

‘Perspectief haal je zelf, een ander brengt het niet’

Sinds januari gaat de melk van de familie Van Soest niet meer naar de toetjes van FrieslandCampina. De melk blijft op het eigen erf. Van Soest werkt samen met een Indiër die zijn melk verwerkt tot paneerkaas. Een ondernemer zonder ervaring in de zuivel, maar met een rotsvast vertrouwen in de markt voor zijn product. In twee jaar tijd transformeerde de machineberging tot zuivelruimte.

TEKST TIJMEN VAN ZESSEN

BEDRIJFSPROFIEL

eigenaren	Hans (53), Toos (50) en Robbie (22) van Soest
plaats	Harmelen
aantal dieren	85 melkkoeien
grondgebruik	35 ha



Hans en Toos van Soest en Amarjit Singh Rattan (midden)



Een grote zwarte glimmende Mercedes rijdt het erf op van Hans en Toos van Soest. Nee, het is niet de boekhouder, geen makelaar, geen medewerker van de bank. Als de deur opengaat, stapt er een kleine Indische man uit. Een flinke tulband op zijn hoofd verradt dat het geen alledaagse erfbetreder is. Althans, niet voor een gemiddeld melkveebedrijf. Inmiddels wel voor het melkveebedrijf in Harmelen, waar Hans en Toos van Soest in maatschap met hun zoon Robbie 85 koeien melken.

De Indische man – hij heet Amarjit Singh Rattan – huurt sinds een jaar hun machineberging. Hij gebruikt de loods voor de productie van paneer, een kaas die veel wordt gebruikt in de Zuid-Aziatische keuken (zie kader op pagina 15). Het gebouw is van binnen volledig gestript en geschikt gemaakt voor zuivelverwerking. Buiten staat een melksilo voor 36 ton rauwe melk en aan de achterzijde van het pand een grote polyester opslagtank voor de wei. Het erf is voorzien van een nieuwe laag asfalt en ligt er strak bij. Twee jaar na de voorbereiding rolde op 21 januari de eerste Indiase kaas van de band.

Nog steeds lid van FrieslandCampina

Voor Van Soest is de zuivelmakerij op zijn erf een unieke kans. Hij verhuurt niet alleen zijn loods, hij verkoopt ook de benodigde energie van zijn zonnepanelen en levert de volledige melkplas van zijn veestapel. Neemt hij daarmee niet ook een enorm risico? ‘We zijn nog steeds lid van FrieslandCampina en leveren daarom nog 500 liter melk per maand. Dat is het minimum dat je als lid moet leveren. Voor ons valt het risico dus mee, we kunnen elk moment terug. Bovendien kun je op dit moment bij elke andere afnemer ook terecht’, legt Toos uit. Hans vult haar aan: ‘Singh wil 60 ton melk per week verkazen. Zelfs als dat tegenvalt en hij maar een derde nodig heeft, dan nog kan hij onze melkplas volledig verwerken. Als hij op volle capaciteit draait, koopt hij melk bij.’ Het risico van de kaasproductie zelf ligt volledig bij de Indiër. Die zorgt voor de afzet en de logistiek. De paneer is met name bestemd voor de Indiase gemeenschap in de Benelux (zie kader op pagina 14). Alleen al in Nederland wonen 20.000 mensen van Indiase afkomst.

Gewoon witte melk leveren

Maar toch, de melkafname mag dan in kannen en kruiken zijn, je gaat toch met een wildvreemde in zee. Op jouw eigen erf. Is dat geen moment onderwerp van gesprek geweest? Natuurlijk wel, bekent Van Soest. ‘We moesten elkaar leren kennen. Singh is een goede



vriend van een lokale ondernemer hier in Harmelen. We hebben wel geïnformeerd naar zijn verleden. Het bleek een ervaren ondernemer, die verschillende panden in Utrecht als restaurant exploiteerde. Hij woont al dertig jaar in Nederland. Hoewel hij met zuivel maken geen ervaring had, kwam hij vastberaden over. Hij wil dé paneerproducent zijn van de Benelux', zegt Hans, die zich de eerste kennismaking nog goed herinnert. 'Hij zei: "Ik ben Singh en ik wil jouw schuur kopen of huren." Zo kwam hij hier binnen', glimlacht de veehouder. Toos vult aan: 'Voor Singh is het risico veel groter dan voor ons. Hij investeert hier voor een fors bedrag. En er is in die twee jaar geen enkel moment geweest dat hij dat risico op enig moment op ons probeerde af te wentelen.'

De melkveehouders zetten de afspraken wel zwart op wit. De prijs voor de melk, de garantieprijs van FrieslandCampina met een plus, de prijs voor energie, gereleerd aan de website overstappen.nl, en de huur van het pand staan in een contract dat door een makelaar is opgesteld. Aanvullende eisen aan de melk zijn er niet. Van Soest: 'Ik liep met hem de wei in en toonde mijn koeien. Ik zei: Die moeten jouw paneer gaan maken. "Ja, mooie koeien", zei Singh. Moet ik nog voldoen aan specifieke eisen voor jouw klanten?, vroeg ik. "Nee, gewoon witte melk leveren", zei hij.' Er is geen premie voor weidengang, geen toeslag voor duurzaamheid. Voor Van Soest pakt het concept dus ook praktisch gezien voordelig uit.

Geen pannenkoekenhuis

De melkveehouders in Harmelen waren al enige jaren op zoek naar verbreding van hun verdienmodel. Met 85 koeien op 35 hectare is het bedrijf tamelijk intensief. Ze zochten een manier om minder afhankelijk te zijn van de grillen in de (zuivel)markt. Het liefst iets met hun eigen melk, korteketenafzet. 'We hebben met onze plattelandscoach onderzocht of een pannenkoekenhuis iets zou zijn. Maar de kosten daarvoor liepen te ver uit de hand. Toen ik via mijn werk als gemeenteraadslid in contact kwam met de vriend van Singh, ontstond het idee dat nu uiteindelijk is uitgewerkt', vertelt Toos.

De kaasmakerij kwam mede tot stand met subsidie van de provincie, hoewel het zonder ook had gekund. Hans en Toos denken dat er kansen zijn voor elke landbouwer, als het idee maar past in de omgeving en niet iedereen hetzelfde wil. 'We horen in de huidige stikstofcrisis heel vaak het woord perspectief', zegt Hans. 'Boeren vragen om perspectief. Maar perspectief moet je zelf halen, een ander brengt het niet.'

Maximaal heterosis

De bedrijfsvoering op het Utrechtse melkveebedrijf is niet alleen bijzonder vanwege de afzet van de melk. Ook in de fokkerij worden er bijzondere stappen gezet. Niet zozeer omdat Hans en Toos kruislingen melken. Er zijn in Nederland en Vlaanderen namelijk wel meer boeren die hun holsteinkoeien kruisen met fleckvieh. Opmerkelijk is hun samenwerking met de familie Kromwijk, emigranten uit Zegveld. Kromwijk

De zuivelruimte is sinds 21 januari in gebruik



▲
De fleckviehkruislingen
stammen uit
hoogproductieve Duitse
holsteinkoeien

melkt in het oosten van Duitsland 200 raszuivere holsteins met een productie van 10.000 kilo melk per koe. Op verzoek van Van Soest kruist hij elk jaar 25 koeien met vooraf geselecteerde fleckviehstieren. De vaarskalveren fokt Kromwijk op, hij insemineert ze met black angus en eenmaal drachtig gaan ze op transport naar Harmelen. Het stadium van drachtigheid varieert dan van 2 tot 8 maanden.

Met dit unieke concept profiteert Van Soest maximaal van heterosis en hoeft hij geen eigen jongvee op te fokken. De koeien die hij melkt gaan allemaal bij Belgisch witblauwe stieren. Inmiddels zijn de oudste dieren die met deze samenwerking zijn gefokt, vierdekalfs. Van Soest is goed te spreken over het resultaat. 'Kromwijk doet ook de betere koeien bij fleckvieh, dat gaat in goed vertrouwen. Ze appen

regelmatig hoe het de dieren vergaat. Het zijn echte fokkerijgekken', weet Van Soest. Zelf was hij tien jaar lang voorzitter van het fleckviehstamboek in Nederland. 'De melkgift is duidelijk hoger dan toen ik nog zelf met zuivere fleckviehs werkte. Maar de vergelijking is niet helemaal eerlijk. Sinds 2017 zijn we een stuk intensiever en voeren we de koeien meer krachtvoer en bijproducten. Het ruwvoer bestaat nog wel steeds voor 95 procent uit gras. Dat gedijt hier op onze klei-op-veengrond het best.'

Vlees rechtstreeks naar de klant

Van Soest begon ooit met fleckvieh omdat de holsteins in zijn ogen onvoldoende overweg konden met een grasrijk rantsoen. De melkaanleg lag hoger dan het management met uitsluitend gras kon bieden.

Brexit leidt tot gat in de markt voor paneer

Amarjit Singh Rattan neemt een blok verse kaas uit de koeling. 'Kijk, dit is ons product', zegt hij trots en met een onmiskenbaar accent. De paneerkaas is twee dagen oud en de Indiase producent staat met fonkelende ogen in zijn gloednieuwe productieruimte. De eerste batch van het product viel in de smaak en ligt te wachten op transport. 'We

maken het voor de Indiase gemeenschap in de Benelux. Alleen al in Nederland wonen 20.000 mensen van Indiase komaf. Eerder kwam dit product uit Engeland. Maar door de brexit is die aanvoer een stuk lastiger en duurder geworden. Zo kwam ik op het idee om deze kaas zelf te maken, hier in Nederland, in Harmelen bij Van Soest.'

De arbeid in de zuivelmakerij zet de ondernemer rond met zijn eigen familie: zijn vrouw en twee zonen. Als alles volgens plan gaat draaien, verwerken ze 60.000 liter melk per week en zal op termijn ook extra personeel nodig zijn. De kaas komt via de groothandel uiteindelijk bij de consument.

‘We liepen te veel met propyleenglycol en infusen te slepen, daar wilden we vanaf. Met fleckvieh is dat gelukt, maar we leverden wel de nodige liters melk in. Die zijn nu weer terug.’ De melkproductie ligt op een niveau van 8600 kilo melk met 4,20% vet en 3,61% eiwit.

Net als de afzet van de melk springt ook de afzet van het vlees in het oog. Van Soest is deelnemer aan het concept grutto.com, waarbij consumenten zelf een pakket vlees samenstellen en kunnen kiezen welke koe ze willen kopen. Bij voldoende afname breekt het moment aan om de koe af te voeren. Grutto.com zorgt voor de verwerking en bezorging van de vleespakketten.

Stoomketel voor energie

Hans krijgt duidelijk energie van de nieuwe afslag die het bedrijf heeft genomen. Hij ziet de zuivelverwerking als een groot avontuur. Natuurlijk waren er ook tegenslagen. Zo bleek de benodigde hoeveelheid energie te fors voor de aansluiting naar het net. Een verzwarende van het transformatorhuisje was noodzakelijk. Kosten: 80.000 euro. Na enig wikken en wegen werd besloten om – naast de zonnepanelen – zelf energie op te wekken met een op hout gestookte stoomketel. Een collega-zuivelaar uit de omgeving had er ervaring mee en was positief.

Een ander aandachtspunt is de communicatie. Door het cultuurverschil is Hans bij veel gesprekken van Singh aanwezig als intermediair. Niet elke toeleverancier is direct goed vertrouwd met de Indiër. Voor Hans gaat er ongemerkt best veel tijd naar de gesprekken waarin hij het ijs moet breken. ‘Maar’, merkt Toos op, ‘het cultuurverschil is ook erg leuk. We leren van elkaar en lachen met elkaar. En wij denken dat een interculturele samenwerking door de samenleving gewaardeerd wordt.’



Wat is paneer?

De kaas paneer wordt gemaakt van volle melk. Door toevoeging van citroensap gaat de melk stremmen. Dit alles bij een hogere temperatuur (85 graden) dan gebruikelijk is bij de productie van Goudse kaas. Paneer hoeft

niet te rijpen. Het is een jonge en verse kaas die veel in de Indiase keuken wordt gebruikt. Paneer is licht van smaak en is populair als vleesvervanger, mede doordat er bij de bereiding geen dierlijk stremsel gebruikt wordt.



Video vanuit zuivelmakerij

Veeteelt filmde het verpakken van de kazen in de zuivelruimte en laat Hans van Soest vertellen over de stap om zijn melk te laten verwerken tot paneer.

▶ Video op veeteelt.nl

Paneer hoeft niet te rijpen



De zonnepanelen leveren energie voor de zuivelruimte

