

Milkconnect professionaliseert

Wilma Wolters

Melkafnemer Milkconnect versterkt de banden met handelshuis Apollo. Daarnaast is Paul Langeveld aangesteld om de contacten te onderhouden met leveranciers van melk. "We willen minimaal de helft hebben van de geitenmelkplas die rechtstreeks naar het buitenland gaat."

In 2007 zette Geert-Jan Peters Milkconnect op en in 2011 raakte het 10 miljoen liter melk kwijt aan andere afnemers. Peters besloot toen alles op alles te zetten om Milkconnect te laten groeien. Samen met Hans Janssen, directeur van Apollo, werkte hij een plan uit om Milkconnect beter op de kaart te zetten. Dat plan heeft nu zijn vorm gekregen door een nog intensievere samenwerking tussen beide bedrijven en de inzet van een man 'op de baan': Paul Langeveld.

Wat houdt de intensievere samenwerking tussen Milkconnect en Apollo in?

Janssen: "Apollo is een handelshuis. Het koopt in en zet weg. In het geval van Milkconnect verkopen wij de melk en Milkconnect betaalt de leveranciers van de melk. De boeken bleven daarbij in het verleden gesloten. Nu zijn we veel opener naar elkaar. De voor- en nadelen zijn nu voor beide partijen." **Peters:** "Het was zo dat het risico volledig bij Milkconnect lag. Met de vernieuwde samenwerking delen we de risico's. Om Milkconnect te laten groeien, was er geen andere optie. Milkconnect zal bijvoorbeeld nooit fuseren met een andere partij. Hoe meer concurrentie, hoe beter het is voor de geitenhouder."

Wat is jullie doel?

Peters: "Vanaf 2012 hebben we de strategie ingezet om naar 35 tot 40 miljoen kg melk toe te groeien. Dat doel is er omdat we mini-

maal 50 procent van de melk willen doen die rechtstreeks naar het buitenland gaat."

Janssen: "We werken nu allemaal met meerjarige contracten waar groei in zit. Dat is veiliger en constanter. We zoeken daarom ook meer melk."

Hoe gaan de taken nu verdeeld worden?

Langeveld: "Ik moet meer vorm geven aan het geheel. Daarvoor bezoek ik bestaande leveranciers en nieuwe. Ook komt er meer aandacht voor het naar buiten brengen van

'We houden onze rug recht'

de naam Milkconnect. We werken aan een website waarop geitenhouders heel simpel kunnen berekenen welke melkprijs ze bij ons kunnen krijgen voor de door hun geleverde melk."

Peters: "Ik heb altijd het gevoel gehad dat er vragen van geitenhouders bleven liggen. Omdat men die niet aan mij wilde stellen, omdat ik geitenboer én melkinzamelaar ben. Paul komt uit de bouwwereld en moet nog marktkennis vergaren. Maar de boeren waar hij tot nu toe is geweest, waren goed over hem te spreken."



Paul Langeveld.

Janssen: "Geert-Jan zal deels wat meer zaken op de achtergrond gaan doen. Zo gaan we samen naar klanten toe."

Waar vinden jullie afzet voor de melk en waar zien jullie kansen?

Janssen: "We hebben vier landen als hoofdafzet. Dat zijn Frankrijk, Italië, Nederland en Duitsland. Dan blijft er nog ongeveer 10 procent over voor kleinere volumes in bijvoorbeeld Griekenland, Polen, Engeland. In totaal bedienen we nu 52 klanten."

Peters: "Ik geloof niet in China. Vier jaar geleden zei ik al dat dat niets zou worden. En zie: daar is nu een overkill aan melk."

Janssen: "Wij zien wel kansen op de Europese markt. Die is sterk. Er is nieuwe vraag naar grote partijen kaas. Met name kaas. Supermarkten zien bij elkaar dat geitenkaas groeiende is en dan willen ze niet achterblijven. Ook Amerika voor de wrongel en Canada gaan het goed doen."

Hoe gaan jullie ervoor zorgen dat er nieuwe leveranciers bij komen?

Langeveld: "We blijven daarin netjes. Als geitenhouders op het punt staan om een andere afnemer te zoeken, gaan we met ze praten. En natuurlijk zorgen we dat er goed wordt uitbetaald."

Peters: "Dat we het laatste jaar weer nieuwe leveranciers aantrekken, ligt aan het feit dat we onze rug recht houden. Y"