



Gerrit Verhoeven: **'Steek je energie in de markt'**

'Risico's wegnemen bij verwerker, handel en retail waarborgt inkomen'

Wilma Wolters

Zes ondernemers zijn in het project Vooruit met de Geit uitgedaagd om de ambities die zij hebben voor hun bedrijven, om te zetten in bedrijfsplannen. Andere geitenhouders kunnen leren van deze voorlopers, omdat ze elk een ander bedrijfsaspect uitdiepen. In het eerste artikel in deze serie komt biologisch melkgeitenhouder Gerrit Verhoeven aan het woord.

Hij was als een van de eersten betrokken bij het project Vooruit met de Geit, is een vooraanstaande biologische geitenhouder en staat bekend om zijn frisse ideeën. Een ideale combinatie om uitverkoren te worden tot een van de zes geitenhouders die aan de slag mocht met plannen voor het eigen bedrijf binnen het project Vooruit met de Geit. Toch is Verhoeven ook een vreemde eend in de bijt in dit geheel. Hij zat er namelijk niet met ambities

voor zijn eigen bedrijf, maar hij nam deel aan het project als Organic Goatmilk Coöperatie (OGC). "Ik zat er eigenlijk voor alle individuele leden van de coöperatie. Of sterker nog, voor alle biologische geitenboeren", vertelt Verhoeven aan de keukentafel in Biezenmortel. In deze Brabantse plaats heeft Verhoeven samen met zijn vrouw een biologisch melkgeitenbedrijf met 1.100 geiten. Hij is voorzitter van de in 2009 opgerichte OGC.

De ambities

In zijn ogen zijn de ambities voor biologische geitenboeren het behouden van een inkomen, terwijl zij niet kunnen uitbreiden in aantal dieren. Verhoeven: "Grondgebonden bedrijven kunnen niet doorgroeien. Voor gangbare bedrijven is dat gemakkelijker. Hoe kunnen de biologische bedrijven de kostprijs in de hand houden en ook een inkomen blijven genereren?"

Een eerste stap in het project was het scherp in beeld krijgen van het probleem. Voor Verhoeven was dat niet zo'n punt. "Het probleem behelst een discussie die we als OGC-leden al vaker met elkaar hebben gevoerd. Ondernemingen met 500 geiten, wat gemiddeld is voor een biologisch bedrijf, moeten extra grond kopen als zij willen uitbreiden en een inkomen behouden. Dat blijkt vaak een niet te nemen horde. Bovendien is een uitbreiding in aantal dieren in veel gevallen niet wat de biologisch ondernemer wil." Na verschillende sessies met adviseurs van allerlei pluimage en natuurlijk de andere vijf ondernemers, kon een oplossingsrichting geschetst worden.

Voedsel is emotie

Die oplossingsrichting kan Verhoeven samenvatten in drie woorden: voedsel is emotie. "En voor emotie willen mensen betalen", denkt Verhoeven. "De boer en de consument moeten dichterbij elkaar komen. Er moet contact zijn tussen hen, zodat boeren weten wat consumenten willen en zodat consumenten gaan vragen naar producten van specifiek die boer. Of in geval van de OGC: naar producten van verwerkers waar de OGC aan levert."

Dat melkleveranciers, waaronder de OGC, nog weinig op die manier werken, komt volgens Verhoeven door angst. "Het is eng om met consumenten in contact te komen. En het kost energie en geld."

Toch heeft de OGC al een aantal acties gehouden om in contact te komen met de consument. Dat heeft de coöperatie overi-

gens geen bergen geld gekost. Door te werken met maatschappelijke organisaties en aan te sluiten bij hun acties, kunnen kosten voor consumentenacties laag blijven. Zo heeft de Groene Geit (vereniging van biologische geitenhouders) samen met Oxfam Novib de actie Geef een geit opgezet. Iedereen die bij biologische supermarktketen EkoPlaza biologische geitenkaas of -melk koopt, steunt de actie. De Groene Geit-leden doneren zelf 200 geiten aan Bangladesh en EkoPlaza verdubbelt dit aantal tot 400. "Er zijn veel mensen geweest die deze actie gesteund hebben", weet Verhoeven. Maar de oplossing hield niet alleen in dat er contact moet komen met consumenten. Het

de consument niet op een dubbeltje kijkt. Als nou eens voor alle boeren kon gelden dat dat dubbeltje bij hen terecht komt, dan is dat toch geweldig?"

Niet alleen voor OGC

Hoewel Verhoeven deelnam aan Vooruit met de Geit voor 'zijn' achterban, deelt hij de oplossingsrichting als vanzelfsprekend ook met 'concullega's'. En wil hij het zelfs onder hen ook graag promoten. Want weten wat de markt vraagt en daarop inspelen is niet alleen voor de OGC een goede raad, vindt Verhoeven. "Alle verwerkers en inzamelaars van geitenmelk kunnen daar profijt van hebben. Ik vind dat de NGZO kennis zou moeten

'Bedien de consument en de winst komt naar je toe'

betekent ook dat er gepraat moet worden met verwerkers, handelaren en retail. "Als we weten welke melk in welke hoeveelheden zij wanneer willen hebben, en dat vervolgens verzorgen, nemen we een deel van de risico's bij hen weg. Dat betekent dat een aantal van de procenten die zij bij hun aankoopsprijs op zetten wegvallt. En beschikbaar komt aan de boeren."

In het project Vooruit met de Geit was er iemand die zei: 'Zorg dat je de consument bedient, dan komt de winst van toegevoegde waarde vanzelf naar je toe'. "En voor consument kun je dan ook lezen: verwerker, handel of retail", aldus Verhoeven.

Net als zelfkazers

"Eigenlijk", filosofeert Verhoeven verder aan de keukentafel, "is deze oplossing hetzelfde als wat zelfkazers doen, maar dan in het groot. Zelfkazers maken zelf al een stapje verderop in de voedselketen. Zij weten dat

nemen van deze oplossing, en dat veel meer melkverwerkers of -inzamelaars volgens dit principe zouden moeten werken. En dat hoeft niet alleen, het kan juist extra goed werken als er gezamenlijk actie wordt ondernomen. Een mooi voorbeeld is dat een producent van harde kaas met een producent van zachte kaas gezamenlijk een retailer beleveren. Dergelijke samenwerkingsvormen kunnen de sector nog veel moois brengen. Er is nog veel te halen."

De basis voor dergelijke samenwerkingsvormen ligt er, denkt Verhoeven. "Alle verwerkers willen toch een goede prijs voor de boeren? Met dat als uitgangspunt moet er toch meer gezamenlijk ondernomen kunnen worden?" Verhoeven vindt elke dag zonder samenwerking jammer. "De boeren betalen elke dag het geld voor het feit dat inzamelaars en verwerkers niet met elkaar door een deur kunnen." ✓