

Berichten Buitenspecial

juni 2013 | voor de Nederlandse agribusiness | jaargang 39



Ministerie van Economische Zaken

Schapen en geiten

Op een prachtige boerderij gelegen in het Gelderse Olburgen, vlakbij Doesburg, werken Tom Zantboer en Johan Lammertink hard aan de internationale bekendheid van de Texelaar. Dit ras staat bekend om zijn goede vleeskwiteit, uitstekende bespiering en goede kruis-mogelijkheden. De Texelaar is overal in Europa te vinden, maar Zantboer en Lammertink krijgen inmiddels ook steeds meer vraag uit verder gelegen gebieden. Zo is de Texelaar onlangs naar Estland geëxporteerd en er is veel interesse vanuit Zuid-Amerika.



Zantboer & Lammertink

‘Het beste vlees komt van de Texelaar’

“De Texelaar gaat al sinds de jaren 60 de wereld over, vertelt Zantboer. De Texelaar is het beste vleesschaap van de wereld. Kortdradig, met weinig vet en heerlijk, mals vlees. Zijn buitenlandse collega’s hebben doorgaans weinig bespiering en hun vlees is doorregen met vet. Een Texelaar kruisen met een inlands ras levert daarom ‘the best of both worlds’ op. Als je bijvoorbeeld een Texelaar kruist met een Zwitsers schaap, komt daaruit een dier voort dat én goed bestand is tegen grote hoogtes én waar veel vlees aan zit. Vlees is in klassen ingedeeld, en de Texelaar zit in de hoogste klasse. Na de kruising komt dat vlees automatisch in de hoogste klasse terecht en dat levert ook financieel meer op.”

Toch dreigde het ooit mis te gaan met het succes van de Texelaar. “In de jaren ’70 hebben de schapenhouders in Nederland een fout begaan”, vertelt Zantboer. “Men vond dat de dieren kleiner moesten worden. Dan kreeg je mooiere koppen en dikkere konten. Maar de schapen werden hierdoor minder ‘gebruiksvriendelijk’. Er waren problemen met geboortes, de benen werden slechter. Hier in Nederland ligt alles er egaal bij op weidegebied, maar ga eens kijken in Frankrijk en je ziet direct dat daar fysiek veel meer van de schapenbenen wordt gevraagd. We zijn toen heel langzaam de dieren gaan veranderen. Wel met behoud van vleeskwiteit, maar tegelijkertijd de fysieke gesteldheid

geoptimaliseerd. Toen dat lukte, kwam de interesse vanuit het buitenland ook weer terug. Niet alle schapenhouders zijn ondernemers”, zegt Zantboer lachend. “Als je langdurige relaties wil opbouwen met je klanten, dan gaat het om meer dan een eenmalige verkoop. Het gebeurde vroeger nogal eens, toen de Texelaar een ware hype was in Nederland, dat schapenhouders voor veel geld mindere dieren aan buitenlanders verkochten. Mensen hadden zoiets als ze een auto met een Frans kenteken zagen, dan ging de prijs keer drie omhoog. Dat was funest voor de reputatie van de Texelaar.”

Keerpunt

Begin jaren 90 bouwde Zantboer een website. Dat bleek een keerpunt. “Ik was de eerste die een website had, en opeens werd ik gevonden door mensen over de hele wereld. Sindsdien exporteren we heel gericht, met de focus op langdurige relaties met klanten.” En dat blijkt ook nodig, want een Texelaar is een specifiek dier waar niet iedereen zomaar mee kan omgaan. “De Texelaar is gevoelig voor koper en laat er nou in het Braziliaanse krachtvoer veel koper zitten. Als de Texelaar dat binnenkrijgt, gaat hij dood en staan de schapenhouder en de plaatselijke veearts voor een raadsel. Kennis delen is daarom erg belangrijk, en dat wordt nogal eens vergeten. We maken cd-roms met informatie en die verspreiden we onder schapenhouders.”

De vraag rijst hoe het nationaal en internationaal staat met de vraag naar schapenvlees. Lamsvlees, en dan vooral het Texels zuiglam staan in hoog aanzien. Maar schapenvlees? “In Nederlands is echt lamsvlees bijna niet te krijgen”, weet Lammertink. “Ons dure lamsvlees gaat veelal naar het buitenland, importeren is stukken goedkoper. Ook staat schapenvlees in Nederland bekend als voedsel voor de armen.” “Terwijl een relatie van ons in Zwitserland Texels schapenvlees levert aan de meest exclusieve restaurants”, vult Zantboer aan. “Hetzelfde geldt voor Brazilië. Daar doet men een moord voor de Texelaar. Als er een feest is, moet er een Texelaar aan het spit. En ook in de betere Braziliaanse restaurants is de Texelaar een veel gevraagd product.”

De export van schapen buiten Europa is complex. Vanwege veterinaire regelgeving is

het niet toegestaan dieren te exporteren. Sperma lukt echter wel, ook al vergt ook dat veel energie. Zantboer en Lammertink werken samen met CRV Lagoa, een KI-bedrijf dat actief is in Brazilië. “Zij kennen de regels”, zegt Lammertink. “De eerste keer dat we sperma leverden aan onze relatie in Brazilië bleek dat er een formulier niet juist was ingevuld. Het had weinig gescheeld of de hele ketel met zo’n 1000 rietjes met sperma was vernietigd. Dankzij bemiddeling van CRV mocht de ketel blijven staan en konden we opnieuw alle papieren in orde maken.”

‘Als ‘t feest is, moet er een Texelaar aan het spit’

En alle moeite was niet voor niets. Er staat inmiddels een half Nederlandse ram op een KI-station in Brazilië. “En dat is heel mooi”, stelt Lammertink stralend. “Het is geweldig dat uit dat zaad een goede ram is gekomen die nu via onze relatie in Brazilië het land verovert.”

Kostenplaatje

Schapenhouderij is in Nederland een kleinschalige sector die veelal niet het hobbyniveau ontstijgt. “Dit doe je niet om rijk te worden”, zegt Zantboer. Dit is een arbeidsintensieve hobby, uit liefde voor de soort. Je kunt er zelfs niet van leven.” Opschalen is voor Zantboer en Lammertink daarom ook geen optie. “Dan gaan we denken in aantallen die voor ons niet haalbaar zijn. Dan moet je er schapen bij gaan kopen en je weet als je iets van iemand koopt, mankeert er nooit wat aan. Als je het al in Nederland probeert, kun je het oplossen als het misgaat. Maar denk eens in hoe het gaat als je die dieren exporteert. Het hele proces van zaad opvangen, de controle ervan tot aan het transport is een hele kostbare onderneming. Je moet dan wel het zaad van een dier kunnen leveren waar je voor de volle 100% achter staat.”

De kosten van het exporteren van sperma, zijn niet te vergelijken met die van bijvoorbeeld de rundveehouderij. “Als de ram in optimale conditie is, en dat is altijd in het najaar, kun je van één ram per sprong 40 tot

50 rietjes ‘vangen’. Dan moet het zaad naar Lelystad, daar zit het Centraal Instituut voor Dierziektecontrole die het zaad controleert en vervolgens verdunt zodat het aan de eisen voldoet van het land waar het naartoe gaat.” Op dat moment hebben Zantboer en Lammertink de rietjes natuurlijk al verkocht, maar de kans bestaat dan altijd nog dat er om welke reden dan ook een partij sperma wordt afgekeurd. “Het sperma wordt zes weken vóór de ‘vangst’ aangemaakt in de ram, maar als het dier ooit verhoging heeft gehad, dan gaat dan ten koste van de zaadkwaliteit”, aldus Lammertink. En een ram moet tijdens dit proces altijd in quarantaine en dat betekent dat hij moet verhuizen naar een plek waar geen andere schapen zijn. Over het algemeen ‘vangen’ Zantboer en Lammertink van verschillende rammen zo’n 1000 tot 1500 rietjes.

Hobbyist of niet, Zantboer en Lammertink pakken de zaken professioneel aan. Ze ontvangen regelmatig bezoek van geïnteresseerden uit het buitenland. Zoals een Braziliaan die enthousiast werd van wat hij zag in Olburgen. Zantboer: “We zijn toen bij hem op bezoek gegaan in Brazilië. We zijn daar vorstelijk onthaald en hij legde ons uit dat hij op dezelfde manier schapen wilde houden als hij koeien hield. De man had 1000 hectare land waarop ongeveer 600 koeien liepen, die als ze klaar waren voor de slacht in de range gedreven werden. Als hij dat zou gaan doen, zouden de schapen bij bosjes omvallen. Een schaap heeft relatief weinig nodig, maar dan wel in de omstandigheden zoals wij die hier hebben. Daarom is het zo belangrijk de inlandse dieren te dekken. Die zijn gewend aan de omstandigheden. Binnenkort gaan Zantboer en Lammertink naar Argentinië en ook Paraguay staat op het reisschema. “We hebben al snel doorgekregen dat je in een land iemand moet vinden waarmee het klikt, die je kan helpen om je weg te vinden. En je moet een natuurlijk een beetje je talen spreken en lef hebben om de boer op te gaan”, besluit Zantboer.

Jacqueline Rogers