

Rabo: invloed van onderaf

Rabobank heeft de afgelopen maanden zo'n 150 geitenhouders bij elkaar gebracht tijdens de regionaal georganiseerde lunchsessies. Doel was een gezamenlijke discussie over dilemma's in de geitensector en een eerste aanzet tot het vinden van oplossingsrichtingen.

Natuurlijk kwamen die oplossingen er niet in een middag. Maar de drukbezochte sessies hebben wél voorzien in een behoefte die er blijkbaar was: onderling discussiëren. "Iedereen deed mee aan de discussie. Daar zijn we blij mee. En er kwam uit wat wij in ons visiebericht proberen aan te geven: er moeten slagen gemaakt worden. Dat lijkt nu goed door te dringen in de sector", aldus Clemens van der Aa, sectormanager veehouderij bij Rabobank Nederland. "Het is uitgesproken naar elkaar, dus we zijn benieuwd of deze sessies een extra impuls geven aan veranderingen in de sector." Dat er wat gaat gebeuren, daarvan is Van der Aa overtuigd. Hij weet niet wanneer en heeft ook niet de illusie dat het heel snel zal gaan. "Maar ik weet wel dat als de afzet meer gebundeld wordt, dat de geitenhouders een aantal centen in de melkprijs zal opleveren. Dat kan precies zijn wat zij nu tekort komen." De discussies tijdens de sessies mondden uit in mogelijke oplossingsrichtingen; hier bespreekt Van der Aa er twee. 



Foto: Rabobank

Clemens van der Aa: "Van onderaf moeten melkophalers signalen krijgen dat het anders moet. Geitenhouders moeten dus het gesprek aangaan."

Dilemma: rentabiliteit

Oplossingsrichting 1: Afzet structureren

"Als geitenhouder ben je zelf lid van of leverancier aan een melkophaler. Kies een afnemer met een langetermijnvisie en afzetstrategie die bij je past. Vraag naar de mogelijkheden die de afnemer ziet om als sector de melkprijs te verhogen en kaart aan dat de melkprijs omhoog moet om een gezonde geitensector te krijgen. Praat mee, geef je mening. Het ideaal zou zijn dat er één marktleider in bepaalde segmenten is vanwege het hoge exportniveau van de producten. Voor de melkafnemers liggen er kansen genoeg in de groeiende vraag naar zuivel wereldwijd, maar daarvoor moeten ze wel meer samenwerken en bundelen. Als geitenhouder kun je daar van onderaf best invloed op uitoefenen."

"Als bank zullen we met de melkafnemers klankborden over hun toekomstvisie, maar we hebben natuurlijk geen sturende rol."

Oplossingsrichting 2: Resultaten vergelijken

"Er zijn veel verschillen in kostprijs. Dus veel geitenhouders kunnen daarin nog verbeteren. Vorm studiegroepen, leg betrouwbare resultaten naast elkaar en leer."

Dilemma: imago en bokjes

Oplossingsrichting 1: Volwassen worden

"Lift als geitenhouderij niet mee op andere sectoren, maar neem zelf initiatieven. Op gebied van antibioticareductie, diergezondheid en milieudoelstellingen kunnen nog stappen worden gezet."

Oplossingsrichting 2: Vertel over wat, hoe, waarom

"Verhoog het maatschappelijk draagvlak door als ambassadeur de burgers uitleg te geven over het wat, hoe en waarom van je bedrijf."

Oplossingsrichting 3: Zelf opfokken

"Breng op eigen bedrijf de bokjes groot. Het zelf opfokken van de bokjes zal de geitenhouder niet op kosten jagen, maar zal hem zeer waarschijnlijk ook geen geld opleveren. Op termijn kun je hiermee wel een imago probleem voorkomen. Ook door duurmelken, het verlagen van het vervangingspercentage en in de toekomst wellicht het gebruik van gesekst sperma, zijn er minder opfokdieren nodig. Dat is positief voor het imago en voor de rentabiliteit van het bedrijf."

Uit het visiebericht: minder bedrijven, meer melk

Het aantal bedrijven met melkgeiten zal de komende 10 jaar met zo'n 30 procent afnemen tot ruim 200, verwacht de Rabobank. Deels doordat er geen opvolging is, deels door een te lage vermogenspositie, soms gecombineerd met de forse arbeidsdruk. De bedrijven die overblijven zullen gemiddeld 1,2-1,3 miljoen liter melk leveren. Met die hoeveelheid is vergaande automatisering en/of extra arbeid inzetbaar." De melkproductie zal de komende jaren minder toenemen dan voorheen; een groei van zo'n 4 tot 5 procent per jaar.