



Extensieve vleesvee- houderij

Extensieve vleesveehouderij draait om het houden van relatief weinig dieren per hectare, met lage krachtvoergift en andere inputs waardoor de kosten laag gehouden kunnen worden. Natuurgrond kan interessant zijn door de relatief lage pacht en eventuele vergoedingen voor natuurbeheer. Het verdienmodel zit vooral in de combinatie van lage voer- en grondkosten en een goede prijs voor het vlees. Verkoop via een keurmerk, ketensamenwerking of rechtstreeks aan consumenten kan een hogere vleesprijs opleveren.

Beschrijving van het verdienenmodel

Bij extensieve vleesveehouderij worden relatief weinig dieren per hectare gehouden en wordt beperkt gebruikgemaakt van krachtvoer, kunstmest en gewasbeschermingsmiddelen. Het vee leeft daarmee voor een groot deel van het gras en ruwvoer dat op het bedrijf of de begraasde gronden beschikbaar is. Sobere en vlezige rassen, zoals Blonde d'Aquitaine en Black Angus kunnen goed passen bij deze bedrijfsvoering. Rassen als Aberdeen Angus, Hereford en Limousin zijn sober en geschikt voor extensieve begrazing en natuurbeheer, terwijl rassen als Blonde d'Aquitaine en Belgisch Witblauw vooral worden gehouden vanwege hun vleeskwaliteit en be vleesdheid (zie voor volledige lijst: overzicht Runderrassen Nederland).

→ Effecten op natuur & milieu

Door een **lage veedichtheid per hectare en weinig externe inputs draagt dit bedrijfstype bij aan duurzaam grondgebruik**. Vleesvee kan worden gehouden op landbouwgrond, maar ook worden ingezet voor het begrazen van natuurgebieden en andere extensieve graslanden. De dieren dragen dan tegelijkertijd bij aan natuurbeheer.

Toepassing

*Extensieve vleesveehouderij kan de hoofdtak van een bedrijf zijn, maar kan ook als 'zijtak' van bijvoorbeeld melkveehouderij worden opgezet: bijvoorbeeld voor het afmesten van dubbeldoelkoeien die niet meer voor melk worden aangehouden op laagproductieve gronden. Vleesveehouderij is met name geschikt in regio's waar veel natuurgrond beschikbaar is. Met bijna 80% van de bedrijven onder de 10 dieren is dit ook een toegankelijk instapmodel met **beperkte investeringen**.*

Verdienmodel & verdienvermogen

→ Inkomsten

- **Vleesverkoop vormt de kern van de omzet.** De opbrengst hangt sterk af van de wijze waarop het vlees wordt verkocht: verkoop via een keurmerk of ketensamenwerking kan een meerprijs opleveren, en bij directe verkoop aan consumenten komt een groter deel van de verkoopprijs bij de boer terecht. Boeren kunnen dit ook als collectief oppakken, zoals bij Natuurvlees Nederland gebeurt.
- **Natuurbeheer** kan een tweede inkomstenbron zijn. Bij begrazing van natuurgrond kan een boer een beheervergoeding ontvangen (of de grond tegen gereduceerd tarief pachten), op landbouwgrond kunnen vergoedingen voor agrarisch natuur- en landschapsbeheer (ANLb) een aanvulling zijn op de inkomsten uit vlees.
- **Nevenactiviteiten**, zoals een boerderijwinkel, kunnen aanvullende inkomsten opleveren.

→ Kosten & investeringen

- De voerkosten kunnen laag worden gehouden door **weinig krachtvoer** te gebruiken en het vee zoveel mogelijk te laten **leven van gras en ruwvoer van eigen of gepachte grond**. Ook beperkt gebruik van kunstmest en gewasbeschermingsmiddelen houdt kosten laag.
- De grondkosten hangen af van het type grond. Natuurgrond kan relatief goedkoop worden gepacht ten opzichte van landbouwgrond. Hier staan vaak beperkingen op gebruik of voorwaarden voor het beheer tegenover.
- Directe verkoop vraagt **extra investeringen en arbeid** zoals slacht en verwerking, een vries- of verkoopprijsruimte en tijd voor verkoop en klantcontact. Slachtkosten liggen rond €500 tot €750 per dier.
- Bij het opzetten van een nieuwe vleesveetak geldt een **aanlooperperiode** voordat de eerste dieren geschikt zijn voor de slacht.
- Bij jaarrondbegrazing op uiterwaarden komt hier een verplichte **dioxinetest van circa €500 per dier** bij; dit is een bekende, vooraf in te plannen kostenpost.

→ Wat levert het op?

- Het **rendement loopt sterk uiteen** en hangt onder meer af van afzet, grondkosten en vergoedingen voor natuurbeheer. Extensivering leidt bij gelijkblijvende prijzen tot een lager inkomen, maar vergoedingen zoals de eco-regeling en het ANLb **kunnen dit grotendeels compenseren**.
- **Directe verkoop verhoogt dat resultaat aanzienlijk**: een voorbeeldberekening laat een bruto resultaat zien van circa €2.200 per verkocht rund na aftrek van slacht- en verwerkingskosten.

Succesfactoren, risico's & randvoorwaarden



- **Weinig externe inputs en toegang tot betaalbare gras- of natuurgrond** helpen om de kostprijs laag te houden.
- Een **keurmerk, ketensamenwerking of directe verkoop** kan een hogere opbrengst per dier opleveren.
- Een **passende combinatie van ras, voer en grond**. Sobere rassen passen goed bij een bedrijfsvoering met weinig krachtvoer en extensieve begrazing.



- Directe verkoop kan een hogere opbrengst opleveren, maar vraagt **voldoende klanten en extra tijd voor verkoop en klantcontact**.
- Financiering van een zelfstandige vleesveetak kan lastig zijn doordat bedrijven **doorgaans weinig onderpand hebben** (omdat veel grond wordt gepacht) en het moeilijk is om de **duurzaamheidsprestatie** aan te tonen, vanwege het ontbreken van bijvoorbeeld een Kringloopwijzer voor vleesvee.



- Er moet **voldoende geschikte grond beschikbaar** zijn voor extensieve begrazing.
- Voor **begrazing van natuurgrond kunnen eisen gelden** aan bijvoorbeeld het aantal dieren per hectare en de manier van beheer.
- **Keurmerken en keten stellen eigen eisen**. Voor een keurmerk als Natuurvlees Nederland gelden **eisen aan het aandeel natuurgasland** (minimaal 70%), het aantal dagen buiten (minimaal 180 dagen per jaar, dag en nacht) en Beter Leven 2 sterren-certificering.
- Bij directe verkoop is een **gecertificeerde slachter of slager** nodig; daarnaast geldt voor alle runderen de algemene verplichting tot registratie in het Identificatie- en Registratiesysteem (I&R).



Jaarrondbegrazing in uiterwaarden

→ Voorbeelden uit de praktijk

't Schop

Biologisch bedrijf met een kudde Angus-runderen op natuurgrond, beheerd samen met Staatsbosbeheer en Brabants Landschap, zonder krachtvoer, kunstmest of bestrijdingsmiddelen, met eigen boerderijwinkel en slager.

[lees meer >](#)

Betuws Blonde Vlees

Familiebedrijf dat al sinds 1989 vleespakketten rechtstreeks verkoopt, zonder natuurgrond of beheervergoeding.

[lees meer >](#)

Dutch Angus

Ketenorganisatie die Angus-rundvlees van geselecteerde Nederlandse boeren afzet aan producenten, retail en foodservice.

[lees meer >](#)

→ Informatie & vragen



boerennatuur.nl >

↳ Vragen over natuurinclusieve begrazing en beheervergoeding



natuurvlees-nederland.nl >

↳ Vragen over ketenafzet met keurmerk

Colofon

Dit project is mogelijk gemaakt door Transitiecoalitie Voedsel in samenwerking met De Natuurverdubbelers. Voor vragen over deze of onderstaande factsheets, mail naar info@transitiecoalitievoedsel.nl.

Afbeelding omslag door Jan Ferchhof en binnenwerk foto door Isaac Burke (via Unsplash).
1e druk (2026)



**TRANSITIE
COALITIE
VOEDSEL**



De Natuurverdubbelers
OMDAT DE NATUUR
BETER VERDIENT

[bekijk de andere factsheets >](#)