

‘De meeste boeren kennen we persoonlijk’

Ambitieuus A-ware blijft familiebedrijf

De A van A-ware staat voor de familienaam Anker én voor ambitie. In no-time is in Heerenveen een kaasfabriek neergezet met een capaciteit van 100.000 ton kaas, en – samen met zuivelreus Fonterra – twee poedertorens voor 50.000 ton weipoeder. „Toch is en blijft A-ware een oer-Hollands familiebedrijf”, benadrukt zuiveldirecteur Klaas de Jong.

*Manager
veehouderijzaken Koen
Veldman (links) en
operationeel directeur
Klaas de Jong voor de
nieuwe kaasfabriek van
de A-ware Food Group
in Heerenveen.*

De A-ware Food Group kan terugkijken op een enerverend jaar. Op 3 december rolden de eerste kazen in het pekelbad van de spiksplinternieuwe fabriek in Heerenveen. En begin november kon de directie verhuizen van Lopik naar het nieuwe kantoor in Almere. In dit pand zijn tevens een kaaspakhuis, verpakkinglijnen en opslag voor verpakte kaas ondergebracht. Daarnaast heeft A-ware verspreid over Nederland nog negen locaties voor kaasopslag, goed voor in totaal 50 miljoen kilo kaas. „Van alle kaas die in Nederland rijpt, ligt de helft in onze pakhuizen”, zegt operationeel directeur Klaas de Jong (1958) niet zonder trots.

A-ware Food Group is gespecialiseerd in het rijpen, verpakken, opslaan en transporteren van kaas. Het bedrijf ontstond in 2010 uit de fusie tussen twee familiebedrijven: de kaashandelshuizen Bouter Cheese (1890) en Anker Cheese (1962). A-ware verhandelt sindsdien jaarlijks ruim 200.000 ton kaas, waarvan zo’n 65 procent ook wordt verpakt: bijna 300 miljoen consumentenverpakkingen per jaar.

Verbreiding

De onderneming is haar activiteiten aan het verbreden. In 2013 rolde A-ware in de productie van dagverse zuivel, via de overname van het noodlijdende zuivelbedrijf Katshaar in Coevorden van partner NoorderlandMelk. Tevens nam A-ware dat jaar een productielocatie voor borrelhapjes in gebruik in Woerden. Sinds kort is het kaasbedrijf bovendien actief in roomproducten, via een samenwerking met het Belgische familiebedrijf La Concorde in Merchtem.

Inmiddels omvat de A-ware Food Group 18 locaties, waar in totaal 1.700 vaste medewerkers en 500 tijdelijke krachten werken. A-ware heeft bovendien een eigen wagenpark met 600 vrachtwagens. AB Texel, dochteronderneming van A-ware Food Group, gaat het melktransport verzorgen voor de kaasfabriek in Heerenveen.

Over 2013 boekte A-ware een jaaromzet van 1,13 miljard euro (+ 3 procent), bij een resultaat van 40 miljoen euro en een winst voor belastingen van 11,5 miljoen euro. Het besluit om ook zelf kaas te gaan produceren, is volgens De Jong niet meer dan logisch: „Op die manier sluit A-ware de keten waardoor we nog beter kunnen inspelen op de wensen van onze klanten. Je ziet in de kaasmarkt dat veel kaasproducenten ook zelf

de afzet en distributie gaan oppakken: een stuk voorwaartse integratie. Wij integreren de andere kant op, naar het begin van de keten.”

Recordtempo

Die achterwaartse integratie heeft in recordtempo plaatsgevonden. In 2012 werd het plan voor een eigen kaasfabriek concreet. A-ware zocht een locatie in Noord-Nederland omdat hier de melkdichtheid het hoogst is, en hier bovendien de meeste groei wordt verwacht. Het oog viel op een 25 hectare omvattend terrein langs de A7 in Heerenveen. Met die gemeente en de provincie Friesland klikte het goed. Dat was van belang omdat de fabriek al vanaf 1 januari 2015 volop moest gaan draaien. Die datum was strategisch gekozen. Niet alleen met het oog op het wegvallen van de quotering, maar ook omdat 1 januari contractueel de datum is voor veehouders die willen overstappen. Het vergunningtraject verliep voorspoedig, vertelt De Jong. „Het terrein ligt nabij een Natura 2000-gebied, maar de vergunningen waren binnen een half jaar allemaal rond.” Samen met Fonterra investeerde A-ware hier 150 miljoen euro. In de fabriek kan 100.000 ton kaas per jaar worden geproduceerd. De wei wordt door Fonterra verwerkt tot ingrediënten voor de voedingsmiddelenindustrie. De twee poedertorens hebben een gezamenlijke capaciteit van 50.000 ton. Via de samenwerking met A-ware heeft de Nieuw-Zeelandse zuivelcoöperatie meer zekerheid gecreëerd in haar grondstoffenaanvoer en tevens een niet te onderschatten voet aan de grond gekregen in het melkrijke Noordwest-Europa.

Geen extra kaas

Dat A-ware nu zelf 100.000 ton kaas gaat produceren, betekent niet dat die kaas extra op de markt komt, benadrukt De Jong. „Wij verhandelden altijd al 200.000 ton kaas op jaarbasis. Die kochten we in. Nu gaan we de helft daarvan zelf produceren. Er is dus alleen sprake van een verschuiving in die stroom van melk en kaas, geen uitbreiding.” Voor de resterende 100.000 ton heeft A-ware een nauwe samenwerking met kaasfabriek De Graafstroom in Bleskensgraaf, van zuivelcoöperatie DeltaMilk. Deze coöperatie laat het merendeel van haar kaas door partner A-ware verhandelen. Voor de overige kaas werkt A-ware samen met derden.

Copyright foto

Op woensdag 3 december rolden de eerste eigen A-ware-kazen van de band in Heerenveen. De drie generaties van de familie Anker en Bouter mochten voor deze feestelijke gelegenheid op de knoppen drukken en de nog bleke rechthoekige kazen waren kunstig voorzien van het eigen logo. In de nieuwe fabriek kunnen straks zeven verschillende formaten kaas worden gemaakt, in maar liefst 80 verschillende recepturen. Dat biedt veel flexibiliteit, legt De Jong uit. „Wij richten ons met authentieke recepturen en hoogwaardige kwaliteit op huismerken van de supermarktketens in Europa. Dankzij die flexibiliteit kunnen we precies leveren wat de retail vraagt.” Daarnaast is er veel vraag naar A-ware-kaas in exportmarkten. Die zal zijn weg vinden naar klanten in bijna een kwart van alle landen in de wereld, aldus de zuiveldirecteur.

De eerste A-ware kazen die in Heerenveen van de band kwamen, waren voor de feestelijke gelegenheid voorzien van het eigen logo.

Zuivelmarkt

Op dit moment staat de mondiale zuivel- en kaasmarkt onder druk als gevolg van stijgende melkproductie en een terughoudende vraag vanuit China. Toch is De Jong voor de lange termijn optimistisch gestemd. „De consumptie van zuivel en kaas blijft wereldwijd groeien.” Volgens de prognoses van de Europese Commissie neemt de kaasexport vanuit de EU toe van 667.000 ton in 2010 naar 1.016.000 ton in 2023. Dat is een stijging van 350.000 ton. In diezelfde periode stijgt ook de export van mager melkpoeder met 260.000 ton tot een hoeveelheid van 637.000 ton in 2023. Voor die exportgroei is circa 7 miljard liter melk extra nodig. De Jong gaat ervan uit dat Nederland daarvan 2 miljard liter invult. „Hier zal de melkproductie toenemen van 12 miljard naar 14 miljard kilo melk in 2020.” A-ware stapt dus vol vertrouwen in de kaasproductie. De benodigde melk wordt betrokken uit vier bronnen. Zo is er een contract voor de levering van 280 miljoen kilo melk per jaar vanuit de Dutch Milk Foundation. Het DMF beslaat in totaal een volume van 1,2 miljard kilo boerderijmelk die FrieslandCampina na de fusie beschikbaar moest stellen voor de vrije markt. ►

Melkprijssystematiek A-ware

De A-ware Food Group is – zij het minder actief dan in het begin – nog steeds op zoek naar ambitieuze, groeigerichte melkveehouders in het noorden van het land. Boeren die aan A-ware willen leveren, moeten minimaal 500.000 kilo KKM-waardige melk produceren en alle melk willen leveren aan A-ware.

De basisprijs van A-ware is gebaseerd op de melkprijs van DOC Kaas inclusief de DOC-kwantumtoeslag bij 500.000 kilo melk (0,34 euro per 100 kilo), de nabetaling en de bijschrijving op de rentedragende ledenrekening. Binnen de basisprijs is ook maximaal een euro per 100 kilo melk te verdienen via het programma A-ware Duurzaam. Hierin zijn voor diverse onderdelen punten te verdienen. Weidegang is hier een onderdeel van, maar veehouders die geen weidegang toepassen, kunnen via behaalde punten op andere onderdelen toch in aanmerking komen voor de duurzaamheidstoeslag. „Weidegang heeft vooral te maken met imago en beeldvorming te maken, en minder met duurzaamheid. Wij zetten duurzaamheid breed neer. Het gaat voor ons om voedselveilig produceren, zorg dragen voor koe en aarde en oog hebben voor de maatschappij”, aldus De Jong. Boven op de basisprijs is nog een A-ware Kwaliteitstoeslag te verdienen van maximaal 50 cent per 100 kilo melk. Eisen hiervoor zijn: een kiemgetal van onder de 30.000, een celgetal onder de

250.000, géén boterzuurbacteriën en de zuurtegraad vet onder de 0,6 mmol per 100 gram vet. Verder is er ook nog de A-ware Kwantumtoeslag die kan oplopen tot een verschil van 0,56 cent per 100 kilo melk ten opzichte van de kwantumtoeslag van DOC.

Als A-ware in 2013 operationeel zou zijn geweest, dan had een melkveehouder met 1,1 miljoen kilo melk met gemiddelde gehalten en de maximale kwaliteits- en duurzaamheidsscores een plus van €1,05 ontvangen op de melkprijs van DOC. De volledige melkprijs wordt twee keer per maand contant uitgekeerd.

Aan het vrijwillig inleggen zijn voorwaarden verbonden. Inleggen geschiedt voor de start van de melkleverantie en bedraagt 5 euro per 100 kilo melk op basis van de verwachte jaarleverantie. Bij een productiegroei mag een veehouder meer geld inleggen, maar is dat niet verplicht, de voorwaarden blijven gelijk. Dit geeft ook keuzevrijheid voor de individuele veehouder.

De inleg levert een vast rendement op van 6 procent per jaar. Het geld blijft op naam van de veehouder staan. Opzeggen kan per maand; de eerste mogelijkheid is twee jaar na de eerste melkleverantie. Er geldt een opzegtermijn van 13 maanden. Na 13 maanden wordt het volledige bedrag inclusief het rendement weer overgemaakt aan de veehouder.

Tevens levert partner NoorderlandMelk vanaf 1 januari alle melk van haar huidige 150 leden aan A-ware. Dat betreft een initieel volume van 110 miljoen liter, dat naar verwachting nog verder zal kunnen groeien.

Eigen leveranciers

Daarnaast is A-ware ook eigen leveranciers gaan werven. Die beslissing is vooral een kwestie van gevoel geweest, vertelt De Jong. „Met de melk van Noorderland en vanuit het DMF hadden we een mooie basis, maar begin 2013 voelden we: er mist nog iets. We misten eigen melkveehouders, een directe band met eigen leveranciers”, geeft hij aan. „Je moet weten: A-ware is een echt familiebedrijf en Jan Anker is een echte ondernemer. Die wilde ook graag direct contact met andere ondernemers, met ondernemende boeren die graag aan ons willen leveren omdat dat ook bij hen past. Het was in één vergadering besloten.”

De werving van eigen boeren ging in maart 2013 van start. In eerste instantie werd 100 miljoen liter gezocht. Dat volume was snel binnen. In augustus bleek dat er nog ruimte was voor 200 miljoen liter extra. Hoeveel daarmee staat, houdt A-ware onder de pet. Ook wil De Jong niet verklappen hoeveel boeren er overgestapt zijn naar A-ware. „We hebben nu een aantal bijeenkomsten gehad met de eigen boeren, en die konden makkelijk de twee kantines van onze Suvelskoalle in Oenkerk vullen”, zegt hij cryptisch. De boeren zitten gemiddeld in een straal van 42 kilometer rond Heerenveen. „De meesten kennen we persoonlijk. Ook

met NoorderlandMelk hebben we een nauwe band.” Zes A-ware-veehouders uit verschillende regio's vertegenwoordigen de eigen leveranciers via een klankbordgroep, waarmee de directie overlegt.

DOC-plus

A-ware is wel open over haar melkprijssystematiek (zie kader). Die is gebaseerd op de melkprijs van DOC Kaas, plus een kwaliteitstoeslag van maximaal 50 cent per 100 kilo melk en een gestaffelde kwantumtoeslag die kan oplopen tot maximaal 0,56 cent per 100 kilo melk boven die van DOC Kaas.

A-ware biedt veehouders dus een gegarandeerde plus boven de prijs van DOC Kaas. Dat maakt het wel aantrekkelijk voor leden van de Hoogeveense kaascoöperatie om over te stappen. De Jong zal dan ook niet ontkennen dat procentueel de grootste groep A-ware-boeren afkomstig is van DOC. Toch is het niet zo dat A-ware zich met haar melkprijssystematiek bewust wil afzetten tegen DOC Kaas, benadrukt hij. „Integendeel. DOC is een mooi bedrijf waar we alle respect voor hebben. Maar we moeten érgens een referentiepunt kiezen en DOC is als kaasproducerend bedrijf goed vergelijkbaar. Maar we willen zo snel mogelijk een eigen A-ware-melkprijs gaan hanteren, over een of twee jaar. De huidige afspraken blijven, als basis, gegarandeerd.”

Inleggen

Veehouders die overstappen naar A-ware

hebben ook de mogelijkheid om geld in te leggen. De inleg bedraagt 5 euro per 100 kilo melk. Daar staat een gegarandeerd rendement van 6 procent per jaar tegenover. Manager veehouderijzaken Koen Veldman vertelt dat de inleg geheel vrijwillig is. „Het voordeel voor de veehouder die inlegt, is dat wij nooit het leveringscontract kunnen opzeggen”, legt Veldman uit. „Andersom kan de veehouder altijd opstappen als hij wil, en ook vrij blijven beschikken over het geld. De inleg wordt namelijk niet toegevoegd aan het eigen vermogen, maar apart geparkeerd. Het moet minimaal twee jaar blijven staan. Maar een boer die het daarna weer nodig heeft, kan dat elk moment aangeven, dan komt dat bedrag na een jaar weer vrij beschikbaar.” Ook over deze vorm van ‘leveranciersbinding’ heeft A-ware niet lang hoeven nadenken, vult De Jong aan. „We hadden er een goed gevoel bij, dus besloten we het te doen. En we merken dat er serieuze belangstelling voor is.” Voor A-ware breekt nu een spannende periode aan, nu de kaasproductie in Heerenveen daadwerkelijk los gaat. Eerst met één productielijn, over niet al te lange tijd met twee. Het accent zal op natuurkazen liggen, omdat A-ware daarin gespecialiseerd is. De Jong: „We kunnen allerlei verschillende soorten kaas maken, en ook verschillende melkstromen door de fabriek laten lopen. En dankzij de ervaren kaasmakers waren de eerste kazen meteen goed van smaak en kwaliteit. Ik ben er wel trots op.” Waar denkt hij dat A-ware over vijf jaar staat? „Dan zijn we in de breedte gegroeid, met nog meer toegevoegde waarde, met minimale extra kosten.” ■

Van alle kaas die in Nederland rijpt, ligt de helft in pakhuizen van A-ware. Het concern kan in totaal 50.000 ton kaas opslaan.