

**namen:** Simone (33) en Rozemarijn (27) Karsemeijer • **woonplaats:** Nieuwer ter Aa • **bedrijf:** 92 melkkoeien, 45 ha grasland • **banen:** farm lead e-commercebedrijf Maykers (Rozemarijn) en marketing bij bedrijf in gewasbeschermingsmiddelen (Simone)



# Zussen in startblokken op eeuwenoud bedrijf

Op een van de oudste boerderijen in Utrecht, uit 1831, groeiden ze op.

Tussen de koeien, de weilanden en de kaas. ‘Pas op de middelbare school beseften we hoe bijzonder onze jeugd was’, vertellen de zussen Karsemeijer. Inmiddels staat Rozemarijn in de startblokken om het bedrijf over te nemen. ‘Straks ben ik de zesde generatie boer Karsemeijer.’ Zus Simone bruist van de ideeën om de afzet van kaas uit te breiden.

TEKST INGE VAN DRIE





## Rozemarijn: ‘Of je nu man of vrouw bent, het overnemen van een melkveebedrijf is uitdagend’

Rozemarijn uit. ‘Het is wel pittig, maar zolang het leuk is, blijven we het zeker volhouden.’

### Zesde generatie

Het boeren zit de twee zussen in het bloed. Van huis uit kregen ze een passie mee voor de agrarische sector. Al vanaf 1831 woont en werkt de familie Karsemeijer op boerderij Sterreschans in de Oukoopse polders van Nieuwer Ter Aa. In de jaren zeventig van de twintigste eeuw startten de opa en oma van Rozemarijn en Simone met het maken van boerenkaas, wat de Utrechtse familie tot op de dag van vandaag volhoudt. Een paar dagen per week wordt kaas gemaakt, de rest van de melk gaat naar Friesland-Campina.

Vader Nico en moeder Marja zwaaien nu nog de scepter op het melkveebedrijf met negentig koeien, maar inmiddels staat Rozemarijn in de startblokken om het bedrijf over te nemen. ‘Als ik het bedrijf overneem, ben ik de zesde generatie boer Karsemeijer’, zegt Rozemarijn met een glimlach.

Boer worden was niet van jongs af aan haar droom, hoewel ze altijd al van dieren hield. En meehelpen op de boerderij was vanzelfsprekend, net als voor haar drie zussen. ‘Dat hoorde erbij, dat deden we alle vier.’ Maar pas toen Rozemarijn ging studeren – eerst aan de has, later volgde ze een studie dierwetenschappen in Wageningen – groeide haar interesse om boer te worden. ‘Daar ging het meer leven. Ook het stukje ondernemerschap sprak me aan. Zelf de richting van je bedrijf bepalen, plannen doorrekenen, kijken of een investering wel of niet uit kan. Dat vind ik boeiend.’

### Risico nemen

Geleidelijk aan neemt ze steeds meer werk op de boerderij voor haar rekening. ‘Eerst hielp ik alleen mee op de boerderij, nu discussieer ik ook mee als we bepaalde beslissingen moeten nemen.’ Ook de administratie ligt op het bordje van Rozemarijn, al neemt haar vader het leeuwendeel van het voeren en melken nog op zich.

Met de bedrijfsovername kiest Rozemarijn niet voor de gemakkelijkste weg. ‘Of je nu man of vrouw bent, het overnemen van een melkveebedrijf is uitdagend. Ik neem een risico’, beseft ze. ‘Maar ik wil er later geen spijt van hebben dat ik het niet heb geprobeerd. En het wordt in ieder geval niet saai’, voegt ze er lachend aan toe.

Helemaal alleen hoeft Rozemarijn het bedrijf niet te runnen. Zus Simone bood al snel haar hulp aan. ‘Ik zei tegen Rozemarijn: “Als jij boer wordt, ga ik je helpen om meer afzet te realiseren in kaas”’, vertelt

**H**et is zoeken naar een gaatje in hun agenda. De weken van de zussen Simone (33) en Rozemarijn (27) Karsemeijer zijn goed gevuld. Van maandag tot en met donderdag eisen hun drukke banen veel tijd op. Simone doet de marketing en communicatie van een internationaal bedrijf in gewasbeschermingsmiddelen. Rozemarijn werkt als farm lead voor Maykers, een jong e-commerceplatform dat agrarische producten aan de man brengt. Vrijdagmiddag en zaterdag houden ze vrij voor het werk op de boerderij en in de boerderijwinkel. ‘We kunnen niet allemaal leven van de boerderij en een baan is ook goed voor onze eigen ontwikkeling’, legt





Simone:

**‘Met poppen spelen vond ik niks; als klein kind liep ik al met kaas te sjouwen’**

Simone. ‘Voor mij was dat vanzelfsprekend. Ik vind het leuk om te doen. Ik heb elf jaar ervaring in marketing, onder meer bij een kaasgroothandel. Ik weet welk verhaal we over onze kaas willen vertellen, hoe we dat willen vertellen en welke kanalen we daarvoor het beste kunnen gebruiken.’

Aan plannen heeft Simone geen gebrek. Mooie foto’s delen op sociale media om mensen het boerderijleven te laten ervaren, een betere bewegwijzering en liefde in de toekomst ook aan de lokale horeca leveren. ‘Dat levert meer op dan als we aan de kaasgroothandel leveren.’

### **Geen poppen maar kaas**

Rozemarijn is blij met de assistentie van Simone. ‘Als zij niet had aangeboden te helpen, had ik misschien moeten stoppen met het maken van kaas’, realiseert Rozemarijn zich. ‘We vullen elkaar aan. Ik ben liever achter met de koeien bezig, Simone denkt altijd aan kaas.’

De oudste van de zussen Karsemeijer hielp haar moeder al van jongs af aan met de kaas. ‘Met de verkoop, met het maken van de kaas. Toen ik klein was, liep ik al met kaas te sjouwen. Met poppen spelen vond ik helemaal niks, maar kaas, dat was wel mijn ding’, grinnikt Simone, die een gesprek snel in de richting van kaas weet te sturen. ‘Ik was eens op het vliegveld in Dubai. Daar was ik binnen twee minuten met een Pakistaanse jongen in gesprek over kaas en de boerderij’, zo geeft ze als voorbeeld. ‘Ik vind het ook gewoon een mooi verhaal hoe kaas tot stand komt: van gras, naar koe, naar kaas. Als we een dag kaas maken, heb je aan het eind van de dag echt iets tastbaars liggen, waarvan je weet dat mensen ervan gaan genieten.’





Opgroeien op een boerderij tussen de koeien, de weilanden en de kaas was voor de zussen de normaalste zaak van de wereld. ‘Op de basisschool hier verderop zaten ook veel boerenkinderen. Dit was gewoon onze standaard’, legt Rozemarijn uit. ‘De middelbare school was wat dat betreft echt een cultuurschok. Toen beseften we pas hoe bijzonder onze jeugd was.’ De zussen hebben zich nooit afgezet tegen het boerenleven. Al was boeren een tijdlang niet ‘cool’, zo merkt Simone op. ‘Maar door een programma als Boer zoekt Vrouw krijgen we nu op verjaardagen ook positieve reacties als mensen horen dat je van een boerderij komt. Mensen zijn bovendien tegenwoordig veel met eten bezig, ze zijn heel geïnteresseerd in hoe producten tot stand komen.’

Al is de melkveehouderij op verjaardagen ook wel eens mikpunt van kritiek, beseffen de zussen. Hoe gaan ze daarmee om? ‘Ik ga niet meteen in de verdediging. Ik probeer er van een afstandje naar te kijken’, geeft Rozemarijn aan. ‘Als ik niet op een boerderij was geboren, had ik er wellicht net zo over gedacht. En het kan ook helemaal geen kwaad om na te denken over hoe we het beste met onze dieren en ons land om kunnen gaan.’

### Tegengeluid geven

Simone vat die kritiek op als een aanmoediging om te vertellen wat boeren doen. ‘Ik wil laten zien hoe het er wél aan toegaat op een melkveebedrijf, om een tegengeluid te geven aan het framen van veehouders. Voor nieuwe mensen die op ons bedrijf komen, neem ik gerust extra tijd om ze te vertellen hoe we hier werken.’

Graag gaat ze de dialoog aan met consumenten, zonder elkaar daarbij verwijten te maken. ‘Je moet iemand in zijn waarde laten. Natuurlijk accepteer ik het als iemand vegetariër is. Eerlijk is eerlijk, zelf eet ik ook niet elke dag vlees’, geeft Simone aan. ‘Maar automatisch eet ik dan wel meer kaas’, voegt ze er met een lach op haar gezicht aan toe.

### Boerenkaas door de brievenbus

Twee dagen in de week, op vrijdag en zaterdag, zijn bezoekers welkom op boerderij Sterreschans. Op de deel van de oude koeienstal bevindt zich de boerderijwinkel. Door foto’s en werktuigen van vroeger ademt de ruimte een authentieke sfeer. ‘We hebben het geluk dat we midden tussen Amsterdam en Utrecht zitten’, vertelt Simone. ‘Kaas kopen moet echt een uitje zijn, op de fiets op zaterdagmiddag vanuit Utrecht of Amsterdam je kaas halen. Rechtstreeks je kaas bij de boer kopen met nul transportkilometers, hoe duurzaam is dat? En zo wordt een melkveebedrijf ook minder eng en onbekend.’ Maar de boerenkaas van de familie Karsemeijer is ook te koop in winkels in Nieuwer Ter Aa en Breukeken en niet te vergeten online via de Lokalist en de firma Kaas. ‘Een eigen webshop is lastig renderend te krijgen. Maar we willen wel graag online verkopen’, legt Simone uit. ‘Ik heb zelf ook niet elke week tijd om naar een boerderij te rijden om kaas, vlees en fruit te halen. Ik wil het wel, maar het gebeurt gewoon niet. Waarom dan niet gewoon online bestellen? Zelf ben ik ook een frequent online besteller.

En de kaas van de firma Kaas past gewoon door je brievenbus.’

### Partners niet uit sector

Rozemarijn verhuist binnenkort van Utrecht naar Nieuwer Ter Aa, samen met haar partner, die net als de partner van Simone niet uit de agrarische sector afkomstig is. ‘Mijn vriend houdt wel van dieren, maar wil niet van het boeren zijn werk maken.’ Ook de vriend van Simone staat niet te popelen om op zaterdag zijn laarzen aan te trekken. ‘Aan de andere kant, als de kuil afgedekt moet worden of de koeien voor het eerst naar buiten gaan, staat wel iedereen klaar.’

Door de verhuizing komt de bedrijfsovername voor Rozemarijn weer een stapje dichterbij. ‘Ik wil elk jaar een beetje meer gaan doen op de boerderij. Ik hoop dat ik mijn baan er nog lang naast kan blijven doen, maar in de eerste plaats ben ik toch boer.’ |

