



Rondje kaasboeren

Ondekkingstocht met verrassende verschillen

Joke Colijn

Op zaterdag 20 februari hebben Joep Vermaat, net als ik lid van ons weidevogelteam, met zijn vrouw Carola en hun dochter Hannah van 10, beiden grote kaasliehebbers, en ikzelf een aantal kaasboeren in de Krimpenerwaard bezocht.

We hadden een paar standaardvragen:

–“Wat is uw specialiteit?”

–“Mag ‘weidevogelkaas’ bij u op de plank liggen zodra dat product op de markt zou komen?”

Uitgangspunt daarbij is dat weidevogelkaas een kaas zou zijn naast biologische kaas, waarbij de boer specifiek inzet op behoud van de weidevogels in het veld; het extra wat je daarvoor betaalt gaat dan rechtstreeks naar die boer.

–“Mogen we wat flyers achterlaten om nieuwe Weidewachters te werven, en folders van de NVWK?”

–“Wilt u een Waardvogel lezen (met o.a. het interview met een biologische kaasboer)?”

We pretenderen helemaal niet volledig te zijn met ons onderzoekje, en nog minder dat we professionals zijn. We zijn gewoon vier kaasgenieters met een gezonde nieuwsgierigheid naar het geheim van lekkere kaas en op zoek naar een combinatie met goed weidevogelbeheer. Eén van de eerste dingen waar we achter kwamen is dat lang niet iedereen met een leuk kaaswinkeltje ook zelf kaas maakt. Een eye-opener! Een tweede ontdekking was dat we in veel kaaswinkeltjes dezelfde ambachtelijke producten tegenkwamen, niet afkomstig uit de Krimpenerwaard. Die blijken van een groothandelaar (Jan Bax uit Veen, Noord-Brabant) afkomstig te zijn die alle kaaswinkels afreist.

Het volgende wat opviel is dat op alle bezochte bedrijven met veel vuur en openheid werd verteld over het zelfstandig ondernemen. De vrijheid wordt ondanks steeds meer beperkende regelgeving gekoesterd en men is trots op het eigen product. Het aanstekelijke enthousiasme maakte dat het voor ons gaandeweg een steeds leukere dag werd.

Ons eerste adres is **Vonk Kaashandel, Populierenlaan 12 in Stolwijk**. Dit blijkt geen ‘kaasboer’ in de zin van het woord, want kaas maakt men hier niet zelf. Vonk is een groothandel in kaas die is gespecialiseerd in afrijpen.

Het is heel druk in de ‘Het Kaaswinkeltje’ op de Populierenlaan; de winkelbel blijft rinkelen en desondanks worden we heel vriendelijk ontvangen met ons verzoek om een interviewtje.

We worden Corné Vonk uitgenodigd om mee te lopen het pakhuis in achter de winkel, de dame die ook achter de toonbank stond in haar eentje achterlatend met alle klanten. We zijn overweldigd door de enorme hoeveelheid kazen op de planken! Codes geven de leeftijden en de herkomst aan voor goed voorraadbeheer. ‘Gewone’ Goudse kazen en echte boerenkaas uit de regio vormen de hoofdmoot, maar we zien ook kruidenkazen, geitenkaas, schapenkaas, biologische kaas enz.

Vonk’s specialiteit is oude boerenkaas, 2,5 jaar oud, zelf afgerijpt. Elke schuur levert een andere smaak, dat kun je niet sturen. Bepalend zijn o.a. vochtgehalte en temperatuur. Het pakhuis waar we liepen is al 80 jaar een kaaspakhuis met een constante temperatuur van 15° C. Een nieuw gebouwde groot pakhuis op het industrieterrein ligt ook vol kaas, en daar is het ongeveer 18°.

Dat levert weer een iets andere smaak aan de kaas op. Het kaashandelbedrijf is gestart in 1898. In 1932 heeft de heer Dirk Vonk, de vader van zijn opa het bedrijf overgenomen en inmiddels zit Corné als de vierde generatie in het bedrijf.

Weidevogelkaas: leuk idee, bewust kiezende consumenten zijn er al voor biologische kaas, dus weidevogelkaas mag er wat hem betreft naast liggen.

De **flyers** krijgen een plekje in de winkel en in de **Waardvogel** gaat hij het artikel over de biologische kaasboer lezen. Zijn vader is gek van vogels, die zal het blad ook wel graag willen lezen.



Kaas: We hebben de specialiteit – oude boerenkaas – geproefd en gelijk een stukje gekocht. Heerlijk!

We gaven een 7,5 voor de kaas. We vinden het wat lastig om gelijk heel hoog in de boom te klimmen met een eerste beoordeling, dus de optie om bij te stellen houden we open.

Winkel: ‘Het Kaaswinkeltje’ krijgt een 8 omdat het er zo leuk uitziet na de verbouwing van een paar jaar geleden.

Gastvrijheid: een 9. De rondleiding in het pakhuis op Corné’s initiatief was erg leuk en informatief.

Onze tweede stop is bij **De Veerstalhoeve, Gouderakse Tienweg 99 in Gouderak**, waar we spreken met de heer Henk van Drunen.

Ook hier is het erg druk in de Boerderijwinkel. Het interview gebeurt eigenlijk tussen het helpen van klanten door en moet liever niet te lang duren. Dat is geen probleem, we staan binnen twaalf minuten weer buiten en hebben toch antwoord op alle vragen.

De echte specialiteit van De Veerstalhoeve is geen kaas, maar vlees. Het eigen product is rundvlees, van roodbonte MRIJ-koeien. Het Maas-, Rijn- en IJsselvee is een dubbeldoelras, wat zowel melk met een hoog eiwitgehalte levert als een goede vleesproductie heeft. De koeien krijgen een half jaar niets extra bijgevoerd volgens het extensief houderijsysteem: ‘s zomers lekker in de wei en ‘s winters alleen kuilgras. Dan groeien ze niet zo hard, maar op een natuurlijke manier en het vlees wordt wel heel smakelijk. Eens in de drie weken wordt er een koe geslacht. Klanten kunnen een vers vleespakket bestellen van 10 kilogram of losse bestellingen doen. Wat niet op voorhand verkocht is gaat vers in de vriezer en wordt bevroren verkocht via de winkel. Verder verkoopt De Veerstalhoeve echte boerenkaas van collega-boeren uit het Groene Hart en andere ambachtelijke producten als jam, snoep, mosterd en dergelijke. Mooie natuurlijke

producten, waarvan een aantal uit de Krimpenerwaard.

Naast de boerenkaas verkoopt men diverse ambachtelijke kruidenkaassoorten, zoals bijvoorbeeld een Italiaanse kruidenkaas met olijven/paprika/knoflook, rode (met rode pestokruiden, rode bietjes en peper) en groene kazen (met groene pestokruiden, kivi en tuinkruiden). De eerste kruidenkaas hebben we geproefd. Er is geen dominante olijf- of paprikasmaak, maar een mooie ronde combinatie die je bij de borrel of in salades prima kunt serveren. Sealen is een extra service voor op vakanties, voor mensen die verder weg wonen of oudere mensen die niet regelmatig kunnen komen, of voor mensen die op reis gaan naar kennissen in Amerika.

Weidevogelkaas op de plank: De ideologie erachter spreekt wel aan. Vanzelfsprekend moet ook hier eerst overleg met de andere zakelijke partners plaatsvinden. Wij stellen de heer Van Drunen gerust: zo'n vaart loopt het niet omdat de kaas nog niet gemaakt en te koop is, maar wij vinden dat die dan wel uit de Krimpenerwaard moet komen! Als het echt een streekproduct is, dan zou het inderdaad een extra product erbij kunnen zijn. De beide **flyers** mogen in het rek achterin het winkeltje. Omdat de heer Van Drunen sinds jaren adverteert in de **Waardvogel**, heeft hij die al.



Kaas: 7,5. Niet droog, wel heel romig. Deze Italiaanse kaas Produttore die we proefden hebben we ook gekocht.

Uitstraling winkel: 8,5.

Gastvrijheid: een 7, met alle begrip voor het feit dat hij het zo druk had.

De derde halte was **Kaasboerderij Hoogerwaard, Lageweg 45, Ouderkerk aan den IJssel**. Hier spreken we met Teus Hoogerwaard, die ons via mailcontact al bekend was van de Stichting Promotie Krimpenerwaard. Het is leuk om nu te kunnen kennismaken met degene die er achter de computer had gezeten!

We worden gelijk naar een zaaltje achter de winkel gebracht als de bedoeling van ons bezoek duidelijk is, zodat we de klanten niet hinderen met ons gesprek. Onze vragen brengen Teus al snel bij een aantal stokpaardjes en er ontstaat een breed gesprek wat aan allerlei onderwerpen raakt.

Goudse boerenkaas wordt hier zelf gemaakt van rauwe melk die van koeien van een andere boer uit de Krimpenerwaard komt. Op deze boerderij worden namelijk geen melkkoeien gehouden, maar schapen.

Verder maakt hij kruidenkazen e.d. ook van rauwe melk; de kruiden hiervoor (bijvoorbeeld de brandnetels) moeten gecertificeerd zijn. Die mogen sinds enige jaren niet zelf gekweekt worden maar moeten volgens de eco-norm geteeld zijn op speciale gecertificeerde bedrijven.

Nederland is een regeltjesland: vroeger had Teus een eigen kruidentuin waaruit 's morgens de bieslook, peterselie, tijm en oregano geplukt werden en daar maakte hij tuinkruidenkaas van. Dat was 100% een streekproduct, maar de Nederlandse wet laat het niet meer toe.

In de winkel worden verder geitenkaas, Texelse schapenkaas en bierkaas van koemelk verkocht, allemaal niet uit de Krimpenerwaard. Zo is de bierkaas het product van de samenwerking tussen een kaasboer en Hertog Jan. Daarnaast zien we ook hier de bekende streekproducten als honing, mosterd, jams en advocaat uit Noord-Brabant.

Het woord streekproduct is niet beschermd volgens de wet. Het geeft alleen maar aan dat het product ergens lokaal gemaakt is, maar de ingrediënten kunnen best van weer elders komen. Het woord zegt helemaal niet of het een 'groen', of 'eerlijk', of met alleen ingrediënten uit de eigen streek, gemaakt product is, terwijl er wel die verwachting aan kleeft. Teus: " 'Ambachtelijke productie zonder toevoegingen' geeft al een veel betere indicatie. Dat is ook wat de mensen willen kopen als ze denken aan een 'streekproduct'. Dát zou je moeten communiceren."

Op de vraag of **weidevogelkaas** op de plank mag komt zonder aarzelen een reactie. Teus zou sowieso willen proberen of daar een markt voor is. Hij vertelt ook dat er een jaar of 6, 7 al een dergelijk initiatief geweest is onder de naam Veenweidekaas. Onder andere Marinus de Vries (Benedenheul), bekend bij onze weidewachters, werkte daar aan mee maar dat werd toen misschien vanwege onvoldoende promotie geen succes. Je zou als boer met zo'n initiatief in combinatie met natuurbeheer en met natuurorganisaties veel meer goede PR kunnen bedrijven. Teus vindt biologisch boeren niet beter dan gangbaar. "Het is een andere denkwijze. De hoeveelheid land die een biologische boer in gebruik heeft is bijna het dubbele van een gangbare boer bij gelijke productie. De uitputting van het land is het dubbele en hij haalt er minder opbrengst van af. Als alle boeren biologisch zouden boeren, moet de helft stoppen.

Joke: "Je hoeft als biologische boer niet per se de dubbele hoeveelheid land te hebben, ik denk dat je ook genoeg kunt nemen met 'minder'. Niet meer land, maar wel minder opbrengst, minder koeien, minder mest. Zeker nu de biologische melkprijs goed is.

Teus: "Dat bedoel ik dus, dat je andere keuzes kunt maken, maar niet dat de ene keuze 'goed' is en de andere 'slecht'. Als je kijkt naar de bestrijdingsmiddelen in de melkveehouderij, zijn die de afgelopen tien jaar met 80% verminderd omdat het gewoon niet nodig is. Samen doen we het beter dan ooit en de onderlinge communicatie daarover en de pr naar buiten kan veel beter.

Het blijkt uit onderzoek dat gepasteuriseerde melk veel slechter verteerbaar is. We moeten dus weer terug naar de rauwe melk consumptie; er zijn niet voor niets zoveel mensen met lactose intolerantie. Het betekent niet dat die gangbaar geproduceerde melk niet goed is, maar ons lichaam snapt het niet meer. En dat wordt steeds gekker. Maar durf jij rauwe melk te gaan drinken? Vroeger deden we het allemaal. De melkfabrikanten beweren echter dat het gevaarlijk is om rauwe melk te drinken. Logisch, want de melk in de supermarkt is gepasteuriseerd en die moet verkocht worden."

Carola: "Er is nu lactose-vrije melk in de supermarkt te koop, we moesten er wel een beetje om lachten. Wat hou je dan over?" Teus: "Je kunt ook karnemelk drinken, die is lactosevrij. De meeste kaassoorten zijn ook lactosevrij, want gedurende het verkazingsproces worden melksuikers omgezet in melkzuren. Behalve in kazen als Emmentaler en Maaslander, waarbij een deel van de melksuikers bewust niet wordt omgezet om het zoetje in de kaas te houden. De meeste kwark (=verse kaas) is daarom ook lactosevrij."

Teus verkoopt gangbare, zelfgemaakte kaas. "Wij werken niet biologisch, maar bijna-biologisch. Wij gebruiken namelijk kunstmest, omdat in mijn optiek het land wordt uitgemergeld bij alleen dierlijke mest. Mest van je eigen dieren zorgt toch op den duur voor verarming. De dieren eten wat de grond opbrengt



1. Het pakhuis achter de winkel van Vonk Kaashandel.
 2. De Veerstalhoeve heeft als specialiteit rundvlees.
 3. De mooie oude Kaasboerderij van de familie Hoogerwaard.
 4. Prijzen voor de kaas van Kaasboerderij Speksnijder.
 5. De Jongenhoeve ontvangt regelmatig groepen.
 6. De dames op boerderij Boogaardt. Mogen we al naar buiten?
 7. Kruidenkaasjes op de planken bij de Jongenhoeve.
- Foto's 1,2,4,5 en 7: Joep Vermaat. Foto 6: Joke Colijn
Foto 3: <http://www.hoogerwaard.info/>

en je brengt de mest wel terug, maar de melk met de goede voedingsstoffen erin die ze produceren én de stoffen die ze voor zichzelf gebruiken zijn blijvend weg. Dat kun je rustig vijf jaar doen, maar na tien jaar zie je de melkproductie kelderen. Bij de biologische melkveehouderij zie je dan ook dat de productie lager en lager wordt. Dan gaat men compost opbrengen of humus toevoegen of bepaalde kruiden inzaaien. Dan moet het lijf van die Hollandse melkkoe gaan leren om dat kruidenrijke gras te eten, want daar is die koe niet op gefokt. Een Alpenkoe weet niet beter, die eet altijd kruiden."

Daarom gelooft hij dat je kunstmest moet toevoegen om de grond niet uit te putten. Teus: "Bewust verarmen zorgt dat sommige plantsoorten verdwijnen en andere enorm toenemen. Daar kun je over een paar jaar geen koe meer laten grazen voor melkproductie. Dat is niet erg, want dan zet je er vleeskoeien op. Schotse Hooglanders bijvoorbeeld." Joep: "Er komt nu ook een boer op verarmd land die vleeskoeien gaat houden." Teus: "Het betekent dat de originele inwoner van de Krimpenerwaard, de melkkoe, daar niet meer kan leven. Daarom ben ik ook benieuwd hoe een biologische boer als Boogaardt dat gaat doen. Veengrond slaat op en er zitten nog ontzettend veel nutriënten in de grond. Ze zijn ook overgegaan van gangbaar naar biologisch. Eigenlijk zou je dus ieder jaar grondmonsters moeten nemen, zodat je kan zien wat er gebeurt. Sommige stoffen blijven, want die komen met het grondwater van elders wel weer mee, maar andere stoffen zul je gaan missen. Vroeger kon je één soort kunstmest kopen; tegenwoordig laat je een grondmonster nemen en laat je de kunstmest samenstellen die jouw land nodig heeft voor jouw beweidsplan. Een biologische boer moet die stoffen dus op een andere manier aanvullen. Bepaalde zuren als hulpstof zijn wel natuurlijk maar misschien helemaal niet zo goed voor ons. Dan krijg je dus de discussie of je kunstmest strooit of een biologisch product."

Joke: "Dit zijn wel héél nieuwe inzichten." Teus: "Dit is mijn vak. Ik vertel juist dit soort dingen bij rondleidingen. Je hoeft het niet met me eens te zijn, maar het is goed als er over wordt nagedacht. Denk buiten de vakjes. Als je lactoseintolerantie hebt, kun je denken: ik drink geen melk meer. Je kunt ook denken: waar kan ik nog wel tegen."

Vervolgens proeven we de bierkaas van Teus – een beetje zijn specialiteit – en zijn eigen kaas. Voor kruidenkazen komen we in hetzelfde assortiment terecht als bij de Veerstalhoeve, omdat die kruidenmengsels zo kant en klaar worden verkocht. Teus verkoopt ook boter, van dé botermaker van de Krimpenerwaard: Oskam. Dat is een echte winner: heerlijke boter! Joep en Carola hebben gemerkt dat de smaak van kaas het best tot zijn recht komt in combinatie met echte boter: samen een intensere smaakbeleving.

Flyers: die mogen we achterlaten.

Waardvogel: Teus wil graag het interview met de biologisch boerende familie Boogaardt lezen.



Kaas: de bierkaas krijgt van met name Carola een echte 9, ondanks dat-ie niet uit de Waard kwam. Eerlijk is eerlijk, Joep en ik vind 'm ook heerlijk.

De kruidenkaas vindt Hannah wel een 7,5 en dat zijn we met haar eens. Daardoor viel Teus' eigen jonge kaas een beetje in het niet, die hadden we eigenlijk eerder moeten proeven. Ik bleef die kaas niet zo goed proeven, ook niet een tweede keer. Hannah vond 'm zelfs een beetje plakkerig en Carola houdt toch meer van oudere kaas.

Uitstraling winkel: 9. Een leuke winkel met een breed assortiment. We hebben veel waardering voor zoveel ambachtelijk geproduceerde producten juist uit de Waard, zoals honing, boter, eitjes enz.

Gastvrijheid: een 8, met waardering voor het feit dat hij uitgebreid de tijd nam om ons van een goed verhaal te voorzien. Hannah vond het verhaal te lang en te technisch en dat konden we goed begrijpen.

Het vierde adres die dag wordt **Kaasboerderij Speksnijder, Tiendweg West 28B, Lekkerkerk**. We komen de winkel binnen en worden na uitleg van de reden van ons bezoek in de huiskamer achter de winkel ontvangen, waar de familie net zit te eten. Mevrouw Speksnijder beantwoordt onze eerste vragen. Dit is een flink bedrijf waar van een deel van de eigen melkproductie kaas wordt gemaakt. Het productieproces is 'thermisch' en zit ergens tussen pasteuriseren en verwerken van rauwe melk in. Afzet van de kaas gebeurt alleen via de eigen winkel. Dit is de eerste kaashandel in ons rijtje die alleen maar eigen kazen op de plank heeft, behalve wat mevrouw Speksnijder 'magere kazen' noemt, omdat ze die niet zelf kan maken. Carola noemt het zachte kazen.

Alle harde kazen in de winkel inclusief die met kruiden als fenegriek e.d. worden zelf gemaakt. Een echte specialiteit is er niet, maar voor veel soorten kaas zijn prijzen gewonnen die een indrukwekkende display vormen in de winkel. Mevrouw zegt: "Je doet je best op elke kaas en daarom springt er steeds een andere uit." Omdat van de melk door middel van een thermisch proces kaas wordt gemaakt, mag de kaas geen boerenkaas heten.

Joep en Carola zijn helemaal weg van de overjarige oude kaas uit het assortiment.

Bij het onderwerp 'weidevogelkaas' ontspint zich een discussie over de moeilijkheden die de familie ondervindt om de weidevogels te sparen vanwege de vele predatoren, met name kraaien. De weidevogels zijn ook bij hen de afgelopen jaren enorm in aantal afgenomen. De frustratie spat er af en gaandeweg mengen de echtgenoot en de zoon zich in het gesprek. Vroeger was er een vrijwilliger die de nesten opzocht en stokken plaatste, daar hebben de Speksnijders zelf echt geen tijd voor. Die stokken werkten echter vaak als een richtingaanwijzer voor de kraaien naar het nest. Als er jonge vogels vanaf de trekker gezien worden, worden ze gespaard en over de sloot gezet. Omdat de groep steeds kleiner wordt, kunnen de oudervogels de kraaien niet meer wegjagen. Ook staat de hoogte van de vergoeding niet tegenover het verlies aan goed gras en de inspanning die geleverd moet worden. Vaak moet dan ook nog een extra maaironde plaatsvinden omdat het jongvee zelfs gras wat maar twee weken langer gestaan heeft op een plek waar zich nesten of jongen bevonden, niet meer vreet.

Joep biedt de hulp van vrijwilligers aan, maar de familie heeft een paar jaar geleden besloten dat ze geen contracten meer afsluiten. De Speksnijders proberen zelf toch wel zoveel mogelijk te sparen

wat ze zien. Alleen eenden blijven op het nest zitten en die worden nog wel eens dood gemaaid. Ook hier horen we weer ergens over de vele kraaien die gelijk al bij zo' eend zitten als de boer er bij de volgende strook langskomt met de trekker – terwijl die eerst in geen velden of wegen te zien waren.

Flyers: die mogen we achterlaten.

Waardvogel: de familie Speksnijder adverteert in de Waardvogel dus ontvangt 'm al en komt zichzelf in dit nummer tegen.



Kaas: we kopen een ontzettend lekker stukje overjarige kaas, vol van smaak. Carola en Joep noemen zichzelf bevooroordeeld omdat ze vaker hun kaas hier kopen, maar ook ik vind het ontzettend lekkere kaas en heb er geen moeite mee om deze kaas een 8,5 te geven. De prijs is ook fraai: € 10,- voor een kilo. Carola fietst er graag een paar kilometer voor om!

Uitstraling winkel: de meest eenvoudige winkel tot nu toe met een minder groot overig assortiment en met de nadruk op het eigen product. Geen toeters en bellen maar een degelijke winkel. Een 7.

Gastvrijheid: heel gastvrij werden we te woord gestaan, terwijl de familie zelf aan het eten was, dus voor de gastvrijheid geven we een dikke 8. Leuk was dat iedereen deelnam aan het gesprek en dat ondanks de duidelijke frustratie en geconstateerde achteruitgang van de weidevogels, toch wordt geprobeerd ze zoveel mogelijk te sparen. Dat scoort bij ons wel punten.

De familie De Jong is naamgever van de **Jongenhoeve, Benedenberg 90, Bergambacht** en onze volgende stop. De boerderij is sinds 1916 in de familie en is door Leen overgenomen van zijn ouders. Hij is getrouwd met Ineke, die kwam van een paar boerderijen verderop. Ze kregen drie kinderen, twee dochters en een zoon. Het kaasmaken stond jarenlang op een laag pitje maar zit sinds 1975 flink in de lift. Inmiddels zit hun zoon Floor ook in het bedrijf met zijn vrouw Evelyn, en bestaat de volgende generatie uit inmiddels vier nog kleine kinderen. Leen maakt de kaas, Ineke staat veel in de winkel, Floor doet vooral het buitenwerk en de koeien samen met drie extra krachten, en Evelyn helpt met name met het plastic coaten van de kazen.

Er zijn op dit moment 410 melkkoeien in een enorme stal.

Er wordt alleen eigen kaas verkocht. We mogen gelijk mee naar binnen lopen, de kaasmakerij in, zodat mevrouw De Jong (Ineke) terug kan als er klanten komen. Haar man Leen is er aan het werk. Hij is namelijk de kaasmaker. We zien hem druk bezig met de net gemaakte kleinere brandnetelkaasjes en daarna moeten er op de eerste verdieping van een enorme bak met 1750 liter melk nog zo'n 72 grote kazen van 12 kilo worden gemaakt. De melk komt van eigen koeien die op stal staan, en daarvan wordt boerenkaas gemaakt. We zijn een beetje beduusd van de grootschalige opzet van dit bedrijf, die je niet zou verwachten achter de gezellige winkel. Voor elk onderdeel van het productieproces zijn aparte ruimten met rijen en rijen kazen in of al uit witte plastic kaastonnen in diverse maten. We lopen door een gang en kunnen door grote ruiten het proces in elke ruimte goed volgen. Men is duidelijk ingericht op het ontvangen van groepen – ook buitenlandse – en bij elke ruimte hangt een tekstbordje met wat zich daar afspeelt.

Mevrouw legt in het kort het proces uit. De melk gaat in kaaskuipen, dan worden zuursel en stremsel toegevoegd waardoor de vaste delen in een paar uur samenklonteren en de vloeibare wei zich afscheidt. Die gaat naar de varkens.

De klontjes heten de wrongel, die worden samengeperst tot een kaas. Deze eerste handelingen gebeuren bij ruim 20° C. omdat de korst anders snel te hard wordt. Na een kwartier zie je al dat er een

kaas is gevormd, maar er wordt totaal een uur geperst waarbij er nog steeds wei wegloopt. Dan worden de kazen omgedraaid in de kuipen en gaat de pers er aan de andere kant nog een uur op. Voor kleinere kazen van twee en drie kilo is dat voldoende, omdat die anders te droog worden. De grote kazen worden twee uur per kant geperst; die zijn met name voor de groothandel.

De kazen worden na het persen nog gekeerd om de vorm te behouden; ze mogen niet uitzakken.

De volgende dag gaan ze vijf lagen dik in een pekkelbad van ongeveer 15°, gescheiden door metalen platen zodat ze vrij van elkaar liggen. Het zoute water trekt zo aan alle kanten in de kaas. Twaalf-kilo kazen liggen daar vijf dagen in; de hele kleine slechts 12 uur, de kilokaasjes een dag, enz. De kleine kaasjes worden halverwege het pekkelproces een keer gekeerd.

Hierna worden de kazen 'in de opslag' gelegd om te drogen, waarna ze in één dag driemaal met een spons 'in de plastic' worden gesmeerd, een gele coating. Daarna worden ze omgedraaid en krijgt de andere kant drie beurten. Elke woensdag gaat er een vracht kazen naar de coöperatieve groothandel, 'De Producent' in Gouda. Vijf procent van elke productielijn blijft thuis om in verschillende leeftijden af te rijpen als winkelvoorraad. Die voorraad ligt boven.

Carola realiseert zich het schoonmaakwerk die de fabricage van zoveel kaas met zich meebrengt. Voor iedere nieuwe sessie moeten de kuipen, de vloeren, de planken en alle gereedschappen weer brandschoon zijn!

Het kaasproces is heel arbeidsintensief. Dat wordt nog eens duidelijk als de winkelbel rinkelt en de rondleiding wordt overgenomen door Peter-Jan, een van de jonge krachten die hier stage lopen om hun studie af te ronden. Hij werkt al zes jaar op De Jongenhoeve en blijkt een enthousiast verteller. Peter-Jan verhaalt alsof het om zijn eigen bedrijf gaat over de vroege uren, over de 'slag' die je moet ontwikkelen om de kazen even dik te krijgen en om te zorgen dat er geen lucht in komt bij het draaien. Zogenaamde 'luchtinslag' is met name bij kleine kaasjes nauwelijks te voorkomen en zorgt voor rare hoekige gaatjes i.p.v. mooie ronde belletjes. We komen bij de kaasopslag met druipende kazen, waar het ongeveer 15° C is. Peter-Jan legt uit dat zout niet alleen wordt gebruikt als smaakmaker maar ook dient om bacteriën te doden. Met langer pekelen kun je een gebrek aan smaak overstemmen, maar een echte kaasliehebber zal een volle smaak prefereren boven zout. Elke kaasmaker zal zo binnen de regelgeving toewerken naar zijn eigen unieke smaakproduct.

Op onze vraag of er wel eens prijzen zijn gewonnen met de kazen van De Jongenhoeve antwoordt Peter-Jan dat De Producent wel eens kaas heeft aangeleverd voor wedstrijden, maar dat hij niet eens weet of er winnaars bij waren. Hij zegt: "Hier wordt keihard gewerkt voor een mooi product, maar wat er daarna met de kaas gebeurt interesseert de familie niet zo erg."

De kazen die al min of meer geconserveerd zijn door het pekkelbad, krijgen de gele coating als extra bescherming. Hij pakt een spons en laat ons even zien hoe het coaten gaat. De coating ademt, dus laat wel toe dat er vocht verdampt.

Als kaas langer afrijpt, wordt hij steeds dunner en harder omdat het vocht er uit trekt. Dat gebeurt op de bovenste verdieping bij ongeveer 10° C. Oude kazen zijn dan ook een stuk dunner dan jonge. Doordat het vocht op de plek waar de kaas op de plank ligt niet goed weg kan, zal hij daar gaan schimmelen. Dat kun je wegsnijden; de kaas wordt er niet minder van maar wel onverkoopt. Een extra voordeel van plastic coating is dat schimmel niet in de kaas kan trekken; met een doek veeg je die er zo af en de kaas is goed voor de verkoop.

Kleine kaasjes verliezen relatief snel hun vocht. Daarom worden die vaak in paraffine gedoopt die wel 100% afsluit, zodat het vocht er in blijft. Dat is belangrijk voor een constante smaak van met name de kruidenkaasjes in de winkel. Als het vocht daar uit zou trekken, proef je op den duur alleen nog maar bijvoorbeeld kruidnagel en dat is niet de bedoeling.

Peter-Jan ons zien op het Boerenkaas-keurmerk dat elke kaas een uniek nummer heeft. Zo kun je als kaasmaker van elke kaas volgen hoe hij zich ontwikkelt en het proces bijsturen indien gewenst. Ook kan hiermee door de handel bij problemen altijd worden herleid bij welke boer een kaas vandaan komt.

Kaas is een levend product. Sommige kazen gaan niet helemaal goed het proces in en op zolder liggen een paar van die meerjarige exemplaren die hij ons laat zien. Soms blijft het flut, maar soms ook ontwikkelt een kaas zich na verloop van tijd toch goed.

We bedanken onze enthousiaste gids. Hij brengt ons terug naar de winkel waar we wat kaasjes mogen proeven. 11 maanden oude kaas, dan een kaas met extra propionzuurbacteriën waardoor hij richting Emmentaler gaat, en een kruidenkaas met tomaat/olijven/knoflook voor bij de borrel.

Dan brengen we het product **weidevogelkaas** ter sprake en zoals we verwachten, moet Ineke hierom lachen en zegt dat al haar kaas weidevogelkaas is omdat ze midden in weidevogelgebied woont. We leggen de gedachtegang erachter uit dat het om extra beloning voor extra inspanning gaat. Wij hebben het idee dat op dit intensief gerunde bedrijf geen ruimte voor weidevogels is, en dat er in de winkel met alleen eigen kazen dus geen ruimte voor iets duurdere weidevogelkaas is, ook al omdat die van elders zou moeten komen. Ineke vraagt of we denken dat er markt voor is, en naar onze overtuiging is dat zo. Wat schetst vervolgens onze verbazing: er worden op het bedrijf wél nesten gezocht en er is ook een contract voor uitgesteld maaien afgesloten. Ineke's conclusie is dat ze denkt dat er bij extensiever gerunde bedrijven meer ruimte voor een product als weidevogelkaas is.

De **Waardvogel** mogen we achterlaten om te lezen en de **flyers** van de vereniging en om weidewachters te werven ook. We schatten zomaar goed in dat mevrouw Ineke de Jong zelf geen tijd voor bescherming heeft ondanks dat ze aangeeft veel om de vogels en de natuur in de Krimpenerwaard te geven en het heerlijk vindt om er te mogen wonen. Ze roemt ook de vrijheid van het ondernemen op een boerderij en verklaart het enthousiasme van de bezochte ondernemers omdat iedereen die zelf onderneemt trots is op zijn/haar product.

Carola vraagt naar de herkomst van de producten uit de winkel. Uit de Krimpenerwaard komen honing uit het Loetbos; de eitjes zijn van Mart-Jan Snoek uit Schoonouwen; het koor De Vriendschap uit Berkenwoude levert allerlei jams, chutneys en siropen; appels en stoofperen zijn van de zorgboerderij en de kaarsen komen van Gemiva uit Stolwijk. Ineke kan zo al een heel leuk cadeaumannetje samenstellen met producten van 'hier'. De rest zijn ook heerlijke producten en die komen weer van de groothandel Jan Bax uit Veen.



Kaas: 11 maanden oude kaas, unaniem een 9, vanwege het romige brede smaakpalet;

dan een kaas met extra propionzuurbacteriën waardoor hij richting Emmentaler gaat, zacht en anders van smaak maar ook al zo verrukkelijk: eveneens een 9;

en een kruidenkaas met tomaat/olijven/knoflook voor bij de borrel, ook al een topper: 8,5.

Uitstraling winkel: de winkelinhoud is het resultaat van de vraag van klanten en daardoor steeds uitgebreid met producten. Hij ziet er heel gezellig uit: 9.

Gastvrijheid: het gesprek en de uitgebreide rondleiding waarbij snel de overdracht aan Peter-Jan werd geregeld toen Ineke zelf naar de winkel moest, vertellen ons dat de klant hier koning is. Nog een 9.

Het laatste adres wordt later bezocht omdat de zaterdagmiddag om is gevlogen. Dat wordt de winkel en kaasmakerij van de biologische kaasboeren **Willy en Chris Boogaardt, Benedenheulseweg 54 in Stolwijk**.

We hebben wat vragen naar aanleiding van het gesprek met Teus Hoogerwaard en willen daar graag de visie van de familie Boogaardt op. Het lukt niet om weer met z'n vieren te gaan dus Joke gaat alleen langs.

Op de stelling dat een biologische boer de dubbele hoeveelheid grond nodig heeft, ontspint zich een gesprek over de 'carbon footprint' van het intensieve boerenbedrijf. Het intensieve bedrijf haalt veel en brengt veel naar elders, en daarvoor is ook grond in gebruik. Krachtvoer en ander bijvoer komt aan in de Rotterdamse haven uit bijvoorbeeld Zuid-Amerikaanse landen, waar voor de teelt ervan regenwouden worden gekapt. Daarmee wordt door Nederlandse koeien een overproductie geleverd, die weer wordt afgezet in het verre oosten, vooral in China. Ook de mest moet steeds verder weg worden gebracht om het kwijt te raken, Duitsland en Frankrijk raken ook 'vol'. Bovendien: als China morgen de melk in Nieuw Zeeland goedkoper kan kopen moet hier weer een andere afzetmarkt worden gevonden. Duurzaamheid en kortdurend economisch belang zijn geen vrienden.

Op een deel van de hoeveelheid grond die een biologische boer in gebruik heeft rust heel vaak een natuurclaim, met allerlei beperkingen voor het gebruik. Als een reguliere boer die grond zou gebruiken zou hij er niets méér af kunnen halen vanwege die regelgeving. Als je stopt met kunstmest strooien, zakt de opbrengst van het perceel eerst wel flink, maar het herstelt zich weer tot 70-80%. Dus afname van de productie tot de helft klinkt in de oren van de Boogaerds niet reëel.

Vaak wordt gezegd: wij zijn al bijna-biologisch, maar waar praat je dan over? Je kunt op een gangbaar bedrijf bestrijdingsmiddelen, kunstmestgebruik en krachtvoer heel ver terugdringen, maar het gaat juist om dat laatste stapje. Dat de kringloop op je eigen bedrijf rond is, dat maakt je een biologische boer. Want bij de productie van krachtvoer van elders zijn ook bestrijdingsmiddelen gebruikt, dus ook al gebruik je het niet op je eigen bedrijf – want inderdaad worden er op melkveebedrijven nauwelijks bestrijdingsmiddelen meer gebruikt – je voert je koeien dan toch spul waar het gif wel in zit.

Graan wordt minstens drie keer gespoten; is de soya gemanipuleerde soya of niet; kuilen die worden afgedekt met bespoten sinaasappelschillen; ga zo maar door. Indirect gebruik je zo toch veel middelen waarvan Chris zegt: ik zou daar bang van zijn. De middelen komen in de mest en komen dus weer op je land. Hoezo bijna-biologisch? Zelfs met alleen weinig kunstmest gebruiken ben je er nog niet.

Biologische boer ben je vanuit je overtuiging en dat kan alleen voor 100%.

Het eerste kalfje waar geen Holsteinbloed meer in zit is net op de boerderij geboren. Holsteiners zijn echte melkproducenten,

op gangbare bedrijven zijn het 10–12.000 liter koeien. De grote melkgift van zuivere Holsteiners gaat nogal eens ten koste van henzelf, van hun gezondheid. Het is een balanceren tussen voeding en melkgift om de weerstand hoog en de koeien gezond te houden. Met alleen gras eten trekt deze koe zo'n grote melkgift niet, ze moet daarvoor wel worden bijgevoerd – met de producten zoals die in Rotterdam aankomen. Als je dat niet doet en de koeien alleen mais en gangbaar gras voert, dan is de productie niet veel hoger dan die van de familie Boogaardt. De andere soort gras (Engels raai) en de kunstmest zorgen nog net voor wat meer eiwitten, maar het verschil is dan niet groot meer. Het ras waar nu op wordt gemikt bij Boogaardt is MRIJ of blaarkop, de oudere Hollandse rassen. En misschien als de melkgift terugloopt, weer een keer een kruising met Holstein. De productie sinds de omschakeling naar biologisch boeren is niet veel teruggelopen. Dat komt mede omdat Chris en Willy tot nu het Holsteinras molken. Nu schakelen ze langzaam over naar blaarkop of MRIJ en zal de productie nog wat teruglopen. Ze vragen minder van die koeien en verwachten daarom nog minder problemen. Deze koeien zullen naar verwachting dan ook langer leven dan de Holsteiners.

Waar klei op veen ligt zoals langs de rivieren, kan men elk jaar een stuk klaver inzaaien wat gemaaid en in de winter bijgemengd kan worden. Klaver en andere vlinderbloemigen leveren eiwitten. Daarnaast binden ze tijdens het groeiseizoen veel stikstof uit de lucht in het wortelgestel van de plant, en dragen zelfs een deel daarvan over aan het omringende gras. Waar de Boogaardts boeren kan dat niet door het al hoge stikstofgehalte in de veengrond, de klaver verstikt zichzelf. Wat witte en andere wilde klaver die tussen het gras groeit levert niet zoveel eiwit als de rode zaaivorm en wordt al gegeten bij het beweiden. Terwijl intensieve boerenbedrijven juist die eerste snede willen voor het hoge eiwitgehalte, bevatten de laatste balen gras die Chris oogst in de herfst de meeste eiwitten. De grond is dan goed opgewarmd en de stikstof die gedurende de zomer omhoog gebracht wordt zorgt voor grasgroei met veel eiwitten. Die herfstbalen mengt hij voor de extra eiwitten met het eerdere kuilgras, en voert dit verdeeld over de winter.

Er worden regelmatig grondmonsters genomen. Niet alleen voor de derogatie, maar ook voor henzelf om de mineralengehaltes in de gaten te kunnen houden want die mogen bij biologische bedrijfsvoering wel aangevuld worden. Willy met een lach: "Chris heeft speciaal weer een kunstmeststrooier gekocht om mineralen te kunnen strooien!" Door de betere grondstructuur en het actievere bodemleven bij biologische bedrijfsvoering verloopt herstel van de voedingswaarden in de bodem sneller dan bij een door eenzijdig gewas uitgeputte, en vanwege veelvuldig berijden met zware landbouwmachines verdichte bodem.

De familie Boogaardt is voorlopig niet bang voor een dalende opbrengst door uitputting van de bodem.

Als alle boeren biologisch zouden gaan boeren zal het economisch minder goed gaan in Nederland en er zal meer werkeloosheid komen, maar Willy verwacht geen voedseltekort. We zullen in elk geval nog steeds meer dan voldoende zuivel en vlees hebben voor de bevolking. Of die het kan betalen is een ander punt, maar er is wel voedsel.

Wanneer de koeien dag en nacht buiten lopen, is een boer veel meer weersafhankelijk en zie je de productie meer schommelen.

Bij 's nachts naar binnen halen kun je op de melkproductie beter sturen door ze op stal mais bij te voeren. Ook heb je meer huiskavel nodig bij veel weiden. In de Krimpenerwaard gaat nog het overgrote deel van de koeien 's zomers naar buiten, maar lang niet alle boeren laten de koeien daar ook 's nachts.

De weidegang wordt op dit bedrijf vanaf 10 april opgebouwd van een uur of vier op het midden van de dag naar 100% gedurende de hele zomer.

Weidevogelkaas: Willy ziet niet wat ze nog meer bij kan dragen voor de weidevogels, dus weet ook niet hoe ze zou kunnen verantwoorden dat die kaas dan wat duurder zou zijn. Ze is er daarom heel sceptisch over of er wel een markt voor zou zijn.

Ze vraagt verder hoe het dan zit met het percentage inzet van de boer: gaat dat gelijk op met het percentage agrarisch natuurbeheer op het bedrijf, of met het deel van de melk waarvan kaas wordt gemaakt? En wie controleert dat dan? Joke vertelt dat we voor dit moment vooral de lijnen NA het product (verkooplocaties, markt) inventariseren, niet de voorwaarden waaronder het precies tot stand komt.

Het project Veenweidekaas dateert al van ongeveer 20 jaar geleden en is destijds mislukt omdat de afzet niet van de grond kwam.

Nu is er de Wilde Weidekaas, met een groen 'biologisch' label wat de Boogaardts ook gebruiken voor een deel van hun kaas. Die kaas gaat o.a. naar groothandel 'De Producent'. Wilde Weidekaas kan net als de Veenweidekaas voorheen, uit het hele veenweidegebied in het Groene Hart afkomstig zijn.



Kaas: We proeven en kopen de belegen en extra belegen graskaas van vorig jaar. Deze kazen zijn de meest 'boeren'kaas die we geproefd hebben. Dit is andere kaas dan de meeste kazen, deze geven een volwassen kaassmaak met een mooi bittertje. Voor ons is het een brede smaakbeleving, echt voor de fijnproever. Voor Hannah is dit wat teveel van het goede, het bitter blijft in haar mond hangen. Hannah waardeerde de extra belegen daardoor minder dan de belegen kaas, de volwassenen juist andersom. Het gemiddelde cijfer voor de extra belegen komt toch nog op een 8,5 uit, voor de belegen graskaas op een 8.

Uitstraling winkel: De winkel is net verbouwd en kleinschalig. Willy verkoopt haar eigen kaas in het vrij sober ingerichte winkeltje. Ook kruidenkazen; ze heeft vanmorgen juist komijnekaas gemaakt. Verder wat geitenkaas van Mart-Jan de Jong, die door Willy geproduceerd wordt. Er worden alleen biologische producten verkocht. Soms nog wat eieren, en tot Joke's verbazing ook vlees van de vleeskoeien van een bevriend bedrijf. De winkel is als Willy zelf: doelmatig en praktisch ingericht, met recent ook een pinautomaat. Een 7.

Gastvrijheid: Willy staat te koken als ik binnenkom, en laat de rode kool in de steek voor dit gesprek, terwijl ze ook nog boodschappen moet doen voor het weekend. Haar gastvrijheid is buiten kijf en ook Chris maakt echt tijd voor het beantwoorden van de vragen: 9. Willy moet weer onderbreken als vrienden binnenkomen en als haar dochter vraagt of ze niet vergeet om nog die bloemen te halen...maar ze zet me niet de keuken uit. Ik ga maar gauw uit eigen beweging!

Voor meer informatie over de bedrijfsvoering van de familie Boogaardt zie het interview in de Waardvogel van februari 2016 en naar de site onder Actueel.