

deSchapenhouder 4

Nieuwsbrief december 2019



Foto: Shutterstock

Inhoud

- 1 Nieuwe consumenten op de thuismarkt
- 5 Programma Zwoegerziekte efficiënter
- 6 Verkooprij lammeren
Ledenvoordeel 'Het Schaaap'
- 7 Waar kan ik nog schapen laten slachten in Vlaams-Brabant en Limburg?
- 8 Voorlichting



Landelijke Gilden



BOERENBOND

Informatieblad voor schapenhouders

Een uitgave van Landelijke Gilden en Boerenbond.

Verschijnt 4 keer per jaar. Jaargang 20.

Afgiftekantoor Leuven 1 Masspost

Erkenningsnummer P923965

Redactie:

Guido Staels, 016 28 60 33

Publiciteitswerving:

Mediaservice, 016 28 63 33

Diestsevest 40, 3000 Leuven

landelijkegilden.be

boerenbond.be

Verantwoordelijke uitgever:

Frans De Wachter, algemeen secretaris

Nieuwe consumenten op de thuismarkt

We hoeven het niet altijd ver te zoeken. Ook op onze thuismarkt bieden zich nieuwe consumenten aan. We hebben het hier nu eens niet over vegetariërs, bewuste consumenten, ouderen of andere nieuwe trendsetters op de voedingsmarkt, maar over een veel grotere groep van moslims. Onze afzetmarkt krijgt steeds meer kleur. Diversificatie van de vraag naar voeding neemt toe. Het is aan lokale producenten om daar in de mate van het mogelijke op in te spelen, zo niet komt deze binnenlandse vraag de invoer ten goede.

Een kwart van de wereldbevolking is moslim. Daar moet je rekening mee houden wanneer je op zoek bent naar nieuwe internationale afzetmarkten. Wie exporteert moet echter rekening houden met verschillende eetculturen, maar ook

met religies. Religies hebben hun zogenaamde 'spijswetten'. Varkensvlees kan je exporteren naar de Filipijnen, maar niet naar buurland Indonesië. En dat geldt voor alle producten die varkensgerelateerde bijproducten bevatten zoals



gelatine. Welkom in de wereld, mijn dorp!

Datzelfde geldt ook voor de thuismarkt, want mijn dorp is ook de wereld geworden. De diversiteit van de bevolking is sterk toegenomen. Dit is zeker het geval in onze steden, maar vindt nu ook op het platteland plaats. Migratie is van alle tijden. Voeg daar vandaag aan toe dat de aandacht voor diversiteit en eigen identiteit hoog op de politieke en andere agenda's staat. Ook wat voeding betreft. Denk aan nieuwe begrippen zoals 'gastronationalisme'.

Mijn kapper is van Turkse afkomst. Hij is niet de enige. In België is 15% en in Vlaanderen 10% van de bevolking moslim. Deze percentages groeien om meerdere redenen sterk aan. De moslimgemeenschap in ons land heeft een jongere mediane leeftijd (29 jaar) dan de niet-moslimbevolking (32 jaar). De mediane leeftijd is de leeftijd waarbij de ene helft van de gemeenschap ouder en de andere helft jonger is. Moslimgezinnen hebben meer kinderen (3,1) dan niet-moslimgezinnen (1,9). De Belgische moslimgemeenschap bestaat hoofdzakelijk uit moslims van Marokkaanse (46%) en van Turkse afkomst (26%). Gelet op de recente migraties groeit de gemeenschap

met een Arabische, Pakistaanse en West-Afrikaanse achtergrond sterk aan.

Verschillende eetcultuur

"Islam is een levenswijze", zegt Rachid Lamrabat in zijn boek 'Etnomarketing – Het vertrouwen van de nieuwe consument'. "Wie zich tot deze gemeenschap richt, moet daarmee rekening houden." Lamrabat was begin dit jaar te gast op Agriflanders voor een tweede seminarie van VLAM, het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing, over de moslimconsument. "Moslims zijn ook fier om moslim te zijn of te blijven. Zij moeten met respect worden benaderd. Vertrouwen is hierbij belangrijk."

Etnomarketing is marketing gericht op specifieke etnische groepen. Dat zijn bevolkingsgroepen die zich door een andere cultuur – andere gewoontes of gebruiken – onderscheiden. Lamrabat spreekt eerder van een reverse marketing. Klassieke marketing vertrekt van het product dat aantrekkelijk moet worden gemaakt voor de doelgroep. Reverse marketing vertrekt van de doelgroep die eerst vertrouwen moet krijgen in een ver-

koop, verkoopkanaal of product vooraleer van het product zelf sprake kan zijn.

Schapenhouders weten hoe belangrijk de moslimgemeenschap in ons land is als afzetmarkt. Gelet op het verbod op onverdoofd slachten is de vraag naar schapen ter gelegenheid van het jaarlijkse Offerfeest immers sterk afgenomen en vervangen door financiële offers. Klassieke productmarketing kan dat tij niet keren.

Zoals de gemiddelde consument niet bestaat, bestaat ook de gemiddelde moslimconsument niet. Lies Vandaele van het internationaal markt bureau Ipsos brengt gewoontes van moslimconsumenten onder in vier groepen: de stad of omgeving waar moslims wonen, de cultuur van het land van herkomst, de religie en de mate waarin zij deze religie beleven en hun sociaal-economische situatie. Meer en meer Belgen van allochtone afkomst behoren immers tot de middel- en hogere maatschappelijke klasse. Dat beïnvloedt hun eetgewoontes.

Moslims hechten veel belang aan de voorbereiding van de maaltijd. Zij houden van vers, rechtstreeks van de boer, smaak en kwaliteit. Prijs is belangrijk. Zij bieden graag af. Zij willen ook grote hoeveelheden, want ze zijn met velen en

Ervaring van De Hoevermobiel



Karen Verplancke van De Hoevermobiel in Beervelde (hoevermobiel.be), beter gekend als Schoonste boerin 2015-2017, heeft al enkele jaren ervaring met moslimconsumenten. Twee dagen in de week rijdt ze met haar hoevermobiel (met melkkoeltank) naar verschillende wijken in Gent waar Belgen van allochtone afkomst wonen. Zij verkoopt verse melk, verse zuivelproducten en aardappelen. Haar cliënteel bestaat voor 75% uit moslimconsumenten. Karen beaamt dat moslimconsumenten naast 'kwaliteit', 'vers' en 'rechtstreeks van de boer' vooropstellen in hun aankopen. Ze zijn daarenboven zeer prijsbewust.

"In het begin werd over de prijs onderhandeld. Dat houdt op wanneer zij ontdekken dat je voet bij stuk houdt. Verlaag ook niet je prijs wanneer zij grotere hoeveelheden aankopen. Ik heb nochtans niet de goedkoopste melk van Gent, maar ik ondervind dat men terugkomt voor de kwaliteit. En dan mag het ook wat meer kosten. Kwaliteit slaat onder meer op het vet- en eiwitgehalte van de melk die hoger ligt dan in de winkel."

Karen ervaart moslimconsumenten als zeer positief. "Ze zijn heel trouw. Ook bij regenweer zijn ze op post. Zo kan ik nageoeg perfect inschatten hoeveel verse melk ik moet meenemen. Ze zijn schaars met persoonlijke informatie, maar zijn steeds correct. Klanten die bijvoorbeeld 50 eurocent tekortkomen, betalen dat een volgende keer bij. Het is mij nog niet overkomen dat ze dit niet deden. De moslimgemeenschap is een zeer hechte gemeenschap. Er is dan ook veel mond-tot-mondreclame. Dat vind ik heel handig omdat ikzelf niet veel tijd en geld heb om reclame te maken. Wanneer iets fout loopt, weet ook iedereen dat onmiddellijk. Met onze verkoop van aardappelen heeft het een tijd geduurd vooraleer ze aansloegen. Ze zijn een stuk duurder dan in hun winkels, maar zeker van betere kwaliteit. Nu kent de verkoop een sterke opmars en vaak is dat een gevolg van een lopend vuurtje: 'Ik heb gehoord van de ene of de andere dat jullie zo'n goede aardappelen hebben.' En dan speelt de prijs ook minder een rol."

Vertrouwd met koken

Karen Verplancke wijst erop dat moslimconsumenten nog heel vertrouwd zijn met eten klaarmaken en koken. Verschil in kwaliteit merken ze meteen en dat zullen ze dan ook zeggen. "Als onze koeien overgaan naar weidegang, dan heb ik gegarandeerd moslims die aangeven dat ze het verschil proeven of gezien hebben in hun bereidingen. Wijzelf streven naar een standvastige kwaliteit. Wanneer het eens minder zou zijn, haken ze snel af. Vertrouwen of inleving is zeker belangrijk. Natuurlijk zou ik het liefst hebben dat al mijn klanten vloeiend Nederlands spreken, maar bij de oudere generatie is dit niet het geval. Ik spreek een aantal Turkse en Algerijnse woorden die specifiek zijn voor mijn activiteiten, en dat wordt sterk geapprecieerd. Ook tijdens de ramadan toon ik interesse en pas ik soms mijn uren aan. Halal speelt voor mijn producten geen specifieke rol. Dat geldt voornamelijk voor vlees. Wij verkopen vleespakketten, maar dan niet aan onze moslimklanten. Zij hebben hun eigen slagerswinkels."

We vragen Karen nog hoe moslims reageren op het feit dat zij als vrouw handel drijft. "Meer dan 50% van mijn moslimklanten zijn mannen. Dus, ik vermoed dat er weinig of geen probleem is. De mannen zijn wel heel gereserveerd, maar worden met de tijd iets losser. Turkse mannen zijn heel terughoudend, Algerijnse mannen zijn iets flamboyanter. Ikzelf hou ook steeds rekening met mijn kledij die ook in de zomer nooit te zomers mag zijn. Ik heb er nooit commentaar op gekregen. Maar je kan of mag ook op dit vlak de moslimgemeenschap nooit als een geheel aanzien. Er zijn vele persoonlijke verschillen."

Gevraagd naar enkele tips wil Karen nog kwijt dat de moslimbevolking een grote 'eetcultuur' heeft, anders dan die van ons. Zet daarom in op specifieke producten die zij veel gebruiken zoals ajuin, gember, eieren, melk en specifieke groenten. Wees vriendelijk, maar niet té uitbundig. Wees eerder sober en gereserveerd. Hou vast aan de prijs, want als je de prijs zou laten zakken, bijvoorbeeld voor aankoop grotere hoeveelheden, dan gaan zij zich hierop organiseren binnen hun gemeenschap."



hebben altijd grote voorraden in huis voor het geval er bezoek komt. Zij koken altijd te veel, want men mag nooit met honder van tafel gaan. Eten is gastvrijheid. Overschotten worden ingevroren. Moslims eten graag, eten veel, eten lekker en genieten van hun maaltijd. Halal steunt doorgaans op vertrouwen. Moslims worden niet aangetrokken door 'bio'. Dat vinden zij te duur. Ze zijn als de dood voor ingrediënten in verwerkte voeding die zij van hun religie niet mogen eten (varkensgerelateerd) en gaan dan ook nauwgezet de E-nummerlijst op producten na. Meer nog, zij vermijden verwerkte producten. Bepaalde merken en grootwarenhuisketens komen hieraan tegemoet met het halalsymbool op de verpakking.

"Zij kopen het liefst lichtgroene courgetten en lichtere en langere aubergines, jonge en geen oude kaas. Daarvoor gaan ze naar hun eigen typische winkels. Halalvlees wordt in eigen slagerswinkels gekocht waar alles open en bloot tentoongesteld is, ook het orgaanvlees. Zij willen niet dat de slager hun bestelling ergens achteraan vandaan moet halen. Moslims houden van kweeperen. Dat mogen gewone Vlaamse kweeperen

zijn, maar ook die vinden ze niet in de gewone supermarkt."

Naar een hybride eetcultuur

Europese moslims zoeken voortdurend naar manieren om hun traditionele leefwereld met de westerse beleving te verzoenen. Er wordt nagegaan hoe moderne gebruiken, ook in de keuken, rijmen met traditionele waarden. Jongere Belgische moslims van de tweede en derde generatie voelen zich trouwens niet alleen moslim maar ook Europeaan, Belg en Vlaming en willen dat ook uiten. "Dit mixen en matchen mag gerust beschouwd worden als een zoektocht die voor iedereen verschillend is", zegt Rachid Lambarat. Het resultaat is een hybride identiteit en hybride eetcultuur waar ook frietjes en worst met stoemp in passen. In de week wordt dan vaak gewone Belgische kost gegeten. In het weekend komt de traditionele maaltijd op tafel. Moslims kijken trouwens graag naar Jeroen Meus. Anderzijds beïnvloedt de moslimeetcultuur ook de Belgische keuken van Jeroen Meus. Ook wij leren koken met kikker-

erwten, linzen, schapen- en zelfs geitenvlees, veel kleurrijke kruiden en maken gebruik van tajines.

En Boerenbond?

Guy Vandepoel, lid van het Hoofdbestuur van Boerenbond en tevens voorzitter van VLAM, onthoudt dat er nog heel wat interessante kansen liggen op de thuismarkt. "Waarom zouden we risico's nemen met produceren voor 'verre overzeese export' waar wereldmarkt, geopolitiek en muntschommelingen dirigeren, als er vlak bij ons nieuwe markten groeien die afzetpotentieel bieden? Waar wij als land- en tuinbouwers te vaak alleen bezig zijn met produceren, wordt het verhaal en de marketing van ons product steeds belangrijker."

Het is, volgens Vandepoel, voor VLAM een gigantische uitdaging om dat verhaal van kwaliteit en vakmanschap 'van bij ons' op een aansprekende wijze binnen te brengen in de leefwereld van Belgen van allochtone afkomst. Tegelijk kunnen tradities en waarden uit andere culturen geïmporteerd worden in onze eetgewoontes, want ook de lokale consumenten zijn op zoek naar vernieuwende eetconcepten in deze globaliserende wereld.

"Dan hebben we meteen twee vliegen in één klap geslagen en kunnen we een kebab of Marokkaanse tajine ook meenemen in de 'Lekker van bij ons'-campagnes", aldus nog Guy Vandepoel.

Hij is er als voorzitter van VLAM immers van overtuigd dat de waarden en de beleving die met 'Lekker van bij ons' worden geponeerd ook de nieuwe Belgen aanspreken. Dat zijn: lokaal, respect voor vakmanschap, gezondheid en beleving, vertrouwen en kwaliteit. Dat is net waar bevolkingsgroepen zoals de moslimgemeenschap in hun nieuwe thuisomgeving ook naar op zoek zijn. Zij kennen nog de traditie om met de hele familie voedsel te beleven en samen te genieten. Het is op dergelijke tradities dat met 'Lekker van bij ons' wordt ingespeeld. Vandepoel verwijst nog naar barbecueën bij ons: "dat is meer dan eten. Dat is onder familie en vrienden genieten en beleven. En daar hoort uiteraard ook een lekker stukje vlees bij."

Jacques Van Outryve
Boerenbond

Programma Zwoegerziekte efficiënter

Het vrijwillige bestrijdingsprogramma tegen zwoegerziekte bestaat sinds 1993. Na meer dan 25 jaar was het dus tijd om een evaluatie op te maken. De FOD Volksgezondheid, dienst Contractueel onderzoek, gaf die opdracht aan Sciensano. Twee onderzoekers, Rodolphe Michiels en Nick De Regge, gingen samen met DGZ aan de slag. In België is de deelname aan het bestrijdingsprogramma erg laag. Minder dan 2% van de kuddes heeft een zwoegerziekte-vrij statuut. Dit zijn vooral schapenhouders die deelnemen aan tentoonstellingen of wedstrijden. In een eerste fase werd het voorkomen van de ziekte bestudeerd in niet-vrije kuddes. De resultaten zijn niet verrassend. Bloedtesten tonen aan dat 17% van de geteste bedrijven ten minste 1 seropositief dier had. Eens een schaap besmet geraakt is, blijft het levens-

lang drager. Behandeling of vaccinatie is onmogelijk. Dit impliceert dat de weinige zwoegerziekte-vrije bedrijven een groot risico lopen om opnieuw besmet te geraken. De kans op besmetting is groter bij schapenhouders met meer dan 10 schapen. In een tweede fase werd de diagnostiek en het opsporen van dragerdieren verfijnd, met behulp van een experimentele infectie in schapen en geiten. Dit heeft geleid tot het aanpassen van de beslissingsboom, en het verhogen van de gevoeligheid en de specificiteit bij het opsporen van schapen (en geiten) met zwoegerziekte. De PCR test, waarvoor een extra bloedname vereist was, is in dit gewijzigd testschema vervangen. Er is dus bij twijfelgevallen geen herbemonstering meer nodig.

Zwoegerziekte blijft belangrijk als slepende ziekte in schapen. Het lenti-virus,

verantwoordelijk voor de ziekte, ontwikkelt zich zeer traag en wordt daarom pas zichtbaar bij schapen ouder dan 4 jaar. De virusdeeltjes verstopten zich in de bloedcellen en uiten zich na jaren in de vorm van ademhalingsproblemen, harde uiers, gewrichtsontstekingen of zenuwsymptomen zoals verlammingen en bevingen. Het is de moeite om je kudde zwoegervrij te krijgen, en te houden. Dit vergt enige investering (bloedname en initiële testen), en het onverwijd ruimen van besmette dieren. De verandering in het testschema heeft de frequentie van testen niet veranderd. Het blijft de boodschap van tijdig te laten bemonsteren om je certificaat van zwoegerziekte-vrij te behouden.

Els Goossens
studiedienst Boerenbond, adviseur
Diergeneeskunde



Feed the future!

Ladies' day
op donderdag 5 december 2019

facebook.com/Agribex @agribexbrussels

BRUSSELS EXPO - TICKETING: WWW.AGRIBEX.BE

AGRIBEX 2019
LAND- EN TUINBOUW
VAKBEURS

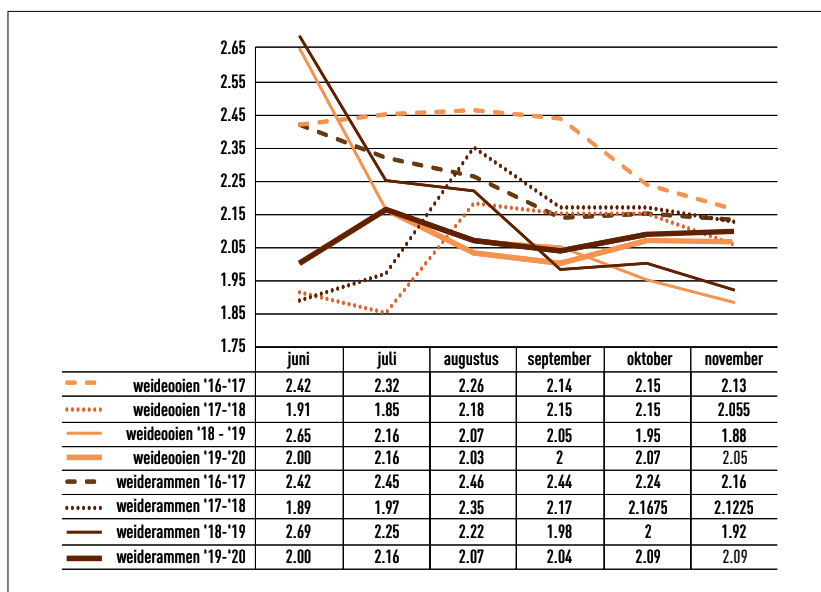
3 (PRODAY) > 8 DEC 2019

Organisatie
PALM
fedagrim

Ontvang deze nieuwsbrief per e-mail

Ontvang je deze nieuwsbrief via de post op papier en wil je dit zo houden? Geen probleem! Maar, misschien wil je hem wel per e-mail ontvangen? Dat kan ook! Stuur een e-mailtje naar guido.staels@landelijkegilden.be met als titel 'Nieuwsbrief schapen per e-mail'. Vanaf dan ontvang je onze nieuwsbrief per e-mail als een pdf-bestand dat je makkelijk kan opslaan, downloaden of afprinten. De nieuwsbrief is dan ook in kleur én we besparen op het milieu! Doen dus! ▶

Verkoopprijs lammeren



De prijzen voor weidelammeren zijn deze zomer en begin van dit najaar weggezakt naar een ondermaats niveau waarbij moet verkocht worden onder de kostprijs. De prijzen situeerden zich aan het eind van de zomer nauwelijks op het niveau van vorig jaar. Dit betekent dat de rentabiliteit op de schapenhouderijen met verkoop van weidelammeren verder wegzakt. Momenteel is de marktsituatie mogelijks licht herstellende. De afgelopen week werd € 2,06 per kilo levend genoteerd voor ooilammeren en € 2,11 voor rammlammeren. Hopelijk stuwt de wat grotere vraag rond de kerstperiode de marktprijzen weer wat omhoog en krijgen we een heropleving van de markt te zien. De Brexit is opnieuw uitgesteld. Of er alsnog een akkoord komt is zeer twijfelachtig. De invloed hiervan op het aanbod van lamsvlees uit Groot-Brittannië is voorlopig nog niet zichtbaar. Ierse en Britse lammeren vinden vlot de weg naar onze binnenlandse markt en drukken op de verkoopprijzen.

In de Schapenhouder geven we telkens een korte marktanalyse weer. De vermelde prijzen zijn afkomstig van het Netwerk prijsnotering Vlaamse Schapenhouderij vzw. Omdat de gemelde verkoopprijzen soms op kleine aantallen zijn gebaseerd, moet voorzichtig met de resultaten worden omgesprongen. Om een zo betrouwbaar mogelijk beeld te krijgen van de lammerenprijs, blijven we alle Vlaamse schapenhouders oproepen. Meld steeds hoeveel lammeren (ooien of rammen), van welk gewicht en aan welke prijs je verkocht hebt. Graag aanmelden voor medewerking bij Hubert Stiers via info@vsh.be. ▶

Ledenvoordeel 'Het Schaaap'

Ik heb al een abonnement op 'Het Schaaap'

Het voordeel geldt uiteraard ook voor jou. Je moet dan wel voor de verlenging van je abonnement melden dat je abonnee bent op Het Schaaap. Je ontvangt de korting vanaf de eerstvolgende abonnementsperiode. E-mail naar bieke.van.bael@boerenbond.be, meld dat je een bestaande abonnee bent en wil

genieten van deze groeps-korting. Deze korting wordt namelijk niet automatisch doorgerekend aan bestaande Vlaamse abonnees van Het Schaaap.

Ik ging vorig jaar reeds in op dit aanbod

Je hoeft niks te doen. Bij de verlenging van je abonnement krijg je automatisch het voordeeltarief. ▶



Als lid van Boerenbond en Landelijke Gilden kan je tegen gereduceerd tarief een abonnement afsluiten op het vakblad 'Het Schaaap'. Voor slechts € 129,71 (normale prijs € 162,41) valt het vakblad 'Het Schaaap' 10 keer per jaar bij jou in de bus. Profiteer van dit aanbod. Een proefnummer aanvragen of een abonnement afsluiten kan enkel via e-mail naar bieke.van.bael@boerenbond.be.

Waar kan ik nog schapen laten slachten in Vlaams-Brabant en Limburg?



Met de sluiting van het slachthuis Van der Linden in Kortenaeken ondervindt de afzet en vooral slacht van lammeren in het oostelijk deel van Vlaanderen heel wat moeite. Er zijn hoe dan ook nog maar weinig plaatsen waar schapen kunnen geslacht worden. Zo zijn er in heel Vlaanderen nog slechts 9 slachthuizen erkend bij het FAVV voor het slachten van schapen. Bijkomend is de ambitie van deze slachthuizen vaak niet erg groot om effectief schapen te slachten, gezien deze slachthuizen veelal ingesteld staan op het slachten van runderen. Het slachten van schapen (al dan niet op een aparte lijn) brengt vaak relatief hoge kosten met zich mee. Ook de administratieve rompslomp mag niet onderschat worden. Het probleem stelt zich in het bijzonder voor schapenhouders die verkopen in de korte keten. Zij hebben niet de grote aantallen, zoals sommige handelaars, waardoor de meerwaarde voor een slachthuis vaak gering is. Bovendien fungeert het slachthuis dan enkel als 'loonslachter'. Het karkas keert terug naar de landbouwer

met hoefwinkel. Meestal gaat dit dan slechts over enkele karkassen per week en is dit ook voor het slachthuis niet altijd even evident. Er is slachtcapaciteit en ook meer bereidheid tot slachten van schapen voor de korte keten in Oost- en West-Vlaanderen en in Wallonië. Doch lopen de kosten voor dergelijke verdere transporten al snel hoog op.

Ondertussen is enkele maanden na het intrekken van de erkenning duidelijk dat het slachthuis Van der Linden in Kortenaeken geen nieuwe erkenning bij het FAVV zal aanvragen. De eigenaars verhuizen hun activiteiten voor het slachten van schapen naar een nieuw slachthuis in Oirschot (Nederland). De bestemming van het slachthuis in Kortenaeken is nog onduidelijk. Ook op vlak van exploitatievergunning zijn er nog enkele vraagtekens.

Het is hoe dan ook duidelijk dat de regio nood heeft aan lokale slachtcapaciteit voor het slachten van schapen. Alternatieven hiervoor blijven voorlopig uit. Mogelijks wordt in de nabije toekomst

gekeken of het oprichten van een coöperatieve hierrond een uitweg biedt. Andere pistes zoals een mobiel slachthuis werd in het verleden al uitvoerig bekeken, maar dat bleek niet praktisch. Vooral op vlak van wetgeving moeten nog stappen gezet worden. Daarnaast blijkt een mobiel slachthuis moeilijk rendabel uit te baten omdat slechts een beperkt aantal dieren per dag in deze installatie kunnen geslacht worden.

Mogelijks wordt op korte termijn nagedacht over coöperatieve participatie van schapenhouders in een slachthuis. Ben jij een schapenhouder en heb jij vragen of opmerkingen omtrent dit artikel? Of ben jij wel te vinden voor de piste van een coöperatief slachthuis? Contacteer mij dan: jonas.hanssens@boerenbond.be of 0472 78 79 90.

Jonas Hanssens
Boerenbond

Plaats een gratis advertentie

Ben je op zoek naar een ooi van een specifiek ras, zoek je een ram om wat nieuw bloed in je kudde te brengen, ben je op zoek naar stal-materiaal of heb je er zelf wat teveel, enz.? Plaats dan een gratis zoekertje op de website van Landelijke Gilden op de interessepagina voor schapenhouders en -liefhebbers! Vul het formulier in dat je kan vinden op landelijkegilden.be/schapenhouders en we publiceren je zoekertje. De gepubliceerde advertenties vind je daarna op dezelfde pagina: landelijkegilden.be/schapenhouders

Voorlichting

Oost-Vlaanderen

Nazorg bij lammeren

11 december 2019 om 19.30 uur

in Café den Engel, Gentssesteenweg 137, Zottegem

16 januari om 19.30 uur

in de Huysmanhoeve, Bus 13 in Eeklo

Lesgever: Norbert Steurbaut

Praktisch

Prijs: € 5

Info en inschrijven: 09 243 88 20,

blijde.vercamer@landelijkegilden.be

Limburg

Verantwoord ontwormen

16 januari 2020 om 20 uur

Verantwoord ontwormen zal de hoofdbrok uitmaken van de avond. Eva zal het ook kort hebben over geneesmiddelen, slachten buiten het slachthuis en in het buitenland en tegen wat je kan vaccineren.

Lesgever: Eva Van Mael

Praktisch

Locatie: Vergaderzaal Boerenbond en Landelijke Gilden, Jaarbeurslaan 29 bus 21, 3600 Genk

Prijs: € 3 leden, € 5 anderen, inclusief een drankje

Inschrijven: vooraf inschrijven is niet nodig



Antwerpen

Sanitel, geneesmiddelen, slachten en vaccineren

12 december 2019 van 20 tot 22 uur

Sanitel: algemene regels en verplichtingen. Geneesmiddelen: het wettelijk kader. Slachten: buiten het slachthuis en in het buitenland. Ziekten: tegen wat kan je vaccineren?

Lesgever: Eva van Mael

Graslandbeheer

9 januari 2020 van 20 tot 22 uur

Praktisch

Locatie: Provinciaal secretariaat Boerenbond en Landelijke Gilden, Maal 1, Geel

Prijs: € 5 per avond, € 12 voor 3 avonden

West-Vlaanderen

Nazorg bij lammeren

19 december 2019 om 19.30 uur

in Café De Zwaan, Markt 11, Ruddervoorde

22 januari 2020 om 19.30 uur

in 't Munchenhof, Markt 32, Langemark

Lesgever: Norbert Steurbaut

Praktisch

Prijs: € 5

Info en inschrijven: 09 243 88 20,

blijde.vercamer@landelijkegilden.be

Vlaams-Brabant

Schape houden van A tot Z

20 december 2019 om 20 uur

Maarten, een gepassioneerde en jonge schapenhouder uit Dilsen-Stokkem vertelt waarom hij schape begon te houden en hoe hij dit aanpakt. Zelf heeft hij een kudde van 90 stamboek Engelse Texelaars en 30 stamboek Dassenkop Texelaars.

Lesgever: Maarten van Heinsbergen

Praktisch

Locatie: Voetbalkantine Binkom,

Meenselstraat 118, Binkom (Lubbeek)

Prijs: € 3 leden, € 5 anderen, inclusief een drankje

Inschrijven: vooraf inschrijven is niet nodig

Zij staan ter beschikking

In elke regio of provincie in Vlaanderen staan consulenten van Landelijke Gilden of Boerenbond in voor de **organisatie** van de regionale of provinciale werking voor schapenhouders. Met vragen over de werking van de regionale of provinciale werkgroepen en de geplande vormingsactiviteiten, praktijkmomenten en bedrijfsbezoeken, kan je bij hen terecht. Voor de **voorlichting** verwijzen wij je graag naar onze technische consulent Jonas Hanssens (09 243 88 27).

Regio	Organisatie
West-Vlaanderen	Blijde Vercamer, 09 243 88 24
Oost-Vlaanderen	Blijde Vercamer, 09 243 88 24
Halle-Vilvoorde	Hugo Vleugels, 016 28 61 53
Arrondissement Leuven	Nick Francois, 016 28 61 51
Antwerpen	Guido Staels, 016 28 60 33
Limburg	Dorien Verrecht, 011 30 37 13

Volgende editie nieuwsbrief
maart 2020