

Platteland op culinaire toer

Het Streek & Smaak Verbond (SSV) is al drie jaar succesvol bezig om biologische producten van eigen bodem te leveren aan horeca- en delicatessenzaken. En het mes snijdt aan twee kanten: de agrarisch ondernemer krijgt meer afzetmogelijkheden, de horecaondernemer krijgt een onderscheidend recept met kennis van het product.

Het Streek & Smaak Verbond levert biologische producten aan hotels, restaurants en cateraars. Doel is zorgdragen voor de verkoop en distributie van producent naar horeca-afnemer. Het SSV-avontuur begint in 2003. Een groep biologische producenten in het Valleigebied is op zoek naar een eigen afzetkanaal. KBM Alliances, Natuur & Milieu Utrecht en de regionale horeca organiseren een proeverij om te zien of er markt is voor biologische producten. De reacties zijn heel positief en na een periode van proefbe-

stellingen breidt de klantenkring zich rap uit. Anno 2006 zetten twintig boeren en tuinders en twintig deelnemers van andere samenwerkingsverbanden hun producten mede via het SSV af en levert SSV aan ruim 20 horecaklanten en speciaalzaken. Een stormachtige groei.

Afzetmogelijkheden

Het SSV werkt met vier verschillende afzetmogelijkheden.

1) Een wekelijkse bestellijst. Met deze bestellijst kan elke chef-kok zijn of haar producten inkopen.

2) Seizoensbuffetten. Een assortiment dat koks direct kunnen inkopen. De horeca ontvangt extra productinformatie voor de deelnemers aan een buffet. Een kant-en-klare oplossing, ook geschikt voor kookworkshops.

3) Productthema's. Cateraars kunnen hun menu's aanvullen met producten met een specifiek thema. Albron Party Productions – onderdeel van een grote cateraar – vindt bijvoorbeeld 'Kaasarrangement van de Lage Landen' een leuk thema voor de klant. Producenten en koks leveren achter de buffettafel informatie over de kazen. Een mooi staaltje van eetinfotainment.

4) Horeca on Tour. Kok en agrarisch producent ontmoeten elkaar in hun vakman-



Lokale producten, verpakt in bijvoorbeeld een Kaasarrangement zijn erg in trek bij cateraars en chef-koks.

schap. Niet zelden ontstaan door deze kennisuitwisseling bijzondere producten.

Belangstelling? Meld u via onze website bij Maarten Fischer: www.streeksmaakverbond.nl (Zie ook de reportage op pagina 3).

Tevreden horeca

'Het werken met verse en lokale producten past helemaal in ons concept "international standards, local flavours". Het is lastig om dit gerealiseerd te krijgen via de bestaande horecagroothandel. Leuk is dat we ook zelf ideeën kunnen ontwikkelen en bespreken met producenten.'

Martijn van Vlodorp, Xperience manager Golden Tulip De Wippselberg

'De producten zijn gegarandeerd vers. Er is geen opslag bij de groothandel. Veel van de geleverde waren zijn hierdoor langer houdbaar. En er zitten ook aparte producten bij, zoals eetbare bloemen. Die kun je niet in een horecagroothandel of winkel kopen. Van veel producten krijg ik extra informatie. Daarnaast kan ik de producent bellen.'

Hanke Schoor van Cateringbedrijf De Ster

Aanjager in vogelvlucht

Streek & Smaak Verbond op dreef

Veehouder houdt kalf bij de koe

Kaasmaker investeert in vernieuwing

Voorzitter VVB neemt afscheid

Veearts pleit voor meer koecomfort

Website plattelandstoerisme

Twée demodagen

De behoefte aan melkveerantsoen met meer structuur groeit. Structuurrijker voer is onder meer te verwezenlijken door structuurrijker grassoorten te telen. Tijdens een demodag kunt u proeven met grasmengels aanschouwen. Het nieuwe gras Festulolium en de effecten van gekruiste raaigrassen en rietzwenk worden aan uw kritische blik onderworpen. LaMi organiseert de demo in samenwerking met Rijnvallei, De Samenwerking en DLV (zie ook pagina 5).

Deze demodag is op: 28 september in Achterveld bij Jan Boere, Helweg (1,7 km vanaf de Achterveldse Weg aan de linkerhand). Tijdstip: 13.30 tot 16.00 uur.

Op dinsdag 17 oktober is er om 13.00 uur een demonstratie onderwaterdrains bij Hans van Leeuwen, Cattenbroekerdijk 39-a in Linschoten. Onderwaterdrains liggen onder het slootpeil. Doel is de daling van veengrond tegengaan.

Niet landbouw óf natuur, maar landbouw én natuur

De agrarische sector wordt herontdekt. Dat is goed om te merken. Nog maar tien tot twintig jaar geleden dachten beleidsmakers dat het 'probleem' zichzelf zou oplossen: er werd van uitgegaan dat boeren die in en rond natuurgebieden zaten, wel zouden vertrekken. Vandaag de dag is veel vaker de vraag aan de orde hoe de dragers van het landschap, zowel fysiek als financieel, behouden kunnen blijven.

Dat is niet alleen omdat de consument de koe in de wei wil blijven zien, hoewel dit er uiteraard wel aan bijdraagt. Maar na 25 jaar bedrijfsmilieuzorg begint het imago van de Nederlandse land- en tuinbouw te verbeteren. En daar heeft LaMi nadrukkelijk aan bijgedragen. In het begin door de agrarische sector een spiegel voor te houden. En later door projecten te initiëren en te begeleiden op het snijvlak

van landbouw en zorg voor het milieu. Des te mooier om te zien dat, ondanks veranderingen binnen LaMi, het 'merk' LaMi zo sterk is dat het zich desondanks doorontwikkelt. Net zoals de agrarische sector zich blijft ontwikkelen. Samen staan we sterk.

Henk Veldhuizen
Voorzitter LTO-Noord Utrecht



Koos en Monique van der Laan spenen zoogkalveren pas na drie tot vier maanden

‘Biest maakt kalveren weerbaar’

Gestimuleerd door vragen van burgers besloten Koos en Monique van der Laan in Kamerik kalveren na de geboorte langer bij de koe te houden. Resultaat: enthousiaste bezoekers, gezondere kalveren en een betere kwaliteit en kwantiteit van het vlees.

Koos en Monique van der Laan werden aan het denken gezet toen zo’n drie jaar geleden het land van de buurman te koop kwam. Dat bood hen de gelegenheid om het oppervlak van het bedrijf fors uit te breiden naar 51 hectare. ‘We voelden er niets voor om extra te investeren in het aantal melkkoeien’, herinnert Monique zich. ‘We hebben een extensief biologisch bedrijf en dat past goed in het Groene Hart. De koeien krijgen bijna alleen gras en een beetje krachtvoer.’

Onnatuurlijk

Geïnspireerd door de vragen van burgers en adoptievrienden besloten de melkvee-houders in te haken op het LaMi-project ‘Kalf bij de koe’. Jaarlijks wordt ons bedrijf door honderden mensen bezocht’, licht Monique de keuze toe. ‘De meestgestelde vraag is dan: waarom mag het kalf niet bij de koe blijven? Mensen vinden het jammer en onnatuurlijk dat moeder en kalf gescheiden worden. Doordat we de kalveren nu langer bij de koeien laten, kunnen we ons biologische bedrijf nóg beter presenteren.’ Koos en Monique gin-

gen niet over één nacht ijs. Via LaMi wonen ze informatie in bij deskundigen van het Louis Bolk Instituut en collega’s die hen al zijn voorgegaan.

Biest is best

De gemiddelde melkproductie op het bedrijf is 5.500 liter per koe per jaar. Monique van der Laan schat dat ieder kalf hier, in de drie tot vier maanden dat het bij de (pleeg)moeder blijft, duizend liter van opsloppet. ‘Vooral de biest die het dier in het begin rechtstreeks bij de moeder drinkt, is cruciaal. Deze eerste biest bevat antistoffen, waardoor het kalf weerbaarder wordt. Bijkomend voordeel is dat een koe met een hoog celgetal door het kalf weer gezond wordt gedronken.’

Beter opletten

De Van der Laans houden vrijwel alle kalveren aan. De stiertjes worden gecastreerd. Na een paar dagen in een aparte potstal worden het pasgeboren kalf en de moeder bij de melkkoppel gevoegd, waar beide dieren verrassend snel hun draai vinden. De ziektedruk onder de



Monique van der Laan in de potstal bij een ‘pleegmoeder’ met enkele kalveren. ‘Een koe die als kalf langer bij de moeder is gebleven, is zelf ook superzorgzaam voor haar eigen kalveren.’

zoogkalveren was aanvankelijk wat hoger. Dit uitte zich vooral in de vorm van diarree, maar dit is inmiddels onder controle. ‘Voorheen hadden we letterlijk zelf in de hand of een kalf genoeg dronk’, herinnert Monique zich. ‘Tegenwoordig houden we de dieren nauwlettend in de gaten in de koppel. Aan de hand van het gedrag kunnen we zien of een kalf wel genoeg drinkt.’

Goed op gewicht

Het gewicht van de jonge dieren neemt ook sneller toe. Dat is belangrijk, want

de inkomsten die de melkveehouders mislopen door de afgenomen melkproductie en de hogere voerkosten, moeten ze na 2,5 tot 3 jaar zien terug te verdienen met de verkoop van dikke vaarzen die niet nodig zijn voor vervanging. Wel lastig is het moment van spenen. Monique: ‘Moeder en kalf missen elkaar de eerste dagen echt. We verzachten de scheiding door ervoor te zorgen dat de dieren elkaar kunnen zien en elkaar, door het hek heen, kunnen aanraken. Vaak zoeken ze elkaar later in het weiland meteen op.’

Adoptievriend

De Beekhoeve is de naam van de biologische melkveehouderij van Koos en Monique van der Laan in Kamerik. Met circa 35 MRIJ-koeien melken ze een quotum van 160.000 liter vol. Om boeren en burgers dicht bij elkaar te brengen ontvangen ze groepen in een fraaie ontvangstruimte. Burgers kunnen ‘adoptievriend’ worden door een koe te adopteren. Neventakken zijn de verkoop van boerenijs, appel- en perensap, en biologisch rundvlees. Dat laatste gaat heel goed, want vrijwel alle kalveren krijgen de kans om uit te groeien tot dikke vaarzen. Meer informatie: www.beekhoeve.nl

Resultaten onderzoek ‘Kalveren bij de koe’

‘Mam, waarom moet het kalfje bij de moeder weg?’ Kinderen én volwassenen vinden het maar vreemd en onnatuurlijk dat een kalf meteen wordt weggehaald bij de moeder. Nu gebeurt een vroege scheiding van kalf en koe natuurlijk niet voor niets. Het is goedkoop, praktisch en goed voor de productie van veel melk. Toch willen sommige melkveehouders weer meer de natuur gaan volgen. Het Louis Bolk Instituut heeft een alternatieve opfokmethode onderzocht waarbij het kalf langer bij moeder of pleegmoeder zoogt. Het onderzoek toont aan dat dit binnen de huidige melkveehouderij kan, mits de veehou-

der zorgt voor de juiste aanpassingen. Aan de voedselveiligheid mogen bijvoorbeeld geen concessies worden gedaan. Ook mogen er geen indicaties zijn van ongewenste overdraagbare ziekten op het bedrijf. Op de hygiëne mag niets aan te merken zijn. Op bedrijven die niet vrij zijn van paratuberculose, mag het kalf niet bij de koe blijven.

Vanuit het project ‘Kalveren bij de koe – de natuur werkt’ is een aantal bijeenkomsten georganiseerd. Ook is er een brochure over dit onderwerp uitgebracht. Die kunt u aanvragen bij LaMi, zie de bon op pagina 6.

Voer voor biologisch pluimvee

Pluimveehouders met vragen over markt en techniek kunnen terecht bij de site van het informatiesteunpunt en de Biologische Pluimveehouders: www.biologischpluimvee.nl. In de brochure ‘Voer van eigen bodem’ leest u over de ervaringen van vijf pluimveehouders die een deel van het rantsoen uit eigen voer laten bestaan. De brochure wordt in oktober tijdens een demonstratiemiddag gepresenteerd. Verder is de brochure op te vragen bij LaMi, zie de bon op pagina 6.

De Gelderse Vallei telt inmiddels 50 biologische pluimveebedrijven. Een onderwerp dat in deze sector belangstelling geniet, is voeren van eigen teelt. Consument en markt verwachten dat biologische eieren zoveel mogelijk vol-



gens de kringloop van voer en mest worden geproduceerd. En hoewel gespecialiseerde pluimveebedrijven niet altijd makkelijk samengaan met akkerbouwactiviteiten, neemt de interesse bij pluimveehouders in het voeren van een deel eigen voer toe. Vijf pluimveehouders deden hier ervaring mee op. Goed voor het milieu, goed voor het imago van de sector en in veel gevallen ook goed voor de portemonnee van de ondernemer.

Voor kaasmaker Jan Dirk van de Voort hoort bij elk product een verhaal

‘Voor de top blijven we vernieuwen’

Vijfentwintig jaar nadat hij in Lunteren in het bedrijf van zijn vader stapte en vijftien jaar nadat hij de bedrijfsvoering op biologische leest schoeide, heeft Jan Dirk van de Voort de top bereikt. Zijn rauwmelkse kazen van twaalf kilo worden afgenomen door top-restaurants en de allerbeste kaasspeciaalzaken in Nederland en Duitsland. De ‘Remeker’ en de ‘Olde Remeker’ zijn bovendien een sterke troef van het Streek & Smaak Verbond.

Smaak en beleving. Daar gaat het volgens Van de Voort om bij de kazen die hij maakt van de biologische melk die zijn ruim veertig Jerseykoeien produceren. ‘Het zijn lichte dieren met goede gebruikseigenschappen’, legt de veehouder-kaasmaker uit. ‘De lagere melkproductie van ongeveer 5.000 liter per koe per jaar wordt ruimschoots gecompenseerd door de hogere eiwit- en vetgehaltes van de melk. Daarnaast bevat melk van de Jerseykoe meer mineralen en meer caroteen. De rauwmelkse kaas die we ervan maken, is niet alleen lekkerder, maar ook aantoonbaar gezonder.’ Van de Voort maakt de kazen samen met zijn vrouw Irene van der Marel en een handvol medewerkers.

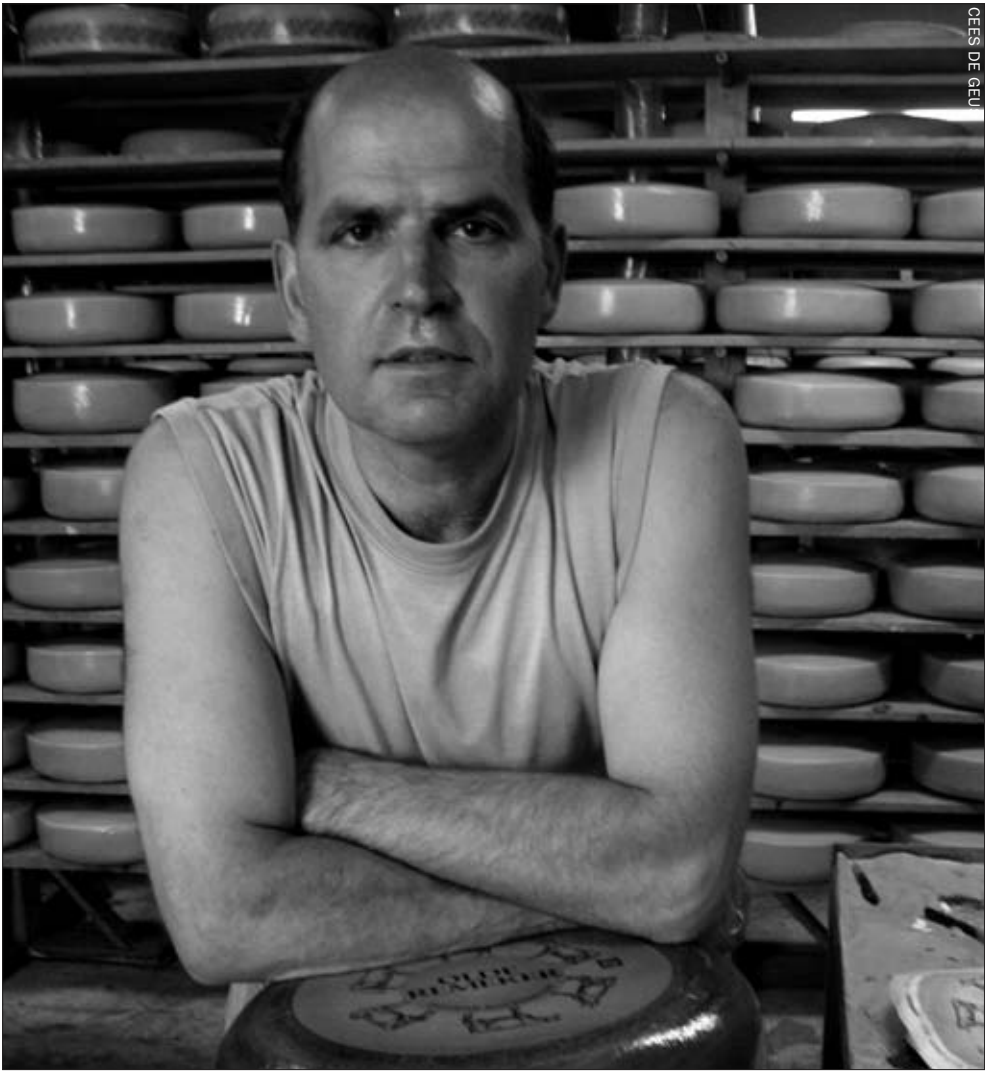
Verbeteren

De ‘Remeker’ en ‘Olde Remeker’ past uitstekend binnen het concept van het Streek & Smaak Verbond (SSV). De twintig boeren en tuinders die hun producten mede via het SSV afzetten ‘produceren op duurzame wijze met als resultaat de authentieke smaak van het land’ - zoals het SSV het zelf omschrijft. ‘Naast de eigenschappen van de Jerseymelk moet je aan de kaas ook kunnen proeven hoe ik het land bewerk’, stelt Van de Voort. ‘Ik zou zelfs nog een stap verder willen gaan: aan de hand van de smaak van de kaas moeten echte kenners proeven hoe ik het bedrijf aanstuur. Ik ben voortdurend op

zoek naar mogelijkheden om aspecten van de bedrijfsvoering te vernieuwen en te verbeteren.’

Langetermijnvisie

Van de Voort heeft een luxeprobleem: de vraag naar zijn kazen is groter dan de productie. Dat hij zich toch heeft aangesloten bij het SSV, heeft dan ook vooral met zijn langetermijnvisie te maken. ‘Aan de afzetkant heb ik het liefst meerdere ijsers in het vuur’, licht de kaasmaker zijn strategie toe. ‘Vooral kaasspeciaalzaken zijn een kwetsbaar afzetkanaal. Het SSV kan op termijn voor continuïteit zorgen. Het Hollandse Kaasplateau, waarvan ook de ‘Remeker’ deel uitmaakt, heeft bijvoorbeeld veel potentie. Vooral dankzij de belangstelling van restaurants die goed zijn, maar niet tot de absolute top behoren. Voor mij vormen deze afnemers een nieuw marktsegment.’ Van de Voort ziet zijn kazen als toevoeging aan het assortiment en ziet het verbond de komende jaren ook graag in de breedte groeien. ‘Wie zich bij het SSV aansluit, versterkt zijn eigen positie en die van de andere deelnemers. Het SSV heeft de afzet, de marketing en de logistiek goed voor elkaar. En de producten hebben een meerwaarde die niet in de supermarkt te vinden is. Belangrijk is ook dat achter ieder product een verhaal zit dat in goede aarde valt bij de afnemers.’



Jan Dirk van de Voort bij de afrijpende kazen. ‘De eigenschappen van de Jerseymelk komen terug in de smaak van de Remeker en de Olde Remeker.’

Middeleeuwen

Met de kaasnamen ‘Remeker’ en ‘Olde Remeker’ bewijst Van de Voort dat hij gevoel heeft voor historie. Vanouds heet het land rond zijn boerderij ‘De Groote Voort’ namelijk Remeker. Dit stamt uit de Middeleeuwen. Een remeker was toen een akker (reem) die werd omzoomd door eikenhoutwallen (eker). Deze combinatie is kenmerkend voor het landschap in de Gelderse Vallei.

GREAT, een uitgelezen kans

Een uitgelezen kans voor startende ondernemers om het ondernemerschap voor plattelandstoerisme onder de knie te krijgen. En voor bestaande bedrijven om zich verder te professionaliseren. Zo zou je de motivatie voor deelname aan GREAT kunnen samenvatten. GREAT staat voor Groene Recreatie en Agrotourisme. Het komende jaar biedt LTO Noord Projecten met GREAT een gevarieerd activiteiten-aanbod aan voor ondernemers in de provincies Utrecht, Gelderland en Overijssel:

- Excursies naar collega-ondernemers.
- Bezoek aan demobedrijven.
- Een tweedaagse cursus over creatief denken, vermarkting en financiële haalbaarheid.
- Een-op-eengesprekken met een deskundige over wet- en regelgeving, financiële haalbaarheid en subsidies.

De aftrap van GREAT vindt plaats tijdens een symposium eind oktober: een prikkelende bijeenkomst over marktkansen en slimme marketingtrucs. Een van de sprekers is Karen Romme, bekend van het boekje ‘Calimero marketing’. Informatie over programma, locaties en kosten is te vinden op: www.ltonoordprojecten.nl. U kunt ook bellen met Heidi Uenk, (0570) 66 28 10 of mailen: h.uenk@ltonoordprojecten.nl

Product: beleving

Overschakelen naar een neventak als plattelandstoerisme doe je niet van de ene op de andere dag. De dertien Utrechtse ondernemers die in maart en april meededen aan de LaMi-cursus ‘Professioneel plattelandstoerisme’ weten inmiddels wat er bij zo’n overstap komt kijken. Met name de wet- en regelgeving en de presentatie van je product zijn belangrijke zaken. Taco IJzerman van Land & Co en Maria van Boxtel begeleiden de groep. Van Boxtel: ‘Je kunt bijvoorbeeld niet zomaar in je privé-keuken een

appeltaart bakken voor de gasten in je theetuin. Dat is niet toegestaan vanuit de hygiëneregelgeving. Je moet een aparte verwerkingskeuken hebben of een appeltaart kopen bij de bakker in het dorp.’ De deelnemers bezochten de Stadshoeve, een educatieve boerderij van Albert en Angela Hoeve met een nieuw kinderdagverblijf, bij Amsterdam. Ook de ervaringen van andere ondernemers bewezen hoe belangrijk het verhaal achter je bedrijf is. ‘Je verkoopt vooral beleving’, merkten veel deelnemers op.

Kennisconsult plattelandstoerisme

Hoe pak ik de vergunningaanvraag bij de gemeente aan? Hoe ga ik slim om met marketing en promotie? Kan de investering wel uit? Herkent u deze vragen? Dan is een kennisconsult iets voor u. Tijdens een bezoek aan uw bedrijf kunt u met deze adviseur allerlei vragen doorspreken. Ondernemers in Utrecht betalen € 25,- per uur, inclusief BTW. De provincie Utrecht en LaMi betalen de overige kosten. Tot 6 uur advies is mogelijk en maximaal 15 kennisconsults. Het aanbod geldt tot 1 juli 2007. Belangstelling? Bel dan met Maria van Boxtel: (0317) 35 07 00. Mailen kan ook: mvanboxtel@landco.nl.

VVB Zuidoost-Utrecht zoekt nieuwe voorzitter

‘Een hoog praktijkgehalte’

De Vereniging voor Bedrijfsvoorlichting (VVB) Zuidoost-Utrecht is op zoek naar een nieuwe voorzitter. Na acht jaar hoopt veehouder Wilco van Cooten uit Doorn deze functie over te dragen aan een verse kracht. De scheidend voorzitter laat een VVB-afdeling achter die ondanks een gestaag dalend ledenaantal springlevend is.

Op de dag nadat de Wandelvierdaagse in Nijmegen is afgelast, is het ook in Doorn snikheet. Op het Wildeland, de boerderij van de broers Wilco en Gerard van Cooten, maakt de beregeningsinstallatie overuren. ‘Die draait dag en nacht’, verzekert Van Cooten. Binnen het gemêleerde bedrijf neemt hij de veehouderijtak voor zijn rekening (zie kader).

Zeeland

Na de drukte op het bedrijf in juli in verband met het warme weer had Van Cooten in augustus weer wat meer tijd voor zaken die niet direct met de bedrijfsvoering te maken hadden. Zoals de afde-

ling Zuidoost-Utrecht van de VVB, waarvan hij al acht jaar voorzitter is. ‘We beginnen het seizoen altijd met een excursie’, legt hij uit. ‘De partners gaan dan ook mee. Zeeland lijkt ons nu een goeie bestemming. Daar zitten heel wat veehouders die in Utrecht moesten wijken voor woningbouw, bedrijvigheid of nieuwe infrastructuur. Het is leuk om een bezoek te brengen aan een paar voormalige provinciegenoten en leerzaam om een kijkje te nemen op hun bedrijven.’

Flink opgeschoond

Op initiatief van Van Cooten heeft de VVB-afdeling Zuidoost-Utrecht het leden-

bestand vorig jaar flink opgeschoond. Toen de stofwolken waren opgetrokken, bleven er 128 leden over. ‘Door bedrijfsbeëindiging zal dit aantal de komende jaren nog wel verder teruglopen’, verwacht de voorzitter. ‘Maar zolang de grens van honderd leden nog niet in zicht is, maken we ons niet druk over een fusie met een andere VVB-afdeling. Als ik kijk naar de belangstelling voor de demo’s, durf ik te stellen dat de VVB-afdeling Zuidoost-Utrecht springlevend is en volop bestaansrecht heeft.’

Dat bleek het afgelopen seizoen, toen er maar liefst vijfhonderd boeren afkwamen op een demo van bemesting op bouwland. De meeste aandacht ging uit naar de bouwlandinjecteur die de mest voor het zaaien uit in één werkgang aanbrengt. ‘Grote activiteiten, zoals demo’s en meerjarige proeven, organiseren we samen met LaMi’, vertelt Van Cooten. ‘Een goed voorbeeld is ook de driejarige proef ‘Onkruidbestrijding in maïs’. Die maakte duidelijk wat de verschillen zijn tussen volvelds spuiten, een combinatie van rijenspuut en mechanische onkruidbestrijding en alleen mechanische onkruidbestrijding.’

Jaarthema

Het VVB-bestuur kiest vaak een jaarthema. Dat staat het hele seizoen centraal tijdens meerdere bijeenkomsten. Omdat veel leden met bouwplannen rondlopen, werd het afgelopen seizoen het onderwerp ‘stallenbouw’ van alle kanten belicht. Naast de technische aspecten kwamen ook de financieringsmogelijkheden aan bod. ‘Bij alles wat we organiseren, vragen we ons af of onze leden er wat mee kunnen. Mensen moeten zaken

kunnen vertalen naar hun eigen bedrijfsvoering’, benadrukt Van Cooten. ‘De VVB ontleent haar bestaansrecht aan een hoog praktijkgehalte. Hierin onderscheiden we ons van een organisatie als LTO.’

Mestscheiding

Het komende VVB-seizoen staat in Zuidoost-Utrecht grotendeels in het teken van mestscheiding. ‘In ons werkgebied wordt veel maïs geteeld’, licht Van Cooten die keuze toe. ‘Veel van onze leden hebben bovendien te weinig meststopslag. Mestscheiding in een dikke en een dunne fractie kan soelaas bieden. Komende winter willen we de mogelijkheden in kaart brengen. We beginnen in de herfst met een demo, die we samen met LaMi organiseren. Die zal ongetwijfeld voldoende stof voor discussie opleveren voor een paar informatieavonden.’

Op een van de bijeenkomsten moeten de leden ook een nieuwe voorzitter kiezen, verklaart Van Cooten. ‘Ik heb het acht jaar gedaan, iemand anders mag het overnemen.’

Paling als neventak

Wilco van Cooten heeft samen met zijn broer Gerard een gemêleerd bedrijf in Doorn. De melk die de 150 koeien produceren, wordt in een eigen kaasmakerij verwerkt tot boerenkazen van 12 kg per stuk. Het bedrijf heeft sinds tien jaar een bijzondere neventak: een viskwekerij, die goed is voor 40 tot 50 ton paling per jaar.



Scheidend voorzitter Wilco van Cooten bij de beregeningsinstallatie, die deze zomer overuren maakt.

GEES DE GEUS



Winteractiviteiten VVB's

Voor de Utrechtse melkveehouder die zijn kennis actueel wil houden, kan het bijwonen van een bijeenkomst van een Vereniging Voor Bedrijfsvoorlichting (VVB) zeer de moeite waard zijn. De verschillende VVB's hebben afgelopen winter, onder andere in samenwerking met LaMi, een aantal boeiende activiteiten georganiseerd:

- De VVB Leusden/Woudenberg organiseerde een avond over het nieuwe mestbeleid en een demonstratiebijeenkomst over duurzaam bodembeheer.
- De VVB Zuidoost-Utrecht ging op excursie naar De Marke (mestvergisting) en naar Broek in Waterland (biologisch bedrijf). Ook was er een avond over stallenbouw.
- De VVB Houten/Bunnik informeerde en discussieerde over het nieuwe mestbeleid en deed een excursie naar Bosma Zatthe (mestvergisting).
- Lopikerwaard en Rijn & IJssel kijken terug een goed bezochte avond over koe-signalen. Daarnaast waren er bijeenkomsten over stallenbouw, het nieuwe mestbeleid en schaalvergroting.

Ook deze winter staan er weer veel praktijkgerichte activiteiten op het programma. In september organiseert een aantal VVB's samen met LaMi één demonstratiebijeenkomst over structuurrijke grasmengsels.

Lid worden

Heeft u interesse in de activiteiten van de VVB in uw regio, of wilt u lid worden? Neem dan contact op met een van de volgende personen.

- VVB Zuidoost-Utrecht, W. van Cooten, tel. (0343) 41 46 43
- VVB Houten-Bunnik, H. van der Maat, tel. (030) 637 15 39
- VVB Woudenberg/Leusden, R. van Burgsteden, tel. (033) 494 80 35
- VVB Lopikerwaard, G. van de Ham, tel. (0182) 30 93 96
- VVB Rijn en IJssel, H. Klever, tel. (030) 666 13 80
- VVB Ronde Venen e.o., R. den Boer, tel. (0297) 21 40 65

Duurzaam bodembeheer, een van de thema's die de VVB organiseert.



LaMi

Project moet veehouders aanzetten tot investeren in duurzame stallen

‘Meer koecomfort hard nodig’

Binnen het LaMi-project ‘Duurzame melkveestallen’ is een belangrijke rol weggelegd voor de dertig leden van de studiegroep ‘Koesignalen en mineralen’, die dit jaar van start is gegaan. Het project moet resulteren in twee demobedrijven: één met een verbouwde stal en één met een nieuwe stal. Beide ingericht volgens de nieuwste inzichten op het gebied van koecomfort en duurzame stallenbouw.

De bijeenkomsten worden onder andere verzorgd door Joep Driessen. Hij is veearts, een van de oprichters van adviesbureau Vetvice én een van de auteurs van het spraakmakende boek ‘Koesignalen’ waarvan in binnen- en buitenland de afgelopen jaren 70.000 exemplaren zijn verkocht. ‘Een goede stal moet voldoen aan de zes vrijheden van het weiland’, legt Driessen uit. ‘Die zes vrijheden zijn: voer, water, licht, lucht, rust en ruimte. Vrijwel alle vrijheden van het weiland zijn in de meeste Nederlandse stallen ver te zoeken. Dat gaat ten koste van het koecomfort, en dus ook van de melkproductie.’

Beste vijf procent
Vetvice heeft gekeken naar de stallen van de vijf procent beste managers op melkveebedrijven ter wereld. Die vind je vooral in Denemarken, Canada en de Verenigde Staten. ‘Vergeleken met de manier waarop deze managers hun koeien onderdak bieden, is het in veel Nederlandse stallen maar een donkere, krappe, muffe, stressvolle en inefficiënte bedoening’, stelt Driessen. ‘In veel gevallen zouden veehouders er verstandig aan doen van hun huidige melkveestal

een jongveestal te maken en erachter een nieuwe stal te bouwen. Les één is dat muren niet nodig zijn. ‘Windbreeknetten zijn voldoende. Een koppel melkgevend koeien produceert zoveel warmte, dat zelfs een buitentemperatuur van -18°C geen negatieve invloed heeft op het koecomfort.’ Driessen pleit voorts nadrukkelijk voor stro in de melkveestal. ‘Dat komt de mestkwaliteit ten goede en heeft een gunstiger invloed op de bodemvruchtbaarheid dan zaagsel.’

Te krappe box
Driessen laat een filmpje zien, waarmee hij op de eerste studiedag aantoont dat de afmetingen van de meeste ligboxen te wensen overlaten. Je ziet een koe in een weiland overeind komen. Omdat de spieren in de achterpoten door fokkerij steeds minder goed ontwikkeld zijn, doet het dier dit door een kopswing naar voren te maken. De kop fungeert als contragewicht voor de achterhand en stelt de koe in staat om overeind te komen. ‘In de meeste ligboxen ontbreekt hiervoor de ruimte’, licht de gedreven veearts het filmpje toe. ‘Heel veel diergezondheidsproblemen worden veroor-



Joep Driessen bij een wel heel oude koeienstal. ‘Als het koecomfort optimaal is, kan een koe met gemak een jaar langer mee.’

zaakt door de moeite die koeien moeten doen om in een te krappe ligbox te manoeuvreren. Vaak blijven ze langer staan en komen ze niet aan de ideale ligtijd van veertien uur per dag toe. Dat gaat ten koste van de melkproductie, want één extra uur liggen komt overeen met één extra liter melk.’

Verbouwde stal
‘Ruim de helft van alle veehouders in Nederland heeft bouwplannen. Er valt dus een wereld te winnen’, blikt

Driessen monter vooruit. ‘Een van de deelnemers aan de studiegroep had de bouwtekeningen voor zijn nieuwe stal al klaar. De studiedag schudde hem net op tijd wakker. Hij wist niet hoe snel hij weer om de tafel moest met architect. Dat is pure winst. Voor zijn koeien, en ook voor hemzelf. De stal die hij aanvankelijk voor ogen had, was een schoolvoorbeeld van de ernstige bedrijfsblindheid waar Nederlandse veehouders last van hebben.’

Grasmengsels zorgen voor meer structuur

Structuurrijker ruwvoer voor hun melkvee. Daar zijn veehouders de laatste jaren naarstig naar op zoek. Nieuwe resultaten uit onderzoek en demo’s worden dan ook op de voet gevolgd. Zeker ook gezien de veranderingen door het nieuwe mestbeleid, waarbij een groot aantal bedrijven meer gras gaat telen om te voldoen aan de norm voor derogatie. Nieuwe inzichten vanuit voedingsonderzoek laten zien dat het niet gaat om zo veel mogelijk eiwit in het rantsoen, maar

om een kleine verhouding tussen eiwit en structuur. Het grasgewas later maaien, stro voeren of structuurrijker grassoorten telen zijn manieren om eiwitarmer en structuurrijker voer te krijgen. Op twee demobedrijven worden zes zaaimengsels uitgeprobeerd, waaronder het nieuwe gras *Festulolium*, gekruiste raai-grassen en structuurrijke grassoorten als rietzwenkgras. Van de tweede snede worden ruwvoeranalyses genomen voor inzicht in de voederwaarde en structuur.

De proeven zijn een samenwerking van veehouders, de Samenwerking, Rijnvallei en DLV.

Demo 1 ligt op zandgrond in Achterveld met een maaiperceel van ongeveer 3 hectare. Op dit perceel stond voorheen 10 jaar maïs. De zaaidatum is 2 juni 2006.

Dit is vrij laat, onder meer vanwege het natte perceel in het voorjaar.

Demo 2 in Woerden ligt op kleigrond van 40 cm klei op veen. Op dit maaiperceel van 1,8 hectare werd voorheen 12 jaar maïs geteeld. De zaaidatum is 28 april 2006.

Toegepaste grasmengsels en hun samenstelling op de demobedrijven (in percentage)						
	Engels raaigras- tetra	Engels raaigras- diploïd	Timothee	Gekruisd raaigras	Riet- zwenk- gras	Festulolium
Powermaaien	35			30		35
Extra maaien	25	40		20		
Extra smakelijk		80	20			
Extra compleet	60	40				
Bar structo		15			85	
Green spirit	25	15		60		
Maailand	90		10			



Op twee demobedrijven worden zaaimengsels getest voor rantsoenen met meer structuur.

Demo's bodembeheer en drijfmesttoediening

Een profielkuil maakt de bodemstructuur en het bodemleven goed zichtbaar. De kuil trok in april veel veehouders naar de demo over duurzaam bodembeheer. Naast de kuil was er een demo over inzaaien en onderwerken van groenbemesters. Een week later volgde op hetzelfde perceel van loonbedrijf Hans van Leeuwen in Montfoort de demo van verschillende wijzen van drijfmesttoediening op kleigrond in het voorjaar.

- De volgende methoden werden gedemonstreerd:
- Na ploegen mest aanwenden met een sleepvoetbemester en daarna inwerken met een schijveneg.
 - Na ploegen mest aanwenden met een bouwlandinjecteur.
 - Na ploegen mest aanwenden in één werkgang met het zaaien.
 - Voor ploegen mest aanwenden met een sleepvoetbemester in een groenbemester en daarna onderploegen.



Kalkmelk uit biologische kraamkamer

Kalkmelk toepassen via de beregningsinstallatie is een milieuvriendelijke bestrijdingsmethode tegen vruchtboomkanker in fruit. De belangrijkste voordelen: niet meer hoeven uitrijden, bestrijding op het optimale moment en tijdsbesparing. Een nadeel is dat kalkmelk in multiboxen de neiging heeft uit te zakken. Het succes van kalkmelk in de gangbare teelt is een mooi voorbeeld van de kraamkamerfunctie van de biologische teelt. De werking van celkalk is namelijk ontdekt door biologische telers. Die hadden vaak geen beregningsinstallatie en spotten de celkalk via de spuit. Verstoppingen waren het gevolg waardoor de methode in deze sector niet goed van de grond kwam. De eerste successen van de aanpak bij gangbare telers stimuleerden fabrikanten tot de ontwikkeling van kalkmelk, een beter opgeloste vorm van celkalk. Het is dus niet zo vreemd dat bij de 22

fruittelers, die het afgelopen seizoen kalkmelk toepasten, twee biologische telers zitten. Een mooi voorbeeld van een win-winsituatie. De telers gaan het komende seizoen door met kalkmelktoepassing. LaMi organiseert dit najaar opnieuw bijeenkomsten over kalkmelk. Kijkt u voor de actuele activiteiten op onze website: www.lami.nl. Bellen met Joke Janse van LaMi kan ook.

Bedrijfsspecifieke excretie

Met de bedrijfsspecifieke excretie kunnen melkveehouders op hun eigen bedrijfsprestaties worden afgerekend. De WUR ontwikkelde op internet voor het project 'Koeien en Kansen' een eenvoudig rekenprogramma voor de bedrijfsspecifieke excretie. In het najaar worden in Houten zittingsdagen georganiseerd waarmee u met het rekenprogramma op basis van uw eigen bedrijfsprestaties de bedrijfsspecifieke excretie kunt berekenen. Belangstelling? Vul de bon op deze pagina in.



Fruittellers krijgen tijdens een excursie bij fruitteler William Pouw uitleg over de werking van de Rodenator, waarmee woelratten worden bestreden. Woelratten gaven de afgelopen jaren veel schade op fruitbedrijven.

Interesse? Vul nu de bon in!

Als u interesse heeft in een van de omschreven activiteiten in deze Aanjager, stuur dan deze bon ingevuld in een envelop naar: LaMi, Antwoordnummer 7040, 3990 TA Houten. Een postzegel is niet nodig.

Naam: _____

Adres: _____

Postcode: _____ Woonplaats: _____

Telefoon: _____ E-mail: _____

- Ik heb belangstelling voor:**
- ☐ Zittingsdag bedrijfsspecifieke excretie (opsturen vóór 15 oktober 2006).
 - ☐ De brochure 'Voer van eigen bodem'
 - ☐ De brochure 'Kalf bij de koe'
 - ☐ De brochure 'Vitale veestapel'

Loket Plattelandstoerisme

Sinds eind april 2006 is de website www.loketplattelandstoerisme.nl in de lucht, een initiatief van de Provincie Utrecht. Op deze website kunnen plattelandstoeristische ondernemers, overheden en organisaties informatie vinden over zaken als ruimtelijke ordening, marktpotentieel en professionalisering, projecten en subsidieregelingen in de provincie Utrecht.

Ook kunt u zich aanmelden voor een nieuwsbrief met actuele ontwikkelingen, en u kunt individuele vragen stellen. U wordt direct geholpen of doorverwezen naar personen met de gewenste expertise. Bel of mail met Annemien van Ginkel of Maarten Fischer van de Coöperatie Stadteland: (033) 299 92 00 of mail naar info@stadteland.nl

Vitale veestapel

Vers van de pers is de brochure 'Vitale veestapel'. Deze brochure gaat in op de wegen die leiden naar een duurzame en robuuste veestapel. Steeds meer veehouders raken gearmeerd van andere rassen dan de topmelkkoe Holstein Frisian, vanwege een betere gezondheid en dito vruchtbaarheid, een beter beenwerk en betere klauwen. Doel is bewust te kiezen en te investeren in een veestapel die past bij uw bedrijf en uw ondernemerschap. De brochure is aan te vragen bij LaMi. Zie de bon op deze pagina.



Colofon

Aanjager is een uitgave van LaMi. LaMi is hét loket voor de innovatieve ondernemer op het platteland. Aanjager wordt verzonden aan alle boeren en tuinders in Utrecht.

LaMi
Postbus 441
3990 GE Houten
Telefoon (030) 634 54 99
Fax (030) 634 54 58
Internet: www.lami.nl
E-mail: lami@ltonoordprojecten.nl

Productie
Roodbont Communicatie,
Zutphen

Redactie
Cees de Geus, Marijke van Oostende,
Marcel Vijn

Tekstredactie
Maud van der Woude Tekstwerk,
Groningen

Vormgeving
Heijdens Karwei,
Amsterdam