

Ieder zijn specialisme

Sommige boerenkaasmakers kiezen ervoor om de kaas rechtstreeks af te zetten zonder tussenkomst van de groothandel. Maar er zijn er ook die bewust kiezen voor afzet via de kaashandel. Ieder zijn specialisme, vinden zij.

HENK TEN HAVE



Afzet zonder tussenhandel kan een hogere verkoopprijs opleveren. Dat is dan ook vaak de reden van boerenkaasmakers om hun producten rechtstreeks te verkopen. Bijvoorbeeld aan de klanten van hun eigen boerderijwinkel, aan andere boerderijwinkels of aan speciaal-zaken en delicatessenwinkels. Maar veruit de meeste boerenkaas, de Bond van Boerderij-Zuivelbereiders schat zo'n 80 procent, wordt nog verkocht aan de groothandel. Volgens Bernhard Veldhuyzen van kaas-groothandel Zijerveld in Bodegraven is rechtstreekse levering door boeren aan eindgebruikers of de detailhandel van alle tijden en is er van echte verschuivingen in de afzet van boerenkaas geen sprake. "Wij merken daar niets van. Maar wij hebben dan ook afspraken met de boeren die kaas aan ons leveren: over de kwaliteit,

het volume, de termijn en de prijs. Daardoor weten onze afnemers waar ze aan toe zijn en de boeren ook."

'Commercieel beter'

De broers Sjors en Kees Overbeek uit Benschop houden 150 melkkoeien. De koeien worden gemolken met drie melkrobots en automatisch gevoerd met de Lely Vector. Alle melk wordt op het eigen bedrijf verwerkt tot Boerenkaas. In 2007 is hun kaasmakerij geautomatiseerd met de komst van een wrongelbereider, draineerbak en geautomatiseerde pers. Alle Boerenkaas die ze maken, 2,5 tot 3 ton per week, leveren Sjors en Kees aan acht verschillende groothandelaren. "We zouden de kaas zelf kunnen opleggen als we de opslagcapaciteit zouden vergroten, maar het is commercieel beter om het rijpen over te laten aan de groothandel. We maken prijsafspraken met de handelaren en de vergoeding voor de kaas is niet voldoende als die langer op het bedrijf is geweest; dat kost ons immers meer arbeid."

Nu kan de kaas tot maximaal 3 weken op het bedrijf worden bewaard. Sjors en Kees zijn wel van plan om de opslag te vergroten om makkelijker en beter te kunnen werken, maar het is niet hun bedoeling om de kaas op te gaan leggen. "De groothandel is gespecialiseerd in het rijpen van kaas. Daarnaast willen veel winkeliers een pakket van verschillende kaassoorten. Het is makkelijker dat de handel de soorten bij elkaar brengt."

Kwaliteit van hele keten

Ook Bernhard Veldhuyzen van Zijerveld vindt dat het rijpen een apart specialisme is. "De hele keten is belangrijk voor een goed en smaakvol eindproduct, dus ook het rijpen", zegt hij. Daarbij gaat het volgens hem niet alleen om de omstandigheden waaronder de kaas rijpt, maar ook om de mensen die het proces begeleiden en volgen. "Kaasmakers maken met veel liefde hun kaas, maar de meesten hebben minder kennis van goede rijping. Onze medewerkers weten precies wanneer welke kaas van welke boer op zijn hoogtepunt is." Zijerveld laat kaas van verschillende boeren rijpen tot verschillende leeftijden. "We verkopen eigenlijk nooit kaas van alle leeftijden van een en dezelfde boer. Het ene type kaas, gemaakt volgens een bepaald receptuur, smaakt namelijk het best als hij jong is en een ander type is op zijn hoogtepunt als hij belegen is."



Sjors en Kees Overbeek.

Volgens Veldhuyzen is een goede rijping niet de enige toegevoegde waarde van de groothandel. "Per organisatie verpakken wij de boerenkaas op zo'n manier dat die past bij de winkelformule en bij de consument die daar koopt. Dat is voor een enkele boer natuurlijk niet te doen. Individueel leveren aan een speciaalzaak is in theorie makkelijker."

Overleg

Sjors en Kees Overbeek werken zo veel mogelijk met vaste afzetprijzen. "Het vaststellen van de kaasprijs is een zaak van overleg tussen ons en de handelaar; beiden moeten ermee uit de voeten kunnen. Bij de bepaling van de prijs kijken we naar de marktprijs voor kaas, naar de melkprijs en naar de ontwikkelingen op de algemene zuivelmarkt", vertelt Sjors. Er is ook overleg over welke soort kaas er gemaakt wordt. De broers Overbeek maken kazen van 4 tot 16 kg, ook rechthoekige, vierkante en kruidenkazen. De groothandel heeft behoefte aan zachte, smedige kaas, weten Sjors en Kees. "Met weidengang in de zomer en brokaanpassingen in de winter is daar goed op te sturen." 🐄