



**ALEXANDER CLAEYS
VAN HET HINKELSPEL:**

**‘Als keten
moeten we
meer
samenwerken’**

Tekst: Dick van Doorn

Volgens Alexander Claeys, medeoprichter van coöperatieve kaasmakerij Het Hinkelspel in België, en kaasmaakster Ester Spanhove draait de geitensector in Nederland vooral om volume. Alexander: “Grotere volumes is niet ons doel, per se moeten groeien dus ook niet.”

Kaasmaakster Ester Spanhove en Alexander Claeys, medeoprichter Het Hinkelspel. Ester: “Wij gaan proberen om volledig nieuwe soorten kaas te ontwikkelen.”

Het Hinkelspel begon in de jaren tachtig met de productie van koekaas. Later kwam daar geiten- en schapenkaas bij. De kaasmakerij werkt nu aan de ontwikkeling van volledig nieuwe soorten kaas.

Wie heeft coöperatieve kaasmakerij Het Hinkelspel opgericht en wanneer?

Alexander: “Dat hebben Jos Ghysels, Bart Behaeghe en ik gedaan in 1983. Doel was om een coöperatieve kaasmakerij op te richten. De oprichters zijn zelf geen agrariërs, maar komen van oorsprong wel uit de agrarische sector. Bij de oprichting van Het Hinkelspel hadden wij een eigen maatschappelijke visie voor ogen, namelijk het produceren van ambachtelijke rauwmelkse kaas als tegenwicht tegen de toenemende industrialisering van het kaas maken.”

Vanwaar die best bijzondere naam Het Hinkelspel?

Alexander: “De Zuid-Argentijnse schrijver Julio Cortazar heeft een boek geschreven met die naam als titel. Het boek gaat over een groepje jonge Argentijnen die door het regime verbannen zijn naar Parijs. Zij leefden vrij anarchistisch, maar waren ook heel creatief. Dat boek is eigenlijk een inspiratiebron geweest voor ons als oprichters. En er zit ook een filosofische gedachte achter: met hinkelen ga je sprong voor sprong vooruit en zo gaat het ook met kaas maken. Het gaat niet altijd vanzelf.”

Maken jullie vanaf het begin al biologische rauwmelkse kaas?

Alexander: “Nee, eerst maakten wij alleen gangbare kaas van koemelk. In 1997 besloten wij volledig over te stappen op biologisch, waardoor wij vanaf 2001 alleen nog maar biologische kaas verkopen. Belangrijkste reden om volledig biologisch te worden is omdat dit

binnen onze bedrijfsfilosofie past. Het was in het begin echter wel moeilijk om voldoende biologische melk te krijgen. Ander probleem in die begintijd was dat de kwaliteit van de rauwe melk minder was, dus had je meer risico's. Vandaar dat wij gelijk gekozen hebben voor AA-melk. Nu is dat minder belangrijk omdat de kwaliteit van de melk de afgelopen jaren vele malen beter geworden is. Desondanks nemen wij uiteraard altijd monsters van de melk die binnenkomt. Deze referentiestalen bewaren wij altijd in de diepvries zodat, bij problemen, we altijd kunnen achterhalen wat er in de melk zit.”

Wanneer zijn jullie met biologische rauwmelkse geitenkaas begonnen?

Alexander: “Daar zijn we in 2008 mee begonnen. En we hebben gelijk gekozen voor volledig biologisch, met name om voldoende te

PRODUCTIE EN HANDEL

Het Hinkelspel verwerkte in 2019 zo'n 200.000 liter melk tot verschillende soorten kazen. Ongeveer 20 procent is geitenkaas. Naast deze productie werkt Het Hinkelspel ook samen met collega-kaasmakers: de kaasmakerij handelt volop in rauwmelkse kazen, voornamelijk uit België. Zo'n 45 procent hiervan bestaat uit geiten- en schapenkazen. Deze handel groeit doorlopend, merkt de kaasmakerij.



Foto: Dick van Doorn

Het Hinkelspel wil niet per se groeien in productie.

kunnen diversifiëren. De vraag naar biologische rauwmelkse geitenkaas kwam overigens van onze klanten zelf. Andere reden om met deze productlijn te beginnen was ook meer productdifferentiatie en om een wat bredere markt te kunnen bedienen. Zo'n 20 procent van onze huidige productie bestaat uit geitenkaas.”

Ester: “Het viel voor ons kaasmakers overigens niet mee om dit product te maken. De oprichters hebben in de beginjaren ook wat opleiding gehad van kaasmakerij Bastiaansen uit Molenschot. Inmiddels kunnen wij een constante kwaliteit geitenkaas maken, maar dat heeft een paar jaar geduurd. Dat de industrie makkelijker geitenkaas maakt komt doordat die de melk ‘standaardiseren’ en alles corrigeren naar vaste vet- en eiwitgehalten. Dat doen wij dus niet. Een geitenkaas die wij bijvoorbeeld maken is Cabriolait. Deze wordt vooral in België verkocht, maar ook wel in Nederland, Frankrijk en Duitsland. Het heeft overigens onze voorkeur om lokaal te werken in verband met een lagere footprint als bedrijf.”

Wat voor opleiding heb jij gehad als kaasmaakster?

Ester: “Alle kaasmakers zijn meesters in hun vak hier. Degenen die hier komen leren het van de anderen. Bij ons kan iedereen alle soorten kazen die we hebben maken. Ik heb ook een wetenschappelijke achtergrond, waardoor ik dus exact weet wat er chemisch en fysisch gebeurt als je een kaas maakt. Wij wisselen sowieso al wel met kruiden en dergelijke, maar als kaasmakers wil je ook volledig nieuwe soorten gaan ontwikkelen. Dat gaan wij dus de komende tijd proberen.”

Is er vraag genoeg naar jullie rauwmelkse geitenkazen?

Alexander: “Wij hebben momenteel zo veel vraag dat we zelfs geen nieuwe markten zoeken. We leveren ook al aan grote retailers,

zoals Delhaize. Momenteel zitten we dus in een luxe positie, we worden bijna overvraagd. Dat wij voorlopig niet sterk willen groeien is ook omdat wij onze principes willen blijven handhaven. De vraag stijgt dus, terwijl in Frankrijk momenteel veel Franse geitenhouders stoppen. Daardoor halen zelfs de Fransen momenteel veel geitenmelk uit Nederland.”

Tegen welke problemen loop je aan als kleinere coöperatie?

Alexander: “Voor het vervoer van de geitenmelk naar onze productie locatie maken wij gebruik van OGC (Organic Goatmilk Coöperatie). Deze coöperatie zit ook in Vlaanderen. Dat wij van OGC gebruik moeten maken geeft ook beperkingen. Soms komt de melk ‘te laat’ door files en dergelijke, omdat die vrachtwagens uit Nederland moeten komen. Omdat bijna alle geitenboeren zijn aangesloten bij OGC, kunnen wij niet anders dan melk via hen aankopen. Zij regelen ook de leveringen met eigen vervoer en dat heeft zo zijn beperkingen. Doordat we per se van een grote melkvervoerder gebruik moeten maken, heb je als kleine kaasmakerij echter geen flexibiliteit meer.”

Met welke volumes werken jullie?

Ester: “In 2019 was het volume zo'n 200.000 liter. Onze filosofie is echter niet groei, maar kwaliteit leveren. Onze verwachting is dat de markt voor geitenkaas voorlopig zal blijven groeien. Alexander en ik denken wel dat, net als in Nederland, de groei getemperd zal worden door de regelgeving.”

Alexander: “Wij zien dat het in Nederland alleen om volumegroei gaat. In België is geitenkaas echter een nicheproduct. Kaas wordt hier als een traditie gezien. Dus alleen grotere volumes is niet ons doel, per se groeien dus ook niet.” 