



moeten we de overstap voor de boeren van regulier naar biologisch vergemakkelijken. Er zijn voldoende boeren die willen, want biologisch werken levert nu eenmaal meer voldoening.

Maar je hebt twee jaar nodig om de omschakeling te realiseren. Dat schrikt veel boeren af. Een behoorlijke omschakelingspremie compenseert die tijdelijke dip en daarmee neem je voor de boer het grootste risico weg. Vertaal het in een belastingvoordeel. Het is er even geweest, maar uiteindelijk weer verdwenen. Jammer en niet conform het streven van de overheid. Beweren en daadwerkelijk doen, het blijven twee verschillende dingen. Subsidie hoeft niet altijd. Dat is 'krijgen' en dat ligt tegenwoordig gevoelig. Maar je kunt compenseren op tal van andere zaken. Een lager BTW-tarief op bio zou niet alleen een belangrijk voordeel opleveren, maar ook een signaal afgeven naar de samenleving en de markt. Dan ziet iedereen dat de overheid ook daadwerkelijk achter gezond en natuurlijk eten staat. Zonne-energie is vergelijkbaar. Groene energie moet de toekomst worden, maar Nederland lijkt niet volledig achter zonne-energie te staan. In Duitsland gingen overheid en bedrijfsleven er niet zo zuinig tegenaan en zie het resultaat: veel meer groene energie. Het installeren van zonnepanelen is voor alle partijen aantrekkelijk gemaakt. Hier lijkt het alsof we de reguliere sector geen concurrentie willen aandoen. Wil je duurzaam, dan moet je er voor gaan. Met alle middelen en maatregelen die het aantrekkelijk maken."

Goed verhaal

De smaak van Aurora-kaas wordt alom geroemd en dat is vooral te danken aan een combinatie van vakmanschap en een moderne productiewijze, die het aloude ambachtelijke proces natuurgetrouw nabootst. Dat maakt het Aurora mogelijk een biologische kaasassortiment tegen concurrerende prijzen in de markt te zetten. Harry ten Dam wil de lat voor zijn biologische

'Duitsland: voldoende ruimte en medewerking van de overheid'

kazen altijd extra hoog leggen. "De concurrentie komt ook van multinationals, die biologisch produceren vanuit het oogpunt van omzet. Het is een groeiend segment, waarvan ook aandeelhouders willen profiteren. Hun streven is het biologische aspect te beperken tot het hoogst noodzakelijke, want het blijft een kostenverhogende factor. Als echte biologische producent willen wij de allerbeste kwaliteit en gaan daarin verder dan wie ook. Met risico's, want waar een multinational het biologische segment rustig kan ontwikkelen en eventuele verliezen kan compenseren, moeten wij meteen behoorlijk scoren. Als onze afnemers het verhaal over biologische kaas niet goed weten over te brengen en de consument niet weten te winnen voor een iets duurder maar veel beter en veel smaakvoller product, dan lopen wij schade op. De Duitse consument is

van nature al ontvankelijk voor biologisch. Daar kun je je doelstelling ook volledig nastreven. Je kunt je verhaal goed kwijt. Zoals het feit dat wij ook met groene stroom werken, dus nog eens zo duurzaam. Wij houden de productie nog dicht bij de ambachtelijke basis van het kaasmaken. Dat kan je slechts volhouden wanneer je een behoorlijke afzet weet te realiseren naar een consument, die dat begrijpt en waardeert."

Verenigde Staten

De export van Aurora naar de groothandelaren is om die reden essentieel voor het bedrijf. De vestiging in Ven-Zelderheide, aan de Duitse grens, lijkt uitermate gunstig. Toch is Aurora druk met een expeditiecentrum over de grens. "Voldoende ruimte en medewerking van overheid", verklaart Ten Dam. "We brengen eerst de opleg van de kazen naar die nieuwe vestiging over en dan de expeditie. Uiteindelijk zal het complete bedrijf, inclusief de kaasmakerij, langzaam aan die richting op worden verplaatst."

Over een jaar of tien produceert Aurora, zo verwacht Harry ten Dam, in de Duitse vestiging vier keer zoveel hoogwaardige 100% biologische kaas. De export van dit topsegment richt zich dan op ook op de Verenigde Staten. Een eerdere actie in die richting mislukte, onder andere vanwege een afwijkend biocertificaat. "We moeten voor de VS de stroom absolute antibioticavrije melk selecteren", verklaart hij. "Het biologische segment groeit hard in de VS, het is zonde om dat te laten liggen. Kun je aan de strenge Amerikaanse eisen voldoen, dan word je als biologische kaasproducent nog hoger gekwalificeerd. En dat willen we: de beste biologische kaas maken."

Frits H. Emmerik

www.aurora-kaas.com