

Haalbaarheid van het concept 'BuitenBief'

Resultaten van een korte verkenning



Wim Braakhekke
Paul Terwan

Nijmegen / Utrecht
februari 2015



Paul Terwan
onderzoek & advies



1. Achtergrond

Het concept “Buitenbief” is ontwikkeld door InnovatieNetwerk en Stroming en op hoofdlijnen beschreven in de notitie *Natuurontwikkeling door vleesproductie – Een verkenning van het perspectief* (2012). Kern van BuitenBief is vleesproductie op een zeer extensieve, natuur- en diervriendelijke wijze en een professionele, volledig transparante vermarkting van dit vlees. Er zijn nu verschillende deelmarkten voor ‘natuurvlees’, maar die zijn weinig transparant en leggen uiteenlopende claims waar het gaat om dier- en natuurvriendelijkheid. BuitenBief is in het bijzonder bedoeld voor een categorie gronden die nu geen natuurstatus hebben maar gezien hun marginale karakter weinig potentie hebben voor op productiviteit gerichte landbouw, en juist veel potentie bezitten voor biodiversiteit. Bijlage 1 bevat een samenvatting van het concept.

De bedoeling is dat de productie van BuitenBief grotendeels ‘subsidievrij’ is – wellicht afgezien van de hectarepremies in het kader van het nieuwe GLB. InnovatieNetwerk heeft het concept opgenomen in zijn programma “200.000 hectare subsidievrije natuur” en geeft daarbij aan dat het voor 2025 ongeveer 20.000 hectare nieuwe natuur wil ontwikkelen via de productievorm BuitenBief. Een ruwe schatting leert dat hiervoor een marktaandeel van ongeveer 2,5% nodig is.

Volgende stap in de ontwikkeling van het concept BuitenBief zou zijn het opstellen van een concrete business case en het zo mogelijk in praktijk brengen, eventueel op kleine schaal. Maar omdat de haalbaarheid van het concept tot dusverre slechts in beperkte kring is getoetst, is voorgesteld om een tussenstap in te bouwen waarin een toetsing door een bredere groep alsnog plaatsvindt. Deze notitie doet verslag van die tussenstap: een beknopte haalbaarheidsstudie in de vorm van een ‘praktijktoets’. Deze is uitgevoerd door de bureaus Stroming en Paul Terwan onderzoek & advies

Vraagstelling

De vraagstelling van de haalbaarheidsstudie was als volgt:

1. Is het reëel om te veronderstellen dat een dergelijke productiewijze zonder natuurbeheerssubsidie economisch rendabel kan zijn? Zo ja, op welke manier en wat is daarvoor nodig? Zo nee, hoe kan de rentabiliteit zonder beheerssubsidie worden versterkt?
2. Zal er voldoende vraag zijn naar dit type vlees om een substantiële oppervlakte aan natuur en landschap te genereren?
3. Is het verstandig om (pachters van) terreinbeherende organisaties voorlopig buiten beschouwing te laten als doelgroep? Of liggen hier toch kansen voor synergie?
4. Welke stappen/innovaties zijn er *from field to fork* nodig om het concept te laten aanslaan? Welke daarvan zijn reeds beschikbaar, welke moeten nieuw worden ontwikkeld?

Aanpak

Belangrijkste element van de praktijktoets was een workshop met deskundigen op het gebied van de productie en vermarkting van duurzaam en/of streekeigen rundvlees. Ten behoeve van de workshop is een korte notitie opgesteld met uitleg over het concept BuitenBief (bijlage 1). Deze was mede bedoeld om de genodigden warm te maken voor de workshop. Vervolgens is een discussienotitie opgesteld, vergezeld van een rekenvoorbeeld met factoren die de rentabiliteit van het concept bepalen (bijlage 2). De workshop vond plaats op 13 januari 2015; er namen zes ‘externe deskundigen’ aan deel. Met de enige afwezige is later uitgebreid telefonisch contact geweest. Het verslag van de workshop is bijgevoegd als bijlage 3. Vervolgens zijn de resultaten verwerkt in een korte eindrapportage (deze notitie).

2. Resultaten van de verkenning

Hierna bundelen we de resultaten op basis van de vier eerder geformuleerde vragen. Eerst presenteren we echter de belangrijkste inzichten uit de workshop met betrekking tot de verdere ontwikkeling van het concept BuitenBief:

- de marktkansen liggen veel sterker in de keten, in het toeleveren van 'mager' jongvee aan vleesveehouders ('kraamkamerfunctie'), dan in het aanboren van een niche in de consumentenmarkt;
- het 'vetweiden' van het vee voorafgaand aan de verkoop (afmesten op kwalitatief beter grasland dan waarop ze eerder graasden) is een noodzakelijke stap om een voldoende hoge opbrengstprijzen te genereren;

Beide factoren leiden ertoe dat het evenwicht tussen economie en ecologie dat BuitenBief nastreeft, goed moet worden bewaakt en moet worden verkend of het concept ook in de keten herkenbaar en rendabel kan zijn.

Kan BuitenBief economisch rendabel zijn zonder natuurbeheersubsidie?

Op percelen zonder grondkosten of met zeer lage grondkosten (bijv. tijdelijke natuur) is productie zonder natuurbeheersubsidie mogelijk. Op percelen met grondkosten is dat alleen mogelijk als gebruik kan worden gemaakt van de hectarepremies in het kader van het nieuwe GLB, die in beginsel ook in agrarisch gebruikt natuurgebied kunnen worden aangevraagd. Wel wordt opgemerkt dat de hectarepremies ongetwijfeld zullen resulteren in pachtverhoging, zoals nu al zichtbaar is bij de terreinbeheerders. Wat dit betreft zijn het dus enigszins communicerende vaten en geldt ook het omgekeerde: indien in de toekomst hectarepremies vervallen zullen naar verwachting pachtprizen omlaag gaan. Om de kosten laag te houden en de opbrengst hoog, is het cruciaal om:

- samen te werken met bestaande ondernemingen en geen nieuwe bedrijven te gaan stichten – de ervaringen met door terreinbeheerders gestichte 'natuurbedrijven' laten zien dat het opstarten van nieuwe bedrijven zeer kostbaar is;
- goed uit te zoeken of er op de betrokken gronden inderdaad GLB-hectarepremies kunnen worden aangevraagd; daarvoor is minimaal nodig dat de grond in het RVO-perceelsregister als landbouwgrond geregistreerd staat;
- te verkennen hoe de goedkope gronden zijn gelegen: zijn het voedselrijke of voedselarme gronden en zijn het blokken waarin op redelijke schaal begrazing kan plaatsvinden of zijn het allemaal verspreid liggende 'snippers'?

Is er voldoende vraag naar dit type vlees om een substantieel areaal aan natuur en landschap te genereren?

Waar het gaat om de marktkansen wordt veel meer brood gezien in de productie van 'magere dieren' voor bestaande vleesveehouders dan in het creëren van een nieuw consumentenmerk. Er is een grote vraag naar "magere dieren" (dieren tot circa 6 jaar oud) die vervolgens afgemest en geslacht kunnen worden. De vraag is zo groot dat dergelijke dieren nu zelfs uit het buitenland worden geïmporteerd. Vleesproducenten zijn zeer geïnteresseerd in het concept BuitenBief en zien als grootste voordeel daarvan dat er extra (goedkope) hectares beschikbaar komen met een 'kraamkamerfunctie' voor bestaande producenten. Daarmee kan de gehele keten (geboorte, vetmesten, slachten en bewerken) in Nederland plaatsvinden ("4xNL"). Van een oppervlakte van 40.000 ha (raming potentieel areaal tijdelijke natuur, InnovatieNetwerk/Stroming 2006) schrikt men niet als de hectares kunnen worden toegevoegd aan bestaande ondernemingen. Het areaal aan goedkope gronden kan naar verwachting nog aanmerkelijk groter zijn als bijvoorbeeld de hele BBL-grondvoorraad, de SBB-gronden buiten de EHS (die in beginsel moeten worden verkocht) en de marginale landbouwgronden worden meegerekend.

BuitenBief is echter niet bedoeld om zonder verdere randvoorwaarden een uitbreidingsmogelijkheid te creëren voor de reguliere vleesproductie. In hoeverre bestaande ondernemers geïnteresseerd zijn in de extra hectares zodra zij worden geconfronteerd met inhoudelijke en mogelijk ook financiële randvoorwaarden (bijv. pacht indien het niet gaat om tijdelijke natuur), moet nader worden onderzocht.

Is het verstandig om (pachters van) terreinbeherende organisaties (TBO's) voorlopig buiten beschouwing te laten?

Pachters van TBO-gronden, die hier vaak vleesvee houden, vormen een belangrijke doelgroep in de markt voor magere dieren. Zij moeten dus zeker niet buiten beschouwing blijven. Wel is het verstandig om de TBO-gronden zelf buiten beschouwing te laten bij het concept BuitenBief. Ten eerste is dit concept bedoeld als invulling van de beoogde subsidievrije natuur. Toevoeging van 'kraamkamergronden' aan TBO-gronden kan de kosten van het terreinbeheer verlagen, maar dat is niet ons doel – daarmee wordt geen extra natuur gecreëerd. Ten tweede kom je dan al snel terecht in het debat over de geldstromen in agrarisch beheerd natuurgebied, waarover al jaren veel te doen is en dat de komende jaren waarschijnlijk alleen maar heviger zal worden.

Welke stappen zijn er *from field to fork* nodig om het concept te laten aanslaan?

Dit is afhankelijk van de niche die BuitenBief kiest. Met betrekking tot die niche tekent de volgende lijn zich af:

- er zijn verschillende 'consumentenmerken' voor BuitenBief: bijvoorbeeld natuurvlees-nederland.nl, Wildernisvlees, *pure graze*. Het is vooralsnog zeer de vraag of het zinvol en kansrijk is om actief pogingen te ondernemen hieraan een nieuw 'merk' BuitenBief toe te voegen;
- er is wel een grote behoefte aan toelevering van BuitenBief-dieren aan de vleesproducerende industrie, die het dan vervolgens overpakt van BuitenBief en het hele stuk van de keten tot en met de consument kan verzorgen. BuitenBief kan dus een onderneming of project zijn dat ervoor zorgt dat op niet-natuurterreinen runderen voor vleesproductie worden gehouden op een zodanige wijze dat natuur en landschap daarvan profiteren ten opzichte van regulier agrarisch gebruik. Overigens is het niet uitgesloten dat de bedrijven die de magere dieren van BuitenBief afnemen, zelf aangeven dat ze graag het label BuitenBief mee willen nemen tot aan de consument omdat met het weggooien van de label ook een "goed verhaal" (en mogelijk marge) wordt weggegooid.

3. Zinvolle vervolgstappen

Indien de niche wordt gekozen waarbij BuitenBief alleen de eerste 6 jaar van de vleesproductieketen op zich neemt, zijn de volgende stappen nodig:

- a. In kaart brengen van de gebieden die beschikbaar zijn voor BuitenBief productie en van de kwaliteit daarvan (in termen van bodem, waterpeil en voedselrijkdom). Daarbij moet niet alleen worden gedacht aan tijdelijke natuur en aan de eerder genoemde categorieën (andere onderdelen BBL-grondvoorraad, te vervreemden SBB-gronden, marginale landbouwgronden) maar ook aan bijvoorbeeld recreatieterreinen. Kijk daarbij in elk geval naar Zuid-Holland: deze provincie heeft én interesse in BuitenBief én reeds in kaart waar tijdelijke natuurgebieden zouden kunnen liggen.
- b. Onderzoek tegen welke kosten (nihil of anderszins) deze terreinen in beheer van BuitenBief (of bij BuitenBief aangesloten bedrijven) kunnen komen.
- c. Ontwikkel enkele businesscases voor verschillende omstandigheden. Besteed daarbij ook aandacht aan de randvoorwaarden die BuitenBief aan het beheer stelt ten aanzien van raskeuze (vrijlaten, maar wel publieksvriendelijke dieren), dichtheden (uitgaan van jaarrondbegrazing), geslachtsverhouding (in elk geval meerdere stieren in een kudde), openstelling (ja), afmesten (ja) etc. Dit laatste is nodig om te borgen dat er voldoende natuur- en landschapskwaliteiten

ontstaan of, negatief geformuleerd, om te voorkomen dat ondernemers BuitenBief slechts zien als een initiatief waarmee ze goedkoop hectares kunnen toevoegen aan hun huidige manier van ondernemen.

- d. Onderzoek wat de beste afnemer is. Streef er daarbij naar om de keten zo kort mogelijk te houden, want elke schakel in de keten moet iets in die keten verdienen. BuitenBief kan leveren aan Natuurvlees Nederland; dan gaat van elke kilo ongeveer € 0,10 naar natuur en landschap. BuitenBief kan ook leveren aan bedrijven die weliswaar regulier vlees produceren maar daarnaast ook kleinere hoeveelheden “natuurkoeien” en die aan huis verkopen (bijv. natuurkoeien.nl, het bedrijf van Jos Bolk). Dan zijn er waarschijnlijk hogere opbrengsten te genereren in termen van geld en/of natuur en landschap.
- e. Onderzoek andere dan onder punt d genoemde manieren om de verkoopprijs van het vlees te verhogen.

Bijlage 1. Korte uitleg van het concept “Buitenbief”

BuitenBief – beter vlees, fraaier landschap

De overheid trekt zich steeds meer terug als financier van natuur en landschap. Innovatienetwerk verkent daarom de mogelijkheden voor subsidievrije natuur in Nederland. Eén van de mogelijkheden daartoe is de productie van vlees van zeer extensief gehouden rundvee op landbouwgronden met lage productiekosten, zoals de gronden die voor ‘tijdelijke natuur’ (kunnen) worden gebruikt. Het gaat daarbij om tienduizenden hectares. Als op deze gronden efficiënte productie van kwaliteitsvlees kan samengaan met winst voor natuur en landschap, dan voorziet dit concept in een belangrijke *niche*: tussen reguliere vleesproductie enerzijds en zeer extensieve begrazing van natuurgebieden anderzijds. BuitenBief smeedt dan een nieuw evenwicht tussen productie en natuur.

De productie van BuitenBief vindt in beginsel plaats op terreinen met een agrarische bestemming: het voegt dus hectares natuur toe aan gebieden die een agrarische bestemming hebben en houden. Daarbij gaan we er van uit dat hier wel gebruik kan worden gemaakt van reguliere landbouwsteun (in die zin is de exploitatie dus niet helemaal subsidievrij), maar dat er door de gunstige marktpositie geen natuursubsidie nodig is. Ook in ruimtelijk opzicht bevindt BuitenBief zich in een middenpositie tussen *hardcore* landbouwareaal en *hardcore* natuurgebied.

De positie van BuitenBief ten opzichte van het bestaande aanbod

Reguliere productie	BuitenBief	Natuurlijke begrazing
Efficiënte productie --->	Efficiënte productie	
Efficiënte marketing --->	Efficiënte marketing	
	Veel natuurwaarde	<--- Veel natuurwaarde
	Zeer diervriendelijk	<--- Zeer diervriendelijk
	Zeer gezond	<--- Zeer gezond
Met landbouwsteun --->	Evt. met landbouwsteun	Met natuursubsidie
Op landbouwgrond --->	Op landbouwgrond	Op natuurterrein

Ook andere niches

Ook op andere aspecten lijkt er een niche aanwezig voor een nieuw type vlees:

- er is een toenemende consumentenvraag naar ‘natuurvlees’. De vraag is momenteel zelfs groter dan het aanbod – zie bijvoorbeeld de recente artikelen in Trouw (8 november) en Volkskrant (10 december). Een marktaandeel van 5% zou naar verwachting goed zijn voor 40.000 ha extra natuurlijk landschap;
- er is wel ‘natuurvlees’ op de markt, maar daarachter gaat een bont scala aan vleessoorten schuil, variërend van ‘wildernisvlees’ van dieren uit loslopende kuddes, biologisch vlees, vlees uit beweide natuurgebieden, streekeigen vlees tot regulier vlees uit huisverkoop. De etikettering is verre van transparant, terwijl steeds meer consumenten willen weten waar hun vlees vandaan komt. Dit maakt het lastig om via de bestaande markt te sturen op de bijdrage van de productie aan milieu, dierenwelzijn, gezondheid, natuur en/of landschap. Het is de vraag of dit initiatief het hierboven geschetste, ideale evenwicht smeedt tussen productiviteit en natuurkwaliteit op een schaal die de (groeiende) marktvaart aan kan.

Mogelijkheden verder verkennen

Verkennende berekeningen wijzen uit dat het mogelijk lijkt om in Nederland op een rendabele manier BuitenBief te produceren. Cruciaal daarbij is uiteraard de verhouding tussen productiekosten en opbrengt uit verkoop. Er zijn verschillende manieren om de kostprijs te beïnvloeden, waarbij de belangrijkste zijn de grondprijs, de verhouding mannelijke en vrouwelijke dieren in de kudde, de mogelijkheden om in aanmerking te komen voor de nieuwe GLB-hectarepremies en de vraag of het

beheer plaatsvindt door bestaande bedrijven of door nieuw te stichten bedrijven. Voor de marketing is cruciaal dat het vlees wordt verkocht als kwaliteitsproduct met een herkenbare bijdrage aan het natuur- en landschapsbeheer. Die bijdrage zal vooral de afgeleide zijn van de winstmarges en hoeft in beginsel niet maximaal te zijn: het streven is niet om natuur van topkwaliteit te leveren, maar veel hectares van een onderscheidende, goede kwaliteit. Over al deze aspecten willen we in de bijeenkomst graag verder van gedachten wisselen.

Bijlage 2. Discussienotitie voor de workshop

Schets van het 'bedrijfsmodel'

In de notitie die bij de uitnodiging is toegestuurd, is het concept BuitenBief in het kort neergezet. Als we wat verder inzoomen op het bedrijfsmodel dat we daarbij voor ogen hebben, kunnen we dat als volgt typeren:

- de productie vindt plaats op gronden die geen natuurbestemming hebben, bijvoorbeeld op 'mobiele' grond die voor tijdelijke natuur kan worden gebruikt. Alleen zo wordt extra natuur gecreëerd en wordt niet geconcurrereerd met vleesproductie in natuurgebieden;
- de productie vindt plaats in grotere eenheden van (bij voorkeur) minimaal enkele honderden hectares, met rundvee dat jaarrond buiten graast, in lage dichtheden en in min of meer natuurlijke kudde met zelfredzame dieren (die goed gedijen op onbemest grasland, niet agressief zijn en goed vlees produceren). Hierdoor zijn naast de grondkosten ook de huisvestingskosten en de arbeidskosten relatief laag;
- waar het gaat om de samenstelling van de kudde en de veebezetting wordt gestreefd naar een optimaal evenwicht tussen natuurproductie en vleesproductie;
- er worden geen mest (behalve van weidend vee), bestrijdingsmiddelen en antibiotica gebruikt en er wordt geen voer van buiten het bedrijf aangevoerd. Alleen bij uitzondering wordt bijgevoerd met natuurhooi uit de omgeving;
- er is geen expliciete natuurdoelstelling in termen van soorten of biotopen. In beginsel zijn de randvoorwaarden voor natuur en landschap aanwezig (geen mest, geen bestrijdingsmiddelen, extensieve begrazing), in de praktijk zullen ze een afgeleide zijn van de begrazingswijze en daarmee van het bedrijfseconomisch saldo dat moet worden verkregen om het bedrijf minimaal quitte te laten spelen;
- de gronden worden bedrijfsmatig geëxploiteerd;
- er wordt geen gebruik gemaakt van de overheidsmiddelen voor natuurbeheer, wel van de hectaretoeslagen in het kader van het nieuwe GLB.

Als we – op basis van de aannamen zoals beschreven in de bijlage – het hierbij behorende hectaresaldo berekenen, is dit te laag (€ 110,-) voor een rendabele exploitatie. De aannamen zijn echter voor discussie vatbaar – dat is juist ook het doel van de bijeenkomst.

Hoe kan de rentabiliteit worden beïnvloed?

Om bij het beschreven bedrijfsmodel tot een redelijke opbrengst te komen, kan aan verschillende 'knoppen worden gedraaid':

- a. De grondkosten: het concept kan vooral worden toegepast in gebieden met lage grondprijzen.
- b. De kosten van arbeid en gebouwen. Hoewel het bedrijfsmodel al is gebaseerd op lage kosten, maakt het een groot verschil of het bedrijf nieuw wordt gesticht of wordt ondergebracht bij bedrijven van zittende ondernemers. Van groot belang voor de arbeidskosten is ook het streven om met grote begrazingseenheden (van enkele honderden hectares) te werken. Als de begrazing moet plaatsvinden in kleine versnipperde eenheden, stijgen de arbeidskosten aanzienlijk.
- c. De mogelijkheid om in aanmerking te komen voor GLB-hectarepremies. In beginsel gelden voor de graslanden die we voor ogen hebben de reguliere hectarepremies (incl. vergroeningspremie circa € 400,- per ha) of – als we het over bijv. kwelders hebben – een graasdierpremie van € 160,- per vrouwelijk dier > 2 jaar). Maar daarvoor moet het bedrijf wel in 2013 toeslagrechten hebben ontvangen, kunnen aantonen dat het in 2013 actief was als landbouwbedrijf en/of een overeenkomst over toeslagen hebben gesloten met degene van wie hij de grond heeft overgenomen (op voorwaarde dat diegene aan de twee andere voorwaarden voldoet).
- d. De verhouding tussen vrouwelijke en mannelijke dieren. In beginsel wordt gedacht aan een 50:50-verhouding, maar er kunnen ook meer vrouwelijke dieren worden aangehouden zonder dat dit meteen ten koste gaat van het idee van een natuurlijke kudde.

- e. De begrazingsdichtheid. In de oorspronkelijke opzet is uitgegaan van een dichtheid (in de eindsituatie van voedselarme grond) van 0,5 gve/ha. Maar op gronden die kort tevoren regulier zijn gebruikt, zal dat te weinig zijn om de grasgroei bij te houden en moet wellicht aan 1 gve/ha worden gedacht. Om de gedachten te bepalen: op regulier gebruikt grasland is zeker 1,5 gve/ha nodig om de grasgroei in het groeiseizoen bij te houden; bij BuitenBief is echter vooral ook het voedselaanbod in de winter limiterend voor de dichtheid.
- f. Een model dat elders ook wel wordt gebruikt, is natuurlijke begrazing in combinatie met 'vetweiden' in de laatste maanden voor de slacht. De koeien grazen dan enkele maanden op een betere kwaliteit grasland, waardoor ze in korte tijd nog aanmerkelijk aan kilo's en kwaliteit winnen.
- g. De belangrijkste factor: de prijs die in de markt voor dit vlees kan worden verkregen. Hierbij is onder meer van belang of het vlees terecht komt in het 'gewone' natuurvleessegment of dat er een aparte niche kan worden gecreëerd naast 'natuurvlees' en 'wildernisvlees'.
- h. Hoewel we dit vooral als afgeleide beschouwen: de natuurkwaliteit van het grasland. We streven naar grasland met een kwaliteit die bij min of meer natuurlijke begrazing hoort. Wat dit betreft zitten we al redelijk aan het minimum (zie de bijlage), met hectarekosten die niet zijn gebaseerd op 'dure' natuurtypen zoals weidevogelgrasland of soortenrijk schraalgrasland. We gaan er van uit dat zulke 'dure' typen niet haalbaar zijn zonder natuursubsidie (SNL).

Vragen:

- *Is het reëel om te veronderstellen dat het beoogde bedrijfsmodel zonder natuurbeheersubsidie economisch rendabel kan zijn? Zo ja, wat is daarvoor nodig?*
- *Zo nee, aan welke knoppen kan het beste worden gedraaid om de rentabiliteit te versterken?*
- *Zal er voldoende vraag zijn naar dit type vlees om een substantiële oppervlakte aan natuur en landschap te genereren? Zoals beschreven in de andere notitie komt een marktaandeel van 5% overeen met een areaal van ongeveer 40.000 ha. Welk aandeel is realistisch? Wat is de beste strategie om BuitenBief een stevige marktpositie te laten veroveren?*

Andere aandachtspunten

Hierna nog enkele aandachtspunten bij het concept BuitenBief, voorzien van discussievragen (cursief):

- a. Als we het concept onder meer willen toepassen op gronden die beschikbaar zijn voor tijdelijke natuur, speelt er een continuïteitskwestie: tijdelijke natuur is per definitie tijdelijk, terwijl het concept BuitenBief niet zomaar naar andere locaties overzetbaar lijkt. *Of is een concept denkbaar dat redelijk 'mobiel' is?*
- b. Vlees uit natuurgebieden in eigendom bij terreinbeheerders is nu bewust buiten beschouwing gelaten. Anderzijds zijn er juist vanuit natuurgebieden nu veel initiatieven om de vermarkting te professionaliseren. *Liggen er kansen voor kruisbestuiving met de vermarkting van vlees uit natuurterreinen zonder in te leveren op de eigen 'niche'?*
- c. Als het concept haalbaar wordt bevonden, zijn er nog aardig wat stappen nodig om het *from field to fork* te laten aanslaan. Vragen daarbij:
 - *welke stappen zijn naar uw idee nodig? Welke daarvan zijn innovatief en verdienen nadere uitwerking / ontwikkeling?*
 - *logische volgende stappen lijken het opstellen van een businesscase en/of het draaien van een proefproject (pilot). Wat zijn uw ideeën daarover?*

Een rekenvoorbeeld

We kunnen de economie van de productie van BuitenBief op twee manieren benaderen:

- a. Via een bedrijfsexploitatiebegroting. Daarvoor moeten we echter een grote hoeveelheid aannamen doen over de bedrijfsvoering. Dat is ingewikkeld en bovendien weten we nog helemaal niet zeker of de productie zich gaat afspelen op gespecialiseerde 'BuitenBiefbedrijven'.
- b. Via een meer globale berekening van de hectarekosten en -baten van begrazing. Daarbij ontlenen we referenties aan:
 - de ervaringen met min of meer natuurlijke begrazing elders. Deze leren dat de kosten in de orde van grootte liggen van € 145,- tot € 190,- per ha per jaar. Dit is inclusief het dagelijks toezicht, management en veterinaire zorg, maar exclusief de kosten van grond en de aanschaf van de veestapel;
 - de kosten die de subsidieregeling voor natuurbeheer in petto heeft voor grasland met een kwaliteit die bij min of meer natuurlijke begrazing hoort. In het oude natuursubsidiestelsel (SN) paste daarbij het beheertype 'halfnatuurlijk grasland' met beheerkosten van zo'n € 130,- per ha. In het nieuwe subsidiestelsel (SNL) past daarbij het beste het beheertype 'kruiden- en faunarijk grasland' met beheerkosten van zo'n € 250,- per ha.

We kiezen voor de tweede optie en nemen – gebaseerd op bovenstaande gedachtestreepjes – de range van € 150,- tot € 200,- per ha als uitgangspunt. Als we daarbij ook de grondkosten meenemen (we gaan uit van goedkope grond met een huur/pacht van € 100,- per ha), komen we aan een benodigd hectaresaldo van € 250,- tot € 300,-.

Daarnaast hanteren we de volgende aannamen:

- de begrazingsdichtheid is gemiddeld 1 dier per 2 ha;
- de verhouding tussen mannelijke en vrouwelijke dieren is 1:1;
- elk vrouwelijk dier produceert elke twee jaar een kalf;
- dit kalf produceert 300 kg vlees (geslacht gewicht);
- de opbrengstprijzen van rundvlees bedragen momenteel minimaal € 1,90 per kg (3^e kwaliteit) en maximaal € 5,45 per kg (superieure kwaliteit).

Bij deze aannamen produceert een hectare grasland jaarlijks $1/8 \times 300 \text{ kg} = 37,5 \text{ kg}$ vlees, overeenkomend met een opbrengst van minimaal € 71,- en maximaal € 204,- per ha. Kijken we naar het benodigde hectaresaldo, dan is dat te weinig: de prijs zou tussen de € 6,65 en € 8,- per kg moeten liggen.

We kunnen ook andere aannamen hanteren die op een hoger saldo uitkomen:

- als we uitgaan van een minder 'natuurlijke' samenstelling van de veestapel (75% vrouwelijke dieren, 25% mannelijke), stijgt de opbrengst met 50% tot 56 kg/ha. Daarmee stijgt het hectaresaldo tot minimaal € 106,- en maximaal € 305,-. Met het laatste bedrag zitten we goed, maar dat vereist een superieure kwaliteit vlees en die is met natuurlijke begrazing lastig haalbaar;
- datzelfde effect wordt bereikt als we uitgaan van een 50% hogere veebezetting (1,5 dier per 2 ha);
- als we het vee 'vetweiden' in de maanden voor de slacht, kan het vlees een betere kwaliteit krijgen en – op basis van de huidige marktprijzen – wellicht zo'n € 4,- tot € 5,- per kg opbrengen. Daarmee komt het hectaresaldo op minimaal € 150,- en maximaal € 187,50, nog steeds lager dan de benodigde range. Hier is dus combinatie met één van de andere opties nodig;
- als we uitgaan van productie op terreinen zonder grondkosten is een saldo van € 150,- tot 200,- nodig, ofwel een kg-prijs van € 4,- tot € 5,33. Dat vereist een goede vlees kwaliteit, maar ligt binnen de haalbare range;
- als wordt voldaan aan de voorwaarden om in aanmerking te komen voor GLB-hectarepremies of graaspremies, stijgt het hectaresaldo met € 40,- per ha (graasdierpremie voor 1 vrouwelijk dier per 4 ha) tot maximaal € 400,- per ha (ha-premies).

Bijlage 3. Verslag van de workshop van 13 januari 2015

Aanwezig: Menko Wiersema, provincie Zuid-Holland
Marc de Wit, directeur Natuurvleescoöperatie Nederland en directeur Bosgroep (natuurvlees-nederland.nl)
Edwin Heijdra, ondernemer: handel en productie vleesvee, initiatiefnemer keten duurzaam rundvlees (heijdravleesvee.nl)
Anita Heijdra, ondernemer: veehandelaar en grossier in vleesvee, initiatiefnemer keten duurzaam rundvlees (heijdravleesvee.nl)
Jos Groothedde, ondernemer: vleeshandel (groothedde.nl), Natuurboer uit de buurt
Jan Broenink, ondernemer: biologisch vleesbedrijf (Natuurboer uit de buurt)
Paul Terwan, Paul Terwan onderzoek & advies
Wim Braakhekke, Stroming
Hans Hillebrand, InnovatieNetwerk

Verhinderd: Chris Braat, FreeNature.

-
- Sterk punt van het concept is dat er extra hectares voor vleesproductie binnen bereik komen. Daar is behoefte aan, want de productie (fok) van “magere dieren” (dwz dieren tot 6-6,5 jaar oud) in Nederland is lager dan de vraag waardoor er nu wordt geïmporteerd vanuit het buitenland.
 - Bovenstaand is onder meer belangrijk omdat de markt vraagt om constante kwaliteit en levering. Dat is nu een bottleneck.
 - Als het gaat om die ongeveer 40.000 ha die beschikbaar is voor Tijdelijke Natuur:
 - Waar liggen die? En zijn het allemaal kleine stukjes of zitten er ook meer aaneengesloten stukken bij?
 - Hoe zit het daar met de voederrijkdom? (op de net opgespoten Tweede Maasvlakte is niet veel te halen qua vleesproductie)
 - Zitten daar ook de hectares bij die BBL in portefeuille had/heeft? Met de BBL-gronden erbij zou je ver boven de 40.000 ha moeten komen.Kortom: breng beter in kaart welke gronden in aanmerking kunnen komen voor subsidievrije natuur.
 - Wees duidelijk over je eigen (BuitenBief) doel: gaat het om natuur, om landschap, om het instandhouden van bijzondere runderrassen, het creëren van meer mogelijkheden voor natuurgerichte recreatie... Want dat bepaalt o.a. ook vanuit welke hoek je eventueel steun kunt zoeken of verwachten.
 - Het gewijzigde GLB biedt wel mogelijkheden voor landbouwsteun, maar die worden na 2019 waarschijnlijk snel minder aantrekkelijk. Je kunt gebruik maken van graaspremies (voor bijv. schrale natuurgrond zoals heide) maar ook van hectarepremies voor (natuur)graslanden. Het bedrag van de hectarepremie wordt waarschijnlijk iets lager dan in de notitie is vermeld. Essentieel is dat je je bij de meitelling van dit jaar (2015) hebt aangemeld in Assen en dat je al een bedrijf had in 2013. Ook moeten de gronden die je gebruikt in de perceelsregistratie zitten.
 - Mede vanwege het bovenstaande (maar ook vanwege aanloopkosten) is het verstandig om te overwegen niet zelf een onderneming op te starten maar aansluiting te zoeken met bestaande ondernemers in de omgeving. Sommigen van hen pachten al flinke arealen (7 à 800 ha) natuurterrein.
 - De vleeskwaliteit is belangrijk.
 - Bepalend is de grond. Vlees uit de natuur smaakt overigens “anders” omdat er meer ijzer in zit en omdat veel regulier vleesvee graan of mais krijgt i.p.v. gras.

- Bepalend is het afmesten (dit is eigenlijk noodzakelijk voor een constante kwaliteit, zeker voor dieren die uit natuurgebieden komen, althans al je het al kwaliteitsvlees wilt vermarkten. Dat afmesten moet dan wel gebeuren met bijv. biologisch voor en/of gras als je het op de markt wilt aanbieden als biologisch of natuurvlees.
- Sommige natuurgronden zijn zo schraal dat je eigenlijk sowieso mineralen moet toevoegen.
- Bepalend is de leeftijd (niet te oud)
- Niet bepalend is het ras, voor wat betreft de vleeskwaliteit kun je dit dus overlaten aan de ondernemer. Zeker de rassen die geschikt zijn voor natuurgebieden ontlopen elkaar qua kwaliteit niet veel.
- Het geslacht (stier, koe, os) heeft wel invloed. Meningen verschillen t.a.v. de vraag of een stier *mindere* kwaliteit levert (harder, vlakker van smaak) of *andere* kwaliteit.
- Meningen zijn ook niet helemaal eensluidend of er zodanige kwaliteitsverschillen zijn dat je bij vlees, net als bij wijn, *appellations* zou kunnen maken die je ook met forse prijsverschillen zou kunnen vermarkten. Bij kaas is dit wel gelukt.
- Met stieren wordt verschillend omgegaan:
 - Verossen en laten opgroeien alvorens te slachten (eigenlijk is alle Ierse vlees ossenvlees). Nadeel is dat een os trager groeit dan een stier maar dat is wel afhankelijk van de voeding).
 - Jong slachten
 - Als stier laten opgroeien in natuurgebieden. Daar moet dan wel voldoende ruimte zijn want anders kunnen gevaarlijke situaties ontstaan met bezoekers en honden.
 - Stieren regulier markt op brengen (want kunnen geen natuurvlees worden, althans, zo doet natuurvlees-Nederland het).
- Voor slachtrijp zijn geldt:
 - Stier na 2 jaar
 - Os na 2,5 jaar (opgroeien bij moeder in het land) à 3 jaar (in een groep ossen, op schraal land)
 - Koe na 6-6,5 jaar. Een koe is wel eerder op gewicht maar je moet haar 3 keer laten kalven om je kudde op peil te houden.
- Natuurvlees Nederland gaat als volgt te werk
 - Koeien van Limousin en Blonde d'Aquitaines gaan naar Emté als vers vlees
 - Andere rassen als diepvries of als verwerkt vlees
 - Stieren worden niet gekocht.
- Apart wordt stilgestaan bij de prijs van het vlees: vraag is of je BuitenBief (of natuurvlees) niet een hogere prijs zou kunnen meegeven.
 - Natuurvlees Nederland heeft daar niet voor gekozen om er zeker van te zijn dat de derving laag blijft maar wellicht kan de prijs later wel wat omhoog.
 - Bij biologisch vlees is de prijs op zich wel goed maar wordt de marge vooral gedrukt door de kosten van het afmesten met biologisch voer en de eisen die in Nederland worden gesteld.
 - Sommige aanwezigen zeggen dat het vanwege concurrentie lastig is de prijs omhoog te brengen (behalve misschien heel geleidelijk). Anderen wijzen er op dat het verhaal heel belangrijk is en dat juist een fors prijsverschil gekoppeld aan het goede verhaal de consument bevestigt dat hij/zij iets heel bijzonders koopt. Vooral om je met BuitenBief toch niet de hele markt wilt bedienen is dat misschien een goede strategie.
 - Uit onderzoek van GfK blijkt dat consumenten vooral geïnteresseerd zijn in dierenwelzijn. Dit vormt samen met goed en gezond hét verkoopargument.
 - Er is ook veel belangstelling voor 4xNL, dat wil zeggen geboren, vetgemest, geslacht en bewerkt (dus hele keten) in Nederland.
- Een prijsverschil kun je sowieso (ook) koppelen aan de kwaliteitsverschillen conform de SEUROP (Superieur, Uitstekend, Zeer goed, Goed, Matig, Gering) classificering.
- Over een nieuwe niche: de aanwezigen zien er niet zo veel in om BuitenBief als een nieuw merk te introduceren.

- Als je in de productieketen “fokkers” (produceren koeien tot 6-6,5 jaar oud) en “mesters” (mesten af en verhandelen als vleesvee) onderscheidt zou BuitenBief een “fokbedrijf” kunnen zijn. Om als fokker te kunnen bestaan moet je jaarlijks minimaal 100 dieren laten kalven.
- Een probleem bij het pachten van natuurgebieden is dat het vaak om jaarcontracten gaat. Dit verhindert de pachter om te investeren in (dit onderdeel) van zijn bedrijfsvoering.
- Als het gaat om het gewicht van de dieren die naar de slacht gaan verschillen de aanwezige bedrijven: sommige werken met dieren van 300 kg, andere vinden dat je tot 4-500 kg moet gaan.
- Bijna alle dieren uit natuurgebieden hebben te maken met leverbot.
- Jaarrond begrazen doen sommige van de aanwezigen wel maar dan afhankelijk van het terrein en/of het weer: soms wel, soms niet.
- Ten aanzien van de vraag wat de volgende stap(pen) kan/kunnen zijn wordt het volgende gezegd:
 - Breng in kaart welke gebieden beschikbaar zijn en welke kwaliteit (voedselrijkdom) die hebben.
 - Denk daarbij niet alleen aan Tijdelijke Natuur maar ook aan bijv. recreatieterreinen.
 - Kijk of het reëel is om die terreinen tegen nul of weinig pacht in beheer te krijgen.
 - Het is verstandig meerdere businesscases te maken voor verschillende omstandigheden, bijv. 4 stuks.
 - Provincie Zuid-Holland is geïnteresseerd dus richt je zoektocht of je businesscase zeker (ook) op die provincie.
 - Kijk of je niet toch de prijs omhoog kan brengen. In elke niche kan dat, zie bijv. het succes van CONO kaas. Ook kun je kijken of de prijs binnen de keten (dus niet op de consumentenmarkt) omhoog kan, los van de prijsdifferentiatie naar kwaliteit.