

Buitenland verzot op onze topkazen

Verschillende ondernemers denken weleens aan het exporteren van hun boerderijzuivel. Toch zijn er maar weinigen die hun producten daadwerkelijk over de grens afzetten. De ondernemers die wel exporteren, zijn tevreden over de prijs die in het buitenland wordt betaald. Wat vraagt 'het buitenland' eigenlijk? En hoe krijg je toegang tot die markt?

GEESJE ROTGERS

Hoeveel boerenzuivel gaat er eigenlijk de grens over? Het Productschap Zuivel (PZ) verzamelt veel cijfers, ook over de export. "Maar helaas wordt daarbij geen onderscheid gemaakt tussen boerenzuivel en reguliere zuivel", zegt een PZ-woordvoerder. Wel wordt in een periodieke enquête onder boerderijzuivelbereiders extra navraag gedaan naar exporten. "Maar vrijwel geen van de zelfzuivelaars heeft deze enquêtevraag ingevuld", constateert de woordvoerder enigszins teleurgesteld. Dan eens vragen bij het Centraal Orgaan voor Kwaliteitsaangelegenheden in de Zuivel (COKZ). Deze instantie certificeert alle partijen zuivelproducten die buiten de EU worden afgezet. In het afgelopen jaar werden maar liefst 60.000 certificaten afgegeven. "Tussen al die certificaten zaten er misschien één of twee voor een partij boerenzuivel", zegt Antoon Mentink van het COKZ. Volgens Mentink is het zeldzaam dat een partij Nederlandse boerenkaas Europa verlaat. En hoe zit het met de export binnen Europa? Helaas heeft het COKZ hierover geen cijfers. Ook GemZu (overkoepelende zuivelgroothandel) beschikt niet over cijfers. De redactie moet helaas constateren dat niemand bijhoudt hoeveel boerenzuivel geëxporteerd wordt.

Ervaringen

Hoe smaakt de Nederlandse boerderijkaas in het buitenland? De Zelfkazer legde zijn oor te luister bij enkele bereiders die exporteren. Jolanda en Gerben Bakker van biologische kaasboerderij De Zeekraal op Terschelling hebben inmiddels ruim een jaar ervaring met de export van hun schapenkaas naar Londen. De Zeekraal verwerkt alle melk van de 150 schapen – het laatste jaar zo'n 50.000 liter – zelf. Alle producten worden in eigen beheer afgezet. Ongeveer een derde vindt zijn weg naar de consument via huisverkoop, het andere deel gaat naar zo'n twintig kaasdelicatessenwinkels in Nederland. En een deel gaat naar Engeland. "In Londen wordt onze schapenkaas verkocht op de biologische boerenmarkt", weet Jolanda. "Elke zes weken leveren wij een partij van twintig tot dertig kazen van 5 kilo." Het contact met de Britse kaas-importeur kwam bij toeval tot stand. Deze importeur betreft de kazen van kleinschalige zuivelboerderijen en verkoopt die in zijn eigen marktkraam. Jolanda: "Wij werden op een dag door hem gebeld, of hij ons bedrijf eens mocht bezoeken. De Engelsman had kennisgemaakt met onze schapenkaas via een delicatessenwinkel in Amsterdam en wilde de kaas inkopen."

De Zeekraal kiest bewust voor afzet aan delicatessenwinkels. Deze kopen hun producten in op smaak. De kaas mag dan best wat duurder zijn. "Onze kaas is niet goedkoop", zegt Jolanda. Op de biologische markt in Londen is de prijs niet het criterium. De Britse consument heeft wel wat over voor een lekkere smaakvolle kaas. Zijn de Londenaren tevreden over de Nederlandse schapenkaas? Meer dan tevreden, zo blijkt. Bij de gerenommeerde World Cheese Awards in Dublin afgelopen september, werd de schapenkaas van Jolanda en Gerben Bakker bekroond met een bronzen medaille.

De beste kaas graag

Jan Dirk van de Voort maakt samen met zijn vrouw Irene de zogenaamde Remeker. (De Olde Remeker Goud kreeg afgelopen september de gouden medaille bij de World Cheese Awards in Dublin.) De Remeker wordt gemaakt van melk van de Jersey-koeien op het bedrijf. Een deel van de kaas vindt zijn weg naar het buitenland. Jan Dirk doet zaken met afnemers in Duitsland, Frankrijk, Engeland en soms ook in de Verenigde Staten. "Als je producten in het buitenland wilt vermarkten, moet je in de eerste plaats de taal goed kunnen spreken, anders komt er

niks van terecht. Daarbij moet je snappen hoe er in het land wordt gedacht”, stelt Jan Dirk. Hij exporteert al bijna twintig jaar kaas en weet tegenwoordig goed wat een land wil. “In Groot-Brittannië hoef je niet aan te komen met jonge kazen, de Britten willen leeftijdskaas. Ook een komijnekaas doet het goed in Engeland, maar de Duitsers houden daar niet van.” Hoe je de buitenlandse contacten legt? “Heel eenvoudig. Ga eerst eens kijken op een internationale beurs. Het jaar erop

nauwelijks het geld te vragen dat hun kwaliteitsproduct waard is”, constateert Jan Dirk. “Ik moet ze aansporen om een juiste prijs te vragen.”

Vrienden

Ook de Denen, Spanjaarden en Italianen weten de familie Van de Voort tegenwoordig te vinden. “Er is meer vraag dan wij kunnen leveren.” Maar meer pijlen op het buitenland richten wil hij niet. “Anders word je kwetsbaar en onze belangrijkste markt blijft

die aan de handel leveren, zijn erkenningsplichtig. Bedrijven met uitsluitend huisverkoop zijn dat niet. Alle erkende bedrijven ontvangen het zogenaamde ovaaltje met het unieke herkenningnummer van het COKZ. “Het ovaaltje geeft zonder meer toegang tot alle 27 landen van de EU”, zegt Antoon Mentink van het COKZ. “Als iemand wil exporteren hoeft hij dus niet méér te doen dan hij gewend is in Nederland. Gemakkelijker kan het niet.”

Qua regelgeving en controles is het dus vrij eenvoudig om boerenzuivel de grens over te brengen. Wel moet het erkenningsmerk op alle te exporteren producten zitten, zodat de herkomst traceerbaar is. Het merk geeft aan dat de bereider voldoet aan de Europese levensmiddelenwetgeving. Voor export buiten de EU geldt net als binnen de EU dat aan de levensmiddelenwetgeving moet worden voldaan. Echter, bijna alle landen buiten de EU verlangen exportcertificaten bij de partij. In deze certificaten moet worden verklaard dat de producten onder toezicht zijn bereid. Dit betekent dat het COKZ bij het afgeven van de exportcertificaten over eigen officiële controlegegevens moet beschikken. Hier komt dus wel iets meer bij kijken dan bij export naar EU-lidstaten. Voor boerenkaas beschikt het COKZ al over de nodige officiële monsternemingen (genomen voor het toezicht op de hygiëneverordeningen en het controleprogramma voor de EU-bescherming van de aanduiding Boerenkaas). “Hierdoor kan boerenkaas eigenlijk probleemloos geëxporteerd worden”, stelt Mentink.

Ten slotte, hoe zit het met de exportrestituties voor kaas, ofwel het financiële voordeeltje bij afzet op de wereldmarkt? Het woord ‘afgeschafte’ wil het Productschap Zuivel liever niet in de mond nemen. De restitutie op kaas is ‘op nul gesteld’, zegt de woordvoerder diplomatiek. ➔

Kaasshow Bra ideaal voor handelscontact

ga je daar dan staan met je eigen kazen.” Het maakt overigens wel uit welke beurs je uitkiest, je wilt immers het juiste publiek ontmoeten. Jan Dirk is lovend over de grootchalige kaasshow in het Italiaanse Bra. Daar komt iedereen die wat betekent in de internationale kaaswereld bij elkaar. “Bovendien komt iedereen daar voor de smaak en dus niet voor de prijs”, benadrukt hij. Ook de kaasbeurs in het Duitse Nieheim staat goed bekend. Volgens Jan Dirk is er in het buitenland alleen markt voor de allerhoogste kwaliteit. “Je moet een onderscheidend product leveren en opvallen. De kaas mag er in geen geval uitzien als een Goudse fabriekskaas. Een mooie grote leeftijdskaas, met een uitmuntende smaak, daar is veel vraag naar”, weet hij. Je moet kunnen zien dat de kaas met liefde is gemaakt. Voor deze kaas wordt veel geld betaald. “Het valt mij op dat een winnende boerenkaas in Nederland enkele dubbeltjes meer krijgt, in het buitenland zou dit enkele euro’s zijn. De Nederlandse boerenkaasmakers zijn erg bescheiden en durven

Nederland.” Contracten met de buitenlandse partijen heeft Van de Voort niet. “Ik werk met vaste afnemers die in de jaren vrienden zijn geworden. Wij werken met elkaar op basis van vertrouwen en helpen elkaar waar dat kan. Bijvoorbeeld bij het vinden van nieuwe boerenkaasleveranciers.” Heeft ons Nederlandse boerenkaaslogo waarde buiten onze landsgrenzen? “In het buitenland heeft dit logo geen waarde”, zegt Jan Dirk eerlijk. De eigen bedrijfsnaam werkt het beste, mits de kwaliteit van de kazen subliem is.

Regels geen belemmering

Alle zelfzuivelbereiders hebben van doen met de levensmiddelenwetgeving. Het COKZ controleert of alle voorschriften worden nageleefd. Ook controleert het COKZ of het product de naam ‘Boerenkaas’ mag dragen. Regelmatig, voor de meeste bedrijven één keer per jaar, vindt een inspectie plaats op het bedrijf. Als de verschillende verordeningen voldoende worden nageleefd, wordt het bedrijf officieel erkend als bereider van zuivelproducten. Zelfzuivelende bedrijven



1 De kaasmakerij van Jan Dirk en Irene van de Voort (Lunteren), waar de Remeker-kazen worden gemaakt. Op de foto kaasmaakster Maria van Maanen.

2 Een van de melkschapen op het bedrijf van Jolanda en Gerben Bakker (zie foto 3).

3 Jolanda en Gerben Bakker (Terschelling) leveren biologische schapenkaas aan een importeur in Londen.