

‘Baarn beroemd door koffiefamilie met ‘t gouden pakje’

Boot Koffie bij 50-jarig jubileum weer volledig Baarnse brander

„De geurbeleving is overtroffen. Op het moment dat je de koffie ruikt, ben je gewonnen.” Wie Barend Boot hoort praten over zijn passie, wil koffie. „Die geur proberen we elke keer te vangen in de pakjes en de door ons opgeleide barista’s proberen die geur in het kopje te vangen.”

Christine Schut

Boot Koffie bestaat in 2023 een halve eeuw en dat willen ze weten. Aan de gevel in de Laanstraat hangt een uithangbord dat dit duidelijk vermeldt. Het familiebedrijf is in 1973 opgericht door Jacob Boot, vader van de huidige eigenaar Barend (67). Sinds 1 januari mag Darja Koster zich directeur noemen. Zij neemt een aantal dagelijkse taken over van Barend. Koster is overigens niet nieuw bij Boot, ze werkt er al vijftien jaar.

„We kunnen trots melden dat we weer alle koffiebrandactiviteiten in Baarn hebben. De branderij die bijna zes jaar geleden in Amersfoort is neergezet, hebben we verhuisd naar de Hermesweg. Zo hebben we het branden, de productie, opslag en verzending onder één dak. In Amersfoort in Het Lokaal aan de Oliemolenhof geven we nog steeds onze trainingen en proeverijen en ontvangen we onze horeca- en retailklanten”, legt Darja Koster uit. Naast de activiteiten aan de Hermesweg, heeft Boot de winkel in de Laanstraat en nog een ruimte aan de Hoge Vuurseweg in Lage Vuursche waar een kleine brander staat. „Die is bijna niet in gebruik, alleen voor kleine hoeveelheden bonen”, legt Barend Boot uit terwijl hij aan zijn dubbele espresso nipt. Op de vraag wat Boot Koffie bijzonder maakt, antwoordt de eigenaar: „Mijn vader was de

eerste in Nederland die specialty koffie verkocht van één plantage (single estate) of één land (single origine) uit landen als Colombia, Panama, Ethiopië. De laatste jaren zijn er veel nieuwe koffiebranders begonnen, dat maakt de koffiewereld heel bijzonder. Mijn vader pionierde met koffie van hoge kwaliteit in combinatie met goed zijn voor mensen en natuur. Vanaf het eerste moment is dat onze missie, anderen zijn hierdoor aangestoken zo koffie te produceren. Als je in de winkel een kilo koffie ziet liggen voor onder de tien euro, moet je je afvragen hoe dat kan. Je ziet nu de discussie in Nederland over eerlijke prijzen voor producten van boeren. Je moet terug blijven geven aan elkaar, dat is het dna van Boot.”

”*Mijn vader vond het jammer dat de kleine lotjes opgingen in de grotere blend”*

Jacob Boot was één van de eerste vertegenwoordigers van Honig. In die hoedanigheid kwam hij in Jemen en Arabië waar hij ervaren hoe geurig koffie kan zijn die daar

vers werd geroosterd. „Mijn vader vond ondernemen leuk. Hij werd directeur van een grote koffiebrandery in Overijssel en proefde daar mee met de proevers. Dat bedrijf werd groter op basis van één smaak. Mijn vader vond het jammer dat de kleine lotjes (hoeveelheden koffiebonen van één soort, cs) opgingen in de grotere blend. Bij hem groeide toen het idee om kleine boeren met een bijzondere plantagekoffie in de markt te zetten. Hij bedacht toen een klein koffiebrandertje voor thuis, in hotels of restaurants. Vanaf 1969 ontwikkelde hij The Golden Coffee Box samen met Inventum”, blikt Barend Boot terug. Dit is trouwens heel kort gezegd. De ouders van Barend overlegden hierover met het hele gezin. Want: de ontwikkeling kostte



■ Rauwe koffiebonen liggen klaar om te worden gebrand aan de Hermesweg.



■ Directeur Darja Koster is begonnen in de winkel in de Laanstraat.