

Rouveen onderscheidend dankzij melkveehouders

Dat zegt Ben Wevers, sinds 1982 directeur van deze zuivelcoöperatie. Hij is de vierde directeur van deze onderneming in successie.

Particulier bloed

Terwijl hij de ogen samenknijpt zegt hij: 'We hebben bij Rouveen ook particulier bloed door de aderen stromen. Directie en bestuur volgen niet alleen wat goed is voor de korte termijn. We nemen ook onze verantwoordelijkheid voor de toekomst.

Een goede melkprijs is belangrijk voor de korte termijn, maar voortdurend naar de veranderingen op de kaasmarkt kijkend moeten we steeds investeren, om onze toekomstige positie te verbeteren.'

Ook de melkveehouders van Rouveen weten dat het niet alleen gaat om de melkprijs van heden. Continuïteit bij een zo hoog mogelijke opbrengst in de markt zijn de pijlers van de coöperatie. Daarbij wordt ook gekeken naar de medewerkers. Wevers: 'We zijn er ons bewust van dat we ruim 60 mensen in dienst hebben.

Medewerkers die met elkaar in staat zijn zeer flexibel kwaliteitskaas te maken, overeenkomstig de wensen van afnemers. Het geeft de mogelijkheid om met productontwikkeling en productie tailormade kaas te produceren.'

Dankzij melkveehouders

Wevers vindt dat de kracht van Rouveen ook bij de melkveehouders ligt. 'Er bestaat een goede band met hen, al vele tientallen jaren. De zuivelcoöperatie verzorgt nog altijd de administratie van de eigen veeverbetering en ondersteunt de veehouders daarbij. Natuurlijk zijn er zaken overgegaan naar CR Delta en andere instellingen, maar toch. Dat wat resteert versterkt de band tussen coöperatie en leden. Dat blijkt ook wel, want de ledenvergadering van Rouveen wordt vaak bezocht door 80%

'Natuurlijk, de coöperatieve zuivelfabriek Rouveen speelt 100 jaar haar rol in de Nederlandse kaaswereld. Maar dat is geen doel op zich. Onze medewerkers zijn in de weer om de melk van 350 veehouders tot zo hoog mogelijk waarde te brengen.'

Tiny Brouwers

dat deden. We hebben in KKM nog nooit één afvaller gehad. En dreigde een veehouder in de problemen te komen, maar dat kon aan de keukentafel worden opgelost.' Hij stelt vast dat de zuivelcoöperatie voor de eigen melkveehouders een voorbeeld is voor hoe een ondernemer onderscheidend kan optreden op zijn markt. Ook de melkveehouder is een ondernemer die dient in te spelen op de kansen die zijn markt hem biedt. 'Wij adviseren onze melkveehouders op tijd keuzes te maken. Schaalvergroting kan daarvan het gevolg zijn. Maar in andere gevallen komt een ondernemer tot het verstandige besluit om te stoppen met zijn bedrijf. De zuivelindustrie gaat niet op de stoel van de ondernemer zitten, maar we houden wel de spiegel voor', aldus Wevers.

van de leden', aldus de directeur. Die band met de eigen melkveehouders is voor Rouveen de rode draad om zich nog meer onderscheidend op te stellen in de markt. De nuchtere directeur: 'Het is goed dat we in de dorpsgemeenschap van Rouveen ons 100-jarig bestaan vieren. Dat is goed, maar tegelijk moeten we onze



Het nieuwe logo voor weidengang, dat vanaf januari op de kaas van afnemers van Rouveen prijkt.

strategie uitstippelen voor de komende jaren. Onze coöperatie heeft destijds het kwaliteitssysteem KKM ingevoerd zoals ook de andere Nederlandse zuivelbedrijven

Meer onderscheidend

Hij vervolgt: 'We willen onze melkveehouders de kans geven om zich nog meer te onderscheiden op het vlak van kwaliteit. Er zijn veehouders die bij de aanwezigheid van één melkmaal in de tank de temperatuur ervan een half uur voor het melken een paar graden lager instellen. Zo komt bij die ondernemers de temperatuur in die tank niet boven de vier graden Celsius uit. Maar bij een ander, die niet zo kwaliteitsbewust werkt, schommelt die temperatuur regelmatig boven de vier graden.'

Daarom hebben directie en bestuur van Rouveen besloten om met ingaande 2006 de kwaliteitseisen verder aan te scherpen. Bij de uitbetaling van de boerderijmelk gaat meer gelet worden op de zuurtegraad van het melkvet, het kiemgetal en de aanwezigheid van sporen van boterzuurbacteriën. Deze drie aspecten dragen in belangrijke mate bij aan de kwaliteit van kaas.

'Die zuurtegraad is redelijk te noemen. Maar zelf vinden we dat sommige melkveehouders nog wat onder de maat scoren. Als de veehouder onder de 80 eenheden



Foto: Marcel Bekken

Ben Wevers is de vierde directeur van zuivelcoöperatie Rouveen.

soort, krijgt hij een bonus van 0,1 cent per kg melk, boven de 100 levert hem daarentegen een strafpunt op en dus een korting van een halve cent. Een dergelijk systeem geldt voor kwaliteitsuitbetaling naar boterzuur en kiemgetal. Het voert te ver om alles gedetailleerd uiteen te zetten, maar zaak is wel dat onze melkveehouders dit een prima systeem vinden. Veehouders die intensief werken aan de melkwaliteit, willen daar graag voor worden beloond. En anderzijds, als de ondernemer wat gemakkelijker denkt over de kwaliteit van zijn melk, geven we hem een prikkel om het nog beter te doen. Op deze wijze kunnen veehouders zich onderscheiden, en uiteindelijk ook de zuivelfabriek met zijn kazen', aldus Wevers. Hij vindt dat Rouveen hiermee een systeem heeft opgezet, waarmee melkveehouders kunnen toewerken naar een optimale melkwaliteit. Als eerste aanzet was KKM wel goed, maar er ging geen enkel compliment van uit voor degenen die het goed voor elkaar hebben. De kaasmakerij communiceert naar de melkveehouders dat certificaten zoals van het COZ, SKAL e.d. in feite ook een compliment inhouden. Met die certificaten in de hand weet Rouveen dat het zijn kaasproducten kan verkopen aan afnemers. Wevers blikt al

verder: 'Wanneer onze veehouders zich zo onderscheiden ten opzichte van elkaar op melkwaliteit, ontstaan de komende jaren verschillende soorten melk. Dat geeft mogelijkheden om die gescheiden op te halen om daar ook weer onderscheidende kaasproducten van te maken. We praten erover met onze veehouders, vragen hoe zij erover denken. Dat geeft een band over weer, die bijdraagt aan de continuïteit van de onderneming.'

Weidegang stimuleren

In dat kader noemt Wevers het een logische ontwikkeling dat Rouveen heeft besloten om de weidegang te stimuleren. Een inventarisatie leert dat slechts acht melkveehouders hun melkkoeien jaarrond op stal hebben staan. Het zijn melkveehouders uit Hasselt, Rouveen en Nieuwleusen met een groter melkvoorraad dan de gemiddelde veehouder van Rouveen. Bij enkele bedrijven zijn er geen zwaarwegende redenen om de koeien op stal te houden, anderen willen hun melkrobot voor 100% bezet houden. 'We zijn dit jaar begonnen om onze melkveehouders die hun koeien aantoonbaar in de wei hadden van mei tot en met oktober, een halve eurocent per kg melk meer te betalen. De acht die dat nog

niet doen, staan op een speciale lijst. Ze krijgen volgend jaar een kwart cent premie als ze in 2006 terugschakelen naar 100% weidegang in de daarvoor geldende periode', aldus Ben Wevers. Hij benadrukt dat deze nieuwe actie van Rouveen vooral is ingegeven vanuit melkwaliteit en markt. Weidegang heeft blijkens onderzoeken van Wageningen UR een positieve invloed op de vetzuursamenstelling van de melk. Hoewel de kaasproducten van Rouveen niet als zodanig herkenbaar zijn in de markt, gaat de onderneming met zijn kaas van 100% weidegang aan de slag. 'Rouveen heeft een zegel ontwikkeld dat onze afnemers op de verpakking van hun kaas kunnen gebruiken. Daarvoor betalen ze een bepaald bedrag per kg aan Rouveen, dat wij weer ten goede laten komen aan onze melkveehouders. Per 1 januari aanstaande is het logo www.weidegang.nl met daarin het nieuwe bedrijfslogo van Rouveen als ondersteunende website actief. Daarop kunnen consumenten algemene informatie over weidegang lezen en doorklikken naar de wetenschappelijk onderbouwde claims rond weidegang van Wageningen UR. Dat is belangrijk, want weidegang moet uit de markt worden verdiend', vindt Ben Wevers. <<

'Bij ons doet iedereen aan productontwikkeling'

Wie had ooit kunnen denken dat in Rouveen één van de meest gespecialiseerde kaasmakerijen van Nederland zou staan? De zuivelfabriek had in 1930 al een afdeling waar kaas gemaakt kon worden, maar die werd opmerkelijk genoeg amper gebruikt. In de oorlogsjaren werd onder druk van de bezetter wel kaas gemaakt, maar van harte ging het zeker niet. Tot aan de fusie van 1987 was 'Rouveen'

De voorkant van zuivelbedrijf Rouveen mag dan authentiek ogen, de omgeving traditioneel, achter de oude stenen van de fabriek draait een moderne en zeer flexibel ingestelde kaasmakerij. 'We zijn specialist in nichemarkten.'

naburige fabriek 'Ons belang' in Staphorst werd gemaakt. Het werd een succes, zo zag ook Wevers. 'Dat was revolutionair

Alice Booij

strie trok, dwong Wevers tot verandering. 'Wij konden niet mee met die schaalvergroting, dat moesten we compenseren om toch de hoge kosten goed te maken.' Hij zag toekomst in de speciale kazen en raakte er zelfs van in de ban. 'Ik vind het leuk, en dat is nog wel het allerbelangrijkste voor succes.'

Zo'n 400 verschillende soorten kaas

In Rouveen wordt alleen kaas gemaakt op bestelling. De afnemers kunnen uit zo'n 400 verschillende soorten kiezen. De fabriek is erop ingericht dat aan alle verzoeken kan worden voldaan, en kleine partijen met bijzondere wensen zijn in Rouveen zeer welkom. 'Daar is onze fabriek juist op ingericht', licht Wevers toe. 'We zijn gespecialiseerd in de nichemarkt van kaas. Doordat we werken met batches van 10.000 liter en partijen van 1000 kilo kaas, kunnen we moeiteloos kleine partijen met speciale kazen maken. Naast koemelk kunnen afnemers ook kiezen uit ecomelk, bd-melk, geitenmelk, halaf of super kosjere melk. 'Gedifferentieerd ophalen doen wij al meer dan vijf jaar. De RMO's hebben een scheiding in de tankwagons. Zo kunnen ze met dezelfde wagen verschillende soorten melk ophalen.' De super kosjere melk – een kleine en bijzondere markt – stelt de meeste eisen. Een drietal melkveehouders is gescreend en gecertificeerd door een Joodse rabbijn om de melk te mogen leveren. Zo mogen op die bedrijven bijvoorbeeld geen varkens rondlopen. Tijdens het melken moet er ook een rabbi aanwezig zijn om het proces te controleren en bijvoorbeeld ook de tank te verzegelen. In de fabriek voegt hij het stremsel toe en blijft hij het hele traject volgen, totdat de kaas de band af rolt. Een andere keuze is er in het vet en het vetgehalte. Naast koemelkvet is er ook cholesterolarm vet, maisolie of zonnebloemolie. Ook maakt Rouveen een 10+



Foto Alice Booij

Ben Wevers met de speciaal voor het jubileum gemaakte 100 kilo kaas

een zuivelfabriek waarvan er velen in Nederland stonden. 'We maakten Goudse en Edammer kazen. We deden niet te gek', geeft directeur Ben Wevers aan. 'Het was toen nog zo'n beetje heiligschennis om kruiden door de kaas te mengen.' Kaas was een puur product en daar werd niet mee geknoeid, daar bleef je af. De omslag kwam bij de introductie van de 'Pompadoer', Een kruidenkaas die door de

in die tijd. En "Ons Belang" is daar wel bij gevaren. Toch is het uiteindelijk ook mede hun ondergang geworden.' De wet van de remmende voorsprong trad in werking, geeft Wevers aan. De directeur van Rouveen Kaasspecialiteiten heeft de ontwikkelingen goed gevolgd en de valkuilen zijn hem bijgebleven. In kaas lagen de nieuwe mogelijkheden. De schaalvergroting die in de jaren tachtig door de zuivelindu-



Van een kaasmaker die wat nieuwe producten maakte, groeide de afdeling productontwikkeling uit naar twee fulltime productontwikkelaars.

kaas 'die niet smaakt naar een schoenool of een leren lap'. Ook de toevoegingen zijn variabel. De klant kan kiezen welk zuursel, stremsel, kleursel of conserveermiddel er bij de productie wordt gebruikt. En dan zijn er nog legio ingrediënten, variërend van brandnetel tot wortel en van olijven tot sambal. Ja, zelfs vruchten kunnen in de kazen toegevoegd worden. Vanwege het suiker dat in de vruchten zit, was het lang onmogelijk om die op een smakelijke manier in de kaas te verwerken, maar Rouveen heeft het gered. 'We hebben een hele bijzonder cranberry's kaas', noemt Wevers als voorbeeld.

Zelfs kazen met melkveermd vet worden geproduceerd in Rouveen. 'Het mag geen kaas heten', licht hij toe. 'En eerder mocht je dat niet eens op je terrein hebben. Wij maken het omdat de markt erom vraagt.' Grenzen aan de variatiemogelijkheden met kaas kent de directeur niet. 'Je mag eigenlijk alles produceren. Doordat de landbouwkweltiltswet gaat verdwijnen hebben we maar met één harde eis te maken: voedselveiligheid.'

Smaakvervakkings biedt kansen

Er veranderde de laatste jaren meer. Wevers bespeurt dat de smaak van de kazen vervlakt. 'We hadden een Goudse en een Edammer kaas die echt ambachtelijk waren geproduceerd. Je kon het vergelijken met een goede Franse wijn. We hadden op een eerder tijdstip de Goudse en Edammer

moeten beschermen. Nu dreigt veel kaas te verworden tot een industrieproduct', zegt hij kritisch. Maar de smaakvervakkings biedt ook weer kansen. Mensen herontdekken de volle heerlijk smaak van kaas en dan komt de kaasspecialist weer in beeld. 'De consument heeft veel aan smaak ingeleverd, daar kunnen wij weer wat aan doen.' Hij ziet overigens nog meer trends die kansen voor zijn zuivelfabriek bieden. 'Streekproducten zijn "in" en gezondheid is steeds meer een aandachtspunt. Wij kunnen dat snel oppikken en ermee aan de slag gaan, dat biedt weer kansen voor ons én voor onze klanten.' Wevers wil geen namen van klanten noemen, maar hij geeft wel aan dat 'in elke winkel onze kazen liggen'. Veel kaasverkopers vertrouwen op de creativiteit van de denktank in Rouveen. 'Wij zijn goed in kaas maken en nieuwe dingen ontwikkelen, we hebben geen expertise in het afzetten van kaas', luidt de filosofie. 'Wij zorgen ervoor dat onze klanten zich kunnen blijven onderscheiden.' Toch heeft ook Wevers zich wel eens achter zijn oren gekrabbeld als Rouveen weer een prachtige kaas had ontwikkeld en een ander er met de eer vandoor ging. 'Doen we het wel goed?', vraagt ik me dan af. 'Maar al snel komt de realiteit.' 'We zijn sterk in productontwikkeling en onze onafhankelijk is daarbij belangrijk, we concurreren onze klanten niet. Onze expertise stellen we ter beschikking van andere bedrijven, en daar zijn we de laat-

ste jaren nog veel verder ingedoken.' Van een kaasmaker die wat nieuwe producten maakte, groeide de afdeling productontwikkeling in Rouveen uit naar twee fulltime productontwikkelaars. 'Maar eigenlijk bemoeit iedereen zich met nieuwe producten, de directeur, de bedrijfsleider, maar ook de mensen in de fabriek. Het zit door de hele organisatie verweven. We ondersteunen en voeden dat.' De fabriek, die een wachttijd kent voor boeren, maar ook voor medewerkers, is zeer flexibel ingericht om op alle specifieke wensen van de klanten in te spelen. 'We hebben weer vijf nieuwe tanks staan', geeft Wevers als voorbeeld. 'Wij hebben door die kleine charges veel meer apparatuur nodig.' Dat vraagt ook veel van het personeel. 'Het betekent dat bij ons iedereen meedenkt en bereid is zich extra in te zetten. De loyaliteit van onze medewerkers is bijzonder hoog.'

Nog meer onderscheiden

Kan Wevers iets zeggen over de komende 100 jaar? 'Nou, laten we eerst maar vijf jaar vooruit kijken. We kunnen nog mooie dingen gaan doen', zegt Wevers, terwijl hij grinst. 'We werken in Molenschot met schimmelculturen, wie weet kunnen we daar nog mooie combinaties mee maken.' Daarnaast ziet hij kansen voor boeren om zich meer te onderscheiden. 'Door het aanbrengen van meer differentiatie in bijvoorbeeld melkwaliteit.' De coöperaties in Nederland hebben allemaal hun eigen keuzes gemaakt, merkt Wevers tevreden op. De twee groten zijn wereldspelers, DOC is duidelijk een 'costleader' en Cono sterk in de merken. 'Wij hebben als specialist ook onze eigen keuze gemaakt. Met 1 procent van de Nederlandse melkplasma, verantwoordelijk voor 100 miljoen kilo melk, hebben wij ook onze plek opgeëist. Weliswaar bescheiden, maar wel onderscheidend. En dat heeft toekomst.' <<

Biologische kaas moet vooral lekker smaken

Da stellen directeur Ben Wevers van Rouveen Kaasspecialiteiten en Marja Bastiaansen, marketingmanager van dochterbedrijf BioKaas uit het Brabantse Molenschot. Volgens hen is de tijd voorbij dat biologische kaas niet aan de standaardisen hoeft te voldoen. De filosofie van lekker en óók biologisch vergroert het geïnteresseerde kooppubliek voor zo'n product. Immers, de vaste groep biologische consumenten koopt zijn kaas wel in de natuurvoedingswinkels. Maar de calculerende consument in de supermarkt koopt biologische kaas vooral als die lekker smaakt.

Gesloten wereldje

De eerste activiteiten van zuivelcoöperatie Rouveen rond biologische kaas dateren van 1993, meer dan tien jaar geleden. Wevers weet het nog als de dag van gisteren: 'We vonden dat biologische kaas bij onze bedrijfsfilosofie paste. Immers, we maakten al een hele reeks kazen voor diverse nichemarkten. Daarmee hadden we zo veel ervaring, dat we met veel biologische varianten aan de slag zouden kunnen. De biologische wereld was toen zeer gesloten. Je kon er moeilijk tussen komen en dus stonden onze activiteiten op een laag pitje.' De biologische doorbraak kwam in 1997. De toenmalige zuivelonderneming Baars Kaas in Schoonrewoerd startte een project waarbij de gangbare kaas Baars D'Or werd vervangen door Baars Bio in vijf smaken. Wevers: 'We zouden die kaas maken. Daarom hebben we biologische melkveehouders met ongeveer 5 miljoen liter melk gecontracteerd. Maar enkele jaren later veranderde Baars van strategie. Alle kaasmerken werden afgestoten en de onderneming concentreerde zich geheel op het grote merk Leerdammer.' In die tijd had Rouveen een goede relatie opgebouwd met directeur Jan Bastiaansen van het gelijk-

'Biologische kaas moet vooral lekker smaken. Dat het product bovendien is gemaakt van biologische melk, is dan een aanvullend verkoopargument.'

namige bedrijf in Molenschot. Zo maakte Rouveen biologische kaas van koemelk voor het Brabantse bedrijf. Deze relatie werd kort daarna ineens afgekept door de overname van Bastiaansen Kaas door het Limburgse Swentymilk. 'Dat was juist rond de BSE- en MKZ-uitbraken. Biologische melk was in Nederland nauwelijks aan te slepen. Alle melk die niet in de biologische zuivelindustrie kon worden verwerkt, werd via een lucratieve handel naar Groot-Brittannië geëxporteerd. De biologische melksector dreigde even te vervallen tot het exclusieve wereldje van mensen met geitenwollen sokken. Swentymilk was in heel Nederland op zoek naar zo veel mogelijk biologische melk. Maar eind 2001/begin 2002 keerde het tij. Er was te veel biologische melk, want Groot-Brittannië had duidelijk minder behoefte aan die Nederlandse grondstof. Bovendien hadden de eigenaren van Swentymilk zich verkeken op de exportmogelijkheden van biologische kaas naar de Verenigde Staten. De onderneming ging failliet, en sleurde Bastiaansen mee in zijn val', licht Ben Wevers toe.

Naar Rouveen

'Rouveen heeft in 2002 Bastiaansen Kaas gekocht en het onder de naam BioKaas voortgezet. Hoe je het wendt of keert: dit Brabantse bedrijf was de eerste die een biologische kaas maakte op een hoog kwaliteitsniveau. Dat niet alleen, nog altijd wordt die kaas zowel in Rouveen als in Molenschot op een constant kwaliteitsniveau voortgebracht. Dat is niet alleen de verdienste van de moderne apparatuur, maar ook van de mensen die deze machines bedienen en de melkveehouders die een goede kwaliteit melk aanleveren', vindt

Tiny Brouwers

Wevers. De beide productiebedrijven zijn goed voor een jaarproductie van 2000 ton biologische kaas. Het merendeel, zo'n 80%, betreft kaas uit biologische koemelk, de resterende 20% is biologische geitenkaas. Rouveen betreft de biologische koemelk gedeeltelijk van de eigen leden/melkveehouders. Zo is Rouveen-voorzitter Pelleboer een biologische melkveehouder. De resterende melk komt van veehouders die zijn verenigd in de groep 'Melk op Maat'. Het betreft de groep veehouders



De productie van biologische kaas in de productielocatie van BioKaas in Molenschot.

die destijds leverde aan het bedrijf in Molenschot. 'We verwerken het overgrote deel van de 12 miljoen kg biologische melk die deze groep voortbrengt. We wilden hen niet in de steek laten', aldus Wevers. De



Ben Wevers en Marja Bastiaansen met een deel van de 60 soorten biologische kazen.

ecologische geitenmelk komt van de groep 'De Groene Geit'. Rouveen neemt deze melk af en zit hiermee samen met geitenkaasmaker Bettinehoeve in Etten-Leur in een gezamenlijke melkpool.

Ruim 60 soorten

De meeste biologische melk wordt in Rouveen tot kaas verwerkt. De locatie Molenschot maakt de schimmelkazen. "Logisch, want onze mensen in Rouveen doen er alles aan om de schimmel buiten de deur te houden. Maar dat kan als je een locatie hebt die daarin is gespecialiseerd. We bieden onze klanten het brede segment, zoals ze dat ook van het gangbare assortiment kennen. Alleen maken we niet alle biologische varianten in broodvorm. In hulpstoffen en ingrediënten kennen we geen belemmeringen. Er is zelfs recent een aanvraag binnengekomen voor de productie een biologische koosjer kaas. Dat is twee keer iets bijzonders." In totaal worden er meer dan 60 verschillende soorten biologische kaas gemaakt, vertellen Marja Bastiaansen en Ben Wevers. Deze kaas wordt geproduceerd onder de diverse certificaten, variërend van COKZ-product- en procescertificaten, BRC en HACCP tot en met Skal International. Ze benadrukken dat de combinatie Rouveen en BioKaas een ijzersterke is, terwijl het bijzonder goed klikt tussen de Overijsselaren uit Rouveen en Brabanders uit Molenschot. Dat heeft vooral te maken met de wederzijdse liefde

voor het vak van het kaasmaken. Vanuit beide bedrijven wordt voortdurend gewerkt aan de aanvoer van biologische boerderijmelk van constante kwaliteit. Rouveen en BioKaas hebben ook een lange ervaring als het gaat om creativiteit bij de productontwikkeling. Dat komt volgens hen aan het biologische kaassegment ten goede. "We zien dat BioKaas gebruik maakt van de kennis en productontwikkeling van Rouveen. Maar dat geldt ook andersom", zeggen beiden. "Bovendien", benadrukt Wevers bedachtzaam, "het mooie van Molenschot is de vaste kern medewerkers die nooit wegloopt voor de eigen verantwoordelijkheid. Dat zorgt ervoor dat de afstand tussen beide locaties geen enkel probleem geeft."

Mooie introducties

Marja Bastiaansen en Ben Wevers stellen dat die goede samenwerking recent tot mooie en lekkere innovaties heeft geleid. Ze noemen als voorbeeld een biologische Maasdammer met een roodbacterie aan de korst. Dit product wordt verkocht onder de benaming Rothdammer. "En op de komende biologische vakbeurs BioFach, in februari in Neurenberg, komen we met nieuwe introducties", aldus Marja Bastiaansen. Het merendeel van deze biologische kaas vindt onder het merk Bastiaansen zijn weg naar natuurvoedingswinkels in Nederland en Duitsland. Daarnaast zijn deze kazen steeds meer te vinden in het supermarkt-

kanaal. Dat gebeurt onder private labels, maar in toenemende mate onder het merk Bio+. Dit merk van de gelijknamige stichting is een half jaar geleden opgestart en neemt na een voorzichtige start een grotere vlucht. Er wordt niet alleen kaas, maar ook andere biologische voedingsmiddelen onder te koop aangeboden in het supermarktkanaal. Ook zien beiden dat er steeds meer biologische kaas voorverpakt in stukken en plakken wordt verkocht. Die trend zet zich in de toekomst zeker voort, met name in Duitsland, waar de voorverpakking erg belangrijk is geworden. Maar niet alleen Nederland en Duitsland zijn belangrijk voor de biologische kazen van Rouveen/Molenschot. België, Groot-Brittannië en in mindere mate de Zuid-Europese landen zijn goede afzetgebieden. Door de extra eisen die de Verenigde Staten aan groeiremmers stelt, is export naar dat land een veel moeizamer verhaal. Tenslotte zet Rouveen in op nieuwe concepten, waarin de smaak van biologische kaas een dominerende rol speelt. "We hebben in Duitsland ten tijde van de wijnogst een biologische uienkaas op de markt gebracht. Die laat zich uitstekend combineren met de Federweisz, de drank die ontstaat tijdens de eerste gisting van de druif, die dan veel wordt gedronken in die oogstperiode. En drie biologische kaasjes met een fles biologische wijn doen het ook uitstekend", vertellen Ben Wevers en Marja Bastiaansen. <<

Rouveen: al 100 jaar vlijtig, elkander helpend en tevreden met kleine winst

Hoe de coöperatie zich 100 jaar staande heeft weten te houden? We hebben het gevraagd aan een (hele oude) boer uit "Ruwenvene", later Rouveen genoemd. Hij vertelt vanuit zijn optiek de geschiedenis van de fabriek. Laat u door de geschiedenis van Rouveen Kaasspecialiteiten leiden door een boer die zijn verhaal begint in het jaartal 1600.

'We waren toen nog geen boeren of veehouders. We hielden ons bezig met het afgraven van veen. We hadden wel een koe, maar alleen voor het eigen gezin. De kerk nam al snel een belangrijke plaats in in onze gemeenschap. In 1641 werd de NH kerk gesticht en de invloed van het geloof is sinds die tijd bepalend gebleven voor ons kleine dorp. In die vroege jaren was het niet zo duidelijk waar we precies woonden. Al twee keer waren we met zijn allen verplaatst, we hielden gelijke tred met het afgegraven veen. Natte gronden zegt u? We hebben heel erg ons best gedaan voor een goede afwatering te zorgen. Dan zijn veengronden best heel vruchtbaar. Na verloop van tijd konden we zelf één of enkele koeien extra houden. Het ging goed. Al die melk konden we niet met het gezin oprindken, ook al hadden we heel wat monden te voeden in die tijd. De melk die over was ging in ondiepe oproomschalen, en die zette mijn vrouw 's nachts in de koele kelder. De volgende dag schepte ze de room ervan af en dan maakte ze er boter van. Dat was in het begin zwaar werk in de karnton. Later met de honden- en paardenkarmolen werd het een stuk lichter. Ik ging dan met de boter naar de markt in Meppel. In kluiten van 1,5 kilo verkocht ik de boter. Nou ja, verkopen. Meestal ruilde ik ze voor lijnkoeken of rijstmeel. Dat ging me niet altijd naar het zin. Dan kwam ik thuis en dan bleek er met de rijstmeel geknoeid, hadden ze er kalk bij gedaan. Nu kon ik er

Het begon ooit als 'Helpt Elkander', 'De Vlijt', en 'De kleine Winst'. Na 100 jaar is het van CZ Rouveen geworden tot Rouveen Kaasspecialiteiten. Een voortvarende coöperatie die haar oude waarden nog niet is vergeten.

Alice Booij

waar ook Rouveen bij hoort. Een van die oprichtingen weet ik nog heel goed, want daar was ik zelf bij betrokken. Op donderdag 5 oktober 1905 waren er 45 veehouders met gezamenlijk 200 melkkoeien die ook besloten een boterfabriek op te richten. Tjonge, dat was wat. We zaten met zijn allen bij kastelein Kooiker in Rouveen voor de oprichtingsvergadering. Let wel, we hadden samen een melkproductie van bijna 500.000 kilo. Dat was enorm veel melk. Wat was het spannend daar bij Kooiker. Later besef je pas hoe belangrijk dat voor de geschiedenis van de zuivel en de landbouw in onze streek is geweest. Op 7 november 1905, dat's inderdaad 100 jaar geleden, hebben we bij notaris Van Andel te Staphorst de akte ondertekend voor de oprichting der vereniging De coöperatieve roomboterfabriek. We hadden een bijzondere naam gekozen. 'De kleine

eerlijk gezegd ook wel wat van. Mijn boter was niet altijd van de beste kwaliteit, ik deed er ook nog wel eens wat water bij.

De eerste fabriek

Dat kon natuurlijk niet lang goed gaan. Daar waren we het met zo'n duizend boertjes die daar in Meppel rondliepen wel over eens. Er moest een zuivelfabriek komen. Die kwamen er dan ook in grote getale in Rouveen. De eerste ontstond in 1897, het was een particulier bedrijf van de Friese familie Kingma. De oudste coöperatie was 'De Vlijt', die in oktober 1901 werd opge-



Op 7 november 1905 werd de coöperatieve roomboterfabriek 'De kleine Winst' opgericht.

richt. In 1902 volgde 'Helpt Elkaar'. En daar bleef het niet bij. In het begin van de vorige eeuw waren er maar liefst 12 kleine boterfabriekjes actief in de gemeente Staphorst

Winst'. Ja, bescheiden hè, zo was dat toen en zo is het nu nog in Rouveen. En weet u wat men een eeuw geleden voor financiering had? Met een lening van 3500 gulden



Boerderij in Rouveen

kochten we een stuk grond en bouwden we een stenen fabriek met stalen ramen. Dat kun je wel zo'n beetje vergelijken met die 3,8 miljoen euro die de laatste jaren is geïnvesteerd in de fabriek. Wat een geld. We gingen voor die tijd al zeer voortvarend te werk.

Uiteindelijk draaide de fabriek op 22 januari 1906, op handkracht vanzelfsprekend. De eerste directeur heb ik nog goed gekend. Hij kwam uit Drenthe, mijnheer Timmerman. Hij was werkzaam bij de buurfabriek 'Helpt Elkaar', dat was een hele overstep. Het duurde nog tot 1909 voor de eerste machines kwamen: een stoomketel en een stoommachine, dat maakte het werk een stuk gemakkelijker. Toen ook werd de fabriek voor het eerst 'coöperatieve stoomzuivelfabriek' genoemd.

In 1925 kwam er een andere kapitein op het schip. Het was de heer Sligman die daarvoor als assistent directeur in Dalfsen had gezeten. Ook hij hield de voortvarendheid erin. Hij bouwde in 1930 voor het bedrag van 9529 gulden een geheel nieuwe fabriek die nu nog steeds als centrifuge-lokaal functioneert in de voorfabriek. In 1936 kwam de buurfabriek 'Helpt Elkaar' onverwacht in de problemen. Ze hadden de akte van oprichting niet verlengd. Eigenlijk bestond de vereniging toen dus niet meer. Er werd over een fusie gesproken. Ik zal je vertellen dat dat heftige discussies gaf. Maar het kon niet anders, uiteindelijk hebben ze zich aangesloten bij de mooie nieuwe zusterfabriek, die natuurlijk ook de schulden overnam.

Toen kwam de melkproductie pas goed op gang. We groeiden tot in totaal 4 miljoen

kilo melk in 1936. Maar toen kwam de oorlog. Het leek wel of de klok opnieuw werd teruggedraaid. Als enige zuivelfabriek wist 'De kleine Winst' ook tijdens de oorlogsjaren productie te draaien, ook al was de melkervoer gehalveerd. Ook wij hielden de melk thuis om er boter van te maken voor eigen gebruik. We konden niet anders dan eerst voor onszelf zorgen.

Maar na de oorlog kwam het met de fabriek weer helemaal goed. De melkproductie steeg weer fors. Zo fors dat er in 1951 een nieuwe kaasmakerij gebouwd werd. Ik hoor u denken Kaas? Ja, de oude fabriek had ook de mogelijkheid om kaas te maken. We deden dat echter niet zoveel. In de oorlog werd het als een verplichting gezien om tijdens de bezetting kaas te maken. Daar hadden we geen goede herinneringen aan, maar kaas bleek toch een prachtig product.

Vierde directeur

Na de bouw van die nieuwe kaasmakerij eindigde na ruim 40 dienstjaren het werk van de heer Sligman. Hij ging met pensioen. De nieuwe man kwam uit Vorden; de heer van Assenbergh volgde hem op. Onder zijn leiding werden de terreinen rond het bedrijf vergroot door aankoop van een woning ten westen van de fabriek. En weer werd de kaasmakerij uitgebreid. Wij als boeren hadden toen ook al in de gaten dat we met kaas goed geld konden verdienen. In 1982 vertrok de heer Van Assenbergh naar Buren en werd zijn plaats ingenomen door Ben Wevers die daarvoor assistent was. Weet je dat Wevers de vierde directeur is in het 100 jarig bestaan van het

bedrijf? We hebben toch maar mooi zuinig aan gedaan met die directeurs. Wevers had het meteen niet makkelijk. Hij kreeg in 1987 een harde noot te kraken. De directeur van de concurrerende zuivelcoöperatie 'De Vijlt' had de pensioengerechtigde leeftijd bereikt en daarmee begon het speculeren. Dat zou een mooie aanleiding zijn voor een fusie, zo werd er gezegd.

Maar dat zorgde voor veel discussie in het dorp. Ik vond het eerst ook maar niks. We waren al ruim 80 jaar zware concurrenten geweest en nu samengaan met 'De Vijlt'? Dat kon niks worden naar mijn idee. Dat lag bij meer boeren bijzonder gevoelig. De voorzitters hebben heel veel gepraat en lobbywerk verzet om ons te overtuigen. Uiteindelijk was het toch goed om in te stemmen met de fusie, vooral achteraf.

CZ Rouveen hebben ze het toen genoemd. Ik vond het wat een neutrale, zakelijke naam. Vooral als je bedenkt dat de namen van de drie samengesmolten coöperaties zoveel emotie en geschiedenis herbergen. Hoar maar eens: 'Helpt Elkander', 'De Vijlt' en 'De kleine Winst', dat klinkt nog eens. Een nieuw tijdperk brak aan, niet alleen in naam. Maar de oude waarden bleven in stand. Al snel na de fusie werd de locatie 'De Vijlt' verkocht en de productie overgebracht naar 'De kleine Winst.'

Er werd gebouwd aan een nieuw bedrijf dat moest voldoen aan de hoogste kwaliteitseisen. In 1989 hebben we expliciet gekozen voor kaas, en we zijn gestopt met het maken van boter. Zo werd CZ Rouveen in 1995 Rouveen Kaasspecialiteiten.

We wilden ons onderscheiden, en dat lukte heel goed met kaas maken. Met boter konden we dat niet. Toch hebben we veel aan de boter te danken. Het was ooit de aanleiding voor de oprichting van de coöperatieve roomboterfabriek 'De kleine Winst'. Dat zullen ze natuurlijk nooit verge-

<<