

Neventak maakt het werk leuker

Neventakken maken het werk op de boerderij leuker. Dat zegt Dory van der Gun van kaasboerderij De Stelp in het Friese Oldeberkoop. Naast de kaasmakerij, de boerderijwinkel en het organiseren van workshops, excursies en boerenlunches, verhuurt de familie Van der Gun Boerenscooters; de accu's van de geruisloze scooters worden opgeladen met eigen zonne-energie.

HENK TEN HAVE

Theo en Dory van der Gun hadden een melkveebedrijf bij Oudewater toen ze in 1989 plaats moesten maken voor de gemeente vanwege woningbouw. Ze weken uit naar een boerderij in Nieuwkoop, waar ze begonnen met kaas maken. “Maar in Nieuwkoop konden we onze vleugels niet uitslaan, en uitbreiden door grasland aan te kopen was te duur”, vertelt Dory.

“Naar het noorden van het land verhuizen was voor mij als emigreren. Maar Oldeberkoop ligt in de Friese Wouden, een bosrijk gebied in het zuidoosten van de provincie, en voelde minder ver weg.” In 1999 waagden ze de sprong en kochten Theo en Dory de Friese boerderij. Dory: “We hadden niet de intentie om er kaas te gaan maken. Ik was eigenlijk van plan om weer buitenshuis te gaan werken, in de IT. Ook merkten we dat veel mensen hier in de omtrek sceptisch stonden tegenover het idee om kaas te kopen op een boerderij.” En dan was er nog het denkbeeld dat het niet meevalt om kaas te maken op zandgrond. Ondanks deze tegenwerpingen besloten Theo en Dory toch om weer kaas te gaan maken, want het bloed kruipt waar het niet gaan kan. De helft van de schuur van de oude boerderij werd ingericht als kaasmakerij en -opslag. Vanuit een 1,20 meter brede vitrine die was meegekomen uit Nieuwkoop, werd de kaas verkocht. “Het liep niet meteen storm”, zegt Dory. “Misschien kwam dat ook omdat we 100 meter van de doorgaande weg zitten. We moesten ‘achter de heg vandaan’ om de kaas te promoten en de verkoop te bevorderen.” Dory huurde een kraam op de markt in Oldeberkoop. “Dat ging goed, ik kwam kaas tekort.” Ze ging met de

kaas ook op andere markten staan, in heel Noord-Nederland. “Dat is een goede investering geweest. Markthandelaren die we daar hebben leren kennen en hun assortiment wilden uitbreiden met onze Boerenkaas, zijn onze klanten geworden. De verkoop van onze kaas op markten is eigenlijk door hen overgenomen.” De promotie en verkoop op markten zorgden er ook voor dat er meer consumenten naar de boerderijwinkel kwamen. Inmiddels is de kaasboerderij met boerderijwinkel wijd en zijd bekend. De kaas wordt ook in supermarkten in de omgeving verkocht en een van de grootste afnemers is een Nederlandse familie die naar Tsjechië is geëmigreerd; zij verkopen daar de kaas van de familie Van der Gun. Sinds augustus 2014 worden de kaas en andere streekproducten ook verkocht vanuit een automaat, de Boer'n Zelfbediening, langs de doorgaande weg. Die is dagelijks van negen tot negen open. “We noemen hem niet de Febo, maar de Vebo: Vers van de boer”, lacht Dory. De automaat werkt naar volle tevredenheid; alleen het betalen met een pinpas is nog niet mogelijk. “Als zo'n zelfbedieningsapparaat er vijftien jaar geleden was geweest, waren we misschien geen winkel begonnen.”

90 procent kilokaasjes

De familie Van der Gun melkt 75 koeien. Bij de boerderij hoort 52 hectare land. De koeien worden sinds 2007 met een melkrobot gemolken. Binnenkort wordt er een tweede melkrobot geplaatst. Nu de melkquotering is afgeschaft, wil de familie Van der Gun meer koeien gaan melken en wat meer kaas maken. Ongeveer de helft van de melk gaat in de kaas. De

kaasproductie bestaat voor 90 tot 95 procent uit kilokaasjes, met en zonder kruiden. “De marges op kilokaasjes zijn aantrekkelijker”, aldus Dory. “Daarnaast hebben we weinig pekelcapaciteit en een kleine opslag; de meeste kilokaasjes zijn na drie à vier weken weg.” De pekelbak is onlangs wel wat vergroot, want Dory en Theo wilden graag graskazen van 16 kg maken. “Niet op grote schaal, maar eigen graskaas vinden we iets heel bijzonders.” Voor een uitgebreider assortiment in de eigen boerderijwinkel, kopen Dory en Theo kaas van collega-boerenkaasmakers bij. “We kennen de producenten van deze boerenkazen en dat vinden we belangrijk.”

Naast het bestieren van de boerderijwinkel, houdt Dory zich bezig met workshops, excursies en boerenlunches op de boerderij. Ze bedacht ook de Friese Streekmarkt in Oldeberkoop en is voorzitter van stichting De Buorkerij die de samenwerking stimuleert tussen bedrijven met agrotouristische activiteiten. Zelf voegde de familie Van der Gun in 2013 de verhuur van Boerenscooters toe aan haar activiteiten. De scooters rijden op stroom die is opgewekt met zonnepanelen op het dak van de ligboxenstal.

De winkel en andere activiteiten op de boerderij zorgen voor drukte, maar geven ook veel voldoening. “Het maakt het werk op de kaasboerderij leuker”, zegt Dory. “En onze vier kinderen helpen mee als ze thuis zijn. Drie van de vier hebben interesse in het voortzetten van (een deel van) de boerderij. Een extra reden om te blijven investeren in ons bedrijf.” ☺

www.dekaasboerderij.nl



- 1 In speciale mallen worden de kilokaasjes geperst.
- 2 Dory van der Gun in de kaasopslag.
- 3 De kaasjes liggen gekoeld en gevacumeerd in de automaat.