



Globemilk

'Bij een boer krijg je maar één keer een kans'

Globemilk klaar voor eigen leveranciers

Martin Derks (links) en Rob Branje stellen dat er met Globemilk nu een stabiele zuivelonderneming staat, die de melk goed kan verwaarden.



Aanvoer van melk bij Globemilk in Boxmeer.

In alle stilte heeft zuivelonderneming Globemilk de laatste jaren gewerkt aan het produceren en vermarkten van lang houdbare melk en roomproducten voor de voedingsindustrie. Nu er een solide basis staat, wil het bedrijf eigen leveranciers gaan werven. Er is ruimte voor zeker 40 miljoen liter melk van Nederlandse boeren.

Globemilk, was dat niet het nieuwe particuliere zuivelbedrijf in Boxmeer waar mega-melkveehouder en melkhandelaar René van Bakel een paar jaar terug in stapte? Nou - ja én nee. In de zomer van 2008 maakten zuivelfabrikant René van der Vleuten en melkveeondernemer René van Bakel inderdaad bekend dat ze samen een nieuwe zuivelfabriek gingen opzetten met een beoogde capaciteit van 150 miljoen liter melk. Melkveehouder en zuivelproducent Van der Vleuten maakte in Overloon sinds 1998 roomijs en vloeibare ijsmixen (halffabricaten). De ambachtelijke producten van 'De Romkan' vonden gretig aftrek. Naast de melk van zijn 100 eigen koeien moest hij steeds meer melk bijkopen, met telkens wisselende vet- en eiwit samenstellingen.

In 2008 verwerkte Van der Vleuten jaarlijks zo'n 7 miljoen liter melk. Een deel van die melk werd al geleverd door het Vreba-melkveebedrijf in Vredepeel. Het bedrijf van de gebroeders Van Bakel telde dik 1.200 koeien. De melk werd afgezet op de vrije markt. Met Van Bakels participatie in Globemilk zou alle Vreba-melk naar de nieuwe zuivelverwerker gaan. Dat bood Van Bakel meer afzetzekerheid. Van der Vleuten wilde graag meer grip op de aanvoer en de bewerking van melk. In de nieuwe zuivelfabriek kon hij gestandaardiseerde halffabricaten maken.

Samen zouden beide ondernemers op het industrieterrein van Boxmeer een gloednieuwe zuivelfabriek neerzetten voor 150 miljoen liter melk. Zo werd dat destijds breed aangekondigd in de media. In de praktijk kwam die participatie echter nooit van de grond. Oorzaak waren de financiële perikelen bij de onroerend-goedtak van de gebroeders Van Bakel. Uiteindelijk liepen

die in 2012 uit op het faillissement van Van Bakel Onroerend Goed BV, met vooral in de Verenigde Staten vele gedupeerde boeren.

'Sterke business case'

Dat Van Bakel uiteindelijk niet deelnam in Globemilk, heeft de zuivelonderneming nooit aan de grote klok gehangen. René van der Vleuten moest plotsklaps in zijn eentje de financiering voor de bouw van de nieuwe fabriek zien rond te krijgen. Dat dat toch is gelukt, is te danken aan de sterke business case van Globemilk, stellen manager marketing en sales Rob Branje en directeur Martin Derks. „Alleen in het eerste jaar heeft Van Bakel nog melk geleverd. Daarna vertrok hij.“

De fabriek ging in oktober 2008 van start met het verwerken van 40 miljoen liter melk. Globemilk richtte zich in eerste instantie op de productie van halffabricaten voor het maken van ijs en roomproducten voor de voedingsindustrie. „Wij doen allerlei specialiteiten, van 0 tot 40 procent vet“, schetst Branje. Behalve hoogwaardige halffabricaten voor ijs levert Globemilk bijvoorbeeld ook de crème voor spinazie à la crème en room voor banketbakkerijen, toetjesfabrikanten en zelfs voor pizzamakers. Van de 60 miljoen liter melk die Globemilk nu op jaarbasis verwerkt, gaat 35 tot 40 miljoen liter in deze industriële producten.

UHT-specialist

Daarnaast is Globemilk zich gaan ontwikkelen als specialist in houdbare melk. „We zijn het enige Nederlandse zuivelbedrijf dat nog UHT-melk maakt in Nederland“, zegt Branje niet zonder trots. „FrieslandCampina doet dat

namelijk in België en Arla in Duitsland.“ Globemilk richt zich specifiek op kleine stromen UHT voor diverse supermarkten. De zuivelonderneming is namelijk ontstaan in dezelfde periode waarin Friesland Foods fuseerde met Campina. Voor een zuivelreus als FrieslandCampina is het vrijwel niet interessant om voor kleine supermarkten als Spar, Jan Linders, Dekamarkt of Plus kleine volumes houdbare melk te maken onder huiskamer. Dat bood kansen voor een kleine en flexibele speler als Globemilk. Branje: „Juist omdat die supermarkten zich ook steeds meer willen onderscheiden met hun eigen merken, of met streekeigen melk. Wij zijn ingericht op die kleine stromen. Onze ondergrens voor een productlijn is 25.000 liter melk. Voor FrieslandCampina is zelfs 250.000 liter nog peanuts.“

Die lang houdbare melk voor de retail verdwijnt in literpakken en sinds kort ook in kleinverpakkingen (200 milliliter). Sinds maart vorig jaar brengt Globemilk ook onder eigen merk een houdbare melk met een smaakje op de markt, gericht op kinderen. Melky bevat 0 procent vet en wordt verkocht in de smaken aardbei, vanille en banaan.

China

Deze stroom consumentenzuivel is goed voor 20 tot 25 miljoen liter per jaar. Twee derde hiervan blijft in Nederland, de rest wordt geëxporteerd. In Nederland en Europa staat de melkconsumptie onder druk, maar de exportmarkt is sterk groeiende, benadrukt Martin Derks. „Vooral naar China, maar ook naar andere Aziatische landen, Noord-Afrika en het Midden-Oosten.“ Juist voor die exportlanden is de gegarandeerde en gecertificeerde Nederlandse herkomst ►

Globemilk produceert ook houdbare melk onder eigen merk, in frisse Delftsblauwe verpakking. China is een van de belangrijkste afzetlanden.



van belang. Daar heeft Globemilk met de Boxmeerse productielocatie voordeel bij. In China levert Globemilk melk onder eigen merk, in frisse Delftsblauwe verpakking. Behalve via supermarkten wordt de Globemilk daar ook aan de man gebracht via een van de grootste landelijke teleshoppingkanalen, vertelt Branje. „Dat is echt heel apart. Ze praten op televisie zo een half uur op primetime over de toegevoegde waarde van onze melk.“ „Het wordt ook verkocht in cadeauverpakking, alsof het van de juwelier komt“, vult Derks aan. De afzet richting China groeit met tientallen procenten per jaar, zegt hij.

70 miljoen liter

Voor het lopende jaar zal Globemilk naar verwachting zo'n 70 miljoen liter melk verwerken. Daarmee zit de onderneming nog bij lange na niet aan de maximale capaciteit van 150 miljoen liter. Drukt die overcapaciteit niet zwaar op de exploitatiekosten? Dat valt mee, stellen Derks en Branje. De basiscapaciteit bedraagt weliswaar 150 miljoen liter, maar qua productie, afvul- en opslagcapaciteit is geïnvesteerd voor 50 miljoen liter. Wanneer de productie wordt opgevoerd, moet er opnieuw geïnvesteerd worden, legt Derks uit. Die plannen zijn er ook. Binnenkort komt er een 'premium'

verpakkingslijn bij met kleinere literpakken met een schuine bovenkant en een schroefdoop, de Tetra Edge.

Eigen leveranciers

Globemilk heeft zich nu ontwikkeld tot een flexibele speler in de nichemarkt van houdbare melk, ijsmixen en roomproducten. Het afzetvolume groeit en de export neemt toe. Er staat een stabiele zuivelonderneming die kan bewijzen dat ze de melk goed kan verwaarden, vinden Branje en Derks. Nu die basis staat, durft Globemilk ook eigen leveranciers aan zich te binden. Tot nu toe wordt vrijwel alle melk nog ingekocht via derden of op de vrije markt. „Drie jaar geleden zijn we voorzichtig begonnen met eigen leveranciers. We hebben er nu enkele, samen goed voor 2 miljoen liter melk. Maar we willen dat graag uitbreiden“, zegt Derks. Dit met het oog op de kwaliteitsborging (traceerbaarheid) en herkomstgarantie van de melk. Via eigen leveranciers wil Globemilk ook kunnen inspelen op de vraag van supermarkten die een (eigen) streekmelk in de schappen willen zetten. Het liefst wil Globemilk driekwart van de melk, nu pakweg 40 miljoen liter, betrekken van eigen leveranciers. Dat wordt een cruciale stap voor de verdere ontwikkeling van het bedrijf.

De jonge en kleine zuivelonderneming beraadt zich nu op de te volgen communicatiestrategie. Er moet worden gebouwd aan het imago en aan de naamsbekendheid. Het bedrijf is binnen de zuivelwereld wel bekend bij de retail en de industrie, maar nog niet of nauwelijks bij boeren. Binnen afzienbare termijn wil de onderneming daarom diverse presentaties gaan houden voor melkveehouders. In eerste instantie zal Globemilk zich richten op veehouders die nu op de vrije markt leveren. Die hoopt Globemilk met goed onderbouwde afzetgaranties aan zich te kunnen binden. Derks neemt alvast een voorschot. „Wij kunnen 100 procent garantie geven op de afname en de betaling van de melk“, zegt hij. Globemilk verwacht een eerlijke melkprijs te kunnen uitkeren, die goed kan concurreren met die van FrieslandCampina. Maar nog belangrijker is het winnen van het vertrouwen van melkveehouders. Daar ligt een uitdaging voor Globemilk als 'nieuwkomer'. „Leveranciers zijn bij ons geen sluitpost, maar uitgangspunt“, benadrukt Derks. „Vergeet niet: Globemilk is opgericht door en eigendom van Van der Vleuten. Die is zelf tot 2008 ook altijd melkveehouder geweest.“ Als zuivelonderneming krijg je bij een boer maar één keer een kans, weet de directeur. „Die moet je goed benutten. Daar zijn we nu klaar voor.“ ■

Globemilk

Globemilk is een kleine particuliere zuivelonderneming, gevestigd in Boxmeer. Het bedrijf verwerkte het afgelopen jaar 60 miljoen liter melk tot grondstoffen voor vloeibare ijsmixen, halffabricaten voor de voedingsmiddelenindustrie en houdbare melk voor de retail en de export. Het verwerkte volume aan melk werd vrijwel volledig aangekocht op de vrije markt.

Het bedrijf is in 2008 opgericht door melkveehouder en zuivelverwerker René van der Vleuten uit Overloon. Alle aandelen zijn in handen

van de familie Van der Vleuten, die tevens eigenaar is van De Romkan in Overloon.

Globemilk is BRC- en IFS-gecertificeerd en voldoet daarmee aan de hoogste retail-eisen. Er werken twintig personeelsleden. Rob Branje is manager marketing en sales en van begin af aan betrokken bij Globemilk. Martin Derks, voormalig directeur van mengvoerb企业 Nijsen/Granico, trad op 1 november 2013 aan als directeur van Globemilk. Van der Vleuten blijft betrokken bij de ontwikkeling van Globemilk.