

‘Je kunt de markt niet dwingen’

De prijs van Boerenkaas zou eigenlijk een stuk omhoog moeten. Dat vindt Ruud van Schie, vicevoorzitter van de noteringscommissie voor Boerenkaas. “Maar je kunt de markt niet dwingen.”

HENKTEN HAVE

Ruud van Schie uit Warmond (ZH) heeft samen met zijn oudste broer een melkveebedrijf met 45 koeien. Van de melk maken ze Boeren-Leidse kaas en boerenboter. Een klein deel wordt aan huis verkocht, de rest gaat naar de handel. Ruud is al meer dan tien jaar lid van de noteringscommissie voor Boerenkaas en is momenteel vicevoorzitter. Hij vertegenwoordigt in de commissie ook de makers van Boeren-Leidse kaas.

Wanneer is de noteringscommissie ontstaan?

“De noteringscommissie is circa vijftien jaar geleden ontstaan vanuit het KB-project. Tot die tijd golden de Boerenkaasmarkten in Woerden en Bodegraven als leidraad voor de prijsstelling van Boerenkaas. In de noteringscommissie hebben acht personen zitting: vier kaashandelaren die door de VNK zijn benoemd en drie kaasboeren en de directeur van coöperatie De Producent die zijn gevraagd door de Bond van Boerderij-Zuivelbereiders. We proberen diverse regio's en producten in de commissie vertegenwoordigd te hebben.”

Hoe zien de bijeenkomsten van de noteringscommissie eruit?

“De commissieleden komen een keer per maand bijeen in Zalencentrum Concordia in Woerden. Als de club compleet is vangen we aan. Om de beurt vertellen de handelaren en boeren hoe de zaken er volgens hen voorstaan. Het kan dan gaan over de situatie op de zuivelmarkt, de melkaanvoer bij de fabrieken, het volmelken van het quotum, de prijsontwikkeling van fabriekskaas, de voorraden van Boerenkaas, de afzet naar de detailhandel, verkoopacties in de supermarkten. Kortom, alles wat de prijs voor Boerenkaas zou kunnen beïnvloeden. Als iedereen zijn verhaal heeft gedaan, volgt er een tweede ronde waarin men op elkaar kan reageren. We komen dan tot een beperkter beeld: hoe staat de Boerenkaasmarkt ervoor. Vervolgens zegt de voorzitter: ‘We gaan noteren’. Dan noemt elk commissielid een prijs en wordt er gemiddeld of de voorzitter doet een voorstel voor een notering waarmee men al dan niet kan instemmen.

Ook kijken we hoe de stemming is in de markt. Het geeft het gevoel van de leden weer van wat er gaat komen. De stemming wordt weergegeven als matig, redelijk of goed.”

Worden jullie het altijd eens met elkaar?

“Soms zijn we er binnen een half uur, drie kwartier uit, maar we zijn ook weleens meer dan een uur aan het stechelen geweest. De kaashandelaren beschikken vaak over meer kennis van de kaasmarkt dan de boeren. Dat is logisch – ze spreken veel boeren en collega's en zitten dicht op de afzet – maar het is een nadeel voor de boeren tegenwoordigers. Ook hebben de boeren en handelaren soms tegenstrijdige belangen. Het komt voor dat we als groepen onderling nog weer overleggen en besluiten om met een voorstel mee te gaan of er nog weer argumenten tegenin te brengen. Bij vertrek zijn we het niet altijd met elkaar eens. Je zou een tevredenheidsscore aan het besluit kunnen hangen van bijvoorbeeld 60, 80 of 100 procent.”

Wat wordt er met de notering gedaan?

“Veel handelaren maken op basis van de notering afspraken met boeren en gebruiken deze voor de prijsstelling naar hun afnemers. Ook grootwinkelbedrijven zullen de notering gebruiken bij hun onderhandelingen met leveranciers. Maar de notering is leidend, zeker niet dwingend: boeren kunnen natuurlijk altijd een hogere prijs voor hun producten vragen.”

De notering is de afgelopen tijd gestegen. Hoe komt dat?

“Allereerst staat de internationale zuivelmarkt er goed voor. Daarnaast is de aanvoer van Boerenkaas kleiner geworden, wat mede een gevolg is van de hogere melkprijs. Verder voerden veel supermarkten acties met Boerenkaas, wat de afzet vergrootte en zorgde voor een kleinere voorraad. De belangstelling van supermarkten voor Boerenkaas past in het verhaal van de hang naar ambachtelijke streekproducten. Die trend is echter geen garantie voor een stijgende prijs. De prijs van Boerenkaas is



afhankelijk van allerlei omstandigheden. In 2008 en 2009 bijvoorbeeld daalde de Boerenkaasprijs door de stijgende productie vanwege de lage melkprijs. En in 2001 daalden de prijzen door een exportverbod voor kaas vanwege de MKZ-uitbraak.”

Is de prijs niet nog steeds laag voor een ambachtelijk product van hoge kwaliteit?

“Ja, eigenlijk zou de prijs van Boerenkaas een stuk omhoog moeten. Maar je kunt de markt niet dwingen. Voor een prijsstijging van 1 euro moet de vraag misschien wel structureel met 50 procent omhoog. Daarvoor is een betere bekendheid van Boerenkaas bij de consument nodig. Maar we hebben als kleine sector geen geld voor grote promotiecampagnes. Daar komt bij dat Boerenkaas geen uniforme uitstraling heeft. De handelaren willen zich onderscheiden met hun eigen merken en logo's. Niet alle neuzen wijzen dezelfde kant op. Ook marktgericht produceren zou de prijs goed doen. De Boerenkaasketen is een keten van relatief weinig vragers en veel aanbieders. Bij een ruime voorraad zou er minder geproduceerd moeten worden. Een productieverhoging kan op zo'n moment een prijsdrukkend effect hebben. Maar niet iedere Boerenkaasmaker houdt daar rekening mee.”

Verwacht je dat de Boerenkaasprijs verder zal stijgen?

“Een langetermijnvoorspelling is moeilijk, maar het komende halfjaar ziet er heel goed uit. De situatie op de zuivelmarkt is op dit moment goed en lijkt vrij vast en daar lift de Boerenkaasprijs op mee. Bovendien schat ik in dat de afzet naar grootwinkelbedrijven voorlopig in stand blijft. De prijs van Boerenkaas zal de komende tijd niet zakken, eerder stijgen.” ➔