

{ Het Genootschap voor de Bakkerij ontmoet: Jonnie Boer

Dinsdag 15 april 2003



Waar goed een half uur voor gepland was, werd uiteindelijk anderhalf uur, onafgebroken praten vol passie over zijn vak. Jonnie Boer zei vooraf; 'Help me nou even met wat vragen en zo want ik ben niet zo'n prater en doe dit soort dingen eigenlijk liever niet!'

Wie is Jonny Boer?

Jonnie Boer (38) groeide op in Giethoorn, waar zijn ouders een café hadden (de Harmonie). Om met zijn woorden te spreken 'zo'n bruiloften- en partijtent'. Hij wilde in die tijd reclametekenaar worden, maar schreef zich te laat in voor de opleiding. Van zijn vader mocht hij niet thuis blijven rondhangen en zo belandde Jonnie, zestien jaar oud, op een particuliere koksopleiding in Groningen. Iedereen verwachtte dat hij na die opleiding ergens uitsmijters zou gaan bakken, maar Jonnie verraste eenieder en ging naar het Lido in Amsterdam. Na een jaar vertrok hij naar sterrenzaak De Boerderij op het Leidseplein. Toen Jonnie las over een restaurant in Zwolle dat leuk bezig was met regionale producten, solliciteerde hij bij eigenaar Meijers en werd aangenomen als leerling-kok.

Een jaar later werd hij chef-kok. Hij was toen 23. Inmiddels tien jaar geleden nam Jonnie samen met zijn vrouw Thérèse de zaak over. Als snel kreeg Jonnie zijn eerste Michelinster. Een aantal jaren later volgde de tweede.

Wat is zijn filosofie?

Puur is de filosofie. Puur in smaak.

'Ik geloof in pure smaken en niet in het friemelen met drieduizend ingrediënten. De smaakcompositie op het bord moet puur zijn. Puur is nooit complex. Als er op de kaart staat 'Snoekbaars uit de Vecht, gelakt met appelstroop en Rieslingsaus', dan moet dat ook te proeven zijn. Puur betekent voor mij ook: doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg.'

De passie voor puur is ook terug te vinden in de titels van de twee boeken die Jonnie uitgaf bij uitgeverij Waanders: Puur en Puurder.

Waar zit de Librije?

De Librije is gevestigd in het centrum van Zwolle (Broerenkerkplein 13). Het restaurant is gevestigd in een monumentaal pand, zowel van binnen als van buiten. In de gewelvenkelder is de keuken gesitueerd, waar tevens ruimte is voor kleine groepen om te dineren. Op de begane grond bevindt zich het restaurant. Dan is er op de eerste verdieping de Salon, voor selecte groepen, en tot slot op de bovenste verdieping bevindt zich de woning. Sinds de eerste Michelinster werd toegekend, is de Librije vol. Elke avond. Voor het weekend moet al een jaar van te voren worden gereserveerd, voor door de week staat een termijn van vier maanden.





Het restaurantgedeelte van de Librije

Toen Jonnie tien jaar geleden de zaak overnam van Meijers, was deze alleen gevestigd in de kelders. De overige verdiepingen waren in gebruik als museum. De Gemeente Zwolle was eigenaar van het pand. Toen het museum haar deuren sloot, werd Jonnie tijdig ingeseind. Na een half jaar touwtrekkerij, lag er uiteindelijk een koopcontract. ‘Gelukkig op basis van een gunstige taxatie door de gemeente.’ Toen moest er nog voor 1 miljoen gulden worden verbouwd.



De bekende eendenlever lollie

Van momentenzorg mocht er niet al te veel gebeuren, maar een lift en een trapgat waren nodig. En omdat het eindresultaat zo mooi was geworden, heeft Monumentenzorg een oogje toegeknepen.

Neuzen in dezelfde richting

‘Toen we van start gingen, had ik vijf man aan het werk en was het restaurant zes dagen in de week open. Ik ben er niet voor opgeleid om een bedrijf te managen, ik ben erin gegroeid. En als je dat eenmaal in de vingers krijgt, gaat het vanzelf. Inmiddels heb ik 25 mensen in dienst en we hebben allemaal de neuzen dezelfde kant op. Het managen gebeurt ook door de mensen om me heen; mijn chef en mijn

sous-chef. Volgende week ga ik voor het eerst vijf dagen naar Maleisië. Het was vroeger niet in me opgekomen om de zaak alleen te laten.’

Originele smaak, originele herkomst

Seizoenen bepalen de kaart in de Librije. Tarbot wordt bijvoorbeeld van de kaart gehaald, zodra ze vol met kuit zitten of kuitziek zijn. Sinds begin april is de geit vervangen door het lammetje. Op 15 mei komt de bok erbij. En straks asperges. Als het weer doorzet, staat het volgende week op de kaart. Gedetailleerd begeleidt Jonnie al zijn ingrediënten. Hij heeft goede contacten met zijn leveranciers; de zuivelboerderij, de imker, de aspergeboer enzovoort. Ook rookt hij zelf zijn paling en zoekt paddestoelen, daarbij ondersteund door een paddestoelenzoeker die 25 soorten in het wild zoekt. Daarnaast zijn er vier hengelaars in de weer om Snoekbaars voor de Librije te vangen. ‘Het duurt heel lang voor je zo’n netwerk hebt gebouwd.’



De sterren

Toen Jonnie 26 jaar oud was, kreeg hij zijn eerste Michelinster. ‘Misschien is het mazzel geweest’, dacht hij nog. Maar er kwam een tweede. Om erachter te komen wat nu precies de bedoeling was en hoe de hele toekenning tot stand kwam, ging hij naar Brussel. Daar bleek dat er jaren van controle vooraf waren gegaan aan de toekenning. Dat stelde Jonnie gerust.



'Groot voordeel van het hebben van een ster is dat je zaak elke avond vol zit. Dat garandeert een bepaalde omzet. Nadelen zijn er niet echt.'

'Naast de Michelinsterren staan we ook al vier jaar op nummer 1 in Lekker. Ook dat legt een bepaalde druk op je. Wij koken voor 15.000 mensen. Je kunt niet voor iedereen een gat in de lucht koken. Mijn gasten krijgen tien tot vijftien gangen geserveerd en niet iedereen vindt altijd alles lekker. Ze moeten proeven wat ik wil en een mooie avond hebben.'

Op de vraag waarom Cees Helder drie sterren heeft en hij twee antwoord Jonnie:

'Cees had zes jaar geleden al drie sterren moeten hebben. Nu is er nog niemand die dat verdient, maar dat gaat wel gebeuren. Toch moet je niet koken voor de ster. Je moet koken voor je gasten. De passie moet van binnenuit komen en overslaan op je kwaliteit. Ik streef naar perfectie. Probeer duidelijk te zijn voor mijn gasten.'

Kengetallen

'Ach, ik heb geen percentages in mijn hoofd. Mijn boekhouder verklaart me af en toe voor gek. Wij geven jaarlijks 15.000 gasten 5 gulden cadeau aan amuses. Drie jaar geleden had ik nog een keukeninslag van 30% op een omzet van 2.500.000. Dat zijn de enige cijfers die ik uit mijn hoofd ken. Ik realiseer me dat mijn

risico anders is, doordat alles is volgeboekt. Alleen de lunch zou voller kunnen. Maar of ik nu tien of honderd mensen nee moet verkopen, ik verdien er geen cent meer om.'



Specialiteiten

'Ik spreek niet graag over specialiteiten. Specialiteiten moet je niet maken. Je moet op alles je best doen. Mijn specialiteit is met de natuur werken. En als ik niet meer achter een product sta, haal ik hem van de kaart. Of als ik ben uitgekeken op een bepaald gerecht, zal ik een andere invalshoek kiezen. Maar toch, als je gasten het goed vinden, moet je een gerecht op de kaart houden.'

Brood

'Bakkers die bij mij komen eten, vinden mijn brood niet goed. Dan zeg ik altijd tegen ze: Maak dan eens een brood waar mijn gasten gek van worden. Ik bak al zeventien jaar mijn eigen brood. Veertien jaar geleden ontwikkelde ik een volkorenbrood, gerold in nootjes, kaneel en bruine suiker. Dat serveer ik sindsdien aan mijn gasten bij binnenkomst. Men vindt dat al veertien jaar lekker, maar bakkers vinden het niks. Het deeg rijst in de koelkast, het is te zacht afgebakken, maar de suikers maken het lekker en dat is de truc.'



Wij draaien het deeg 's avonds. Bewaren de ongerezen bolletjes vervolgens op negentien graden onder nul tot het ochtend is. Dan worden de broden gebakken voor de lunch. Na de lunch bakken we nogmaals voor het diner. Wij bakken voor elke maaltijd een assortiment brood dat koud wordt geserveerd, want warm brood ligt als een steen op de maag. Dat is niet goed voor de overige gerechten. Het enige brood

dat warm op tafel moet komen is brioche. Ik streef naar top-brood. Daarom gaat bakker Oegema hier uit de regio ons les geven. Ook wil ik een takkenbosoven gaan bouwen. Want brood is belangrijk bij de maaltijd. Ik serveer brood gedurende de hele maaltijd, tot het toetje aan toe.

Bij het zien, proeven en beoordelen van alle producten van de Genootschapsleden vraagt Rindert van der Molen: 'Maar Jonnie wil jij voor deze producten betalen?' Met een glimlach antwoordt hij:



Er zijn maar weinig bakkers die een mooi brood bakken en daarom maak ik het zelf: Groen brood met brandnetelsmaak en noten of ik verwerk citroenschillen in mijn brood voor bij een visgerecht. In franse sterrenzaken krijg je gewoon brood, verder niks.'

'Ik maak het zelf wel. Ik kan het voordeliger bij jullie kopen dan zelf bakken, maar ik wil het zelf doen. Ik heb twee patissiers fulltime in dienst. Die zijn dagelijks voor 80 gasten in de weer. Die dingen kun je ook kopen, maar dan zit mijn passie er niet in.

Toch geldt voor de meeste restaurants: Beter een goed product van een bakker, dan dat je zelf aan het werk moet. Ook bonbonmakers kunnen mij veel werk uit handen nemen. Maar alles wat zij maken, kan mijn buurman ook kopen. Dat kan ik mijn gasten niet aandoen. Nu maak ik mijn eigen exclusieve producten. Want een totaalproduct wil je zelf aansturen. Halffabrikaten daarentegen zijn zeer gewenst. Dat kost een kok veel tijd en het is prachtig als je dat via een bakker kunt verkrijgen. Daar help je de horeca mee. Tien jaar geleden had je dit niet. De bakker gaat steeds meer meedenken met de horeca.'



Uit handen van Toos de Jong ontvangt Jonnie Boer een mini T-shirt met de tekst: van brood wordt ik groot. Met hem is de afspraak gemaakt hun tweede kindje op de foto te zetten met dit T-shirt aan zodat wij teruggekoppeld krijgen hoe het de familie vergaat!



Voorzitter Frans Hazenberg bedankt Jonnie Boer voor zijn tijd en passie met een prachtige chocolade Paashaas.

Quotes:

- *'Thérèse bepaalt (zeker) 50 procent van het succes van de Librije'*
- *'Ik streef naar perfectie op alle onderdelen'*