



1

In het Groene Hart wordt van oudsher de meeste Boerenkaas gemaakt. Door het grote aantal kaasboerderijen, vestigden zich ook kaashandelaren in het gebied. Zo ook Treur Kaas in Woerden. Daan Treur vertelt over de ontstaansgeschiedenis van het familiebedrijf en blikt vooruit.

TEKST: HENK TEN HAVE – FOTO'S: TREUR KAAS

Treur Kaas in Woerden werd in 1955 opgericht door Evert Treur, de vader van Daan en René Treur die momenteel het bedrijf leiden. Evert Treur wilde het boerenbedrijf van zijn ouders niet overnemen, hij wilde de kaashandel in. Een neef van Evert Treur, Leen Doornebal, zat in die handel. Op advies van Doornebal ging Treur aan de slag bij Leen Hagoort in de Havenstraat in Woerden; daar heeft hij het vak geleerd.

In 1955 begon Evert Treur voor zichzelf: op 1 november van dat jaar schreef hij zich in bij de Kamer van Koophandel. “Hij ging met zijn motor naar Amsterdam, Utrecht en Den Haag om daar kaas te verkopen aan melkboeren en kruideniers. De kaas zat in de motortassen. Eenmaal in de stad ging hij op een fiets met fietstassen verder, want je kon makkelijker met de fiets dan met de motor door de stad rijden”, vertelt Daan Treur.

De handel ging zo goed dat Treur besloot om opslagruimte te huren in de Havenstraat in Woerden. Hij begon met één stelling, later huurde hij een kwart van een pakhuis waar in hij 60 ton kaas kon opslaan. Het keren van de kaas deed hij zelf.

In 1959 kocht Evert Treur twee oude huizen aan de Rijnstraat, vlakbij de markt in de binnenstad van Woerden. De huizen werden afgebroken en er werd een kaaspakhuis gebouwd.

Weg uit de binnenstad

In 1970 werd het voor Evert Treur lastig om zijn bedrijf in de binnenstad te hebben. Hij kocht een oude veevoerfabriek aan de Oude landseweg in Woerden en liet die ombouwen en uitbreiden. Luchtbehandeling was daar echter nog niet mogelijk. Treur was afhankelijk van het weer; tegen hitte werd wel isolatie aangebracht.

In 1981 verhuisde Treur Kaas nogmaals, opnieuw binnen Woerden: dit keer naar de Rietveld. Daan Treur kwam destijds van school en ging meewerken binnen het bedrijf. “Door de crisis van de jaren tachtig was het een lastige start op deze plek.”

In 1995 namen Daan Treur en zijn broer René het bedrijf over van hun vader. Treur Kaas heeft inmiddels meerdere geconditio-

nerde pakhuizen waar de kazen kunnen rijpen en automatisch worden verzorgd. Het bedrijf is doorgroeid naar 30 fte. Treur Kaas levert aan kaasspecialzaken, markthandelaren, collega-groothandels en buitenlandse bedrijven.

Continuïteit

Door de jaren heen is er veel veranderd voor de kaashandel. “Een grote verandering was de omschakeling van afzet aan melkboeren en kruideniers naar handel op de markt, verkoop aan kaasspecialzaken en in het buitenland”, aldus Daan Treur. “Daarnaast hebben de automatisering van het behandelingsproces en duurzame rijpingsomstandigheden gezorgd voor meer continuïteit in de smaakontwikkeling.” Ook is tracering van kaas tegenwoordig gewoon.

De marketing is een steeds grotere rol gaan spelen. “Wij hebben eigen merken en een tweewekelijks actieschema. Ook zorgen we regelmatig voor nieuwe smaken. Klanten vragen soms of we kaas met een bepaalde smaak kunnen leveren. Samen met een kaasboerderij gaan we er dan mee aan de slag. Zo is bijvoorbeeld onze Boerderijkaas Affiné 30+ ontstaan.”

Buitenland

Nederlandse consumenten willen voortdurend nieuwe smaken, weet Daan Treur. “Momenteel doen onder andere pestokazen het goed. De vraag naar ‘gewone’ kruidenkazen vlakkt af.”

Volgens Treur is het belangrijk dat kaasboeren en -boerinnen kaas maken waarop de consument zit te wachten. “Daarin zijn al goede stappen gezet vanuit zowel de boeren als de handel.” De kaas moet van hoge kwaliteit zijn en de meeste consumenten verwachten een constante smaak. “Dat is in de loop der tijd steeds beter geworden.” Wel waarschuwt Treur dat de kaas betaalbaar moet blijven voor de consument. Treur Kaas verwacht in de toekomst meer omzet uit het buitenland te halen. Verder blijft het bedrijf zich vooral op niches richten met producten met een eigen gezicht. Dit zijn ook producten die op een eerlijke manier worden geproduceerd en op een

duurzame wijze rijpen door onder andere een lager energieverbruik.

Daan Treur ziet niet alleen voor het eigen bedrijf meer kansen in het buitenland, maar voor de hele boerenkaassector. Duitsland bijvoorbeeld heeft volgens hem behoefte aan authentieke kaas uit Nederland. “Duitsers willen weleens iets anders dan de foliegerijpte kaas uit eigen land. Wel moeten zij enthousiast gemaakt worden door ze letterlijk met Nederlandse boerenkaas in aanraking te laten komen en het mooie verhaal achter de kaas erbij te vertellen.”



2

1 Daan, Evert (op de kaasbrik) en René Treur met op de achtergrond de kaasgroothandel.

2 Daan Treur.

3 De Boerderijkaas Affiné 30+.

3



‘Markt vraagt continu om nieuwe smaken’