



Kalf bij de koe extreem uitdagend

Boeren met respect voor dier, bodem, mens en omgeving. Daar draait het om bij het Schotse melkveebedrijf van David en Wilma Finlay. In het streven om de natuurlijke processen zo dicht mogelijk te benaderen zetten ze zeven jaar geleden misschien wel de grootste stap: alle kalveren blijven vijf tot zes maanden bij de koe.

TEKST CHRISTEL VAN RAAIJ



BEDRIJFSPROFIEL

eigenaren	Wilma en David Finlay
plaats	Rainton (Groot-Brittannië)
melkkoeien	125
schapen	260
areaal	202 ha blijvend grasland, 101 ha natuurland, 40 ha bos





Rijdend door het glooiende landschap van Zuid-Schotland trekken grote en kleinere kudde schapen, vleesvee en melkvee aan het oog voorbij. Het gebied Dumfries en Galloway kent naar Schotse begrippen goede landbouwgrond tussen de bossen, muren en gele gaspeldoornstruiken. Een zoveelste kudde koeien met kalveren valt dan ook amper op, tot een tweede blik duidelijk maakt dat het hier om melkvee gaat. Het is de kudde van David en Wilma Finlay in Rainton.

Complete ramp

In 2012 startten David en Wilma Finlay met het houden van kalveren bij de koe. Voor hen past dit perfect bij de manier waarop ze willen ondernemen: zo natuurlijk mogelijk. 'Jaarlijks ontvangen we zo'n 70.000 mensen op het bezoekerscentrum van ons bedrijf. Van hen kregen we vaak vragen over het direct weghalen van de kalveren na de geboorte. Daar hadden we wel een uitleg bij, maar toch voelden we ons uitgedaagd om te kijken of het anders kan', vertelt David Finlay.

Het was het begin van een zoektocht met vele dalen. Van de veestapel, die in 2012 uit ruim 100 melkkoeien bestond, verhuisden 37 dieren naar een aparte ruimte. Daar begon het experiment om de kalveren vanaf de geboorte 24 uur per dag, vier maanden lang bij de moeder te houden. 'Het was een complete ramp', blikt David Finlay terug. 'De kalveren dronken werkelijk alle melk op. Toen we overstapten naar het scheiden van de kalveren gedurende de nacht bleef er gemiddeld maar 7 liter per koe over.'

De teleurstelling was groot en de ondernemers zagen geen andere oplossing dan het loslaten van dit idee.

'We hadden een poging gedaan. Mijn geweten was gerustgesteld. Ik sloot het af', vertelt Finlay. Maar zo werkte het uiteindelijk niet. De bevriende dierenarts David Logue, werkzaam aan de Universiteit van Glasgow, dook in de cijfers. Hij concludeerde onder meer dat de kalveren in dit systeem opmerkelijk goed groeiden. Een lichtpuntje om door te gaan. 'Als je iets nieuws ontwikkelt en iemand van buitenaf heeft vertrouwen in je en steunt je, dan geeft dat een heel goed gevoel. Dus we zijn doorgegaan.' Met een lach vervolgt Finlay: 'Het aangaan van uitdagingen maakt het leven mooi. Ik kan toch niet hele dagen gaan golfen?'

Kalveren 's nachts apart

Een uitdaging was het zeker. De Finlays startten in de volgende afkalfterperiode met het hele koppel in het nieuwe systeem. 'Als je met een kleine groep iets probeert, is het makkelijker om problemen te negeren. Met de gehele groep moet je werkelijk aan oplossingen werken. Anders is de schade te groot.'

De problemen stapelden zich behoorlijk op dit eerste volledige jaar, mede door een combinatie van dierziekten, waaronder cryptosporidiose en longproblemen bij de kalveren. Met strakkere hygiënemaatregelen en een goed biestmanagement verdwenen deze problemen naar de achtergrond. De melkproductie was dat jaar een fractie beter door de kalveren 's nachts te scheiden van de moederdieren, maar het gedrag van de dieren leverde nieuwe problemen op. De koeien wilden slecht naar de melkput en lieten de melk moeilijk schieten. Kennelijk gaf de tijdelijke afwezigheid van het kalf veel stress. 'Voor mij was het aan het eind van deze periode echt

▲
Kalveren bij de koe zorgt voor een uniek verhaal bij de afzet van producten



▲
De kalveren hebben een afsluitbare ruimte in de stal, zodat ze een deel van de dag niet bij de koe kunnen drinken

klaar. De zieke kalveren, het extra werk. Je stapt in een zwart gat en je weet niet waar het eindigt. Dat was zwaar. Onze medewerker heeft in 2016 afscheid genomen. Die wilde weer werken op een normaal bedrijf. Gelukkig zijn er dan weer anderen die je stimuleren om nog een jaar door te gaan', eindigt Finlay met een lach.

Stalontwerp gericht op contact

David en Wilma Finlay geloofden zo sterk in dit nieuwe houderijsysteem, dat de in 2012 gebouwde stal hierop ontworpen en ingericht werd voordat ze zelf enige praktijkervaring hadden opgedaan. De lichte, met hout betimmerde koeienstal is gericht op contact tussen koeien en kalveren, de mogelijkheid om ze te scheiden en voldoende ruimte voor de dieren. Dankzij de flexibele boxbuizen kunnen de koeien languit op hun zij in de boxen liggen en weer makkelijk opstaan. De kalveren hebben eigen ruimtes in de stal waar ze overdag vrij in- en uitlopen. 's Nachts blijven ze daar, gescheiden van de koeien. 'Bij het bouwen van de stal rekenden we met twintig procent meer ruimte per koe dan geadviseerd. Dat had

De groep melkkoeien zonder zogende kalveren op weg naar de wei

wel vijftig procent mogen zijn. Extra ruimte, vooral vreetruimte, is goed voor het welzijn van de dieren.' Sinds oktober 2016 blijven de kalveren vijf tot zes maanden bij de koe, waarvan de eerste zeven à acht weken continu. 'De eerste periode werkt dit prima, maar vanaf drie maanden is het alsof de kalveren verslaafd raken aan de melk. Dan moeten ze echt 's nachts weg bij de koeien. Anders houd je geen melk over.'

Uit het verhaal van de ondernemers blijkt dat het lukt om steeds meer stressmomenten weg te nemen. Zo zijn de koeien inmiddels gewend aan het tijdelijk gescheiden zijn van het kalf bij de dagelijkse melkbeurt. Ze laten de melk beter schieten en komen makkelijker naar de melkput. Ook het speenmoment verloopt een stuk rustiger, waardoor de kalveren geen groeidip krijgen. Ongeveer een week voor het definitieve spenen krijgen ze een plastic neusring. Daarmee kunnen de kalveren wel eten en drinken, maar geen melk drinken bij de koe. Na het spenen gaan de koeien twee keer per dag naar de melkstal.

'We both get our fair share', oftewel: we krijgen beiden een eerlijk deel. Zo luidt de slogan van de Finlays. Maar wat is dan dat eerlijke deel? Finlay schat in dat elk kalf zo'n 2000 tot 2500 liter melk drinkt, waarna er ongeveer 4000 liter voor de ondernemers overblijft. Dit gaat voor een deel naar de fabriek voor 30 pence per liter (circa 34 eurocent). De inzet is om zo veel mogelijk melk op het eigen bedrijf te verwerken. Al jarenlang produceren de Finlays biologisch ijs, dat ze verkopen op hun bezoekerscentrum 'Cream o'Galloway' en via externe verkoopkanalen. Relatief nieuw is de kaasproductie op het bedrijf. Vijf jaar geleden zijn de eerste kazen van eigen melk geproduceerd. Tegenwoordig kunnen klanten kiezen uit vier kaassoorten, waarvan de goedkoopste dertig euro per kilo kost.

Zoeken naar balans

'We werken nog steeds aan meer balans in het systeem. In de veestapel betekent dit selecteren op koeien die de melk werkelijk met ons en met het kalf delen. Sommige



koeien reserveren de melk vooral voor het kalf.’ In de veestapel met kruisingen van Zweeds roodbont, montbéliarde en holstein zijn in dat opzicht grote verschillen binnen de rassen te zien.

De selectie op dieren is overigens niet al te streng vanwege het doel om de komende twee jaar door te groeien van 125 melkkoeien naar 140. Daar ligt het maximum naar Finlays idee. ‘Onderzoekers geven aan dat koeien het beste gedijen bij een kudde van maximaal 70 dieren. Dat zorgt voor een kloppende hiërarchie en daarmee voor rust in het koppel. Op ons bedrijf verdelen we de dieren in twee groepen: een groep die in oktober-november kalft en een in maart-april.’ Die omvang van de veestapel past vervolgens weer in het streven om vanaf komend voorjaar jaarlijks 400.000 liter melk te verwerken in de nagelnieuwe kaasmakerij.

Crowdfunding levert 64.000 euro op

Naast de uitdagingen om het systeem goed te laten lopen, ligt er financieel een grote opgave. Sinds de bouw van de nieuwe stal zijn forse investeringen gedaan. Ruim 600.000 euro voor de bouw van de stal, 28.000 euro voor de mislukte pilot in het allereerste jaar, 170.000 euro voor aanpassingen aan gebouwen en weilanden en 125.000 euro voor de kaasmakerij. Flinke bedragen voor een onderneming die tegelijkertijd met dalende inkomsten te maken heeft. ‘We ontwikkelen een nieuw systeem en dragen daarbij alle lasten zelf. Het was ontluisterend te merken dat allerlei regelingen en subsidies niet van toepassing waren op onze situatie.’ De weidse gebaren waarmee Finlay zijn verhaal vertelt, benadrukken de frustratie. ‘Traditionele financiers blijven vooral zoeken naar zekerheid en winstmarge.’

De bedrijfsfinanciering komt deels uit andere hoek. ‘We hadden destijds voor de stalbouw een lening van de familie. Daar wilden we niet weer aankloppen. Om die reden zijn we een crowdfundingactie gestart.’ Die actie begon in september 2018 tijdens hun productpromotie in Londen op voedselbeurzen en via een pop-up-restaurant. ‘De aanwezige journalisten, bloggers en be-

‘The Ethical Dairy’: maximale zorg voor dier, bodem en omgeving

Finlay Farm in Rainton werkt onder de naam The Ethical Dairy. Een naam die vele wenkbrauwen doet fronsen. ‘Verschillende bezoekers van ons bedrijf noemden onze manier van werken ethisch’, licht David Finlay toe. ‘De naam helpt ons in het bekendmaken van dit systeem, waarin we met respect en maximale zorg voor dieren, bodem, mens en omgeving willen werken. Het gaat veel verder dan kalveren bij de koe, het gaat om het bedrijf als onderdeel van een groter systeem. Voedselproductie blijft altijd een compromis, het is nooit een volledig natuurlijk proces wanneer je voor zoveel mensen op de wereld voedsel moet produceren. Wij zoeken naar de grens met de meest natuurlijke situatie, zonder economie uit het oog te verliezen.’

leidsmakers reageerden alsof ze nog nooit zoiets meegeemaakt hadden. Mede dankzij hun aandacht werd onze crowdfundingactie een regelrecht succes.’ In acht weken brachten een kleine 600 mensen een bedrag van 56.580 pond (ruim 64.000 euro) bijeen. Het ging niet alleen om kleine schenkingen van 10 pond, maar ook om grotere bedragen die mensen recht geven op een rondleiding op het bedrijf met collega’s of vrienden. Veel mensen innen de tegenprestatie overigens niet. Zij zijn tevreden met het steunen van de Finlays bij deze manier van boeren. Bijkomend voordeel van deze actie is dat de bank zo onder de indruk was, dat een lening voor de kaasmakerij toch mogelijk bleek.

Worsteling voor rendabiliteit

Ondanks de overtuiging van Finlay rijst de vraag of dit systeem rendabel te maken is. ‘Het is een worsteling’, erkent de veehouder. ‘Maar dit jaar zien we duidelijk verbetering in de resultaten. Het is volgens ons mogelijk om in de komende drie tot vijf jaar echt positief te draaien.’ In die rekensom zijn de inkomsten van het bezoekerscentrum niet meegenomen. De voordelen van het nieuwe systeem zijn nu al zichtbaar in een hogere opbrengstprijzen voor de kalveren. Jaarlijks gaan er 45 tot 50 dieren weg voor rosékalfsvlees bij een leeftijd van 7 tot 12 maanden voor een opbrengstprijzen van 850 tot 1000 pond (1000 tot 1100 euro). Zo’n 30 tot 40 dieren blijven tot een leeftijd van 16 maanden, waarna ze gemiddeld 1250 pond (1400 euro) opleveren. Daarnaast verkoopt Finlay jaarlijks 15 tot 20 drachtige vaarzen voor gemiddeld 1350 pond (ruim 1500 euro).

Naast de verkoop van vee is de uitbreiding van de kaasmakerij een manier om de omzet te verhogen. Vooralsnog verwacht de ondernemer dat twintig procent van de jaarlijkse 40.000 kg kaas via het bezoekerscentrum verkocht wordt. Daarnaast zet het bedrijf in op verkoop via restaurants en delicatessenzaken in grote steden van Schotland en Engeland.

‘Met ons bedrijf werken we aan een uniek verhaal. Het is geen marketingtruc, het is echt en mensen willen ervoor betalen. In het conventionele systeem zaten we vast in het draaiboek van andere bedrijven. Door minder afhankelijk te zijn van toeleveranciers en zelf de afzet te regelen hebben we de regie weer in handen. Het geeft de uitdagingen die ik als ondernemer nodig heb.’ |

