

# Kaasmaker én winkelier

Prachtige kaas, ambachtelijk bereid van rauwe melk. In 2018 met drie prijzen bekroond bij de Cum Laude-wedstrijden. Maar het mag geen Boerenkaas meer heten. Marijke Booij vertelt over haar topkazen en over de winkel in de Fenix Food Factory in Rotterdam; een winkel waar de kaasmaker (soms) zelf achter de toonbank staat.

TEKST EN FOTO'S: LEO KOOMEN - BLAD IN BEDRIJF



**D**e familie Booij maakt al generaties lang ("We weten niet precies hoe lang.") kaas. In 1942 vestigen de oma en opa van Marijke zich als kaasmakers in Streefkerk. Bij de ruilverkaveling van 1976 verhuizen ze naar de Middenpolderweg waar ze als een van de eersten een nieuwe boerderij in de polder bouwen. Hier maken Martien en Betsy Booij (vader en moeder van Marijke) jarenlang hun Boerenkazen. Jaren later stapt hun zoon Willem in het bedrijf om het melkveebedrijf op zich te nemen. Dochter Marijke gaat meewerken in de kaasmakerij. Daarnaast zet ze met tien andere pioniers de coöperatie Groene Hart op en opent ze in de Rotterdamse Fenix Food Factory een tweede winkel, waar ze (naast de verkoop in de boerderijwinkel) de kazen van Booij aan de man kan brengen. Wanneer het melkquotum verdwijnt lijkt het makkelijker te worden voor melkveehouders, maar Willem voorziet dat er andere maatregelen voor in de plaats zullen komen, en hij krijgt met de fosfaatrechten meer dan gelijk. In 2016 verhuist hij met het melkveebedrijf naar Drenthe, waar het grondaanbod groter is dan onder de rook van Rotterdam. Hierdoor krijgt de kaasmakerij in Streefkerk meer ruimte, maar het is geen doen om de melk van Drenthe naar Zuid-Holland te rijden.

## Met je handen

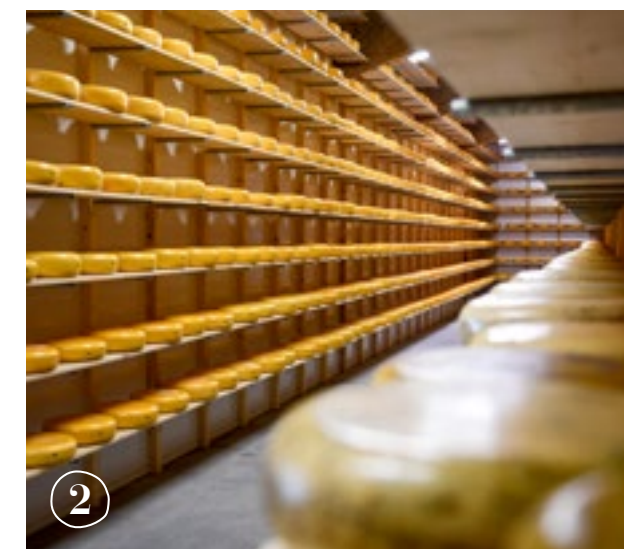
Sindsdien maken Martien, Betsy en Marijke Booij kaas van de melk van de koeien en geiten van de buurman. Niet meer van eigen vee dus, en de benaming Boerenkaas mag niet meer worden gebruikt. Marijke Booij: "Als het aan mijn broer had gelegen, had hij mij heel veel melk geleverd en had ik geïnvesteerd in een moderne, meer automatische kaasmakerij. Economisch gezien een mooi bedrijfsplan, maar daar vind ik geen lol aan. Ik vind met je handen kaas maken leuk, het vakmanschap, en niet alleen maar op een knop drukken en de machine het werk laten doen." "Dat ik nu geen Boerenkaas meer maak... Ik vind het prachtig dat we in Nederland nog zo veel bedrijven hebben die zelf kaas maken van de melk van eigen vee. Dat vind je bijna nergens ter wereld meer. In Frankrijk, België en Italië zijn meestal het melkvee en de zuiv-

velbereiding opgesplitst. Dat ikzelf nu niet meer bij de club hoor, is wel jammer ja. Ik heb binnen de BBZ gepleit voor een apart lidmaatschap voor 'Ambachtelijke Bereiders'. Omdat er steeds meer bereiders komen die net als wij werken. Maar onze kaas is rauw-melks. Als wij een maatschap zouden vormen met de boer, onze buurman, dan zouden we Boerenkaas maken. We noemen het nu 'Buurenkaas', een knipoog, en veel klanten reageren daar erg leuk op." Met het vertrek van het vee in 2016 is de stal omgebouwd tot een grote, representatieve ruimte. Hier worden nu groepen ontvangen voor proeverijen van lokale producten, workshops en excursies voor toeristen en dagjesmensen. Voor 2018 stonden driehonderd excursies gepland. Daarnaast zijn er workshops kaas maken, familie-uitjes die de kaasmakerij bezoeken, de Rotary... Booij doet enorm veel aan publiciteit van het eigen bedrijf én die van de sector als geheel. "Iedereen heeft het over Franse kaas, daar baal ik zó van, want we hebben zo'n mooie ambachtelijke zuivelsector in eigen land." Al die extra activiteiten geven een hoop meer werk. Gelukkig hebben Martien, Betsy en Marijke extra hulpkrachten die net als zij erg hard kunnen werken.

## Hand van de kaasmaker

Een machine doet elke dag hetzelfde, terwijl de hand van de kaasmaker terugkomt in verschillende aspecten, zoals het langer snijden en sneller snijden voor kleinere wrongel, die beter is voor oplegkaas. Voor jongere kaas snijd je korter en minder snel om iets grotere wrongel te krijgen. Daarnaast wordt gestuurd met de temperatuur van het waswater, de snelheid van het roeren en de lengte van het werken. "Het zijn allemaal kleine instrumenten die je inzet om je receptuur te beïnvloeden."

Een ander voorbeeld is de manier waarop Booij Kaasmakers de kruidenkazen bereidt. Het vocht uit de kruiden kan de kazen eerder doen schimmelen waar de kruiden aan de korst zitten. Daarom wordt een deel van de wrongel apart gehouden voordat de kruiden worden toegevoegd. Als de wrongel in het vat gaat, wordt de bovenzijde afgedekt met wat



- 1 Martien, Marijke en Betsy Booij.
- 2 De kaasopslag.
- 3 De kaasplanken zijn in hoogte te verstellen.





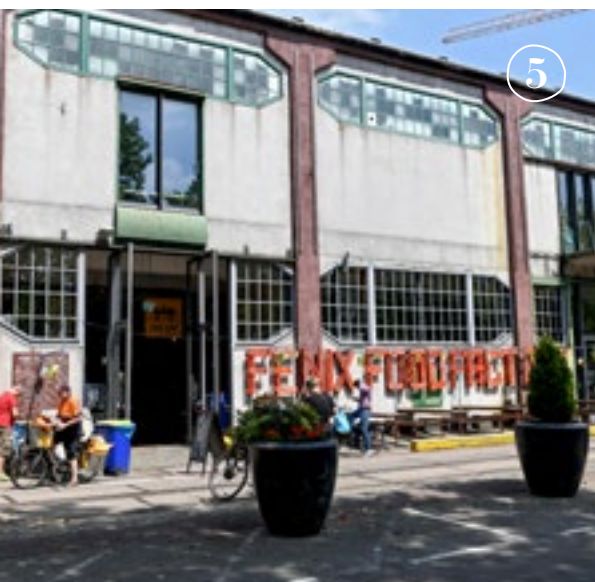


4

4 De boerderijwinkel in Streefkerk.

5 De Fenix Food Factory in Rotterdam.

6 De winkel van Marijke in de Fenix Food Factory.



5



6

niet-gekruide wrongel; bij het keren krijgt ook de andere zijde die extra laag. “Dat gaat je niet lukken als je kaas machinaal maakt.”

### Fenix Food Factory

“In de crisisjaren wilde de handel vrij weinig betalen voor kaas, de prijs lag onder die van de melkwaarde, waardoor je dus eigenlijk voor niets werkte. Door het zelf te verkopen hou je er in ieder geval meer aan over. In 2009 hebben we deelgenomen aan Rotterdamse Oogst. Dat beviel goed. In 2012 hebben we de winkel op de boerderij vernieuwd. Maar een extra winkel in Rotterdam zou mooi zijn. In de winkelstraten hing echter een negatieve sfeer, winkeliers hadden het heel moeilijk in die jaren. Bij Rotterdamse Oogst leerde ik zes andere jonge ondernemers kennen. Samen hebben we de Fenix Food Factory opgericht.”

De Fenix Food Factory is een kleine markt in een oude loods aan de Veerlaan in het havengebied, De Kaap. Opgericht door mooie food-bedrijven: Firma Bijten (paté’s en charcuterie), Stielman Koffiebranders, Jordy’s Bakery (Jordy is de zoon van bakker Klootwijk, maar voert hier zijn eigen bedrijf), CiderCider, de Kaapse Brouwers en Booi Kaasmakers. “We zijn door de gemeente allemaal gevraagd voor De Markthal Rotterdam, maar die is te toeristisch. Ik wil graag klanten die elke week terugkomen, waarvan ik de namen van hun kinderen ken.

niet meer voldoende. Je moet je klant echt verrassen.”

Natuurlijk snap ik de algemene aanbevelingen van winkeladviseurs, op het gebied van hygiëne, veiligheid en het runnen van een winkel. Maar ik zocht naar een andere invulling, de magie. En die magie is voor iedereen anders: het gaat om eigenheid. Een goed advies gaat uit van de kwaliteiten van de individuele ondernemer.”

“Wij kiezen voor een assortiment waar klanten voor terugkomen. We verkopen in harde kaas alleen Boerenkaas en onze eigen kaas. In zachte kaas zo veel mogelijk kleine producten uit Nederland en België. En je komt er niet onderuit om ook een Brie en Roquefort te verkopen, maar dan wel de mooiste. En zeker geen roombrie. Geen concessies. Onze eigen kaas is nog steeds 60 procent van de omzet, dat is wel fijn. En daar zit geen groot-handel tussen, zodat wij een leuke marge hebben en de consument een betaalbare prijs.”

“Verder vind ik gezelligheid en een goede sfeer voor mijn medewerkers erg belangrijk: zij bepalen zo’n groot deel van de sfeer in de winkel. Ik denk dat we ook hogere personeelskosten hebben dan andere winkels, doordat we continu willen investeren, in kennis en opleiding bijvoorbeeld.”

Op 31 januari 2020 komt er een eind aan de Fenix Food Factory. Het pand is gekocht door

## ‘Dicht bij mijn klanten staan vind ik belangrijk’

Dat praatje, dat vind ik leuk. Aan toeristen kun je goed verdienen hoor, maar ik zit er niet in voor het geld.”

### Eigen kijk

Marijke Booi heeft een eigen kijk op de moderne speciaalzaak. In veel kaaswinkels ontbreekt het aan gastvrijheid, vindt ze. “Ik bedoel het niet naar hoor, maar ik proef heel veel afstand. Zoiets wilde ik zelf beslist niet in mijn winkel. Ik wil een huiskamer, zonder afstand tot je klanten. Dat kan best onpraktisch zijn, fijn als je gasten niet aan je kaas kunnen komen. Maar toch wegen de voordelen voor mij zwaarder dan de nadelen. De transparantie, het dicht bij je klanten staan is voor mij belangrijk. Bij de meeste delicatessenwinkels word ik niet verrast. Het is goed, lekker en mooi, maar dat is tegenwoordig

een stichting die er een museum en galerie in wil onderbrengen. Hoe de foodondernemers daarna verdergaan is nog niet duidelijk.

“Ik zou wel meer willen investeren in het interieur, maar omdat we niet weten waar we over twee jaar zitten is dat te onzeker.”

### Verkopen?

Kaas van Booi Kaasmakers is ook beschikbaar voor andere – serieuze – boerderijwinkels en speciaalzaakondernemers. Geitenkaas loopt onder andere via Remijn. Afhalen op de boerderij kan altijd. “En we sturen per post door het hele land. We verkopen zelf Remeker in de winkel, die krijgen we ook via pakketpost toegestuurd.”

Dit artikel stond eerder in vakblad Lekkernijver, uitgave van Stichting Foodspecialiteiten Nederland.