

A-ware baseert melkprijs op die van DOC en betaalt tegen enkele kwaliteitseisen 0,50 tot 1,05 euro per 100 kilo melk meer

Veehouder kan kiezen wat bij bedrijfsfase past

De tijd van plannen schetsen is voorbij voor de A-ware Food Group. De nieuwe zuivelverwerker moet in de zoektocht naar leveranciers nu met de billen bloot. A-ware garandeert een structureel hogere melkprijs dan vergelijkbare marktpartij DOC en zes procent rente op de financiële inleg. Leveren zonder inleg kan ook, A-ware heeft dan een opzegtermijn van 26 maanden.

tekst **Florus Pellikaan**

Twee weken eerder dan aanvankelijk gepland, komt de A-ware Food Group met alle details naar buiten rondom melklevering aan de nieuw te bouwen kaasfabriek in Heerenveen. De interviews in vakbladen en een verstuurd brochure hebben zoveel reuring gegeven, dat er snel geschakeld moest worden om te voorzien in de informatiebehoefte van veehouders. 'We zijn een extra mogelijkheid in de markt en daar is blijkbaar behoefte aan. Belletjes, mailtjes en antwoordkaarten komen massaal binnen',

CONTRACTOPTIE 1: MET INLEG VEEHOUDER

- 5 euro/100 kg melk
- 6 procent rendement
- A-ware kan niet opzeggen
- opzegtermijn veehouder 13 maanden

CONTRACTOPTIE 2: ZONDER INLEG VEEHOUDER

- geen rendement
- opzegtermijn A-ware 26 maanden
- opzegtermijn veehouder 13 maanden

A-WARE-MELKPRIJS =
DOC-melkprijs
+ kwaliteitstoelage
+ kwantumtoelage

NoorderlandMelk gaat mee ondernemen in A-ware

Niet alleen A-ware zoekt op dit moment nieuwe melkveehouders, ook leverancierscoöperatie NoorderlandMelk is een wervingsactie begonnen. De reden: NoorderlandMelk heeft naast de recente overname van Katshaar Zuivel een deal kunnen sluiten met A-ware. 'We zijn meer dan alleen leverancier van een melkstroom', geeft Ad van Velde, voorzitter van NoorderlandMelk, aan. 'We gaan mee ondernemen en leggen als coöperatie ook geld in.'

Volgens Van Velde gaan beide partijen vanuit een zogenaamde Melkrotonde verder samenwerken. 'Via deze Melkrotonde wordt niet alleen A-ware van melk voorzien, maar wordt ook geleverd aan derden', vertelt Van Velde. 'Ook gaat NoorderlandMelk met A-ware samenwerken op innovatiegebied. Stel dat A-

ware voor een van zijn klanten een nieuwe kaassoort wil gaan ontwikkelen op basis van een bepaalde melkstroom, dan zullen wij er een rol in spelen om dat mede te ontwikkelen.'

NoorderlandMelk gaat wel met een eigen verhaal nieuwe leveranciers werven. 'Ook leveranciers met minder dan 500.000 kilo melk zijn bij ons welkom. Daarnaast hebben leden bij ons zeggenschap en vormen we een groep naar afnemers en dus ook naar A-ware.'

NoorderlandMelk maakte eigen prijsafspraken met A-ware voor het leveren van melk. In de huiskamerbijeenkomsten die de komende periode worden belegd, zal NoorderlandMelk verdere afspraken over de melkprijs doen. 'We zullen een melkprijs garanderen ten opzichte van een andere marktpartij. De

basismelkprijs voor alle leden is gelijk, naar welke fabriek de melk van de betreffende veehouder ook gaat.'

NoorderlandMelk heeft een contract met A-ware dat ruimte geeft om te groeien naar het aanleveren van 230 miljoen kilo melk. Op dit moment beheert NoorderlandMelk een melkplas van 120 miljoen kilo van 160 veehouders. Van Velde wil niet exact aangeven hoeveel nieuwe veehouders NoorderlandMelk zoekt, maar hij geeft desgevraagd aan ook de honderdste geïnteresseerde nog welkom te zullen heten. Zowel nieuwe als bestaande leden van NoorderlandMelk zullen als gevolg van de overeenkomst met A-ware vermogen moeten inleggen. Om welk bedrag het gaat, wil Van Velde niet zeggen, omdat hij dit eerst met de leden en op de bijeenkomsten wil bespreken.

vertelt Robert van Ballegooijen, directielid bij A-ware. 'De reacties zijn zeker sneller en meer dan vooraf verwacht.'

Hoewel A-ware nu alle details aan het grote publiek presenteert, benadrukt Van Ballegooijen met potentiële leveranciers persoonlijk in gesprek te willen gaan. 'Het belang zowel voor de veehouder als voor ons is erg groot. Daarom moet je beiden het gevoel hebben dat je echt bij elkaar past. Eind maart beginnen we daarom met kleinschalige bijeenkomsten voor geïnteresseerden en daarna volgen persoonlijke gesprekken.'

Minimaal 500.000 kilo melk

A-ware heeft ervoor gekozen om de melk voor de 80.000 ton kaas die het in Heerenveen vanaf 1 januari 2015 wil gaan produceren, via meerdere stromen aan te trekken. Allereerst is dat zo'n 200 tot 250 miljoen kilo melk via leverancierscoöperatie NoorderlandMelk, die nog verder kan groeien. Voor 100 miljoen kilo melk wil A-ware zelf melkveehouders aan zich binden. Daarnaast gaat A-ware nog 300 miljoen kilo melk aantrekken via de Dutch Milk Foundation. Het resterende deel komt van de vrije markt.

Wat betreft de eerste twee melkstromen is er ruimte voor nieuwe melkveehouders. NoorderlandMelk belegt op dit moment huiskamerbijeenkomsten in de zoektocht naar nieuwe leden (zie kader) en A-ware zoekt zelfstandig ongeveer een honderdtal boeren. 'Door de samenwerking met NoorderlandMelk kunnen veehouders die het liefst zijn aangeslo-

ten bij een coöperatie en graag zeggenschap willen, ook aan onze kaasfabriek leveren', vertelt Klaas de Jong, directeur productie en melkzaken van A-ware.

De in dit artikel gepresenteerde details hebben alleen betrekking op de veehouders die rechtstreeks gaan leveren aan A-ware. Om rechtstreeks te kunnen leveren, moeten veehouders gevestigd zijn in Groningen, Friesland, Drenthe, Overijssel of Flevoland en een minimale melkproductie hebben van 500.000 kilo. 'We streven als A-ware naar continuïteit voor de lange termijn en zoeken daarom middelgrote en grote bedrijven van veehouders met een gezonde groeiambitie omdat wij die ook hebben', verklaart Van Ballegooijen de leveringsvoorwaarde.

Forse kwantumtoeslag

Voor het rechtstreeks leveren aan A-ware zijn twee opties: met financiële inleg en zonder financiële inleg. Welke optie een melkveehouder ook kiest, de melkprijs is in ieder geval gelijk. Om de melkprijs in dit stadium van leveranciers werven tastbaar te maken, heeft A-ware een referentiepunt in de markt gezocht. Op voorhand enigszins verrassend is dat niet FrieslandCampina, maar DOC. 'We zien in DOC een goed referentiebedrijf, omdat het net als dat van ons een echt kaasbedrijf is. We willen ons meten aan DOC en als het kan nog iets beter zijn', vertelt De Jong. Van Ballegooijen vult aan: 'We hebben DOC als referentie gekozen, maar willen ons niet tegen hen afzetten. A-ware is als familiebedrijf net

als coöperaties gericht op de lange termijn en is grotendeels actief in dezelfde markten als DOC en daardoor vergelijkbaar.'

A-ware wil om haar ambities in de markt waar te maken, veehouders financieel prikkelen om de overstap te maken. 'We gaan een halve eurocent meer per liter melk betalen dan DOC', vertelt Van Ballegooijen. De basisprijs van A-ware zal gelijk zijn aan de melkprijs van DOC inclusief alle toeslagen en nabetalingen voor een bedrijf met 500.000 kilo melk. Daar bovenop krijgen leveranciers van A-ware een kwaliteitstoeslag van 50 cent per 100 kilo melk. Hiervoor moeten ze wel iedere maand aan een aantal kwaliteitseisen voldoen, die allemaal een bepaalde waarde vertegenwoordigen (zie tabel 2). 'Wij moeten ons waarmaken in de markt en daarvoor is een aantal kwaliteitsstandaarden nodig om een succesvol kaasbedrijf te zijn. Goede kwaliteit willen we stimuleren en dat is ook goed voor het imago van ons bedrijf. Wij rekenen erop dat we deze toeslag in minimaal 90 procent van de gevallen zullen uitkeren', verwacht De Jong.

Naast de kwaliteitstoeslag heeft A-ware ook een flinke kwantumtoeslag bedacht (zie tabel 1). 'Het is niet dat we alleen heel grote bedrijven zoeken, maar we willen kostenvoordelen van grootschaligheid wel met de hele keten delen', vertelt De Jong. Door de kwantumtoeslag loopt het verschil in melkprijs met DOC op tot maximaal 1,05 euro per 100 kilo melk. Dit verschil wordt bij een miljoen kilo melk bereikt.

melkproductie/jaar (kg)	kwantumtoeslag over kg melk in klasse	gem. toeslag over alle kg melk*
500.000-700.000	€ 2,21	€ 0,63
700.000-800.000	€ 2,56	€ 0,87
800.000-1.000.000	€ 2,91	€ 1,28
1.000.000-1.250.000	€ 2,11	€ 1,45
1.250.000-1.750.000	€ 2,21	€ 1,66
boven 1.750.000	€ 1,66	€ 1,66

Tabel 1 – Kwantumtoeslag in euro's per 100 kilo melk (* bij levering van de maximale hoeveelheid in de betreffende klasse)

parameter	norm	totale toeslag per 100 kg
kiemgetal	≤ 30.000 kve/ml	€ 0,10
celgetal	≤ 250.000 (enkelvoudig of geometrisch)	€ 0,10
boterzuurbacteriën	—	€ 0,20
zuurtegraad vet	gem. ≤ 0,60 mmol/100 gram vet	€ 0,10
totaal		€ 0,50

Tabel 2 – Kwaliteitstoeslag in euro's per 100 kg melk. Kiem- en celgetal en boterzuur worden twee keer per maand bepaald

Dat het vertrouwen in de melkprijs van DOC een aantal jaren geleden een knauw heeft gekregen, onderkent De Jong, maar hij verwacht niet dat het veehouders afschrikt dat A-ware de melkprijs op die van DOC baseert. 'De lage melkprijs van DOC was toen een incident en een samenloop van omstandigheden. De laatste drie jaar betaalt DOC helemaal niet slecht en je ziet dat melkprijzen steeds dichter bij elkaar komen te liggen. Hoe vrijer de markt, hoe sneller de prijzen zich corrigeren, omdat de melkstromen snel verschuiven tussen de verschillende producten.'

Vooralsnog heeft A-ware niet het voorname om een weidetoeslag te gaan betalen. 'Weidegang staat voor ons niet synoniem aan duurzaamheid. Daarnaast moet weidegang zichzelf terugverdienen in de markt, anders is het alleen een herverdeling van melkgeld', stelt Van Ballegooijen. A-ware denkt nog wel na over een eventuele duurzaamheidstoeslag. 'Wij gaan geen uitgebreid pakket aan regels en eisen als verplichting bij onze leveranciers neerleggen. Wij zien meer in het stimuleren van veehouders met financiële prikkels. We kunnen daarbij veehouders ondersteunen met tools die hun bedrijfsvoering ook echt verbeteren', licht Van Ballegooijen toe.

Geen voorkeur voor inleg

A-ware heeft bij het verschijnen van dit artikel een online rekentool op zijn website beschikbaar waarmee veehouders kunnen berekenen wat A-ware voor hun melk wil betalen in vergelijking met de huidige afnemer.

Het toetreden tot de leveranciers van A-ware kan dus onder twee voorwaarden: met of zonder de financiële inleg van 5 euro per 100 kilo melk. 'Van begin af aan hebben we een aantal profielen

van veehouders in gedachten waarvoor wij een op maat gesneden optie wilden hebben. Zoals gezegd kan de coöperatief ingestelde veehouder via Noorderland-Melk leveren. Maar onder de veehouders die rechtstreeks aan ons willen leveren, zijn er ook verschillen. Of je net het bedrijf hebt overgenomen, in de groeifase zit of richting opvolging werkt, het zijn allemaal verschillende fases waar ook andere mogelijkheden en onmogelijkheden bij horen', vertelt De Jong. 'Een jonge veehouder die iedere euro nodig heeft voor zijn bedrijf, kan ervoor kiezen om zonder inleg toe te treden. Terwijl een andere veehouder die ruimte heeft om te investeren, de zes procent rente die wij betalen graag ontvangt.'

Aan het met of zonder inleg toetreden zitten wel andere voorwaarden verbonden. Met financiële inleg heeft de veehouder leveringsrecht voor onbepaalde tijd, waardoor A-ware de samenwerking dus niet kan opzeggen. Voor een veehouder zonder inleg heeft A-ware een eigen opzegtermijn van 26 maanden. 'We hebben voor een wezenlijke termijn gekozen en willen de samenwerking met veehouders ook echt voor de lange termijn aangaan. Dat is het fundament onder de fabriek', verzekert De Jong.

De opzegtermijn van de veehouder is in beide situaties 13 maanden. De eerste mogelijkheid om op te zeggen is twee jaar na de eerste melklevering.

Wanneer een veehouder met inleg 20 procent of meer groeit, moet hij na het passeren van die grens binnen zes maanden de inleg van 5 euro per 100 kilo melk over de gegroeide hoeveelheid melk betalen. Doet een veehouder dit niet en is minder dan 80 procent van de leveranciers met inleg afgedekt, dan treden de voorwaarden voor leveren aan A-ware zonder inleg in werking. Volgens

Van Ballegooijen kunnen veehouders ook altijd beslissen om tussentijds te wisselen tussen de contractvormen. Voorkeur voor leveranciers met of zonder inleg hebben Van Ballegooijen en De Jong niet. 'Alle veehouders zijn ons even lief. We hebben het geld van de inleg ook niet nodig om de fabriek te financieren. We hebben alleen voor de optie met inleg gekozen om te benadrukken dat veehouder en A-ware beide kiezen voor een langdurige samenwerking.'

Stoppen bij 100 miljoen

Van Ballegooijen verwacht dat genoeg veehouders zich spontaan aanmelden om op 1 januari 2015 de 100 miljoen kilo melk waar A-ware naar op zoek is, te gaan leveren. 'Boeren weten dat wij niet zomaar een eendagsvlieg zijn, maar dat er achter deze kaasfabriek een bedrijf zit dat tientallen jaren heeft gebouwd aan een stabiele klantenkring en sterke posities op de internationale kaasmarkt. Van de 200.000 ton kaas die A-ware jaarlijks verkoopt, willen we nu een gedeelte met eigen productie invullen', vertelt De Jong. 'Daarnaast is de samenwerking met Fonterra ook heel bewust gekozen om onze wei zo optimaal mogelijk tot waarde te brengen. Ook dat is gericht op de lange termijn, want Fonterra heeft de stap naar Europa niet voor een paar jaar gemaakt.'

En als de aanmeldingen de 100 miljoen kilo melk overstijgen? Van Ballegooijen: 'We stoppen bij 100 miljoen, omdat dit op dit moment past in de mix van melkstromen die wij in gedachten hebben. We willen bewust geen melkdruk op de fabriek hebben. Het laatste deel van de capaciteit vullen we daarom hoe dan ook in met losse contracten en de vrije markt. Uiteraard bekijken we de mix opnieuw als daar in de markt aanleiding voor is.' |