

# Harry Kil, Özgazi: 'Nog één kans voor de sector'

"Er is nog één kans om de geitensector te verenigen en daarmee te redden, en die kans ligt er nu."  
Die uitspraak deed Harry Kil, commercieel directeur bij melkfabriek Özgazi in Etten-Leur, tijdens een interview dat Geitenhouderij met hem hield. Wat bedoelt hij en is de nood werkelijk zo hoog?

**H**arry Kil voelt zich sterk verbonden met de geitensector. Twintig jaar lang was hij directeur van Amalthea, in 2006 zat hij bij Capra in België en sinds 2007 heeft hij een directeursfunctie bij Özgazi. "Het doet mij veel pijn om te zien wat er nu in de sector gebeurt", omschrijft hij zijn gevoel over de, zoals hij het noemt, versnipperde en door Q-koorts hevig getroffen geitenhouderij.

*Wat doet Özgazi en welke rol speelt geitenmelk daarin?*

"Op jaarbasis komt hier 80 miljoen kg melk binnen, dat is zowel koe-, schapen- als geitenmelk. Daar maken we voor achttien groothandelaren zachte witte kaas van die in blikken van een halve kilo, hele kilo of grootverpakking gaat. Die worden afgezet onder West-Europese allochtonen. Voor wat betreft geitenmelk gaat het om zo'n 10 tot 15 miljoen kg. Deels verwerken we die dus tot geitenkaas in blik en deels verkopen we die. Daarnaast kunnen wij voor diverse partijen in de sector geitenmelk thermiseren, pasteuriseren of standaardiseren.

Geitenkaas in blik is trouwens geen groeimarkt. De meeste afnemers zijn Turken. Maar het gaat in veel landen ondertussen om de derde en vierde generatie Turken.

Hun gezinnen worden kleiner en ze houden er andere eetgewoonten op na."

*Dat betekent voor Özgazi dus niet veel goeds. Hoe gaan jullie daarmee om?*

"We hebben gekozen voor productontwikkeling. We willen ons ook gaan richten op de autochtone West-Europese consument. Daartoe zijn we sinds vorig jaar twee productielijnen gestart waarin we de zachte kaas niet in blik stoppen, maar in vacuümverpakking of bakjes. Zo maken we plakken kaas vacuüm verpakt en kubuskaas in pekelwater of olie en kunnen daaraan desgewenst kruiden toevoegen. De West-Europese consument neemt steeds meer eetgewoonten uit andere landen over, en daar past ook deze feta-achtige kaas bij."

*Hoe staat de geitensector in Nederland er volgens Özgazi voor?*

"Als de coöperaties de handen niet ineen slaan, is het afgelopen voor de sector. Er zijn heel veel partijen in de geitenmelkmarkt en er is nog steeds geen samenwerking tussen hen. In de afgelopen jaren is gebleken dat het zowel in goede als in slechte tijden niet lukt om driehonderd tot vierhonderd boeren te verenigen. Er is nog één kans, en die is nu, omdat het nu crisis ten top is.

Ook op dit moment is er weer veel melk. We mogen blij zijn, hoe cru dat ook klinkt, dat er bedrijven sneuvelen, want daardoor vliegt de melkprijs op dit moment nog niet onderuit. Maar deze zomer zal het zich al aandienen: er zijn te veel partijen die te veel melk hebben. Frankrijk en Engeland, daar waar iedereen zijn afzet voor geitenmelk zoekt, hebben al voldoende of hebben beperkte mogelijkheden, waardoor prijsdruk ontstaat. Er moet nu gericht wat gebeuren."

*Gesprekken over samenwerking in de keten zijn er in de afgelopen jaren wel gevoerd, maar daar kwam maar zelden*

*wat uit. Blijkbaar werkt dat niet. Wat moet er dan gebeuren om de sector te helpen?*

"Er moet een rem op de hoeveelheid geitenmelk. Vraag en aanbod moeten naar elkaar luisteren. Quotering is niet ideaal, dat weten we uit de koeisector. Een melkpool waarin alle melk verzameld wordt, zou het beste resultaat geven. Dat is al eens geprobeerd en dat is niet van de grond gekomen. Maar er moet een betere organisatiestructuur komen. Die moet leiden tot een stabiele strategie en uitmonden in een stabiele melkprijs en toekomstperspectief voor de sector. Eenheid kan zorgen voor financiële middelen voor productontwikkeling en marktwerking. Op individuele basis is daar nu geen geld voor, dus geen deskundige mensen en dus geen aandacht. Een fusie van coöperaties is essentieel. Een gecoördineerde productie en afzet van halfharde kaas en hoogwaardige poederproducten door of met FrieslandCampina zou een goede stap vormen naar stabiliteit. Zij hebben de instrumenten voor een brede afzetmarkt. Alternatieve producties kunnen bij of met andere producenten worden ontwikkeld. De pool kan de melk aanbieden aan producenten die behoren tot een bepaalde 'divisie'. Te denken valt aan de divisies versproducten / kaasproducten / industriële producten en specialiteiten.

*En hoe helpt Özgazi hieraan mee?*

"Wij zijn alleen koper van geitenmelk en hebben daarom een wat indirecte invloed. Maar we proberen door de ontwikkeling van zachte kaas in alternatieve verpakkingsvormen een nieuwe markt op te zetten. Die weg zijn we in 2009 ingeslagen en lijkt een goede keuze te zijn. Daarnaast onderzoeken we de mogelijkheden voor producten uit gemixte melksoorten. De verhouding tussen eindproducten en halfabrikaten ligt in de geitenmelksector nu op 30-70, terwijl dat eigenlijk omgekeerd hoort te zijn. Hopelijk kan onze nieuwe activiteit de verhouding iets bijstellen."



Foto: Wilma Wolters