landbouw geen hoofdfunctie)
- Tweede schil: drassige gebieden (landbouwfunctie met nevenfunctie natuur)
- Derde schil: droge gebieden (landbouw als hoofdfunctie)

De inzet van Blaarkoppen is in elk van deze schillen anders. In alle gevallen dragen ze bij aan het rendement, terwijl tegelijkertijd de populatie in standgehouden kan worden en zelfs versterkt.

- Eerste schil: raszuivere Blaarkoppen (landbouw geen hoofdfunctie)
- Tweede schil: zuivere Blaarkoppen in combinatie met zuivere Holsteins, of kruislingen
- Derde schil: intensieve (of andere) landbouw

Eerste schil: geen economisch rendement, maar behoud cultuurlandschap

In de eerste schil, de echte (ver)natte veenweidegebieden, zou de hoofdfunctie van de grond kunnen worden gedefinieerd als 'vernat veenweide' of iets dergelijks. Landbouwgrond zal worden afgewaardeerd naar de nieuwe functie, en de eigenaren gecompenseerd. Deze eigenaren of de beheerders kunnen vervolgens tegen een vergoeding het oudhollands cultuurlandschap onderhouden met zuivere Blaarkoppen.

Versterking weidevogels en biodiversiteit

Blaarkopbedrijven kennen vaak een enorme biodiversiteit. Op basis van hun praktijkervaring zijn Blaarkopboeren overtuigd dat de mest van hun koeien de grond herstelt. Onze aanname is dat de onderscheidende genetische eigenschappen van de Blaarkop hier een rol in spelen. Blaarkopbedrijven doen het goed op extensieve graassystemen waarin weinig krachtvoer word gevoerd. Het allerbeste Zuidhollandse weidevogelgebied is een bedrijf met Blaarkoppen. Sovon-tellingen geven hier jaar op jaar meer waarnemingen dan in natuurgebieden.. Ook de Blaarkopbedrijven De Drie Wedden in Noordeloos en Natuurhoeve G38 in de Flevopolder behalen in hun omgeving de hoogste scores.

We veronderstellen dat de Blaarkop als koe van de veenweiden uit de vorige eeuwen, het nu ook weer op vernatte gebieden erg goed zal doen. In het verlengde daarvan verwachten we een duidelijke toename van het aantal weidevogels. Het is daarom van groot belang dat de Blaarkoppen worden meegenomen in de onderzoeksopzet van 'Boeren op hoog water'. Nieuwe wetenschappelijke data zijn bijzonder gewenst.

Verdienmodel binnen de eerste schil

De eigenaren/beheerders van Blaarkoppen in de eerste schil kunnen behalve uit de omzetting en het weidevogelbeheer ook een boterham verdienen met de vermarkting van specifieke Blaarkopvlees – en zuivelproducten. Ook de verkoop van zuivere Blaarkoppen en kruislingen aan omliggende boeren behoort tot de mogelijkheden. Omdat de basis voor dit model afwaardering, en continuïteit van beheer door passende vergoedingen veronderstelt, is de rentabiliteit van de overige opbrengsten niet onderzocht of ingeschat. Ondernemerschap zou hier wel eens tot een florerende natuurboerderij kunnen leiden!

Tweede schil: drassige gebieden

Voor de gebieden om het vernatte reservaat heen is in het verleden al onderzocht of bedrijven met Blaarkoppen daar kunnen concurreren met bedrijven met Holsteins. Dat blijkt zo te zijn (zie hieronder) . Voor deze verdienmodellen grijpen wij in deze studie terug op het het LEI-onderzoek (Business case: Blaarkoppen in te vernatten gebieden). De in het LEI-onderzoek gepresenteerde verdienmodellen en onderbouwing zijn nog volop actueel. De opzet van deze businesscase hebben we gerelateerd aan de tweede schil van het hiervoor gepresenteerde schillenmodel. De functie die de overheid aan de grond toekent is daarbij leidend.

In de uitwerking hieronder is uitgegaan van zuivere Blaarkoppen, vanuit de urgentie om het ras te versterken. Met inzet van kruislingen zal het rendement alleen maar toenenemen, omdat de melkproductie dan al gauw 1000 tot 1500 kg hoger ligt, zonder noemenswaardige toename van kosten.

Uitwerking: een voorbeeld waarbij fokkerijtechnisch wordt samengewerkt

Binnen een kring rond bijvoorbeeld een vernatte oppervlakte veenweiden die wordt afgewaardeerd als natuurgebied (bijvoorbeeld in een proefopzet op grond van Proefboerderij Zegveld) , kunnen ook andere bedrijven profiteren van Blaarkoppen.

De eerste schil is een sterk vernat weidenatuurgebied dat in stand wordt gehouden met de hulp van Blaarkopvee. Een derde deel van de koeien wordt gedekt door een zuivere Blaarkopstier, een ander deel van de koeien wordt gedekt door een Holsteinstier met sterke eigenschappen voor begrazing, in overleg met de buren gekozen.

De vrouwelijke kruislingen die hieruit geboren worden zullen dankzij het heterosis effect uiterst competitief zijn op graslandbedrijven met een deel agrarisch natuurbeheer pakketten; de bedrijven in de tweede cirkel. Wanneer deze bedrijven een samenwerking met het Blaarkopbedrijf in de eerste zone aangaan, kunnen zij hun kruisling-melkvee drachtig maken van vleesvee als Belgisch Blauw , en daarmee hun omzet en aanwas aanmerkelijk laten toenemen. De verdiencapaciteit neemt toe. Vervanging van kruislingen " op maat" wordt geleverd door het Blaarkopbedrijf uit de eerste schil. Dit bedrijf houdt zijn kudde in stand door de dekkingen met een zuivere Blaarkopstier.

Tweede schil, verdienmodel 1: gedeeltelijke omzetting van een goed (standaard) ontwaterd bedrijf naar een bedrijf met een gedeeltelijk vernat natuurterrein *(gebaseerd op LEI)*

Deze optie omvat het omzetten van een derde van de cultuurgrond (15 ha) van een 45 ha groot bedrijf naar natuurterrein dat vernat wordt. Het overige deel (30 ha) blijft “normaal” grasland.

Doordat landbouwgrond wordt omgezet naar natuurterrein kan hier subsidie over worden ontvangen vanuit de regeling SKNL. De economische waarde van de grond daalt namelijk door de functieverandering. De waardedaling wordt voor maximaal 85% gecompenseerd. Belangrijk voor de functieverandering is dat de provincie het natuurbeheertype of landschapsbeheertype heeft opgenomen in haar Natuurbeleidsplan en een openstellingsbesluit en maximaal subsidiebudget heeft afgegeven. In samenwerking met het Waterschap kan ook worden gezocht naar alternatieve financieringsvormen.

Wanneer overheden het waardeverlies door vernatting compenseren op 50% dan kan 50.000 euro per hectare worden ontvangen voor de waardedaling van de landbouwgrond bij een grondprijs van 100.000 euro per hectare. De totale vergoeding komt dan op het voorbeeldbedrijf uit op 750.000 euro (15 ha).

Daarnaast kan, wanneer dit deel van de cultuurgrond is omgezet naar natuurgrond, een vergoeding ontvangen worden voor particulier natuurbeheer bijvoorbeeld voor het type Vochtig weidevogelgrasland. Deze categorie omvat natte en vochtige graslanden met primair een weidevogeldoelstelling. Het kan zowel kruidenrijke als door bemesting voedselrijke graslanden bevatten. De vergoeding bedraagt ca. 7500 euro per hectare per jaar.

Tweede schil, verdienmodel 2: gedeeltelijke omzetting naar grasland onder agrarisch natuurbeheer *(gebaseerd op LEI)*

In dit geval wordt tweederde van de landbouwgrond beheersgrasland (30 ha). Het overige deel van de landbouwgrond blijft “normaal” grasland. Op basis van de huidige subsidieregeling van de provincie Zuid-Holland kunnen verschillende agrarisch natuurbeheer pakketten worden gekozen.

De totale subsidie voor het pakket Extensief beweid weidevogelgrasland, bijvoorbeeld, zou op het voorbeeldbedrijf in dit geval 15.000 euro per jaar kunnen bedragen. In dit model stijgen de totale subsidieontvangsten dus, mits aan de beheerdoelen wordt voldaan, naar 15.000 euro per jaar.

Tweede schil, verdienmodel 3: geoptimaliseerde bedrijfsvoering met hoger rendement door aparte bedrijfssystemen voor Blaarkoppen en Holsteins *(zie kader)*

Met een apart regime voor Blaarkoppen en Holsteins worden de sterke punten van beide rassen maximaal benut. Dit bedrijfssysteem staat los van de grondfunctie zoals benoemd in verdienmodel 1 en 2. Omdat in de tweede schil natuur en landbouwfunctie worden gecombineerd, zorgt dit bedrijfssysteem voor extra flexibiliteit: de Blaarkoppen kunnen worden ingezet bij het natuurbeheer.

Met dit bedrijfssysteem worden Blaarkoppen ingezet zoals ze al eeuwenlang benut werden: voor het rendement halen uit een lage kwaliteit voer en bedrijfsrestanten. Kennis hierover is een vereiste om Blaarkoppen optimaal in te zetten. Deze kennis is echter geen gemeengoed, en komt ook in agrarische opleidingen niet aan bod. Dit is daarom kennis die met een bijscholing via de Blaarkopacademie zou kunnen worden uitgedragen.

Derde schil

Nog onduidelijk is hoe de landbouw zich komende jaren gaat ontwikkelen. In de derde schil verandert de functie van de grond niet en is ruimte voor intensieve landbouw. Het ondernemerschap bepaalt welk ras of type voor de betreffende veehouders geschikt is.

Blaarkopacademie: Blaarkoppen in dienst van Holsteins

Een bedrijf dat binnen de veestapel een groep Blaarkoppen exploiteert kan profiteren van de kwaliteiten van dit ras, zonder te hoeven inboeten op rendement. Vooral binnen systemen met minimaal 30 % natuurland voegt de rasgroep Blaarkoppen iets toe.

De Blaarkopgroep wordt apart gehuisvest. Zij eet beheergras in combinatie met restvoer van de Holsteingroep en bestaande kwaliteit ruwvoer. Voeren op conditie. Krachtvoer in principe alleen in de eerste drie maanden, afbouwen wanneer de koe drachtig is verklaard.

De Blaarkopgroep kan ook uit kruislingen bestaan, afhankelijk van de fokkerijwensen van de ondernemer. Het spreekt vanzelf dat met een kruislinggroep de kwaliteit van het ruwvoer iets beter moet zijn, en de krachtvoer gift, ook bij voeren op conditie, hoger.

Binnen de Blaarkopacademie kan dit systeem in praktijk gebracht en worden uitgedragen. Met de fokkerij binnen de bedrijven die nu werken met zuivere Blaarkoppen kunnen deelnemers aan de Blaarkopacademie 8 tot 10 stuks Blaarkopjongvee overnemen en op die manier hun ruwvoer efficient inzetten. Op termijn is een aparte melkstroom voor Blaarkopzuivel gewenst, om dit rendement verder te verhogen.

De cijfers hieronder zijn van een bedrijf dat deze methode heeft toegepast; het hoge jongvee getal voor de HF/G groep heeft te maken met de wens deze groep uit te breiden.

Business case: gemengd bedrijf met Holstein en Blaarkopkruislingen

	50%G	**Totaal bedrijf**
Melk/ha		13.500
Jongvee/melkkoe	30%	28%
Inseminatiegetal	1,48	2,01
TKT	352	386
Celgetal	170.000[1]	200.000
Saldo / kg melk	30 eurocent	27,8 eurocent
Omzet en aanwas / 100 kg melk	6,00[1]	5,10
% doodgeboren kalveren / jaar	5%	5%
Gemiddelde leeftijd vaarzen bij afkalven	24	24
Gemiddelde dierenartskosten / koe / jaar	€ 75	€ 98
Kg krachtvoer / 100 kg melk	15,0	23,0
Totaal krachtvoerkosten incl jongvee per liter	€ 2,10	€ 3,29

[1]: geschatte waarde, cijfers 2006

Rollend jaargemiddelde september 2007: 5,04 8131 4,19 3,37

Bedrijfssysteem 2007

In 2007: 27 dieren 50%G-50%HF en 40 dieren 100%HF
Doorgroeien naar 50 dieren G/HF en 25 dieren HF

	HF	**G/HF**
Krachtvoer	2 boxen	0 boxen
Lokbrok	1 kg per melkbeurt	1 kg per melkbeurt
	Kuil + mais (3/2)	Voerresten van HF + kuil + mais
Beheersgras	20%	30%
Melken	± 12 uur tijdverschil	± 14 uur (nacht) en 10 uur (overdag) tijdverschil
Weideseizoen	Voorweiden	Naweiden
Inseminatie	G (zorgt voor aanwas groep G/HF) en HF (oude bloedlijnen)	Belgisch Blauw en G (terugfokken naar zuiver G)

Melkgift (305 dagen) – september 2007
HF: 8.583 kg 3.36% eiwit LW 104
G/HF: 7.707 kg 3.49% eiwit LW 97

Leeftijden 2005/2006/2007
HF: 4.03 / 4.11 / 4.11
G/HF: 5.07 / 4.10 / 5.04

Samenvattend

• Zonder vernatting, natuur en of landschapsbeheer lijkt het al mogelijk om met Blaarkoppen in de veenweidenhetzelfde inkomen te behalen als met HF-melkkoeien. Wel vraagt het, in de voorbeeldsituatie, om een andere bedrijfsvoering (onder andere een overgang van intensieve naar extensieve beweiding). Ondanks de onzekerheid in opbrengsten- en kostenposten kan het inkomen op het voorbeeldbedrijf in de huidige en toekomstige situatie voor HF-koeien en Blaarkoppen in principe dicht bij elkaar liggen.

• Door vernatting, natuur- en/of landschapsbeheer kunnen de inkomsten op het voorbeeldbedrijf met Blaarkoppen verder worden verhoogd met subsidies/beheersvergoedingen. Deze extra subsidies komen bovenop eventuele reeds ontvangen inkomenstoeslagen.

• Vaak verschijnen opvallend hoge aantallen weidevogels in het kielzog van Blaarkoppen.

• Door gebruik te maken van verschillende beheersubsidies wordt het bedrijf qua inkomen afhankelijker van deze opbrengsten. Er kan niet zonder meer van worden uitgegaan dat de subsidiebedragen die gaan gelden voor verschillende “groene” diensten ook in de toekomst blijven. Daarnaast kan de hervorming van het landbouwbeleid zorgen voor extra bedrijfstoeslagen, wanneer deze in de nieuwe situatie meer afhangen van groen/blauwe diensten. Of dit gewenst is, is de vraag. Maar in deze omstandigheden zijn subsidies en toeslagen een plus, en derhalve is het risico beperkt.

• Omschakeling van HF- naar Blaarkoppen is een grote verandering op een boerenbedrijf. Uit de LEI-business case blijkt dat het inkomen op het voorbeeldbedrijf in principe gelijk kan blijven na omschakeling, zelfs zonder aan eisen voor peilverhoging of natuurbeheer te gaan voldoen. Echter, de berekeningen in deze business case kennen veel aannames en onzekerheden voor wat betreft de verschillende opbrengsten- en kostenposten; iedere bedrijfssituatie is verschillend. Daar tegenover staat weer dat in het model gewerkt wordt met zuivere Blaarkoppen als uitgangstype veeslag, en dat met kruislingen en combinatie typen van veehouderij (Holsteins en Blaarkop samen) het rendement kan stijgen.

• Aanbeveling aan veehouders die overwegen met Blaarkoppen aan de slag te gaan, is derhalve om in overleg met adviseurs (en mogelijk ook overheden en natuurverenigingen) een zorgvuldig omschakelingsplan op te stellen. Hierin kunnen alle bedrijfs- en locatiespecifieke risico’s en onzekerheden worden opgenomen voor een op maat gemaakte business case. Een op te starten ‘Blaarkopacademie’ is hierbij van groot regionaal belang.

Actieprogramma

Werkenderwijs aan de opdracht kwamen allerlei positieve ontwikkelingen los. Wageningen Universiteit en het Louis Bolk instituut zijn onderzoeken gestart en aan het voorbereiden waarbij onze expertise is gevraagd. De proeftuin Krimpenerwaard zoekt naar mogelijkheden Blaarkoppen te testen. Blaarkoppen worden ook onderzocht op hun methaanuitstoot, en er staan onderzoeken op het programma waarbij gekeken zal worden naar de geschiktheid van Blaarkoppen op te vernatten veenweiden. Vanuit de Blaarkopstudieclub Utrecht wordt inhoud gegeven aan de begeleiding.

1. Blaarkop-verhaal uitdragen naar consumenten

Zonder promotie geen bewustwording. Alle respondenten geven aan dat de Blaarkop regelmatig in het nieuws zou moeten komen. Dit zal onze prioriteit worden. Wanneer het publiek beseft dat er een ander ras is met bijzondere eigenschappen en historie bestaat, kan de belangstelling voor de producten groeien en zullen de aantallen dieren toenemen. Individuele Blaarkopboeren worden ondersteund om hier bij aan te haken en naar te refereren. Wij zien hier een taak voor de organisaties zelf, niet per se voor ondersteuning van de Provincie.

In 2019 hebben we lokaal diverse activiteiten in gang gezet.

- We creëerden een persmoment rond Blaarkop en BoerenLeidse door op 8 juli de eerste Blaarkopgraskaas te laten aanbieden aan Commissaris van de Koning Jaap Smit.
- We vernieuwden de website ReddeBlaarkop.nl met een overzicht van Blaarkopbedrijven, producten en verkooppunten.
- In samenwerking met VVV Warmond ontwikkelden we een Levend Erfgoedroute met cultuurhistorische informatie over Blaarkoppen, Lakenvelders en de Warmondse historie (inclusief routebeschrijving, app en informatieborden). Lokale horeca en retail die met deze producten werken, worden hierin meegenomen. De Levend Erfgoedroute wordt voorjaar 2020 gelanceerd.
- Voor een evenement in de Lakenhal maakten we de presentatie *Leiden, laken en kaas*, in samenwerking met BoerEnGoed en het presidium Boeren Leyden Traditioneel. Doel is om deze verder uit te werken tot een brochure. Deze wordt aangevuld met een brochure over het verhaal van de Blaarkop in de Leidse regio.

Wij stellen ons een eerste fase voor waarbij we een soort **voorlichtingsbureau** voor de Blaarkop opzetten, waarvanuit met grote regelmaat stukken, video's, opinieartikelen en ook flyers, folders en promotiemateriaal voor de middenstand worden uitgebracht. Samenwerking wordt gezocht met kaasmakers en -verkopers om bestaande **zelfzuivelaars** met Blaarkoppen te **ondersteunen**. We willen de **vraag** naar producten laten **toenemen**. Cateraars bij de gemeenten en andere stakeholders worden verleid om Blaarkopproducten op te nemen. Er worden een aantal opiniërende acties op touw gezet die **landelijke media** zullen halen om de comeback van de Hollandse Blaarkop te ondersteunen.

Parallel hieraan willen we **oral history** onderzoek doen bij oude boeren om na te gaan hoe het gebruik van de koeien en stieren in oude jaren was. Ook de fokkerijlijnen, het landgebruik en de

voeding van de dieren in de jaren ‘40 tot ‘70 komt aan bod. Hier zal wel financiering voor gevonden dienen te worden.

2. Vraag versterken

We signaleren een voorzichtig toenemende interesse vanuit de Leidse horeca voor zowel BoerenLeidse als Leidse boter, in combinatie met het verhaal van de Blaarkop.

In nauw contact met Duurzame Horeca Leiden en omstreken, streekproductenwinkel Boer en Goed en andere lokale partijen blijven we ons inzetten voor het stap voor stap versterken van de verkoop in en rond Leiden. Bij promotie van de Blaarkop door te verwijzen naar lokale adressen en zo het aanbod aan hoogwaardige kwaliteit boter en Leidse kaas vergroten.

3. Natuurcirkels uitdragen en hierbij vormen van samenwerking onderzoeken

Binnen een kring rond bijvoorbeeld een vernatte oppervlakte veenweiden , 100% afgewaardeerd als natuurgebied (bijvoorbeeld in een proefopzet op grond van Proefboerderij Zegveld) , kunnen ook andere bedrijven profiteren van Blaarkoppen. Daarbij is ons uitgangspunt het eerder geschetste schillenmodel:

- Een sterk vernat weidenatuurgebied dat in stand wordt gehouden met hulp van Blaarkopvee, dat in staat moet worden geacht deze natuurgronden renderend te kunnen begrazen, met in hun kielzog grote aantallen weidevogels. Een derde deel van de koeien wordt gedekt door een zuivere Blaarkopstier, een ander deel van de koeien wordt gedekt door een Holsteinstier met sterke eigenschappen voor begrazing, in overleg met de buren gekozen.

- De vrouwelijke kruislingen die hieruit geboren worden zullen dankzij het Heterosis effect uiterst competitief zijn op graslandbedrijven met een deel agrarisch natuurbeheer pakketten; de bedrijven in de tweede cirkel. Wanneer deze bedrijven een samenwerking met het Blaarkopbedrijf in de eerste cirkel aangaan, kunnen zij hun melkvee drachtig maken van vleesvee als Belgisch Blauw , en daarmee hun omzet en aanwas aanmerkelijk laten toenemen. Vervanging van kruislingen “ op maat” wordt geleverd door het Blaarkopbedrijf uit de eerste cirkel. Dit bedrijf houdt zijn kudde in stand door de dekkingen met een zuivere Blaarkopstier.

- De derde cirkel bestaat uit de bedrijven zonder vernatting, waar gewoon of biologisch melk wordt geproduceerd zonder extra handicaps.

4 Deelname aan diverse onderzoeken mbt toekomstige landbouw in Groene Hart

In een samenwerking tussen Proefboerderij Zegveld, Blaarkopstudieclub Utrecht en Rivierduin G38 Advies willen we een vijfjarig project opzetten om de geschiktheid van Blaarkoppen voor te vernatten gebieden verder aan te tonen.

Onderzoeksvragen zijn onder meer:

- Hoe reageren Blaarkoppen op vernatting en aanbod van ander voedsel als Lisdodde en riet naast een mindere kwaliteit gras. Beinvloedt dit de gezondheid, of de kwaliteit van de melk en zuivel?

- Levert de melk van Blaarkoppen in veenweiden die lisdodde eten ook lekkere kaas op?
- Aansluiten bij bestaand onderzoek naar methaanemissies bij rundvee.
- Verklaren waarom de beste weidevogelgebieden vaak Blaarkoppen kennen.

Hoogwaterboerderij: de nieuwe realiteit?

Bodemdaling, broeikasgassen en biodiversiteit; onderwerpen die allemaal iets vragen en verwachten van het boerenbedrijf in de veenweiden. Hoe kunnen we deze facetten integreren in één (rendabel) bedrijfssysteem? In het onderzoekstraject 'Boeren met Hoog water' wordt gestart met de zoektocht naar deze antwoorden. De basis van het bedrijf wordt een grondwaterstand van 25 centimeter onder maaiveld.

Een programmateam onder leiding van WUR en het Louis Bolk Instituut gaat in opdracht van het Veenweiden Innovatiecentrum komende jaren aan de slag met de verschillende vraagstukken zoals de effecten op graskwaliteit & -kwantiteit, smakelijkheid en oogstbaarheid. Tijdens het onderzoek kunnen de verschillende koeienrassen van KTC Zegveld worden ingezet. Getracht wordt een samenhangend en rendabel bedrijfssysteem te ontwikkelen waar de vele facetten van het bedrijf worden geïntegreerd.

Ook binnen de Proeftuin Krimpenerwaard wordt nagedacht over de bijdrage die Blaarkoppen kunnen leveren aan de doelstellingen.

5. Blaarkopverhaal uitdragen naar boeren: de Blaarkopacademie

Parallel aan bovengenoemde activteiten willen we in samenwerking met Proefboerderij Zegveld **kennis uitdragen** aan veehouders die moeten, of willen, omschakelen naar systemen met Blaarkop. We stellen vast dat het ontbreekt aan kennis over de specifieke bedrijfsvoering met Blaarkoppen. In tegenstelling tot de Holsteins zijn het koeien die niet MEER gaan produceren als je ze hard voert. Zonder het juiste management worden de voordelen van de Blaarkop **niet benut**. Sterker nog, een bij Holsteins passend regime schaadt de gezondheid van de milieukoe, de Blaarkop.

Deze kennis willen we uitdragen via **cursussen**. In deze Blaarkopacademie leren boeren hoe de fokkerij werkt en hoe Blaarkoppen naast minder traditionele rassen kunnen worden ingezet. De Blaarkopacademie omvat verschillende aspecten:

- Bijscholing: veehouderij met Blaarkoppen vraagt andere bedrijfsvoering (zie kader 'Blaarkoppen ten dienste van Holsteins');
- Best practices: bedrijfsvoering van huidige Blaarkopboeren als case studies;
- Fokprogramma opzetten: langs deze weg komen 8 stuks raszuiver Blaarkop-jongvee beschikbaar voor boeren die de Blaarkop willen inzetten;
- Een Blaarkop-opfokbedrijf starten in samenwerking met Zegveld. Hierin het idee van **Natuurcirkels** navolgen;
- Onderzoeken: actuele economische kengetallen voor de Blaarkop bepalen.

Bij (wederom) gebleken geschiktheid van Blaarkoprundvee in natte veenweiden willen we de **economische positie** van Blaarkopboeren versterken. Hiertoe willen we via een fokprogramma jongvee verspreiden onder boeren. Met deze dieren willen we later als ze koeien zijn met melkfabrieken en -transporteurs een lijn **Blaarkopmelk** en zuivel opzetten in het groene hart. Hiertoe is het belangrijk dat we in samenwerking met Campina, Farmel en andere partijen Groene Cirkels gaan opzetten om de mogelijkheid van een **tweede melkstroom** per boerderij te realiseren.

6. Fokkerij: DNA-structuur achterhalen en beleid zeldzame rassen

Van het Blaarkopras is genoomtechnisch vrijwel niets bekend. In de melkveehouderij is DNA-techniek de standaard, dus daar moet aan gewerkt. Wij stellen voor de locatie en het type genoom voor gras-efficientie, melkproductie, uierkwaliteit en de unieke Blaarkop bloedgroep B19 te laten vastleggen door CRV. Parallel hieraan zullen houders van zuivere Blaarkoppen gestimuleerd moeten worden stieren aan te houden, eventueel geadviseerd door deskundigen. In het tijdperk van de fosfaatruimte zullen ze hiervoor gecompenseerd moeten worden. Voldoende variatie in stieren vraagt om uitgebreider, en meer veestapels met Blaarkoppen. Daarnaast is onderzoek nodig, om te zien of de Blaarkoppen beter omgaan met mindere kwaliteit (nat) gras, lisdodden en riet. Maar ook of ze voorefficiënter zijn en beter thuis zijn in diervriendelijker houderij-systemen waarbij ook zorg voor het kalf mogelijk is.

Het is al eerder gemeld, de fosfaatregelgeving biedt groeimogelijkheden voor zoogkoeienhouders maar geeft voor melkveehouders met Blaarkoppen geen extra ruimte. Zou de fosfaatregelgeving niet voor Blaarkoppen gelden, dan was het ras waarschijnlijk gered.

Ter afsluiting

We hebben in ons onderzoek gezien dat er nog maar weinig Blaarkopbedrijven in het groene hart over zijn, en zeker ook heel weinig zuivere koeien : de populatie wordt geschat op ca 200 raszuivere dieren. Bedrijven willen wel uitbreiden, maar dan moet er meer voor Blaarkopproducten worden betaald en moeten er betere stieren zijn. Kruislingen worden wel als nuttig en fraai gezien.

Er kwam bij de retail en de houders van Blaarkopvee naar voren dat promotie het belangrijkst is om het aantal dieren te vergroten. Promotie naar de melkveehouders, hoe ga je er mee om, naar de overheden, als goede klimaatkoe en naar de winkeliers en de horeca met het mooie verhaal en de goede producten.

Blaarkoppen en hun veehouders zijn een mogelijke oplossing voor een aantal problemen van deze tijd, wat ons betreft niet in het minst de teruggang van het aantal weidevogels. Gelukkig wordt nu de mogelijke bijdrage van Blaarkoppen in de zoektocht naar nieuwe klimaatbestendige graassystemen onderzocht. De Blaarkoporganisaties in West-Nederland willen een bijdrage leveren door de promotie naar de burger en de retail op te pakken. Wat kan de Provincie Zuid-Holland (en Utrecht?) doen?

De Provincie kan de rol van de Blaarkop als icoon verder uitdragen in haar beleid. Zij kan helpen met de promotie, door een deel van haar vergeten geschiedenis uit helpen dragen door het (mede) financieren van een boek met oral historie en geschiedenis van de ‘Hollandse koe’.

De Provincie kan een startbijdrage verlenen aan een voorlichtingsbureau voor de Blaarkop. Dat kan op verschillende manieren. Onderdeel van Proefbedrijf Zegveld in samenwerking met de Blaarkoporganisaties, of als uitwerking van het succesvolle initiatief ‘Red de Blaarkop’ of binnen de Vereniging Blaarkopstudieclub Utrecht e.o.

De Provincie is betrokken bij de proefopzet Proeftuin Krimpenerwaard en bij het onderzoek ‘Boeren met hoogwater’. Van belang is dat de Blaarkop hier nadrukkelijk bij betrokken blijft. De Provincie is gevraagd de inzet van de blaarkop in dit onderzoek tegen relatief lage kosten veilig te stellen.

De Provincie kan boeren in echte veenweiden stimuleren over te gaan op Blaarkoppen. Een toeslag op de premie Zeldzame huisdierrassen/Blaarkop en vouchers voor het inhuren van advies over de houderij van Blaarkoppen kunnen worden verstrekt.

Als de ontwikkelingen ten aanzien van de geschiktheid van Blaarkoppen in te vernatten gebieden gaan zoals ze lijken te gaan, dan zal over enkele jaren behoefte zijn aan coördinatie van overleg met melkafnemende partijen, fokkerijorganisaties en adviseurs. De Provincie zou deze coördinerende rol op zich kunnen nemen.

Aan het einde van ons project willen we de Provincie bedanken voor het faciliteren van de enquête en interviews, en het zoeken met deskundigen naar oplossingen voor de problematiek in de natte veenweiden. ‘Met de vraag, komt het aanbod’, is onze belangrijkste conclusie. Het is aan de Provincie om nu te bezien welke Blaarkopproducten zij kan opnemen in het assortiment van de bedrijfskantine.

Namens de Vereniging Blaarkopstudieclub ‘Utrecht e.o’
Ben Barkema (voorzitter)

Namens Red de Blaarkop Leiden
Hansje Huson

Bijlage 1 - Stakeholders

Interviews

- Maurits Tepper, Eytemaheert, Roderwolde (Blaarkop)
- Elbert Zeestraten, Elsbroekerwei, Hillegom (Blaarkop)
- Jan Wieringa, Veld en Beek, Doorwerth (Blaarkop)
- Gerard de Groot, Zoetermeer (gemengd)
- Fam Boere-Vlooswijk, Sik en Blaar, Papekop (Blaarkop)
- Fam Boogaerdt, Stolwijk (gemengd)
- Trees van Leeuwen, Keizershof, Zoeterwoude (gemengd)
- Quno Onderwater, Zoeterwoude (gemengd)
- Hein Hoogeveen, Noordwijk (Blaarkop)

Enquete

- Corneel van Rijn, Buitenverwachting, Hoogmade
- Pieter Dekker, Westlandse Kudde, Naaldwijk
- Djuke Smith-van der Maat, Nieuw-Slagmaat
- Freek Luchies, Stichting Frelustal, HI Ambacht

- Piet en Rogier Katee, de Bayershoeve, Heiloo
- Sjaak Ruitenburg, Meyenhorst, Maarsbergen
- Joep de Jong, Zorgboerderij ’t Werckpaert, Blaricum
- Lodewijk Pool, De Hooilanden, Bennekom
- Jeroen van der Kooij, Hoeve Rust-hoff, Maasland
- Henk den Hartog, Hartstocht, Abcoude
- Ronald Wieman, De Hoef

- Han Hopman, Keijenborg
- Fam Verheye, Dronten

- JW Groenewegen, Zoeterwoude (oud-Blaarkophouder)
- W van Veen, Zoeterwoude (oud-Blaarkophouder)

Workshops/meetings

- LTO Noord Masterclass Dubbeldoel
    - Jan Duijndam, Hoeve Biesland, Delfgauw (Fleckvieh)
    - Corné van Leeuwen, Delflandse Vleesmeesters/De Paardenstal, Schipluiden (Holstein)
    - Hans van Soest, Harmelen (Fleckvieh)
    - Rens Kooijman, Heerlijke Koe, Schellinkhout (Fries Hollands, MRIJ, Blaarkop en Fleckvieh)
    - Dirco te Voortwis, De Lindenhoff / Koopeenkoe, Baambrugge
    - Hugo Hagoort, Schaapskooi Ottoland, Ottoland

    - Josse Haarhuis, PigMe (varkens)
    - Maurits Severink, MeatNL
    - PJ Beers, HAS Hogeschool
    - Robert Kranenborg
    - Bernd Feenstra, Marktadvies

- Oogstdag PZH:
    - De Proefschuur
    - Jan Peter van Doorn, The Food Agency

Retail

- Kaasspecialiteitenwinkel Van Boheemen, Leiden
- Gemma Breedijk, kaaswinkel Boer en Goed
- Fromagerie Forianne, Middelburg
- [Markthal]
- Slager Bakker, Warmond
- Rick van Ginkel, Winkel van Ginkel, Voorburg

Overig

- Theo Gielen, CRV
- Han Hopman, Holstein international
- Henk Sullekers, CGN
- Gerard Vosman, KI Kampen

- Frank Lenssinck, Zegveld
- Zwanet Faber, Blaarkopstichting
- Linette Mak, SZH, project Gelderse rassen passen, Vrienden van het Platteland, afzetcoöperatie Landwaard (Nijmegen), voedselcoöperatie PuurLokaal (Arnhem)
- Peter van den Akker, Stichting Leidse Ommelanden

- Martijn Plomp, Suzanne Wardenaar, Land van Wijk en Wouden
- Carien Overdijk, Stichting Duurzame Horeca Leiden e.o.
- Dies Griffioen, Streekmuseum Veldzicht

Positionering

- Michiel Daalmans, AanZee
- Nicolet Jansen, gemeente Leiden, voormalig Land van Wijk en Wouden

Bijlage 2 – Indicatieve kostentoerekening verdienmodellen LEI-rapport

In onderstaande tabel is een overzicht van de resultaten van de berekeningen uit het LEI-onderzoek weergegeven. Wat opvalt is dat bij een omschakeling naar zuivere Blaarkop melkkoeien het inkomen uit bedrijf dichtbij de huidige situatie ligt. Ondanks de onzekerheden in de verschillende kosten- en opbrengstenposten en afhankelijk van de bedrijfsspecifieke situatie biedt de overgang mogelijkheden om ongeveer dezelfde inkomsten als in de huidige situatie te behalen. Het bedrijf zal er dus niet (veel) op voor- of achteruit gaan. Dit komt vooral door de grote reductie van de krachtvoer-, diergezondheids- en veeverbeteringskosten die opwegen tegen de verminderde inkomsten uit melk en zuivelproducten. Blaarkoppen kunnen met veel minder krachtvoer toe dan HF melkkoeien en zijn minder ziektegevoelig.

Vergelijking huidige en toekomstige situatie op het voorbeeldbedrijf, inclusief opties voor vernatting

	Huidig	*Toekomstige situatie*[7]		
		Zonder vernatting (schil 3)	*Verdienmodel 1 uit schil 2*	*Verdienmodel 2 uit schil 2*
Opbrengsten excl subsidies en toeslagen	207.503	176.431	176.431	176.431
Melk en zuivelproducten	175.628	140.760	140.760	140.760
Omzet en aanwas	15.368	19.164	19.164	19.164
Overige opbrengsten	16.507	16.507	16.507	16.507
Subsidies en toeslagen	17.979	17.979	24.514	32.829
Toegerekende kosten	64.918	34.327	37.089	37.089
Voer	39.087	16.197	20.837	20.837
waarvan krachtvoer	*27.945*	*14.145*	*14.145*	*14.145*
waarvan ruwvoer[8]	*5.118*	*0*	*4.676*	*4.676*
waarvan vochtrijke diervoeders	*2.655*	*0*	*0*	*0*
waarvan opfokmelk	*2.052*	*2.052*	*2.052*	*2.052*
Diergezondheid	5.627	1.656	1.656	1.656
Veeverbetering en KI	4.474	745	745	745
Zaaizaad	1.830	1.830	1.192	1.192
Gewasbeschermingsmiddelen	1.166	1.166	528	528
Meststoffen	5.543	5.543	4.905	4.905
Overige toegerekende kosten	7.190	7.190	7.190	7.190
Bedrijfssaldo excl. subsidies en toeslagen	142.585	142.104	139.342	139.342
Bedrijfssaldo incl. subsidies en toeslagen	160.564	160.083	163.856	172.171
Niet-toegerekende kosten	117.120	113.074	139.342	139.342
Loonwerk	12.510	12.510	7.835	7.835
Overige niet-toegerekende kosten	104.610	100.564	81.364	100.564
Inkomen uit normale bedrijfsvoering	43.444	47.009	74.657	63.772

Bron: Bedrijven-informatienet van het LEI en berekeningen uit de business case

[7] Op basis van voorbeeldberekeningen

[8] Geen ruwvoeraankopen zonder vernatting

Bijlage 3 – Sovon-weidevogeltellingen Elsbroekerpolder (vervolg)

Eerdere tellingen

In de jaren 2009-2016 zijn de broedvogeltellingen in de 27,5 ha natuurgebied gehouden:

Tabel 4. Aantallen territoria van de onderzochte vogelsoorten in het onderzoeksgebied in 2009-2016.

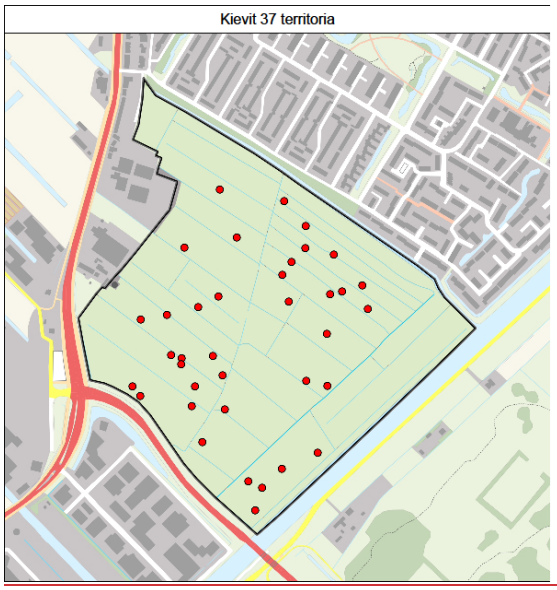
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Knobbelzwaan	0	1	1	0	0	0	0	0
Brandgans	1	1	2	1	0	0	0	0
Bergeend	0	0	0	0	0	1	0	0
Krakeend	4	3	4	3	4	3	5	4
Slobeend	3	3	2	2	1	3	4	3
Kuifeend	5	5	4	4	4	3	3	3
Scholekster	13	11	11	10	9	12	12	12
Kievit	29	31	30	34	27	45	57	49
Grutto	25	24	22	23	18	24	25	23
Tureluur	8	10	8	9	9	15	11	11
Visdief	0	0	0	0	0	1	0	0
Veldleeuwerik	0	0	0	0	0	1	0	0
Gele Kwikstaart	0	0	0	0	1	0	0	0

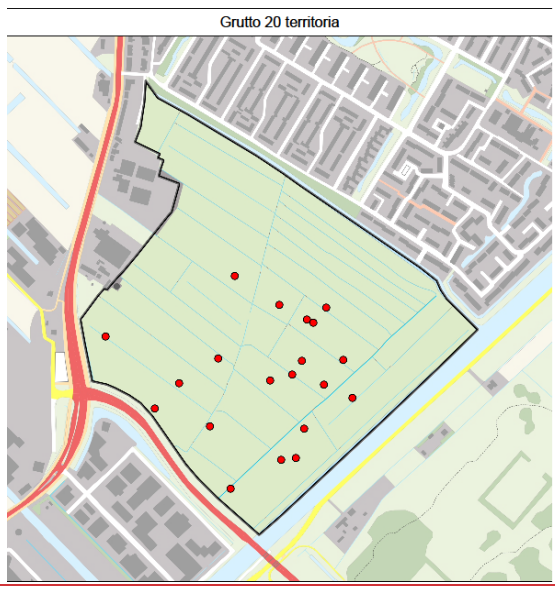
Voor 2016 zijn deze aantallen ook omgerekend naar een dichtheid per 100 hectare.

Tabel 5. Aantal territoria en dichtheden in het onderzoeksgebied in 2016.

	Rode-lijst-status	2016	
		27,5 ha	n/100 ha
Krakeend	-	4	15
Slobeend	kwetsbaar	3	11
Kuifeend	-	3	11
Scholekster	-	12	44
Kievit	-	49	178
Grutto	gevoelig	23	84
Tureluur	gevoelig	11	40

Territoria in 2019





Blaarkoppen

“Vanaf het derde bezoek (25/4) lopen de blaarkopkoeien weer in de wei. Hun aanwezigheid trekt weidevogels (en boerenzwaluwen) aan vanwege de insecten op de mest die zij achterlaten en vanwege het feit dat ze het gras kort houden, wat met name voor kieviten aantrekkelijk is. De koeien zijn een lust voor het oog. Ze zijn nieuwsgierig, om niet te zeggen geïnteresseerd, zeer benaderbaar en niet schichtig. Dat komt natuurlijk door het feit dat ze een goede verzorging krijgen. In de Elsbroekerpolder hebben ze de ruimte en weten ze hun weg goed en zelfstandig te vinden, bijvoorbeeld op weg naar de melkstal.” (Bron: telling 2019)