

Judith Bouw

# Met *paardenmelk* de streekmarkt op

Ze was geen paardenmens, maar nu vindt ze het melken van haar Haflingers een van de mooiste werkzaamheden die er zijn. Samen met haar man startte Judith Bouw drie jaar geleden een paardenmelkerij en ontwikkelde ze een eigen lijn verzorgingsproducten.

*‘We merken dat juist het kleinschalige een bepaalde doelgroep aanspreekt’*

“In de paardenmelkerij hebben mijn man Gijsbert en ik onze gezamenlijke passie gevonden. Ik kom uit de gezondheidszorg en wilde graag meer kunnen doen voor mensen die met gewone medicijnen niet geholpen zijn. Daarom heb ik me verdiept in de gunstige eigenschappen van paardenmelk bij darm- of huidproblemen. Producten (laten) ontwikkelen waar mensen baat bij hebben, vind ik een prachtige uitdaging. Gijsbert is hoefsmid en altijd al gek van paarden geweest. Hij heeft wel een agrarische opleiding gedaan (Groenhorst Barneveld en Groene Welle Zwolle) en neemt de meeste zorg voor de dieren op zich; op medisch gebied, de voeding, het fokken. Ook doet hij het graslandbeheer. Ik heb me toegelegd op het melken van de paarden, de ontwikkeling van nieuwe producten en het verkopen daarvan.”

### Klantenvraag

“We verkopen verse melk aan huis, en paardenmelkproducten op de markt, via winkels en onze eigen webshop. Ik begon met een kannetje melk op de markt, maar merkte al snel dat daar maar een beperkte klantenkring voor is. Wel was er veel vraag naar verzorgingsproducten, zoals crème en shampoo. We laten deze producten maken door een gespecialiseerd bedrijf. De vragen van klanten inspireren mij nieuwe producten te bedenken, waarin ik mijn ideeën kwijt kan over ingrediënten,

naam en verpakking van het product. Onlangs brachten we een spiegel op de markt en nu ben ik bijvoorbeeld aan het uitzoeken of en hoe paardenmelk in babyvoeding gebruikt kan worden. Het mooiste is dat mensen baat hebben bij het drinken van paardenmelk of het gebruiken van onze producten. Die verhalen krijg ik geregeld terug van klanten: ze hebben geen last meer van darmproblemen of het eczeem van hun kind is over. Daar haal ik de grootste voldoening uit.”

### Streekproduct

“Verkopen heb ik altijd leuk gevonden, als kind verkocht ik al guppy’s. Over de manier van verkopen heb ik wel veel bijgeleerd. In de praktijk – ik sta bijna elke week op de markt – en met cursussen via internet. Ik ga bijvoorbeeld niet meer in discussie met klanten die de producten duur vinden. Ja, ze zijn aan de prijs, maar met reden. De grondstoffen zijn kostbaar en de kleinschalige productie ook. Alleen al de manier van paarden houden, met veulen erbij, maakt dat je veel ruimte nodig hebt. We merken dat juist het kleinschalige een bepaalde doelgroep aanspreekt; zij willen graag de herkomst van producten kennen. Zeg maar de ‘licht-biologische’ consument. Daarom staan we op streekmarkten, zoals Smaak van de Streek in Amersfoort en verkopen we via winkels met streekproducten.

We hebben nu een kleine vaste klantenkring en willen langzaam meegroeien met de vraag. Daarvoor moeten we wel onze naamsbekendheid vergroten. Dat doen we onder meer via sociale media en door aan te haken bij regionale activiteiten rond streekproducten. De PR lijkt nu goed van de grond te komen; deze week was de regionale tv hier en ook de EO heeft opnamen gemaakt voor het programma Melk en Honing dat in het najaar uitgezonden wordt.” ■



**JUDITH BOUW (40)**

- Samen met man Gijsbert eigenaar van Paardenmelkerij Achterduijst (sinds 2010), medewerker thuiszorg (sinds 1991)
- Opleiding: Mdg0-VZ met verpleegtechnische aantekeningen, VIG
- [www.paardenmelknijkerk.nl](http://www.paardenmelknijkerk.nl)