

# Ontwikkelen doet pijn

Wilma Wolters

**Rabobank heeft een visiebericht voor de Nederlandse melkgeitenhouderij uitgebracht: 'Groeipijn op weg naar volwassenheid'. Een gesprek met sectormanager Clemens van der Aa leert ons dat er mooie kansen liggen voor deze sector, maar dat er dan wel wat moet gebeuren. Nu.**

**R**abobank noemt in haar visie drie speerpunten voor de geitenhouderij. De eerste is de afzet. "Om een gezonde sector te behouden is het van belang dat er constante melklevering is voor producten met een toegevoegde waarde. Het accent ligt de komende jaren niet op groei van de melkproductie, maar veel meer op ontwikkeling van de marktpositie", aldus Van der Aa. Marktkansen ziet hij zeker. "Voor specifieke Nederlandse geitenkaas, voor kindervoeding, voor kaas en zuivel met gezondheidsaspecten en voor producten met een unieke smaak."

De tweede speerpunt is de rentabiliteit. "Die staat al jaren, ondanks de relatief hoge opbrengstprijzen, onder druk. Eigenlijk heeft de sector niet genoeg geld gekregen voor zijn hoogwaardige product."

Als derde: maatschappelijk draagvlak. "Ik ben van mening dat de melkgeitensector vanuit oogpunt van imago niet nog een knauw kan hebben. Daar waar eerder sprake was van 'een hoge aaibaarheidsfactor' zijn het nu 'die witte beestjes waar je ziek van kan worden'. Geitenhouders kunnen geen afwachtende houding aannemen nu de Q-koortshectiek voorbij is." Wat moeten zij dan wel doen? Van der Aa: "Imago en maatschappelijk draagvlak begint bij jezelf als ondernemer door in gesprek te gaan met je eigen omgeving, zeker bij een uitbreiding. En als bedrijven opengesteld kunnen worden: vooral doen."

## Opbrengstprijs móet hoger

De belangrijkste kans voor de sector is het versterken van de marktpositie. Dáár moet

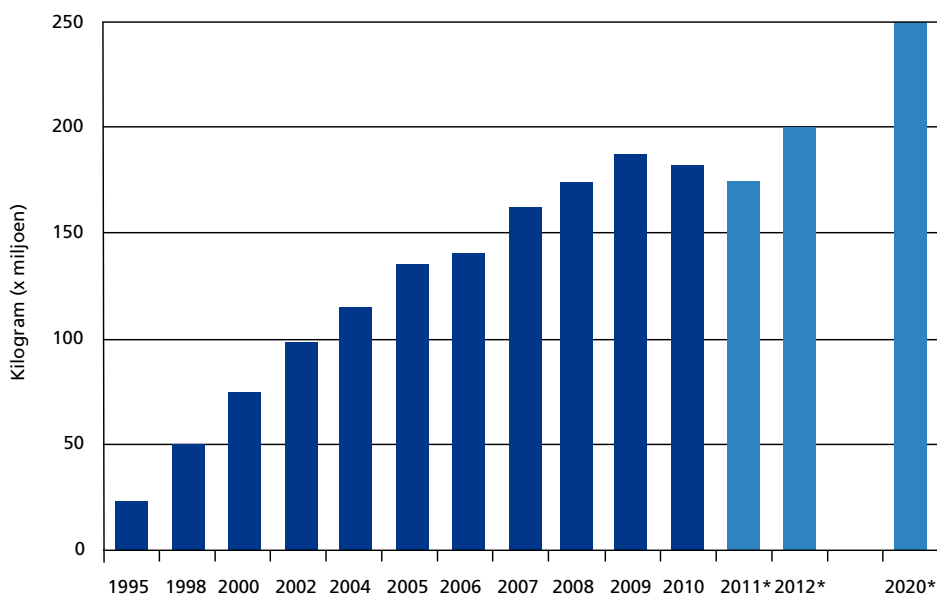
wat gebeuren, vindt Rabobank. "De kosten zullen structureel hoog blijven: voer, strooisel, energie, enten, alles is duur of wordt mogelijk duurder. Geitenhouders zullen nog kritischer kunnen kijken naar de eigen kostenstructuur. Maar dit alleen zal niet voldoende zijn. De opbrengstprijs zal structureel hoger moeten. De inzamelende en verwerkende sector zal over de eigen schaduw heen moeten stappen. Dit zal niet vanzelf gaan; geitenhouders hebben hier zelf een sturende rol." Van der Aa zou het daarom niet onverstandig vinden als geitenhouders aansluiten bij afnemers van wie de afzetstrategie op langere termijn past bij de eigen visie op de afzet. Toegevoegde waarde en goede marktposities geven op langere termijn een plus op de melkprijs. "Als ondernemer kun je hier zelf stappen zetten." 

## Lunchsessies

In een achttal lunchsessies verdeeld over het land organiseert Rabobank bijeenkomsten voor geitenhouders. Tijdens deze sessies wil Rabobank haar visie op de geitenhouderij presenteren, maar vooral ook discussieren over welke dilemma's spelen op de individuele bedrijven én in de sector. Kun je daar individueel iets aan doen of is het beter om dat collectief in te steken? Rabobank hoopt met haar visie een bijdrage te kunnen leveren aan het beantwoorden van deze vragen. In een volgende editie van Geitenhouderij komen we terug op deze sessies; mogelijk hebben ze geleid tot nieuwe inzichten.



## Ontwikkeling geitenmelkproductie Nederland



Bron: Rabobank