



Bettinehoeve

Beleggen onderneming voor verse kaas

Wilma Wolters

Bettinehoeve is, voor geitenbegrippen, een beleggen melkafnemer, en oprichter en huidig directeur Johan Ewijk is een oude rot in het vak. Maar de kaas is jong en fris en zo is ook de zienswijze.

30 jaar Bettinehoeve is een hele tijd. Hoe is dat zo gegroeid?

“Tja... laten we zeggen dat ik tegen de stroom in kan werken. Ik kocht een boerderij en stalde daar twee geiten. Samen met mijn vrouw maakte ik aan het eind van de week van de 20 liter melk 2 kg harde kaas op het gasstel. Van lieverlee brachten andere mensen met geiten de melk hier en maakten we dus meer kaas. Tot 1990 molk ik geiten, toen zo'n 170 stuks. Op dat moment hadden we al 10 leveranciers. De combinatie van kaasmakerij en geitenhouderij was niet ideaal. Ik vond dat ik moest specialiseren en dat een ander dan maar die geiten moest houden. Dus vanaf toen waren we kaasmakerij Bettinehoeve. Nu leveren 52 geitenhouders – onder wie 5 biologische – hier 30 miljoen liter melk die we verwerken tot een breed assortiment zachte kazen. Meer dan 50 procent van de 4.000 ton kaas wordt geëxporteerd naar, op dit moment, 14 landen binnen en buiten Europa, waaronder Amerika, Rusland, Dubai, Zweden, Griekenland en Spanje. De rest komt op de Nederlandse markt terecht en daarmee zijn we hier marktleider in zachte geitenkazen.”

Afzet van circa 40 procent van jullie zachte kaas in Nederland klinkt niet slecht. Hoe redden jullie dat?

“We hebben te maken met een nicheproduct en dat is altijd lastig natuurlijk. Maar ik vind ook dat we het goed doen. Onze visie is dat Bettinehoeve het best een onderscheidend product met een geloofwaardig verhaal kan maken, of met een juiste verpakking. Zo leunen we met de naam en verpakking van de Bettine Blanc tegen de Franse kaasjes aan. Je moet het hebben van ontwikkelingen, al kannibaliseren die innovaties op je eigen producten. Door bijvoorbeeld honing aan de kaas toe te voegen, proe-

ven mensen een herkenbare smaak en vinden ze de kaas, tot hun eigen verbazing soms, lekker. Ook cranberry is zo'n toevoeging die, mede door de populariteit van die bes op dit moment, het goed doet. Kaasjes met die toevoegingen lopen beter dan de naturelvariant.”

Waarom die stap naar een voor Nederlandse consumenten onbekend product?

“Dat was in 1994. We maakten al zachte kaas met witschimmel, maar door veranderde regels mocht je die niet meer in dezelfde fabriek maken waar ook harde kaas werd gemaakt. Bastiaansen liep tegen hetzelfde probleem aan. Toen hebben we de taken verdeeld en zijn wij de zachte kaas gaan maken. Het was niet altijd even gemakkelijk, maar ik ben er de man niet naar om met zijn allen in dezelfde vijver te gaan vissen. Ik ga dan liever alleen in dat andere vijvertje zitten.”

Wat zijn de grootste bedreigingen voor de geitensector?

“De grootschaligheid van de boeren en de samenwerking tussen verwerkers die maar niet lijkt te slagen. Ik denk dat we het goede imago van de sector moeten koesteren, en dat is niet gebaat bij grootschalige bedrijven. Geitenboeren die meer dan 1.500 geiten hebben, gaan te veel lijken op intensieve bedrijven; voor die ondernemers maakt het niet uit of er varkens, koeien of geiten lopen, ze hebben geen affiniteit met de geit. Dat vind ik geen goede zaak. Bovendien komen we straks op een punt dat men de sector verwijt dat die te weinig tegen de schaalvergroting heeft gedaan. Melkafnemers moeten meer samenwerken. Dit kan volgens mij als eenieder het belang van de sector voor ogen houdt. Hoe moeilijk dit soms ook is. Hier en daar zijn nieuwe mensen of een nieuwe generatie aan het roer gekomen. Hope-

lijk helpt dit om gesprekken over samenwerking te voeren.”

Hoe kunnen we die samenwerking eindelijk eens in gang zetten?

“De geitenboeren moeten zich verenigen. Ze moeten hun krachten bundelen en gezamenlijk roepen dat het anders moet. En als de coöperaties bijvoorbeeld dan gaan samenwerken, moeten de andere melkafnemers vanzelf wel mee. De boeren hebben er zelf het meeste belang bij. Hun marge moet beter. En dat moet niet door te kiezen voor schaalvergroting, maar door een goede belangenbehartiging en betere geitenmelkproducten te eisen. Er zou ook meer onderzoek moeten komen naar alle goede aspecten van geitenmelk. Voor een individuele melkafnemer is goed onderzoek te duur. De NGZO kan zoiets misschien wel oppakken.”

Wat brengt de toekomst Bettinehoeve?

“We hebben een locatie, de boerderij, waar de kazen worden veredeld, dus voorzien van kruiden, honing, witschimmel et cetera, en een locatie op het industrieterrein in het dorp, waar de melk tot kaas wordt gemaakt. Bij die laatste locatie gaan we uitbreiden, zodat de veredeling daar ook plaatsvindt. Hier op de boerderij zullen we dan de biologische melk nog opvangen en verwerken. We willen niet zozeer groeien in melkplas, maar nog wel in de verwaarding van het product. Zo zijn we aan het kijken of we niet ook de wrongel kunnen verwaarden. Niet meer maar beter. Ik vind dat dat moet. Maar ik zal steeds minder bij deze zaken betrokken zijn. Over een jaar of drie zullen mijn zoon Sybren en de 75 medewerkers het zonder mij moeten stellen. Dat zal voor mij persoonlijk even wennen zijn, maar ik heb er alle vertrouwen in dat de Bettinehoeve op de goede weg zit.”



Foto's: Bettinehoeve