



# Emiel van Haaren maakte de geitenkennis

**Het kennisniveau van melkgeitenhouders is in 25 jaar tijd gestegen van nul naar professioneel. Veel van de huidige kennis is door Emiel van Haaren verspreid en soms zelfs door hem 'gemaakt'.**

Wilma Wolters

*Hoe ben je betrokken geraakt bij geiten en geitenhouders?*

"Al van jongs af aan wilde ik boer worden. In 1991 zag ik mijn kans schoon en kocht 100 geiten, in 1993 begon ik met melken. Dat heb ik tot 2004 gedaan, daarna heb ik twee jaar lammeren opgefokt en vanaf 2006 heb ik mijn geitenbedrijf verhuurd. Verder ben ik van 1994 tot 2002 secretaris geweest bij de Nevem. Daardoor heb ik de sector goed leren kennen, ook de periferie zoals GD, product-schap en het ministerie. Bovendien ging ik veel op studiereis, bezocht voorlichtingsdagen, ook in Frankrijk. In de beginjaren werkte ik nog als sectordeskundige varkenshouderij bij de branchevereniging voor particuliere mengvoederbedrijven en vanuit die baan kwam er ook vraag naar geiten. Toen heb ik ook daarin een netwerk opgebouwd. Na de MKZ heb ik mijn baan buitenshuis opgezegd en werd ik zelfstandig adviseur in de geiten."

*Je werd adviseur omdat je zag dat er in die periode, in 2001, behoefte was aan advies in de geitenwereld?*

"In mijn baan als interim-manager kreeg ik almaar vragen uit de geitenhouderij. En ik besepte dat ik dat eigenlijk veel leuker vond. Geitenhouders konden toen nog nergens met vragen naartoe. Dienst Landbouw Voorlichting is daarop ingesprongen. Maar DLV had de filosofie dat als je support geeft aan een

sector, je dat met minimaal twee personen moet doen. Anders ben je te kwetsbaar. Maar er was geen markt voor twee personen. Zij konden geen 150.000 gulden per man realiseren. En voor mij was 100.000 gulden ook genoeg."

*Naast je advieswerk heb je samen met Bennie Aarts het bedrijf Melkweg Aarts en Van Haaren bv, dat melk inzamelt en exporteert naar Frankrijk. Waarom ben je daarmee begonnen?*

"Met de Nederlandse melkprijs is geiten melken absoluut niet interessant. Kaas is het grootste product van de Nederlandse melkverwerkers, iedereen maakt het en men beconcurrereert elkaar. Er gebeurt te weinig aan productontwikkeling. De markt voor geitenmelk ligt niet in Nederland. Vestigingseisen hier zijn moeilijk en Nederlandse inzamelaars hebben geen positie in de markt. Hoe is het mogelijk dat een Franse melkfabriek de boeren 20 cent meer betaalt dan een Nederlandse, daar een product van maakt dat in Nederland concurrerend in de schappen ligt? Dan moeten zij dat product toch wel heel efficiënt kunnen maken."

*Wat is het grootste verschil tussen de geitenhouders/de sector toen en nu?*

"In het verleden was er meer idealisme onder de geitenhouders en meer passie voor de geit zelf. Ondernemers van nu zijn veel meer gericht op schaal dan op kwaliteit. Ze hebben hun bedrijven stuk voor stuk vergroot, verdubbeld of verdriedubbeld, en zijn nu een kostprijsgestuurd productiebedrijf. Als adviseur snap ik dat, want ik weet maar al te goed dat je onder Nederlandse omstandigheden met alleen liefde voor het dier geen geld kunt verdienen. In mijn hoofd ben ik rationalist en vind ik schaalvergroting interessant. Maar in mijn hart ben ik boer en vind ik de schaalvergroting verschrikkelijk, want het heeft niks meer met boeren te maken."

*Wat zijn de belangrijkste ontwikkelingen in de geitensector geweest?*

"De eerste is het voeren van droog voer aan geiten: hooi en krachtvoer. Daar ben ik 1997 mee begonnen en ik werd erom verguisd. De geiten

woulden doodgaan en ik zou ze willen voeren als varkens. Maar nu lopen alle mengvoederbedrijven ermee weg en hebben hun eigen systeem om droog voer heen gebouwd. De tweede ontwikkeling was dat ik samen met een tweetal andere geitenhouders de buitenmelkers opnieuw op de kaart heb gezet. De capaciteit van deze carroussels is veel hoger. Na een studiedag in 2005 waar ik daarop wees, zijn alle melkmachinefabrikanten gaan investeren in buitenmelkers.

Een derde belangrijke ontwikkeling is het gebruik van vers sperma. Samen met Klaas Sjoerd Meekma en Alexander van der Schans heb ik in 2003 een proef gedaan en we haalden drachtigheidspercentages van boven de 70 procent. De KI heeft deze manier overgenomen. Nog een belangrijke ontwikkeling is het zoeken van afzet buiten Nederland. Daar ben ik samen met Bennie Aarts in 2005-2006 mee gestart als Melkweg. Nu doen dat er meer. Verder is het denk ik voor de geitensector belangrijk geweest dat de KI-organisatie is opgericht, er een melkprijsvergelijking en een vakblad is gekomen. Alle drie zijn ontwikkelingen die ik in gang heb gezet. En laat ik het individueel voeren niet vergeten. Al sinds 1997 doe ik dat door middel van voerstations."

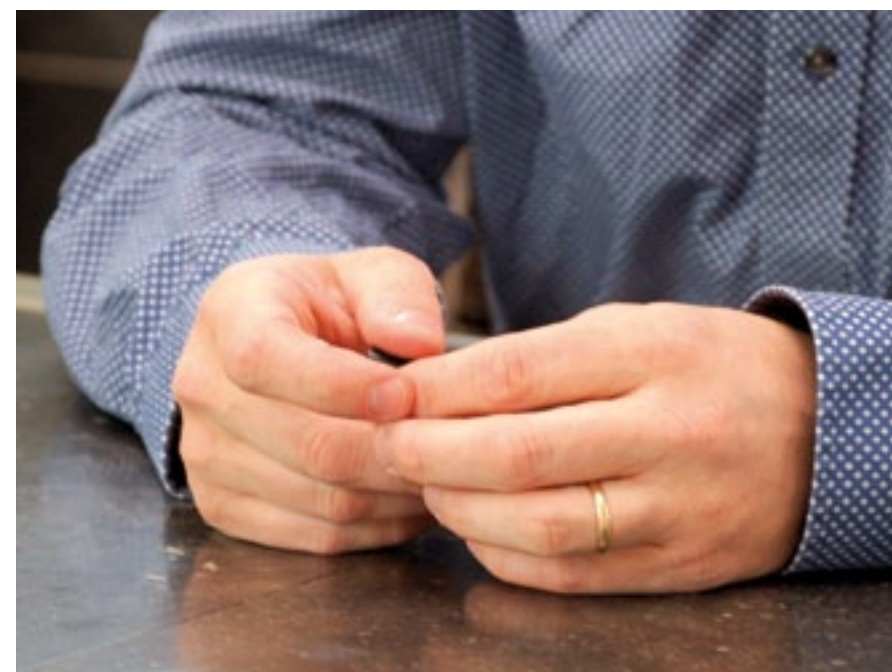
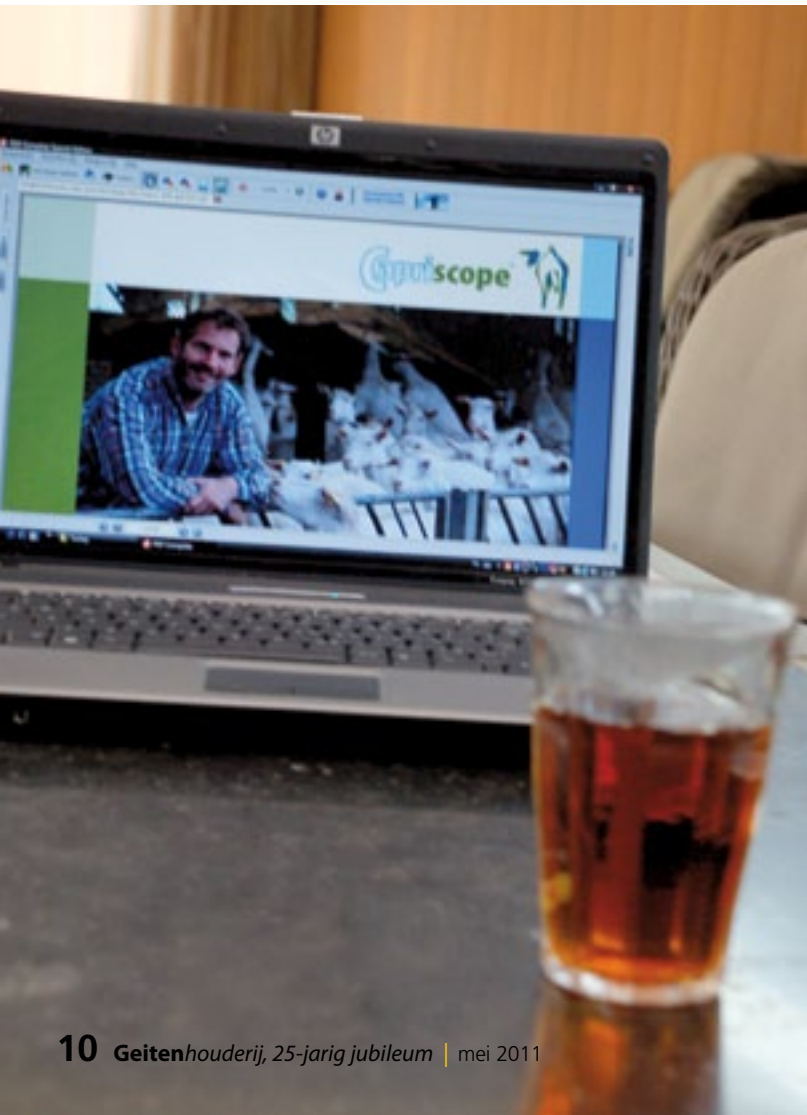
*Jij hebt dus aan de wieg gestaan van ontwikkelingen die de sector gevormd hebben. Is de Nederlandse geitenhouderij nog een uitdaging voor jou?*

"Ik ben met de sector meegegroeid en heb van het advieswerk mijn eigen ding gemaakt. Nu heeft de mengvoerindustrie het basale werk van me geleerd en overgenomen en richt ik me nog vooral op het topsegment in Nederland en op het buitenland. Ik kom bijvoorbeeld in Rusland, Dubai en Oekraïne om daar geitenbedrijven op te zetten."

*Wat is het belangrijkste dat jij hebt geleerd over de geitenhouderij?*

"Dat je met doorzettingsvermogen, creativiteit en focus heel ver kunt komen. Het is toch wel bijzonder dat de geitenhouderij ondanks de marktomstandigheden, die in Nederland niet gunstig zijn, zo'n ontwikkeling heeft door-gemaakt. En er na 25 jaar nog staat."

**'Met alleen liefde voor de geit kun je in Nederland geen geld verdienen'**



Foto's: Wilma Wolters