

De kalveren in de
familiekudde drinken tot
spenleeftijd bij de koe



Corné Ansems

Samen met ouders Walter (60) en Lies (59) en zus Erica (33) runt Corné Ansems (35) in Hoogeloon een melkveebedrijf met kaasmakerij, boerderijwinkel en ontvangstruimte voor groepen.



Aantal koeien:	55
Aantal stuks jongvee:	45
Grondoppervlakte:	50 ha
Quotum:	400.000 kg
Melkproductie:	9400 4,20 3,55
Robotbezoek:	2,8
Kaasproductie:	35.000 kg/jaar
Medewerkers vee/kaas:	2 (fulltime)
Medewerkers horeca:	5 (parttime)
Aantal gasten/jaar:	13.000-14.000
Activiteiten:	workshop kaasmaken, rondleidingen, boerenlunch, terras

De deur van de kraamstal gaat open en drie jonge kalveren buitelen de uitloopweide in. Eenmaal buiten beginnen de kalveren gulzig te drinken bij de twee koeien die hen in een iets rustiger tempo gevolgd zijn. Melkveehouder Corné Ansems (35) blijft het een prachtig gezicht vinden. 'En onze bezoekers vinden dat ook', zegt Ansems.

Het management en de uitstraling van De Ruurhoeve in Hoogeloon zijn zo ingericht dat bezoekers tot in de stal kunnen zien en beleven waar hun kaas vandaan komt. Jaarlijks produceert De Ruurhoeve 35.000 kilogram kaas, die grotendeels wordt verkocht in de eigen boerderijwinkel en in de regio. In 1999 werden de kaasmaakactiviteiten uitgebreid met een ontvangstruimte, waarmee het aantal bezoekers op De Ruurhoeve uitgroeide tot jaarlijks 13.000 tot 14.000.

De Ruurhoeve is een echt familiebedrijf. Corné Ansems vertelt: 'Samen met mijn vader houd ik mij vooral bezig met de verzorging van de koeien, het land en de pr. Moeder Lies en zus Erica werken in

Familiekudde zorgt mede voor jaarlijks 13.000 tot 14.000 bezoekers op kaasboerderij De Ruurhoeve

Boerderij etalage voor consument

Het verhaal achter de zelfgemaakte kaas is belangrijk op kaasboerderij De Ruurhoeve in Hoogeloon. Speciaal voor de bezoekers van het bedrijf houdt de familie Ansems de koeien in een familiekudde: de kalfjes drinken tot de spenleeftijd bij de koe.

tekst **Jorieke van Cappellen**

de boerderijwinkel en begeleiden de ontvangst van groepen.' Zus Marieke (31) heeft in het dorp haar eigen groente- en kaasspeciaalzaak 'De Ruurhoeve', waar ze kaas van het bedrijf verkoopt.

Niet afhankelijk van melkprijs

De ligboxenstal voor 125 dieren werd in 1970 gebouwd door Cornés opa, die een vooruitstrevende blik had. 'We waren het eerste bedrijf in Nederland dat een vierrijige ligboxenstal bouwde', vertelt Ansems. In het begin van de jaren tachtig breidde het bedrijf uit met een bescheiden kaasmakerijtak. Vader Walter Ansems schuift aan: 'Toen het tijdperk superheffing aanbrak, molken we 125 dieren. Wilden we verder groeien, dan moesten we duur quotum aankopen. We zagen het echter niet zitten om alleen maar melk te produceren en vervolgens afhankelijk te zijn van een melkprijs die je niet zelf in de hand hebt.'

De familie Ansems besloot het roer om te gooien. In 1995 werd een deel van het melkquotum verkocht en het bedrijf ging zich richten op het maken van kaas. Gevolg was een flinke inkrimping van de veestapel naar de huidige 55 melkkoeien. Die omvang sluit goed aan op de vraag. 'Aan bulk produceren hebben wij niets', vertelt Corné Ansems. 'Je moet eerst een afzetkanaal vinden, pas dan kun je opschalen in productie.'

De kazen van De Ruurhoeve vinden hun weg naar de consument via de eigen boerderijwinkel, in kaaspakketten en via landwinkels. De Ruurhoeve produceert achttien soorten kaas. Van ambachtelij-

ke oude en jonge kazen tot speciale kazen als bierkaas, zongerijpte tomatenkaas, babykaasjes en duizenddagenkaas. 'Omdat wij zelf het eindproduct maken, bepalen wij onze eigen prijs', zegt Ansems. 'Dat klinkt gemakkelijk, maar je moet ook zelf afzetkanalen vinden en alle marketing voor je product zelf doen. Dat kost veel tijd en het vergt andere capaciteiten dan alleen koeien melken.' Voor het kaasmaken wordt de melk met een eigen installatie gepasteuriseerd. 'Pasteuriseren geeft de mogelijkheid om je doelgroep zo breed mogelijk te houden. Wij kunnen zo bijvoorbeeld ook leveren aan ziekenhuizen.' (zie kader) Laten zien wat je doet is volgens Ansems belangrijk. 'Ik beschouw het bedrijf als de etalage voor onze producten. Ons bedrijf is daarom toegankelijk voor de bezoeker. Hij of zij mag zelf de stal in om naar de koeien en kalveren te kijken.' Ondanks 'vreemden' in de stal is Ansems niet bang voor de insleep van ziekten. 'Mensen die hier komen, zijn vaak nog nooit op een melkveebedrijf geweest.'

Geitenwollensokkenimago

De familiekudde is dé publiekstrekker op De Ruurhoeve. Het bedrijf heeft inmiddels drie jaar ervaring met het concept waarbij kalveren tot hun spenleeftijd bij hun moeder blijven. De Ruurhoeve is niet biologisch, maar bezocht vier jaar geleden de Biovak-beurs en kwam er via een workshop in aanraking met de familiekudde. 'Het was niets voor ons, dachten we eerst', zegt Ansems. 'Een jaar later zat het idee echter nog



Nast de eigen kaas verkoopt De Ruurhoeve ook andere producten uit de streek



De Ruurhoeve maakt achttien soorten kaas



Rantsoen melkvee bepaalt juiste vetzuursamenstelling Cholfitty-kaas



Dagelijks kort vastzetten maakt de jongste kalveren handtam

De Ruurhoeve voert al 24 jaar met een automatisch voersysteem



Bordjes wijzen bezoekers de weg in de stal



De wei van de kaas gaat naar het gespeende jongvee



steeds in mijn hoofd. Bovendien waren er best redenen om het eens uit te proberen. Kalveren bij de koeien laten drinken zou veel arbeid besparen. En we zaten krap in ons quotum, maar wilden liever geen quotum aankopen.'

Het verhaal dat het bedrijf aan de klant kon vertellen, gaf de doorslag. 'We zouden er nooit aan begonnen zijn als we niet zoveel gasten hadden gehad. Ze zien dat de kalveren en koeien op een natuurlijke manier gehouden worden en dat is promotie voor onze kaas.'

Een gok was het wel, zegt Ansems eerlijk. 'Het concept heeft nogal een geitenwollensokkenimago. Er is maar een handvol bedrijven dat dit toepast. We moesten dus zelf het wiel uitvinden.'

In eerste instantie bouwde Ansems een strohok voor de kalveren in de ligboxenstal, maar dat bleek geen succes. 'De kalveren liepen in en uit het hok door de ligboxenstal, waardoor ze smerig werden.' Ansems besloot een ruim strohok te bouwen voor de hoogdrachtige en verse koeien, waar ze apart met hun kalveren verblijven. Eén gedeelte van het strohok is enkel toegankelijk voor de kalveren. 'Ze kunnen zich daar terugtrekken en krijgen er krachtvoer.'

Twee GrazeWay-selectiepoorten bij de ingang van het strohok sturen de koeien richting een hoog- en een laagproductief rantsoen. Via de robot kan de verse koe kiezen of ze wil vreten in de ligboxenstal of terug wil naar het strohok. Tot de speenleeftijd van haar kalf kan de koe naar het strohok blijven gaan. 'Sommige koeien hebben een sterke band met hun kalf en blijven graag in het strohok. An-

dere koeien staan met een week alweer grotendeels in de ligboxenstal.' Volgens Ansems hoeft dat geen probleem te zijn. 'Sommige koeien accepteren gemakkelijk een tweede kalf aan de uier.'

Groeien als kool

Terugkijkend is Ansems blij met de overstap naar de familiekudde, hoewel hij uit de sector aanvankelijk veel negatieve reacties kreeg. 'Iedereen raadt het af om kalveren zo te houden. Je krijgt kalverdiarree, je weet niet hoeveel je kalveren drinken en het kost je melk. Persoonlijk denk ik dat de producenten voor kalvermelkpoeder vooral bang zijn dat ze niet meer aan je kunnen verdienen', zegt Ansems. Melk kost het wel, zo'n vijftien tot twintig liter melk per kalf per dag. 'Maar kunstmelk aankopen kost ook geld.'

Ansems ziet vooral voordelen. 'De kalveren groeien als kool, zijn fit en bewegen veel.' Om de kalveren wel handtam te maken, worden ze één keer per dag kort aan een ketting vastgezet en krijgen uit de hand wat krachtvoer. Wanneer de kalveren een gewicht van 75 kilogram hebben, gaan ze naar het 'afkickhok'. 'Ze kunnen de moeder dan nog wel zien en ruiken, maar na een week niet meer bij haar drinken.' Als de kalveren naar de jongveeafdeling gaan, worden de wegen van moeder en kalf definitief gescheiden. 'Er zijn bedrijven die het jongvee en de melkkoeien ook bij elkaar houden, maar uit praktische overwegingen hebben wij dat niet gedaan.'

In de stal speelt automatisering een belangrijke rol. Een robot melkt de koeien

en het voeren gebeurt op De Ruurhoeve al 24 jaar automatisch. 'Het voersysteem hebben we zelf gebouwd en bestaat uit diverse onderdelen zoals een voermengwagen en losse stortbakken.' Het voersysteem voert zes keer per dag een kleine hoeveelheid. 'De koeien krijgen zo altijd vers voer en je creëert meerdere momenten om naar het voerhek te komen. We zien dat dieren die laag in rangorde zijn, meer gelegenheid krijgen om voldoende te vreten.'

Lager cholesterol door kaas

Via de voercomputer kan het rantsoen van kuilgras, mais, aardappelvezel en granen nauwkeurig ingesteld worden. Daardoor kan het bedrijf gemakkelijk een tijdelijke rantsoenswijziging doorvoeren voor de productie van een speciale kaas die kan helpen aan een verbetering van het cholesterolgehalte. 'Er is steeds meer vraag naar voeding die een bijdrage levert aan de gezondheid. Wij wilden een kaas te ontwikkelen die én lekker én gezond kan zijn. Daar is de kaas Cholfitty uit voortgekomen.'

De Ruurhoeve ontwikkelde de kaas in samenwerking met het Centrum voor Preventieve Geneeskunde, die in oriënterende studies vaststelde dat Cholfitty-kaas tot een daling van het cholesterolgehalte kan zorgen.

Ansems legt uit: 'De vetsamenstelling in kaas wordt bepaald door de vetten die in het voer zitten. Door de juiste verhoudingen van de verschillende voeders in het rantsoen ontstaat de juiste balans aan meervoudig onverzadigde vetzuren in de melk.' Wat die verhoudingen zijn, wil Ansems niet prijsgeven. 'De vetzuursamenstelling van de melk kan fluctueren. We laten deze daarom altijd onderzoeken in een lab om er zeker van te zijn dat we de kaas het predicaat Cholfitty-kaas kunnen geven.' Volgens Ansems is de kaas een succes. 'Ook voedingsconsulenten hebben al interesse getoond.'

200 koeien in familiekudde

Over enkele jaren staan er op De Ruurhoeve toch weer uitbreidingsplannen op stapel. 'Volgend jaar hoop ik samen met mijn zus Erica het bedrijf van mijn ouders over te nemen', zegt Ansems. De eerste potloodschetsen voor de bouw van een nieuwe stal en een grotere kaasmakerij zijn gemaakt. 'We dachten aan een ligboxenstal voor 200 melkkoeien, maar de plannen zijn weer gewijzigd. Mijn ideaalbeeld is een vrijloopstal met familiekudde. Dat is een uitdaging, maar het verhaal achter onze kaas moet zichtbaar blijven. Dat is onze kracht.'

Kaas voor patiënt en bezoeker ziekenhuis

Binnenkort start het Máxima Medisch Centrum in Eindhoven met het afnemen van kaas van De Ruurhoeve. 'We hechten belang aan gezond eten en drinken', vertelt Patrick van Gerven, hoofd catering van het Máxima Medisch Centrum. 'Lokale producenten staan voor de puurheid van hun product. Dit past in onze wens gezonde voeding te verstrekken én we ondersteunen de lokale ondernemer.'

De kaas van De Ruurhoeve wordt gebruikt voor de broodjes in het nieuwe bezoekersrestaurant en draait mee in de jaarkalender, waarbij wekelijks een lokale producent een proeverij in de centrale hal organiseert.

Van Gerven is positief over de Cholfitty-kaas, die het cholesterolgehalte verlaagt. 'Het is het niet ondenkbaar dat



Patrick van Gerven: 'Cholfitty-kaas mogelijk onderdeel van een behandeling'

we deze kaas gaan gebruiken voor specifieke doelgroepen, zoals de afdeling cardiologie. De werking dient dan wel wetenschappelijk bewezen te zijn. Dan kan de kaas mogelijk een standaardonderdeel van een behandeling worden.'