



OGC: respect voor de hele keten

Wilma Wolters

In september vorig jaar stelde de Organic Goatmilk Coöperatie een wachtlijst in voor nieuwe leden.

Hoe ziet de markt voor biologische geitenmelk er op dit moment uit, en hoe kijkt de OGC tegen de toekomst aan? We praten met voorzitter Gerrit Verhoeven en bestuurslid Ton van Wolfswinkel.

Waarom is er een wachtlijst ingesteld?
Verhoeven: "Sinds mei vorig jaar kregen we ineens heel veel aanvragen van potentiële leden. We hebben deze nieuwe melk kunnen plaatsen, omdat er veel vraag was. Maar de groei gaat te onstuimig. Dus we maken een pas op de plaats met deze wachtlijst. Bovendien willen we altijd ruimte houden voor echte familieleden. Ik zie de OGC als een familie, samen zijn we de coöperatie. Als geitenhouders zich aanmelden bij ons, bespreken we dat eerst in het bestuur. Vervolgens gaan we op bezoek bij de geitenhouder en bekijken het bedrijf. Ook vragen we om een bedrijfsplan."
Van Wolfswinkel: "Tijdens het bezoek beoordelen we het biologische gehalte van de geitenhouder en het bedrijf. Er moet bijvoorbeeld wel voldoende grond bij het bedrijf

horen. We lopen de Skal-eisen langs en vormen een mening over het ondernemerschap van de boer. We kijken dus eigenlijk of hij binnen de familie past. Als het geheel ons

Wanneer trekken jullie de wachtlijst in?
"Dan moet er een nieuwe markt ontstaan. We proberen nieuwe markten aan te boren. Bij bestaande klanten zit nog wel groei, maar

We proberen nieuwe markten aan te boren

aanstaat geven we een afzet- en levergarantie af en ondersteunen we de ondernemer met kennis. De geitenhouder heeft dan twee jaar de tijd om de plannen te verwezenlijken en wij plannen zijn melk vast in."

je moet dan wel goed kijken of er geen verdringing ontstaat. Dat is ook een van de redenen waarom wij niet alleen potentiële nieuwe leden beoordelen, maar ook nieuwe afnemers. Beconcurreren ze bijvoorbeeld niet een andere afnemer?"



De OGC wil respect tonen voor ieders belang in de sector.



Biologische geitenmelk past bij gezond eten, vindt de OGC.



Een van de uitgangspunten van de OGC is dat het gezinsbedrijf moet kunnen bestaan.

De prijs van gangbare melk is de afgelopen jaren hard gestegen. Hoe was dat bij de biologische melkprijs?

"Die is de afgelopen jaren met ongeveer 4 cent gestegen. Minder hard, om de consument niet tegen het hoofd te stoten en om de partners ruimte te geven een markt aan te boren die voor langere tijd bestaat. De OGC wil een partnerschap hebben met de afnemers en kiest voor de lange termijn. Het geeft de leden rust. Biologische geitenmelk heeft minimaal 25 cent meer nodig ten opzichte van gangbare, omdat we duurder voer hebben, minder geiten in de stal en minder melk per VAK. Dat verschil zit er op dit moment niet meer in, maar de melkprijs ligt wel boven de kostprijs."

Rabobank verwacht de komende 10 jaar 7 procent groei per jaar voor de biologische markt. Zien jullie dat ook voor geitenmelk?

"Ja. Wij hebben het voordeel dat er groei zit in geit én in bio. Biologische geitenmelk past bij gezond eten en ook voor babyvoeding en sportvoeding is specifiek vraag naar biologische melk. De vooruitzichten zijn goed."

Kunnen individuele geitenhouders ook bijdragen aan groei van de markt?


Verhoeven: "Boerenorganisaties kunnen contact zoeken met de consument. Ook wij als OGC kunnen daarin een rol spelen. Door continu de vraag naar (biologische) geitenmelk aan te jagen, creëer je min of meer je eigen markt. Als we de consument blijven betrekken bij het product en de productie ervan, zal die om dat product gaan vragen. En dan blijft de prijs goed."
Van Wolfswinkel: "De OGC heeft dit opgepakt door de leden met foto en verhaal op de website te zetten. We laten ons aan de consument zien. Wel zouden we daar nog meer actie op mogen zetten."

Zou het hierbij helpen als de OGC een merknaam had?

"Dat zou kunnen. Maar je begeeft je daarmee ook al snel op het pad van je partners, en dat willen we niet."

Wat zijn de uitdagingen voor de melkgeitensector voor de komende jaren?

"Samenwerken en respect hebben voor

elkaar in de keten. Een uitgangspunt van de OGC is dat een familiebedrijf met 400 tot 600 geiten moet kunnen bestaan. Uit onderzoek is gebleken dat dat aantal gerund kan worden door 1 tot 1,5 arbeidskracht. Een gezinsbedrijf dus. Als iedereen zijn verantwoordelijkheid neemt en elkaars belang in de keten maar ziet, en daar respect voor heeft, dan kan het gezinsbedrijf en de hele sector blijven bestaan." 

Over OGC

De Organic Goatmilk Coöperatie heeft op dit moment 50 leden die de melk leveren en zo'n 15 partners die de melk afnemen. Sinds een jaar of drie zijn er ook een aantal Duitse geitenhouders lid. De meeste van hen zijn na het faillissement van Hekking Kaas door OGC overgenomen en lid geworden. Enkele afnemers in Nederland zijn De Mekkerstee, Rouveen en Henri Willig. Ook zijn er afnemers in België, Duitsland en Frankrijk.