

Een lange fokkerijhistorie kennen de koeien op Limousinboerderij De Meierij niet. Het bedrijf van familie Kreuger is bijzonder jong. Pas in 1998 besloot Gerrit Kreuger te starten met Limousins. Respect voor natuur en omgeving geeft volgens hem meerwaarde aan het vlees.

Ik was geen boer, maar eigenlijk een technicus.' De bedrijfsovername door Gerrit Kreuger (48) in 1992 was niet vanzelfsprekend. Als onderhoudstechnicus werkte hij in een verpleeghuis en had nooit de ambitie om de boerderij van zijn ouders over te nemen. 'In 1992 wilde Gerrits vader vanwege gezondheidsproblemen stoppen met het bedrijf, dat toen nog een melkveebedrijf was', vervolgt zijn vrouw Willy (45). 'Geen interesse in opvolging betekende dat de Meierij te koop gezet zou worden. Dat wilden we niet.' Vanaf 1993 experimenteerde de familie uit Loenersloot met het aankopen en op-

werk buitenshuis geen tijd om een dag lang op een kalfkoe te letten. Het derde argument om voor Limousins te kiezen was de actieve vereniging die achter het ras staat. Op dat moment verzorgde die als enige stamboek de afzet van stiertjes. Bovendien coördineert het Limousinstamboek het Landelijk Centrale Opfokstation (LCO) waar we onze fokstieren kopen.'

Ontwikkeling prioriteit

Vanaf het moment dat Limousins de Meierij bevolkten, heeft een tweetal stieren dienstgedaan als fokstier. De fokkerij valt onder verantwoording van Hendrik. 'De



Gerrit en Hendrik Kreuger: 'We moeten nu vooral via voeding de vleeskwaliteit verbeteren'

doel toe. 'We begonnen met uitgangsmateriaal van gemiddeld niveau en willen de veestapel verbeteren door de inzet van goede, maar ook makke stieren', zegt Hendrik, die aangeeft zo koers te zetten richting een rustige, uniforme veestapel.

de veiling werd ook Flamme, drachtig van Irak, verkocht. Hendrik onthield dit en zodoende kocht Kreuger Flamme's Irakzoon LCO Plato. Niet zonder succes: drie Plato-dochters werden kampioen op de jongste nationale keuring in Utrecht in de categorie afstammelingen kalveren en pinken. In Utrecht beloofde de jury Hendriks inspanningen met de prijs voor de beste presentatie.

De jonge leeftijd van de veestapel betekent niet dat het niveau ver beneden gemiddeld ligt. De eerste slag is volgens Hendrik al gemaakt: 'De tweede generatie die hier geboren is, meet vijf centimeter meer dan onze basisdieren. Het eerste jaar groeiden ze over de eerste acht maanden nog geen kilo per dag. Nu is dat al opgelopen naar 1200 gram per dag', zegt Hendrik over de progressie.

Grassen met een bloemetje

Vleesvee houden op een diervriendelijke manier met respect voor natuur en leef-

omgeving, zo formuleert Kreuger de filosofie van de Limousinboerderij de Meierij op de website www.betervlees.nl. Voor de bedrijfsvoering op het zoogkoeienbedrijf, dat op 20 hectare ligt geklemd tussen de A2 en de spoorlijn Utrecht-Amsterdam, heeft dat directe gevolgen. 'Zoogkoeien houden is iets anders dan vleesvee houden op basis van geconcentreerde voeding. We willen zo dicht mogelijk bij de natuur blijven', motiveert Hendrik Kreuger. 'We dekken bewust met een eigen stier, kiezen voor een ras dat goed uit de voeten kan met sobere omstandigheden en strooien geen kunstmest. Grovere arme grassen met een bloemetje erin zijn voor Limousins beter geschikt dan fel eiwitrijk gras.'

Ondanks de natuurgerichte visie komen ook Kreugers dieren in de afmestfase niet meer in de weide. Een goede vleeskwaliteit, zoals malsheid en smaak, relateert Hendrik Kreuger voornamelijk aan de voeding. 'We moeten nu vooral via voeding de vleeskwaliteit verbeteren. Het hoogste rendement realiseer je pas bij de beste kwaliteit en dat is via de voeding te beïnvloeden. Op andere factoren heb je minder grip', meent de veehouder in spe. Voor een goede (malse) vleeskwaliteit is een snelle groei volgens hem van groot belang. Om die reden krijgen de dieren tijdens de afmestperiode, op advies van de veevoedingsdeskundige, een honderd

procent strotantsoen, dagelijks aangevuld met één kg afmestbrok per 100 kg lichaamsgewicht. 'We hebben ook op gras afgemest, maar hoorden dat het vlees dan harder was', beargumenteert Gerrit de keuze voor stro. Hendrik vult aan: 'Het huidige rantsoen is weliswaar duurder, maar als je een grotere haas krijgt kun je de meerkosten compenseren. We merken nu al dat het aanhoudingspercentage (verschil tussen levend en karkasgewicht) stijgt, maar zijn nog steeds aan het optimaliseren.' De helft van de vleesomzet verkoopt de familie Kreuger thuis in pakketten, het overige deel vindt aftrek via de grossier. Het Limousinstamboek onderscheidt de vleesproductie van zuivere Limousindieren met de merknaam Limousin-Puur, om het vlees aan de anonimiteit te onttrekken. Het vleesveebedrijf, dat 35 moederdieren houdt op een totaal van gemiddeld tachtig aanwezige dieren, besteedt veel aandacht aan profilering van de productie en gebruikt dit etiket als extra erkenning naast de IKB-deelname. In dit kader is een serieuze p.r. vanzelfsprekend volgens Gerrit: 'We organiseren één keer per jaar een open dag. Dat is belangrijk met het oog op transparantie naar je afnemers, zo schep je vertrouwen. Niet alleen voor de hele sector, maar in eerste instantie ook voor jezelf.'

Tijmen van Zessen

Natuur als kwaliteitslabel

Gerrit Kreuger: 'Organiseren open dag schept vertrouwen bij de consument'

fokken van Holsteinjongvee voor de export. Met het oog op deze ontwikkeling en vanwege problemen met de mestopslag bouwde Gerrit Kreuger in 1996 een ligboxenstal. Ook de interesse van zijn zoon Hendrik (21) in de agrarische sector – dit jaar studeert hij af aan de CAH in Dronten – deed de familie besluiten te investeren in nieuwe huisvesting. Maar de opfok van exportvee bracht niet het gewenste resultaat. 'De prijzen voor exportvee kwamen onder druk, terwijl de eisen telkens omhoog werden bijgesteld', zegt Gerrit. Na de teleurstellende ervaringen met exportvee oriënteerde Kreuger zich in 1998 op vleesvee. Hij overwoog allerlei rassen: Belgisch blauw, Blonde d'Aquitaine, Piemontese en Limousin. Uiteindelijk koos Gerrit voor Limousin: 'Het sterke beenwerk zou zich beter handhaven op een roostervloer en geboorteproblemen bij Limousins zijn minimaal. Ik heb door mijn

Hanszoon Nero LCO was onze eerste stier. We selecteren de stieren op afstamming en ontwikkeling. Voorlopig krijgt ontwikkeling prioriteit in de fokkerij, omdat het in de basispopulatie ontbrak aan voldoende hoogtemaat. Meer maat betekent veelal een hoger gewicht', licht Hendrik zijn fok-

In 2000 kocht Kreuger tijdens een LCO-veiling de stier Plato, een Irakzoon van Ulyssedochter Flamme (88 punten). Hendrik was een aantal jaar daarvoor onder de indruk geraakt van de rastypische Irak (92 punten), die op een veiling onder de hamer ging voor bijna 5900 euro. Op dezelfde



Plato LCO (v. Irak) levert genetica voor toekomstige generatie

