

Na negen turbulente jaren stopt NoorderlandMelk-voorzitter Ad van Velde

De weg naar een 'eigenwijze' melkprijs

Een veehouder die zijn eigen melk verhandelt. Bijna tien jaar lang was Ad van Velde (58) uit Kantens het gezicht van leveranciersvereniging NoorderlandMelk. Hij genoot van de pieken, overleefde de dalen en leerde snel in de harde zuiveljungle. 'Best bijzonder eigenlijk, dat het dat groepje eigenwijze boeren zonder ervaring en zonder eigen melkfabriek toch lukte een nette melkprijs neer te zetten.'

tekst **Jelle Feenstra**



Hij gaat de zuivelwereld missen. Zijn derde termijn van drie jaar zit erop. Daarom draagt Ad van Velde donderdag 23 april, op de ledenvergadering in Spier, de voorzittershamer van NoorderlandMelk over aan Alma den Hertog uit Luddeweer. Zij moet de coöperatieve melkleveranciersvereniging uit Noord-Nederland in het quotumloze tijdperk leiden naar een concurrerende melkprijs. Van Velde is gewoon weer een van de 155 leden-melkveehouders en stort zich op

zijn adviesbureau Cownexxion. Na een roerige periode, met faillissementen van twee belangrijke afnemers, Lyempf in Kampen en De Katshaar in Coevorden, belandde NoorderlandMelk in kalmer vaarwater. De samenwerking met kaasfabrikant A-ware geeft rust. Ad van Velde kijkt terug en blikst vooruit.

Wat was destijds de aanleiding voor het oprichten van NoorderlandMelk?

'Hoogwegt Melk, waaraan we toen melk

leverden, stopte met melkinname en bevestigde op 21 november 2006 een bijeenkomst. Daar zat de hele DOC-directie op de tribune, klaar om ons in te lijven. De toon was gezet, het voelde als een overval. Die vergadering voedde de drive bij een aantal van ons om zelf iets op te zetten.' 'Bij die groep Hoogwegt-boeren zaten veel importboeren uit andere delen van Nederland, jongens die niet bang zijn om risico's te nemen. Berend van Noord, Matthieu Lam en ik gingen op zoek naar

afnemers. In april 2007 presenteerden we ons businessplan. We konden op basis van meerjarige contracten melk leveren aan Lyempf, De Katshaar, Hyproca en Henri Willig. Het plan wekte blijkbaar vertrouwen, 85 procent van de Hoogwegt-melkveehouders zei ja.'

Hoe verliepen de eerste jaren?

'De start was fantastisch. De contracten met vier afnemers waren voor drie en soms zelfs voor vijf jaar afgesloten op melkprijzen van 2007. Daardoor betaalden we in 2008 en 2009, toen de marktprijzen onderuitgingen, een van de hoogste melkprijzen van Nederland. Je begrijpt dat afnemers af wilden van langjarige contracten.'

'Vervolgens kwam daar het faillissement van Lyempf in 2010 nog overheen, een ab-

afnemer hebben: A-ware. We ondernemen in partnership en investeren samen in nieuwe afzet. Een voorbeeld is kinderdrankje Tjolk, waar "gruttomelk" van vier van onze melkveehouders in gaat. A-ware gaat met haar tweede lijn diverse speciaalkazen voor nichemarkten maken. Ik verwacht dat deze speciale melkstroom nog behoorlijk gaan groeien.'

Daarmee zet NoorderlandMelk toch niet meteen 130 miljoen kilo melk op jaarbasis weg?

'Nog niet. Een behoorlijk deel van onze melk gaat nu als weidemelk naar de A-ware-fabriek in Coevorden. Albert Heijn en Lidl zijn belangrijke afnemers. Aan die melk worden mogelijk meer speciale producten gehangen.'

'Zaken als kwaliteit, duurzaamheid en de weidemelkrouting staan bij Noorderland-

lossen. Alle betrokken partijen daarin stelden zich professioneel op, waardoor de fabriek snel verder kon. Ik zie dat faillissement dan ook niet als een tweede dieptepunt.'

Het lijkt me dat u NoorderlandMelk nu een stuk prettiger overdraagt dan in de situatie waarin de coöperatie nog niet zo lang geleden zat.

'A-ware heeft het commerciële verhaal goed voor elkaar, dat is een groot pluspunt. Maar het is niet zo dat A-ware als toevallige reddingsboei voorbijkwam. De eerste contacten zijn in 2010 al gelegd. De huidige samenwerking is dan ook een logisch gevolg van onze keus om voorwaarts in de keten te integreren.'

Zou u dit avontuur opnieuw aangaan?

'Direct. Het heeft me enorm verrijkt. Toetaal onervaren stapten we de zuivelwereld in. Zat ik als melkveehouder ineens aan de onderhandelingstafel bij Albert Heijn. De contacten, het onderhandelen, een kijkje in de heers- en verdeelpolitiek van supermarktketens, geweldig!'

'Naar onze leden zijn we over de afzet altijd erg open geweest. Soms gingen op ledenbijeenkomsten complete contracten over tafel. Nooit is daarover iemand uit de school geklapt. Dat vind ik bijzonder. Dankzij die transparantie zijn NoorderlandMelk-veehouders meer betrokken bij ketenkwaliteit.'

'Samen deelden we alles: de euforie over de pieken, maar ook de shit die over ons kwam. De saamhorigheid van deze club zit ontzettend diep en heeft ons er in moeilijke tijden doorheen gesleept. Hadden we als bestuur vanuit een ivoren toren geregeerd, dan was NoorderlandMelk er al lang niet meer geweest. Eigenlijk is het best bijzonder dat het dat groepje eigenwijze boeren is gelukt zonder eigen melkfabriek en zonder ervaring een nette melkprijs neer te zetten.'

Hoe kijkt u aan tegen de actuele ontwikkelingen in het Nederlandse zuivelvleesland?

'Nederland heeft een sterke zuivelindustrie, die ruimte biedt aan grote en kleinere spelers. Het is een uitdaging dat zo te houden. Kijk naar Engeland, een perfect land om koeien te melken. Maar de industrie is er al honderd jaar slecht georganiseerd, met een slechte melkprijs tot gevolg. Daarom vind ik het spijtig dat er geen Nederlandse, maar een Duitse oplossing komt voor DOC Kaas. Om "unique sellingpoints" als kwaliteit, dierwelzijn en weidengang te behouden, heb je meerdere sterke nationale spelers nodig. Dat brokkelt nu toch een beetje af.' |

'De saamhorigheid van deze club zit ontzettend diep'

Melk al op poten. Daardoor kunnen wij snel schakelen en voorzien in specifieke vragen uit de markt. Daar komt bij dat we al jaren een bonus betalen op kiem- en celgetal. Qua melkkwaliteit scoren we landelijk gezien bovengemiddeld. Dat maakt ons extra aantrekkelijk voor A-ware.'

Wie bepaalt de melkprijs voor jullie veehouders: is dat A-ware of is dat het resultaat van wat het samen ondernemen oplevert?

'We ondernemen samen. Met A-ware hebben we goede afspraken gemaakt over risico en rendement. De melkprijs wordt bepaald door het resultaat dat met onze melk wordt gerealiseerd. Deze samenwerking is anders dan bij melkveehouders met wie A-ware individuele contracten afsloot. Zij praten niet mee over afzet en hun melkprijs is gekoppeld aan die van DOC Kaas.'

Als A-ware in 2013 geen doorstart had gemaakt met het failliete De Katshaar in Coevorden, was NoorderlandMelk er niet meer geweest. 'Het ligt anders en als ik heel oud word, wil ik je dat nog wel eens vertellen. De kwestie Katshaar hebben we samen met A-ware adequaat en zakelijk kunnen op-

soluut dieptepunt. Dat heeft geld gekost. Tijd voor een andere koers, concludeerden we toen. We werden met sterker fluctuerende melkprijzen te kwetsbaar. Daarna gingen we op zoek naar een partner om meer stabiliteit in afzet en melkprijs te krijgen. Zo kwamen we uit bij A-ware.'

Hoe zelfstandig is NoorderlandMelk na het contract met A-ware nog?

'Net zo zelfstandig als bij de oprichting in 2007. Het verschil is dat we nu nog één

