

Melk de grens over: gevaar of slim verdiend?

Wilma Wolters

Overall waar geitenhouders samenkomen wordt erover gepraat, al is het tussen neus en lippen door; het tekort aan melk. Mede daardoor gaat er Nederlandse melk de grens over, waar niet alle zuivelverwerkers blij mee zijn. Zij zien liever een gelijke melkprijs in Europa, zodat de handel naar het buitenland minder wordt. Maar volgens een geitenhouder die melk rechtstreeks naar het buitenland rijdt, zal dát nooit lukken.

De geitenzuivelmarkt is in volume misschien een kleine, maar het is wel een Europese markt. Het blijkt dan ook moeilijk te spreken van een Nederlands tekort aan melk. Er 'verdwijnt' immers Nederlandse geitenmelk naar het buitenland, omdat daar vraag is en omdat daar een hogere prijs wordt betaald. En is dat nou een gevaar voor de Nederlandse geitensector, of is het mooi verdiend voor die geitenhouders?

Nederlands of Europees tekort

Is er een tekort aan geitenmelk op de Nederlandse markt? "Er is in ieder geval niet te véél melk", reageert Arjan de Jong

van Kaasmakerij De Jong uit Alphen voorzichtig. Ook Wim Brilman, directeur van Coöperatieve Belangenvereniging Melkgeitenhouderij Midden Nederland u.a. (CBM) betwijfelt of er sectorbreed sprake is van een tekort in Nederland. De gestegen geitenmelkprijs zien beide mannen niet als overtuigend bewijs. Die is meegelift op de prijs voor koemelk, is de gedachte. "Maar natuurlijk stijgt de prijs niet als er een duidelijk overschot is", relativeert Brilman. "Ik ben ervan overtuigd dat het 'tekort' waarover gesproken wordt, een combinatie is van krapte aan melk en een goed klimaat waarin de prijs omhoog kon."

De Jong denkt dat er binnen de Nederlandse

grenzen niet over een tekort gesproken kan worden, het moet groter worden bekeken. "20 procent van de Nederlandse geitenmelk gaat de grens over. Dáár is sprake van een tekort." Brilman valt hem daarin bij: "Die handel naar het buitenland maakt het onoverzichtelijk of er in Nederland een tekort is en hoe groot dat dan precies is. Als de geëxporteerde melk in Nederland blijft, en er is dan nog te weinig, dan pas kun je spreken van een tekort." De CBM-man denkt trouwens dat wel 25 tot 30 procent van de melk naar het buitenland wordt gereden. Hoeveel melk en naar welke landen de melk wordt geëxporteerd, is niet precies bekend.

Cowboys

Er gaat melk de Nederlandse grens over, dus er is sprake van een vraag in Europa. Of heeft dat een andere oorzaak? Nederland telt een handvol geitenhouders die hun melk rechtstreeks naar bijvoorbeeld Frankrijk laten rijden. Het verschil in melkprijs met Nederland was over 2007 ruim 12 cent per liter (zie ook kader). "En natuurlijk, als de transportkosten dan niet te hoog oplopen, kunnen ze een paar centen winnen. Misschien een cent of drie", denkt Brilman.

De Jong kan zich er best iets bij voorstellen dat deze 'cowboys' het heft in eigen hand nemen. "Iedereen is daar vrij in. Waarschijnlijk handelen deze mensen liever dan dat ze melken. Ik denk dat het voor hen een manier is om hun onvrede te uiten, onvrede met hun huidige melkfabriek. Of misschien zoeken ze naar onafhankelijkheid." Hoewel hij zich in de zelfrijders kan inleven, keurt De Jong hun handel niet goed. "Een markt moet zich kunnen ontwikkelen. Melk weg rijden drukt de kansen van de sector. Een vrije markt reguleert zichzelf." Brilman wil niet zeggen hoe hij over deze handel denkt. "Ik maak me er zorgen om, maar ik oordeel er niet over." Naast zelfrijders zijn er ook melkfabrieken die hun melk niet tot halffabricaten of eindproducten verwerken, maar vers aan het buitenland verkopen.



Geitenhouders die hun melk rechtstreeks aan Frankrijk verkopen kunnen wel tot 6 cent meer melkgeld ontvangen dan ondernemers die aan een Nederlandse verwerker leveren.

Het grote gevaar

De twee bestuurders zien dezelfde gevaren in die buitenlandse handel. "Ten eerste ondermijnt het de Nederlandse positie in de geitensector", begint De Jong. "Hoe meer Nederlandse producten we kunnen maken, hoe beter onze naam." Ten tweede is er het ontbreken van een structurele afzet. "Het eerste product dat het buitenland laat vallen als daar de vraag stagneert, is importmelk. Je hebt dan geen achterdeur, je kan verse melk niet opslaan", zegt De Jong. "En bij een calamiteit zoals MKZ heb je een probleem. Melktransport wordt dan direct verboden, dus waar moet een handelaar of zelfrijder in zo'n geval met zijn melk naartoe?", vraagt Brilman zich af. "Kazen of melkpoeder kunnen na controle weer worden vrijgegeven, maar het vervoeren van verse melk gaat zeer waarschijnlijk niet." Tot slot denkt De Jong ook dat de zelfrijders er een kortetermijnvisie op na houden en



Foto: CBM

Foto: Wilma Wolters



Arjan de Jong van de gelijknamige kaasmakerij wil geitenhouders te allen tijde een structurele afzet bieden.



Het is niet precies bekend hoeveel geitenmelk in Nederland wordt verwerkt en hoeveel naar het buitenland gaat. Marktkenners schatten dat 20 tot 50 procent de grens over gaat.



De markt voor geitenmelk groeit elk jaar met ongeveer 6 procent. En de verwachting is dat Nederland komend jaar minder melkt.



Directeur Brillman van CBM zegt in de toekomst nog veel meer melk af te kunnen zetten dan nu.

Foto's: Wilma Wolters

zichzelf tekort doen. "Als de vraag in het buitenland stopt, of het loont niet meer om de melk daarheen te rijden, is het voor hen waarschijnlijk moeilijk een melkfabriek te vinden die hun melk wil hebben. Ik kan me voorstellen dat de afnemer waar ze ooit eens aan hebben geleverd, niet staat te popelen om een zelfrijder terug te nemen."

Eén prijs in heel EU

Brilman heeft al wel een oplossing bedacht voor het 'gevaar' van melkhandel naar het buitenland. "Maak de melkprijs in de hele EU vergelijkbaar. Dan neemt de export van melk vanuit Nederland vanzelf af en houden we die melk in eigen land." De Jong is het daarmee eens. "En we zitten al op de goede weg. De geitenmelkrijzen van alle Nederlandse melkverwerkers zijn het afgelopen jaar gestegen, hier harder dan in het buitenland. Iedereen doet een beetje aan de prijs." CBM biedt naar eigen zeggen al een tijdlang een bovengemiddelde melkprijs, om zo de verschillen in de EU klein te houden en een gezonde sector te creëren. "We proberen niet de prijs voor de zelfrijders of de andere zuivelverwerkers onderuit te halen, maar willen de geitenhouders betrouwbaarheid bieden."

Melkprijs verhogen

CBM probeert de melkprijs te verhogen door te groeien. "Als we meer melk krijgen, dalen de transportkosten, kunnen we nog

efficiënter werken en kunnen dus de kosten omlaag. Al die besparingen tezamen leveren de leden uiteindelijk een hogere melkprijs op." Brillman denkt dat CBM in de toekomst wel 12 tot 18 procent meer melk af kan zetten dan het bedrijf nu doet. "CBM groeit heel hard, harder dan de markt voor geitenmelk die elk jaar met zo'n 6 procent groeit." Momenteel doet Friesland Foods de verwerking van de melk van CBM. Na de fusie tussen Friesland Foods en Campina rekent Brillman erop meer mogelijkheden te hebben op de Europese geitenmelkmarkt. "Retailers in de EU willen alleen grote volumes afnemen, dat is voordeliger. CBM wil binnen Europa de enige leverancier zijn van die volumes." Kaasmakerij De Jong past een andere strategie toe om de melkprijs voor zijn leveranciers omhoog te krijgen. De Jong innoveert en zorgt voor risicospreiding door zowel verse kazen als zachte kazen te maken. "Wij specialiseren ons vooral in de zachte kazen, de briesoorten en camemberts. En we maken verse kaas met bijvoorbeeld cranberry, of een spread van geitenmelk. Innovatie is voor ons belangrijk." Bovendien houdt De Jong de kosten laag door samen te werken met een kaasdistributeur. "Hierdoor wordt ons bereik groter en zij rijden bijna nooit leeg terug, waardoor de kosten laag blijven." ✓

'Cowboy' Geertjan Peters: 'Eén EU-melkprijs halen we nooit'

Geitenhouder Geertjan Peters zocht na onenigheid met het beleid van Amalthea begin 2006 een nieuwe afzetmogelijkheid voor zijn melk. Vanaf januari 2007 verhandelt hij 85 procent van de melk van zijn 3.200 geiten via een Duitse tussenpersoon naar Italië, Frankrijk, Engeland en Duitsland. En ondertussen ook de melk van vier collega-geitenhouders, tezamen zo'n 14 miljoen liter melk. Daarmee zijn Peters en Jan Olieslagers, met wie hij de handel samen doet, geen kleine spelers meer op de Nederlandse geitenmelkmarkt. De andere 15 procent van de melk van Peters gaat naar Joost van Dijk. In totaal schat de geitenhouder dat wel 50 procent van de Nederlandse melk naar het buitenland gaat.

Prijsverschil blijft altijd

Ook Peters vindt een gelijke melkprijs in de EU een goed idee. "Anders dan menig- een wellicht verwacht, zou ik het heel mooi vinden als dat lukt. Het betekent dat de Nederlandse melkprijs omhoog gaat, en dat is natuurlijk goed voor de geitensector hier." Maar hij verwacht niet dat één geitenmelkprijs in de EU ooit gaat lukken. "Wij kunnen nooit naar het prijsniveau van Frankrijk groeien. Het verschil is gewoon te groot, er zal altijd een verschil van zo'n 5 tot 6 cent blijven." En waarom? "Het zit tussen de

oren. Frankrijk heeft een grote naam in geitenkaas, dus als er 'Frans' op staat, kun je er zomaar 30 procent meer voor vragen. Daarom is de melkprijs daar zeker 10 cent hoger dan in Nederland."

Beeld van de markt

En de gevaren waar Brillman en De Jong over spreken, dat de afzet ineens op kan houden? Nu Peters door zijn handel zelf een beeld van de markt heeft gevormd, weet hij dat de afzet in het buitenland blijft. "Daarvan ben ik overtuigd. En ik wil met de handel nog langzaam groeien ook, door meer melk van andere geitenhouders aan te kopen." Een belangrijke reden voor Peters om met de handel te beginnen, was juist om zelf de markt in beeld te hebben. "Van de Nederlandse zuivelverwerkers kreeg ik daar nooit een helder beeld van. En later ontdekte ik dat het beeld dat me voorgesteld werd, ook nog vaak niet klopte."

Melkprijs

Een andere, zeker niet onbelangrijke reden om de melk aan het buitenland te verkopen, was de goede prijs daar. "Tussen de gemiddelde Nederlandse melkprijs en de Franse zit 14 cent verschil. Tussen de prijs die wij uitbetalen en de Franse melkprijs, zit 8 tot 9 cent verschil. Door lage personeels- en

overheadkosten – wij hebben geen kantoor en doen de facturering zelf – en natuurlijk door de rechtstreekse handel, kunnen wij het grote gat een beetje dichten." Voor dit jaar verwacht Peters een stabiele of stijgende melkprijs, zowel in Nederland als in Europa. In ieder geval geen dalende. "In Nederland zullen we dit jaar minder melken en Europees gezien komt er zeker een tekort, als dat er nu al niet is."

Handel

Met zijn handel wil Peters niet de Nederlandse verwerkers tegen de schenen schoppen. In tegendeel zelfs. "We moeten elkaar niet willen beconcurreren. Ik zou willen dat we elkaar op de hoogte houden van de markt. Het grote voordeel daarvan is dat we als Nederlandse geitensector eventuele klappen op kunnen vangen." Peters doelt hiermee op de situatie in 2002-2003 toen de melkprijs voor leveranciers van rauwe melk naar het buitenland nog enigszins redelijk was, maar die voor andere geitenhouders helemaal onderuit ging. Hij ziet het wel zover komen dat hij met de Nederlandse verwerkers in gesprek gaat. "Misschien niet nu, maar het gaat straks wel lukken om met elkaar te praten. En dat lijkt mij de goede weg voor de Nederlandse geitensector."