

Voorzitter Teunis Sterk: 'De kaasfabriek in Bleskensgraaf geeft afzet zekerheid over de lange termijn en een bovengemiddeld rendement'

# Groen licht voor DeltaMilk

Maandenlang heeft leveranciersvereniging DeltaMilk gewerkt aan de overname van de kaasfabriek van FrieslandCampina in Bleskensgraaf. Nu ook de Europese Commissie groen licht heeft gegeven, gaat de coöperatie op zoek naar nieuwe leden en maakt ze de laatste details bekend.

tekst **Florus Pellikaan**



**G**een grote buitenlandse speler of een Nederlandse zuivelfabriek die wilde verbreden nam de kaasfabriek in Bleskensgraaf over, maar een leveranciersvereniging met zeventig melkveehouders uit de Alblasserwaard.

De opmerkelijke gebeurtenis haalde zelfs het landelijke nieuws. Door de handtekening van de Europese Commissie is ook de laatste hobbel in het overnameproces genomen en staat de kaasfabriek van Bleskensgraaf per 1 december 2009 op naam van leveranciersvereniging DeltaMilk.

Voorzitter Teunis Sterk (52) vertelt op zijn eigen melkveebedrijf met 150 koeien in Hei en Boeicop trots over het hoe en waarom. 'Het heeft heel veel energie gekost en je moet in zo'n proces wel door honderd cruciale hoepels kruipen, maar het is gelukt. Eigenlijk begint het nu pas allemaal natuurlijk.'

*Wat is de geschiedenis van leveranciersvereniging DeltaMilk?*

'De start is gemaakt door voormalige mas-studenten uit de Alblasserwaard en Vijfheerenlanden. Rond 1984 verenigden zij zich in de studiegroep Optimum. Na een aantal jaren van bedrijfsvergelijking begon de groep ook gezamenlijk producten in te kopen onder de naam DeltaFeed.'

'Vanuit dit succes is in 2002 DeltaMilk ontstaan om ook aan de verkoopkant door clustering een betere positie te verwerven. Toen in 2007 de zuivelmarkt in euforiestemming was, hebben wij twee goede contracten met een bovengemiddelde melkprijs en een middellange looptijd van drie jaar kunnen afsluiten. Omdat DeltaMilk de afzet voor zijn leden altijd wil garanderen, hebben we ons niet toegelegd op de spotmarkt of kortlopende contracten.'

*Waarom heeft DeltaMilk zich eind vorig jaar aangemeld als geïnteresseerde voor de kaasfabriek in Bleskensgraaf?*

'We zijn vorig jaar op zoek gegaan naar nieuwe contracten, maar door het in elkaar storten van de melkmarkt hadden veel partijen een afwachtende houding. Toen kwam op 17 december de kaasfabriek van Bleskensgraaf te koop. De afzet zekerheid over de lange termijn en het bovengemiddelde rendement van deze fabriek hebben ervoor gezorgd dat wij nog voor de kerst gebeld hebben om onze intentie kenbaar te maken. Dit is een mogelijkheid die we nooit meer krijgen. Normaal komen er alleen ontmantelde fabrieken te koop, die niet meer zijn dan vier muren en een dak. In dit geval hebben we een bijna beschermde status doordat de melkaanvoer en kaasafvoer in de eerste periode geheel of gedeeltelijk gegarandeerd is.'

*Waren er meer kapers op de kust?*

'Absoluut. Het exacte aantal weet ik niet, maar we hoorden dat het er best veel waren. Bovendien had Arla door de aankoop van de fabriek in Nijkerk het eerste kooprecht. Toen wij na maanden werk de deal rond hadden, werd in ons document de naam van DeltaMilk zwart gemaakt en naar Arla gestuurd. Zij konden tekenen bij het kruisje en dan zou al onze moeite voor niks zijn geweest. Gelukkig is dat niet gebeurd en hebben wij de handtekening kunnen zetten.'

*Wat worden de volgende stappen in het proces?*

'Nu de Europese Commissie de overname heeft goedgekeurd zoeken we driehonderd nieuwe leden, bij voorkeur uit

naam staan, maar de leden zijn hierdoor wel twee tot drie jaar aan de fabriek gebonden. Over de achtergestelde lening betalen we aan de leden eerst twaalf en later acht procent rente. Over het ledenkapitaal wordt dividend uitgekeerd. We hadden de mogelijkheid om alles te laten financieren door de bank; er waren zelfs vier gegadigden, maar we willen het geld liever bij onze leden hebben.'

*Hoe hebben de leden zeggenschap in de coöperatie?*

'Hierin onderscheiden we ons aantoonbaar van andere coöperaties. Wij hebben namelijk geen ledenraad, maar de ledenvergadering beslist. Sommige melkveehouders zijn gefrustreerd dat ze nooit

fabriek in Bleskensgraaf is daarnaast up-to-date, en met een efficiëntie van 8,42 liter melk per kilo kaas de beste fabriek van FrieslandCampina.'

'Voor de kaasverkoop hebben we hoog ingezet op expertise en met Henk van Bochove hebben we het beste wat we krijgen konden. Hij is onze algemeen directeur en gaat ook de handel doen. Van Bochove werkt al vijftientig jaar in de zuivel, waarvan veertien jaar in de kaas en de laatste jaren als directeur van de kaasdivisie van FrieslandCampina in Duitsland. Hij kent de kaasmarkt en de kaasmarkt kent hem. De fabriek werkt op dit moment de melk tot natuurgerijpte, ronde kazen en kazen van het model euroblok, beide van private label. Op termijn willen we een koppeling creëren tussen gebied en product en dus met een eigen merk komen.'

*Is alleen kaas niet te eenzijdig?*

'Zestig procent van de Nederlandse melk verdwijnt in de kaasbak, dus er is een sterke relatie tussen de kaasprijs en de melkprijs. De bestbetalende en slechtstbetalende fabriek van dit moment doen beide in kaas. Beide hebben een eigen strategie met eigen keuzes die leiden tot het uiteindelijke resultaat. Wij zullen constant de goede keuzes moeten maken om het gewenste resultaat te krijgen en dat kan volgens ons met alleen kaas.'

*Jullie vertelden op de informatiebijeenkomst in de Alblasserwaard slechts zeventig procent melk van eigen leden aan te nemen. Waarom?*

'Elk zuivelbedrijf worstelt met perioden van een te groot melkaanbod. Het kost handenvol geld als fabrieken het overschot moeten afzetten op de spotmarkt en dat gaat ten koste van de melkprijs voor de boeren. Doordat wij ons niet voor honderd procent volzuigen, lopen wij straks niet tegen dit probleem aan. Als we tekort aan melk hebben, kopen we het aan op de spotmarkt of uit het Dutch Milk Foundation (DMF). Vanuit dit fonds, dat ook een voorwaarde van de fusie was, is onze melkaanvoer tot 2017 gegarandeerd en de eerste vijf jaar zelfs tegen een gereduceerde prijs.'

*De grote vraag voor melkveehouders is natuurlijk welke melkprijs jullie gaan betalen.*

'We garanderen te allen tijde de GIM-prijs uit te betalen. Dit is de prijs die de zuivelfabrieken in Noordwest-Europa gemiddeld betalen. Ook FrieslandCampina baseert haar melkprijs hierop. We willen onze melkleverende leden graag een plus bieden, maar dat doen we via het uitkeren van dividend.'



## 'Op termijn willen we een koppeling creëren tussen gebied en product'

het gebied rond Bleskensgraaf. Er zijn veel geïnteresseerden en nog meer nieuwsgierigen, maar gezien de reacties verwachten we dit aantal boeren er zonder problemen bij te krijgen. Er zitten voor veehouders beslist interessante kanten aan. De uittreedregeling, waarbij melkveehouders die bij FrieslandCampina vertrekken vijf eurocent per kilogram quotum krijgen uitgekeerd, kan alleen bij ons contant gemaakt worden. Er is op dit moment verder geen fabriek die klanten aanneemt. De vijf eurocent moeten veehouders bij ons als twee cent ledenkapitaal en drie cent achtergestelde lening inbrengen. Dit blijft allemaal op

gehoord worden. Bij ons kan iedereen alles roepen tijdens de ledenvergadering. Ook heeft het regionale karakter van de fabriek voordelen. Als de ledenvergadering beslist om te investeren, dan gebeurt dat in de fabriek in Bleskensgraaf en niet in een productielocatie in het buitenland, wat bij wereldwijde spelers wel gebeurt.'

*Een eigen fabriek betekent ook zelf kaas vermarkten. Hoe gaan jullie dat aanpakken?*

'De complete productiestaf inclusief de fabrieksmanager die al drie jaar Bleskensgraaf runt, hebben we overgenomen. Dus dat zit wel goed. De kaas-