

# Blaarkoppen inspireren Kuijers

Landgoed Bleyendael in Blijham kijkt verder na verkoop worst

De arrangemententak van het bedrijf is nog in winterslaap, maar ondernemers Peter en Anita Kuijer uit Blijham zitten niet stil. Sinds kort ligt hun Blaarkoppenworst in de schappen en als het aan hen ligt, breiden ze het assortiment eigen producten nog uit. „Nu we de Blaarkoppen en de biologische bedrijfsvoering onder de knie hebben, durven we verder.”



Het statige witte voorhuis van Landgoed Bleyendael doet niet meteen aan een melkveebedrijf denken. Het vee is dan ook gehuisvest in een ligboxen- en jongveestal achter het grote landhuis. In de grote graanschuur zijn de nevenactiviteiten van het bedrijf te vinden.

Landgoed Bleyendael staat voor het multifunctionele bedrijf van Peter en Anita Kuijer. Eerste tak is de melkveehouderij met zestig Blaarkoppen en bijbehorend jongvee, maar zeker zo belangrijk zijn de beide neventakken. Al kan de ene niet zonder de andere, benadrukt Kuijer. „Qua omzet en nettowinst is de arrangemententak het grootst, maar deze is onlosmakelijk met de melkveehouderij verbonden”, stelt hij.

## DIRECTIEKEET

In de grote graanschuur staat een directiekeet waar Peter Kuijer en een vaste medewerker de boekingen voor de dagarrangementen verwerken en de organisatie verzorgen. „We zijn begonnen in het washok, daarna zaten we in het stookhok en nu hebben we een eigen unit”, beschrijft hij de groei van de tak.

Op het bedrijf kunnen ze in twee ontvangstruimten groepen ontvangen die een volledig verzorgd programma kunnen volgen. Van koeknuffelen tot een rondrit door de regio in touringcars of een treintje en sportieve activiteiten. Bedrijven, plattelandsvrouwen en vriendengroepen, er is voor elk wat wils.

Het aanbieden van dagarrangementen bleek een schot in de roos. „Het is heftig uit de hand gelopen”, lacht Kuijer. In 2008 kwam er een lichte terugval vanwege de crisis, maar jaarlijks trekken de arrangementen toch zo'n 6000 bezoekers naar Blijham. Tot 2008 hadden ze alles in eigen beheer, maar nu hebben ze werkzaamheden zoals het busvervoer uitbesteed en dat bevalt prima.

Ook hebben Peter en Anita Kuijer tien medewerkers die op afroepbasis beschikbaar zijn, bijvoorbeeld om als gids te fungeren en groepen te begeleiden. „We werken veel samen met de horeca en verenigingen in de buurt, zoals bijvoorbeeld de schutterij en sportvereniging. Door samen te werken en elkaar iets te gunnen, zet je een hele regio op de kaart. Die sociale functie vinden we erg belangrijk.”

De bezoekers aan Landgoed Bleyendael krijgen op het bedrijf iets mee over het boerenleven in vroegere tijden en



Peter Kuijer toont in de streekproductenwinkel de Blaarkoppenworst van eigen koeien.

over de melkveehouderij van nu. De koeien worden gemolken door een melkrobot. In de speciale bezoekersruimte achter een glazen wand kunnen de gasten het melkproces goed volgen. In deze ruimte is ook algemene informatie over de melkveehouderij te vinden.

Bij het bedrijf ligt 40 hectare land, terwijl er op afstand nog eens 25 hectare ligt. Anita Kuijer runt de veehouderij-tak. Ze kan in drukke tijden gebruikmaken van een oproepkracht. Vooral in de zomer is het een kwestie van goed plannen, want dan is het zowel op het melkveebedrijf als in de arrangementen druk. 's Winters liggen de arrangementen zo goed als stil, omdat de ontvangstruimtes en het bedrijf niet geschikt zijn om ook winterprogramma's te draaien.

## MEERWAARDE

Drie jaar geleden besloten de Kuijers om te schakelen naar een biologische bedrijfsvoering en de Holstein-koeien te vervangen door Blaarkoppen. „Een duurzame, harde koe en prachtig om te zien.” Qua melkproductie moesten ze een stapje terug doen, maar de gehalten maken dat meer dan goed. „Momenteel zitten we boven de 5 procent vet en 4 procent eiwit.”

De omschakeling is bijna voltooid, over enkele maanden mogen ze zich biologisch noemen. De meerwaarde van hun producten willen ze echter niet alleen uit het biologische keurmerk halen, maar ook uit het bijzondere Blaarkoppenras en de regio. „We willen een lijn opzetten van eigen producten. Het maken ervan laten we graag aan anderen over, wij zijn zelf beter in het vermarkten ervan”, vertelt de ondernemer.

Het eerste product is inmiddels een feit: sinds kort is er Blaarkoppenworst van Landgoed Bleyendael te koop. Gemaakt van de afgemolken koeien die zo nog tot meer-

waarde kunnen worden gebracht. „We wilden iets op de markt zetten dat er nog niet is. Daarbij gaat het niet alleen om het product, maar ook om het verhaal erachter. Natuurlijk is het belangrijk dat de worst goed smaakt. Maar een product smaakt pas goed als het dier goed geleefd heeft en dat moet je vertellen.”

Een eigen worst ontwikkelen heeft overigens nog heel wat voeten in de aarde. De ondernemers zijn samen met het slachthuis in Zuidbroek een hele tijd op zoek geweest naar de juiste smaak. Ook aan de verpakking besteedden ze veel aandacht. De firma Kruidenier nam de landelijke verkoop van de worst op zich.

Als de worst goed loopt, wil Kuijer ook de afgemolken koeien van andere Blaarkopboeren verwerken. En behalve worst en rollade willen ze ook iets doen met de 'dikke melk' van de Blaarkoppen. „We zoeken nog een verkazer die voor ons Blaarkoppenroomkaas zou kunnen maken.”

## GEBIED OP DE KAART

De producten verkopen ze in hun eigen winkel en bij collega's die zijn aangesloten bij Plattelandswinkels Groningen. Deze streekproducenten in Westerwolde versterken elkaar en zetten de regio op de kaart met hun producten. „Westerwolde profileert zich enorm. Door met elkaar samen te werken, kun je zo'n regio goed op de kaart zetten. Dat geldt overigens voor elk gebied. Ons concept is te kopiëren naar heel Nederland. De kracht is de omgeving van de boerderij en die moet je gebruiken.”

Niet dat een arrangementenboerderij of streekproductenwinkel voor iedereen is weggelegd. „De boer en boerin moeten er voor open staan, anders moet je er niet aan beginnen. En je moet ervoor zorgen dat je eerste tak goed draait. Daarom hebben we eerst ook gewacht met de eigen streekproducten. We wilden eerst de biologische melkveehouderij goed op de rails hebben. Als je omschakelt naar biologisch is het zaak om de productie van de koeien en het land zo goed mogelijk op peil te houden. Nu we de Blaarkoppen en de biologische bedrijfsvoering onder de knie hebben, durven we verder.”

De Blaarkoppenworst en plattelandswinkel is zeker niet het laatste project van de Kuijers. De ondernemers zitten vol ambitie. Een landelijke organisatie opzetten van verbreders die dagarrangementen aanbieden, bijvoorbeeld. Zo kunnen ze op bredere schaal producten ontwikkelen en arrangementen boeken. En ieder jaar moeten ze weer nieuwe activiteiten verzinnen om groepen te blijven trekken.

Voor Peter Kuijer is het geen probleem om iets nieuws te verzinnen. „Ik ben er constant mee bezig. De kunst is om dingen te zien en combinaties te vinden die anderen niet zien. Dat vind ik prachtig.” Hij zit in een groep ondernemers die aan het onderzoeken is hoe ze van het dorp Wedde een 'Swiebertjedorp' kunnen maken. „Het dorp leent er zich voor om plekken uit de serie na te maken en te bezoeken. We willen er het mooiste 'strúndorp' van Nederland van maken; er is al een Malle Pietje.”

IDA HYLKEMA

Anita Kuijer neemt de melkveetak met Blaarkoppen voor haar rekening.

Foto's: Hans Banus

