

Natuurbeheer creëert kansen op De Koningshoeve



De restricties van het natuur- en weidevogelbeheer en die van de biologische bedrijfsvoering zijn voor De Koningshoeve in Spaarnwoude geen beperking, maar een kans. De limousinveestapel van bedrijfsleider Gertjan van Tunen en zijn team combineert perfect met het extensieve en minder rijke grasland. De omzet wordt gehaald, maar de kosten staan onder druk.

TEKST WIM VEULEMANS

Een oase van groen tussen Haarlem, Hoofddorp en Amsterdam. Zo wordt het recreatiegebied Spaarnwoude omschreven op de website. Midden in dit gebied van ongeveer 2750 hectare liggen de vleesveestallen van De Koningshoeve. De rust in de stallen, bevolkt met limousins, staat in schril contrast met de omgeving. Amsterdam en Haarlem pieken aan de horizon, maar het zijn de nabijgelegen drukke autoweg A9 en de vliegtuigen langs de polderroute die voor het contrast zorgen.

Sinds 2004 is Gertjan van Tunen (48) bedrijfsleider op De Koningshoeve-Ettingen bv. Voorheen was hij onder andere inseminator en inspecteur bij CR Delta, de voorganger van CRV.

Gronden gepacht van Staatsbosbeheer

Het bedrijf heeft een vleesveetak met limousins en een melkveetak met een kruising tussen holstein en montbéliarde. Dit alles op vijf locaties verspreid over het gebied. 'Een veertig jaar geleden besloot de overheid dat de regio tussen Haarlem en



Spaarnwoude

BEDRIJFSPROFIEL

eigenaar	: De Koningshoeve-Ettingen bv
bedrijfsleider	: Gertjan van Tunen
plaats	: Spaarnwoude
veestapel	: 600 runderen, limousins
	: 220 kalvingen per jaar
grondgebruik	: 430 hectare grasland (natuurgebied)



Amsterdam groen moest blijven', situeert Gertjan de geschiedenis van het bedrijf. 'De gronden zijn eigendom van Staatsbosbeheer en werden in erfpacht gegeven aan het recreatieschap Spaarnwoude bv. Sinds 1996 heeft die via een beheersovereenkomst de gronden in ondererfpacht gegeven aan De Koningshoeve-Ettingen bv. In het gebied zijn stukken aangeuid die intensief voor recreatie beheerd worden, de overige zijn voor landbouw en natuur.'

Het volledige veebedrijf heeft een omvang van 430 hectare, waarvan 50 hectare rechtstreeks van Staatsbosbeheer wordt gepacht. De veestapel omvat 600 limousins en 110 melkkoeien met bijhorend jongvee. Naast de bedrijfsleider zijn er nog vier mensen werkzaam op het bedrijf. Zowel op het melkveebedrijf als op het limousinbedrijf is een educatietak aanwezig gericht op scholen en kinderfeestjes. Onder anderen de vrouw van Gertjan, Saskia, is hierin actief.

Weidevogels sturen bedrijfsvoering

Natuurbeheer staat centraal in de bedrijfsvoering van De Koningshoeve-Ettingen. Spaarnwoude is immers een van de meest weidevogelrijke gebieden van Nederland. In de beheersovereenkomst met het recreatieschap zijn dan ook een aantal afspraken vastgelegd. Zo mag er geen kunstmest gebruikt worden, geen bestrijdingsmiddelen en moeten de weidelanden weidevogelvriendelijk beheerd worden. Een van de gevolgen dat de koeien in bepaalde weiden pas later ingeschaard worden of dat gras pas later (na 1 juli) gemaaid kan worden. 'Dat is ook de reden waarom destijds gekozen is voor limousin', verduidelijkt Gertjan. 'Door het intensieve weidevogelbeheer hebben we vooral ouder en minder rijk gras ter beschikking en daar doen limousins het heel goed mee.'

De bedrijfsvoering is ook biologisch. Het bedrijf werkt volledig onder het SKAL-keurmerk, wat betekent dat er extra voorwaarden zijn voor voergebruik, medicijnen en mest. 'Niet alleen in mestgebruik, maar ook voor het houden van de dieren zijn er voorwaarden', stelt Gertjan. 'Zo moet een stier tot de leeftijd van een jaar weidegang hebben en tot drie maanden voor slacht nog een uitloop van minimaal 30 vierkante meter.'

Afzet deels via koopeenkoe.nl

In het verleden heeft Gertjan nog vleespakketten rechtstreeks aan de consument verkocht, maar daarmee is hij ondertussen gestopt. Volgens de bedrijfsleider kon het bedrijf te weinig continuïteit in het aanbod houden, maar hij merkte vooral dat veel consumenten slechts eenmalig een aankoop deden. Momenteel werkt De Koningshoeve met twee sporen in de afzet van de dieren. Elk jaar worden zo'n 35 koeien vermarkt via het online-kanaal koopeenkoe.nl. Het andere deel wordt verkocht aan drie slagerijen in de buurt.

'Niet alleen de hogere prijs is een groot voordeel van bio, het is vooral de loyaliteit die de bioklant toont aan het product', getuigt Gertjan. 'En dat merk je vooral in tijden dat het moeilijker gaat. Via het online-kanaal kan ik een hogere prijs krijgen voor mijn koeien. Er wordt een koe aangeboden waarvan de

consument een vleespakket kan reserveren. Wanneer het dier honderd procent verkocht is, wordt het pas geslacht.' Verder regelt Gertjan zijn afzet via drie slagerijen, die elk hun eigen type dier wensen. Zo gaan de stieren en kalveren naar één slager, een andere vermarkt de zwaardere koeien, een laatste de jongere koeien. Gemiddeld beurt het bedrijf tussen de 4,50 en 5,50 euro per kilo geslacht gewicht voor de vrouwelijke dieren en 6 euro per kilo geslacht gewicht voor de stieren.

Paratuberculose bestrijden

Gertjan omschrijft zichzelf eerder als een manager dan als een fokker. Bij zijn aantreden als bedrijfsleider stond het bedrijf door tegenvallende resultaten flink onder druk en moest van het toezichthoudende bestuur de omzet omhoog. In 2011 werd gestart met de bouw van een nieuwe stal. Daarmee nam niet alleen de veestapel toe in omvang, maar vooral was er aandacht voor de gezondheids- en vruchtbaarheidsstatus van de veestapel. 'Para-tbc sluimerde in onze veestapel en ook leverbot maakte in die periode slachtoffers', verduidelijkt hij. 'Para-tbc duikt vooral op als de weerstand van de dieren lager is en is een van de voornaamste selectiecriteria voor de

Een van de stieren op het bedrijf is de bekende Faluron, ook beschikbaar via CRV





Voor de stieren in afmest is er een uitloop

afvoer van dieren. We screenen via een bloedanalyse alle dieren voordat ze de eerste keer bij de stier gaan en van dan af elk jaar opnieuw. Daarvoor werken we met een laboratorium dat ons de absolute waarde van de PCR-test bezorgt. Daarmee kan ik ook de ontwikkeling van een dier volgen.' Daarnaast zijn ook het karakter en de moedereigenschappen selectiecriteria voor afvoer.

Het rantsoen bestaat enkel uit gras. Tot een leeftijd van 18 maanden krijgt het jongvee nog een beetje krachtvoer bij, voornamelijk voor de mineralen. Het rantsoen van de stieren in afmest vult Gertjan wel aan met mais en krachtvoer. Per stier wordt gemiddeld 1300 kilogram krachtvoer verstrekt tot de leeftijd van twee jaar, wat resulteert in een gemiddeld geslacht gewicht van 605 kilogram.

De vaarzen kalven de eerste keer af op een leeftijd van drie jaar, de tussenkalftijd bedraagt momenteel 380 dagen. De kalveren worden gespeend op een leeftijd van 10 maanden. Daarbij sluit Gertjan eenvoudigweg het poortje tussen het verblijf van de kalveren en de koeien, zodat kalf en moeder elkaar blijven zien.

Bekende fokstieren

De bedrijfsleider mag zichzelf dan wel vooral als manager zien, fokkerij heeft zeker zijn plaats in de bedrijfsvoering van De Koningshoeve. Daarbij richten ze zich vooral op een grotere limousin van het mixte type die makkelijk kan kalven. De kalveren mogen niet te licht geboren worden, omdat dit vaak resulteert in een lager karkasgewicht.

Op het bedrijf wordt vooral met eigen stieren gewerkt, momenteel zijn er zo tien stieren actief in de veestapel. Een van die stieren is de bekende Faluron, die Gertjan kocht bij Jaap van Dijk uit Groningen. Ook een andere bekende stier, Incomparable, heeft een uitgebreide carrière gekend op De Koningshoeve. 'Deze laatste kocht mijn voorganger op het bedrijf, Willem Dijkstra, zelf als ongeboort kalf, omdat hij zo'n beste moeder had', bekent Gertjan. 'Hij vererfde kalveren die niet de zwaarste waren, maar wel pittiger van karakter. Maar het waren wel steeds de jongste stieren uit de groep die het zwaarst en meest luxe geslacht werden.'

De bedrijfsleider kiest vaak voor wat oudere stieren, omdat deze vaak al wat van hun fokkwaliteit kunnen laten zien en dus al wat bewezen hebben. Maar ook jongere stieren krijgen zeker kansen. Onlangs kocht hij een van de aangeboden li-

mousinstieren op de COT-veiling. Daarbij kijkt hij vooral naar de fokkerijprestaties van de moeder en andere aanverwanten. Hoornloosheid wint niet alleen in de limousinfokkerij aandacht, maar ook op De Koningshoeve. De aankoop van de meest recente stier brengt het aantal heterozygoot hoornloos stieren op twee op het bedrijf. 'Voor het onthoornen moeten we immers een ontheffing vragen binnen onze biologische bedrijfsvoering', vertelt Gertjan. 'Bovendien duurt het heel lang voordat je kunt voelen of een dier horens ontwikkelt of niet. Dat maakt dat ook onze fokkerij zich steeds meer oriënteert richting genetisch hoornloos.'

Fosfaat brengt heroriëntering

In merkerselectie ziet Gertjan zeker toekomst. Onlangs heeft hij vijf stieren laten testen op hun merkerfokwaarden. Voor een aantal van deze stieren wilde hij deze merkerfokwaarden vergelijken met hun resultaten in de stal. Voor een aantal jongere stieren was het vooral een blik op hun toekomst. 'En ik heb wel de indruk dat de fokwaarden overeenkomen met wat ik zie in de stal', bevestigt hij. 'In de toekomst zullen dan ook nog meerdere dieren getest worden.'

Een ander aandachtspunt voor de toekomst is de fosfaatwetgeving. Doordat er op het bedrijf een melkveetak aanwezig is, valt het volledige bedrijf onder deze wetgeving en de beperkingen ervan. 'Met het bestuur van het bedrijf zijn we nu de oefening aan het maken welke richting we uit moeten met het bedrijf en de veestapel', vertelt Gertjan. 'De omzet van het melkvee en het vleesvee is dan wel ongeveer gelijk, de kosten voor vleesvee zijn hoger. Daar moet mogelijk meer balans in.' Waar deze oefening zal eindigen, kan de bedrijfsleider moeilijk voorspellen, maar een groei van melkvee ten opzichte van vleesvee is alvast niet ondenkbaar. |



Video: De Koningshoeve in beeld

Naast de mooie foto's heeft VeeteeltVlees ook een filmpje gemaakt van De Koningshoeve. Bedrijfsleider Gertjan van Tunen vertelt erin kort over de bedrijfsvoering op het Noord-Hollandse limousinbedrijf.

Bekijk de film op veeteeltvlees.nl of veeteeltvlees.be