

'We zullen afscheid moeten nemen van Frankrijk'



Foto: Henk ten Have en HB Food Group

Henk ten Have

Ben Busser is algemeen directeur van Holland Geiten Melk (HGM).

HGM zamelt de melk in van circa veertig geitenhouders.

De verwerking van de melk wordt uitbesteed aan gespecialiseerde

bedrijven. Busser is positief over de toekomst van de melkgeitensector,

maar de geitenmelkprijs ziet hij volgend jaar nog niet stijgen.



Ben Busser kocht in 1997 CBM bv van de coöperatie van geitenhouders CBM. Hij ging vanaf 2001 samenwerken met Kaasmakerij Heijkoop uit Oud-Alblas. De samenwerking werd steeds intensiever en in 2005 fuseerden de bedrijven tot de HB Food Group. In 2008 is Hyproca Holding, onder andere eigenaar van Hyproca Dairy en Lypack, aandeelhouder geworden. De HB Food Group, die gevestigd is in Almelo, is de houdstermaatschappij van een aantal bedrijven. Naast HGM zijn dat CBM bv, Xpert Nutrition en Xpert Fine Foods. HGM is verantwoordelijk voor het inzamelen van geitenmelk van circa veertig geitenhouders (ruim 20 miljoen kg melk per jaar). De andere drie bedrijven richten zich op ontwikkeling en marketing van geitenmelkproducten.

Welke producten worden van de door HGM ingezamelde geitenmelk gemaakt?
"CBM maakt melkpoeders en andere grondstoffen van geitenmelk voor de wereldwijde business-to-businessmarkt. Bij Xpert Nutrition wordt kindervoeding op basis van geitenmelk verkocht. Xpert Fine foods focust zich op de afzet van kaas die van onze melk wordt gemaakt door Kaasmakerij Henri Wilig in Heerenveen. Verder produceert en distribueert Vecozuivel in Zeewolde dagverse en lang houdbare geitenmelkproducten – melk, yoghurt en karnemelk – voor ons onder het merk Kabrita. Die producten zijn verkrijgbaar in diverse Nederlandse supermarkten. Onze speerpunten zijn melkpoeder, kindervoeding en dagverse zuivel."

Waarom is de kindervoeding niet in Nederland te koop?

"Geitenmelk is volgens EU-regelgeving niet toegestaan als grondstof voor kindervoeding. Maar er is in Europa wel vraag naar kindervoeding op basis van geitenmelk. We proberen dan ook de regelgeving te wijzigen, maar dat valt niet mee. Onze kindervoeding gaat

nu vooral naar Azië; in China is er toenemende interesse."

Is het waar dat HGM een quoteringssysteem wil invoeren?

"Ik spreek liever over een systeem van afspraken. Het gaat niet om beperking van de productie, maar om afstemming tussen ons en onze geitenhouders. Ofwel, hoeveel melk hebben wij nodig en wat kunnen de geitenhouders leveren. Levert een geitenhouder meer dan wij afspreken, dan zullen we voor die melk mogelijk een andere prijs betalen, afhankelijk van de marktsituatie. Het is een moeilijk onderwerp. Geitenhouders zijn gehecht aan hun vrijheid. Daarom willen we stapsgewijs groeien naar afspraken over de productie. We hebben nu al een planningsbonus ingevoerd: als een geitenhouder zijn melkproductie goed plant, krijgt hij een bonus op de melkprijs. Dat werkt goed. Wij willen trouwens altijd in de top drie zitten van de melkprijzen. Dat lukt nu doordat onze melkprijs gekoppeld is aan de melkprijzen van anderen. Langzamerhand willen we wel loskomen van die marktconforme melkprijs. We zullen in de toekomst bereid zijn om een hogere prijs te betalen dan gemiddeld voor melk van hele hoge kwaliteit, onafhankelijk van de melkprijs van anderen."

Wat is volgens u de oorzaak van de lage melkprijs?

"Er is momenteel te weinig afzet voor geitenmelk. Er gaat veel minder naar Frankrijk. Ik denk dat we structureel afscheid zullen moeten nemen van dat land; de Fransen groeien zelf in productie. Dat is misschien ook wel een beetje een zegen. We hebben veel te lang aan het infuus van Frankrijk gelegen. De afhankelijkheid van Nederland van Frankrijk is te groot geworden. Een flink deel van de Nederlandse geitenmelk ging daar naartoe. Het is beter om in Nederland meerwaarde te geven aan de melk. We kun-

nen zelf uitstekende producten maken van geitenmelk. Dat gebeurt wel steeds meer, maar nog te weinig. Verwerkers moeten de productie en vermarkting van geitenzuivelproducten meer in eigen hand nemen en gaan samenwerken met sterke schakels in de keten voor bijvoorbeeld distributie."

Hoe ziet u de toekomst van de melkgeitensector?

"Ik ben positief over de toekomst. Geitenzuivel heeft een gezond imago en ik zie de markt daarvoor duidelijk groeien. De markt voor biologische producten zal ook toenemen. We moeten af van het bulkgebeuren en de productie en afzet meer op elkaar afstemmen. Meer met minder, is mijn devies. De melkprijs zie ik volgend jaar helaas nog niet stijgen. Het overschot aan melk is nog niet weg. Als we het goed doen, stabiliseert de melkprijs in 2011. Dat er meer wordt samengewerkt in de geitensector vind ik ook positief voor de toekomst. Daar word je met elkaar sterker van. Neem bijvoorbeeld de NGZO (de nieuwe brancheorganisatie voor de geitenmelksector, red.), dat is een goed initiatief. In het verleden was er weinig samenwerking, maar steeds meer partijen beginnen het gemeenschappelijk belang te zien. De sector wordt volwassen." Y

