

'Het melkprijsdal zo ondiep mogelijk maken'

Wilma Wolters

Henri Willig is begin jaren tachtig begonnen met het verzamelen van geitenmelk. Nu verwerkt zijn bedrijf de melk van zo'n 35 geitenhouders tot kaas in verschillende soorten, modellen en leeftijden en worden de producten wereldwijd verkocht. Hoe denkt oprichter en directeur Henri Willig over de melkgeitensector in Nederland?

Wat vindt u van de Nederlandse geitenhouders?

"De sector heeft zich fantastisch ontwikkeld, mede door de vrije markt. Nederlandse geitenmelk is wereldwijd van een zeer hoog niveau, zo niet het hoogste. In geitenmelkpoeder is Nederland leider in de wereld qua kwaliteit en volume. Geitenhouders hebben met name geleerd van de slechte periodes. Daarin hebben ze leren vechten voor hun bestaansrecht en zijn ze creatief gebleken; ze zoeken naar oplossingen om de kostprijs te verlagen en hebben goede stallen gebouwd. Er wordt nu heel efficiënt gewerkt en geproduceerd. Dat heeft bijgedragen aan de huidige status."

Is huidige Q-koortsproblematiek een bedreiging voor de toekomst van de geitensector?

"Als Q-koorts niet beheersbaar blijkt, dan hebben we een groot probleem. Naar mijn idee zijn we te voorzichtig geweest met de aanpak van Q-koorts. We hadden de bedrijven waar de ziekte aanwezig is, moeten saneren. Dat is wel hard, maar met het CL-probleem zijn we in het begin ook te slap omgegaan. Dat was al verspreid geraakt door heel Nederland voordat het goed en wel bekend was. We moeten Q-koorts inkapselen, uitbannen, transport van besmette dieren moet verboden worden. De verspreiding gaat relatief langzaam, dus je kunt Q-koorts beheersen."

Hoe zal de melkprijs zich in de komende maanden ontwikkelen?

"Al is de huidige melkprijs lager dan in de rest van Europa, geitenhouders zouden hiermee goed moeten kunnen draaien. Maar er komt meer druk op de markt. Frankrijk zou enorme voorraden hebben liggen, dus een logisch gevolg zou zijn dat daar volgend jaar minder melk naartoe kan. Wat doen we dan met de melk? We kunnen het verwerken tot poeder, boter of wrongel, maar ook daar is geen tekort aan. De sector zou moeten proberen het dal zo ondiep mogelijk te maken."

En hoe gaan we dat doen?

"De verwerkers maken al een stap door al een tijd lang geen nieuwe leveranciers meer te accepteren. Maar we zouden meer moeten organiseren. Als we weten hoeveel melk er maandelijks bij alle verwerkers wordt geleverd, dan kunnen we de situatie beter inschatten en daarop inspelen. Melkverwerkers zien elkaar te veel als concurrenten. Ze missen het collectief belangdenken en dat draagt niet bij aan de duurzaamheid van de sector."

Dus melkverwerkers zien elkaar als concurrenten. Dan zijn er in verhouding ook nog eens véél verwerkers naar het aantal liters geitenmelk. Dat samen kan toch niet goed zijn voor de sector?

"Er zijn veel verwerkers, maar geitenmelk is dan ook een speciaal product. Geitenkaas

moet geen bulkproduct worden en daar horen dus kleine verwerkers bij. Maar ik denk wel dat er eerder minder verwerkers zullen komen dan meer. In principe zou er in de sector nog wel wat concentratie plaats mogen vinden. Voor Henri Willig geldt dat we een redelijk klein bedrijf zijn, en daarom past een specialiteit als geitenmelk goed bij ons. We hebben niet voor niets prijzen gewonnen met onze geitenkaas. Zo won de oude geitenkaas Poldergold in 2006 goud op een Amerikaanse kaaskeuring."

Kunt u de toekomst voor geitenhouders schetsen?

"De komende jaren zullen bedrijven zich verder ontwikkelen tot een gemiddelde grootte van zo'n 1.000 tot 2.000 geiten. Door technische ontwikkeling zetten we efficiënte bedrijven neer en moeten we het beter kunnen doen dan veel andere landen in Europa. We blijven concurrerend, want goede melk zou meer geld moeten kunnen opbrengen. Bedrijven met 10.000 geiten zie ik niet zo snel gebeuren. Dat brengt maatschappelijke weerstand met zich mee. Geiten hebben nu een positief imago en dat moeten we zo houden. Dat is heel belangrijk, ook in de ontwikkeling van het product. De sector moet wel oppassen dat ze het positieve imago niet ontgroeit. Als we duizend(en) geiten dicht op elkaar zetten kan dat zomaar gebeuren. Breng dus maatstaven aan voor dierenwelzijn."

Geitenbedrijven moeten dus groeien, maar niet te groot. Wat dienen melkverwerkers te doen?

"Er zal een concentratie van verzamelaars plaatsvinden. Door samenwerkingsverbanden zal er efficiënter geproduceerd en vermarkt kunnen worden. Ook Henri Willig gaat samenwerking niet uit de weg. Op de afzetmarkt verwacht ik dat de sterke trend van geitenkaas als grondstof zich doorzet. Dus we zullen meer kaas versnijden en verraspen en daardoor wordt de markt groter. Harde geitenkaas is een uniek product. Er wordt genoeg mee gedaan, maar het heeft tijd nodig."

Voor Henri Willig komt de nieuwe generatie eraan: "Mijn zoons Wiebe en Martin werken beide volop mee in het bedrijf."

Foto's: Wilma Wolters

