

A2-melk als kans voor een eerlijk verdienmodel



BEDRIJFSPROFIEL

bedrijfsleiding	Henk Aa en Rob Overesch (in maatschap)
plaats	Heino
grond	82 ha (52 ha eigendom, 30 ha pacht), waarvan 64 ha grasklaver met meegezaaide kruiden, 15 ha mais voor mks en 3 ha grasland met beheersbeperkingen
veestapel	95 melk- en kalfkoeien en 40 stuks jongvee
productie	9000 kg melk met 3,95% vet en 3,43% eiwit



‘Ondernemen is nieuwe dingen bedenken en rondkijken om je product te verkopen’, stelt Henk Aa. Met de bagage van miljoenenbedrijf Beaphar werd hij boer. Aa kocht de voormalige proefboerderij in Heino en verbaasde zich over de gelatenheid waarmee veehouders krappe marges accepteren. Met de vermarkting van A2-melk verwacht hij wel een eerlijk verdienmodel neer te kunnen zetten.

TEKST WICHERT KOOPMAN



Van de ene verbazing in de andere viel Henk Aa de afgelopen jaren. Zonder agrarische achtergrond rolde hij in het boerenleven. ‘Regelmatig heb ik met verwondering gekeken naar hoe melkveehouders werken en ondernemen’, bekent hij. Het was in de jaren voorafgaand aan het einde van de melkquotering toen de groeiambities in de sector hoogtij vierden. ‘Ik zag dat overal in het land grote stallen werden gebouwd en vroeg me af of dat wel verstandig was’, herinnert hij zich.

Boerderij als nieuwe uitdaging

Tot zijn pensionering stond Aa aan het roer van Beaphar, fabrikant van voedings- en verzorgingsproducten voor huisdieren. Hij nam het bedrijf over van zijn vader en bouwde het uit tot een onderneming met wereldwijd 86 verkoopkantoren en 500 medewerkers. Aa is nog steeds mede-eigenaar, maar heeft de dagelijkse leiding overgedragen aan zijn zoon. ‘Ik heb nog te veel energie om achter de geraniums te gaan zitten’, vertelt de fitte zeventiger. ‘Toen Aver Heino op mijn pad kwam, leek een boerderij mij wel een leuke nieuwe uitdaging. Bovendien is grond een



◀ Henk Aa en Rob Overesch zoeken naar meerwaarde voor hun melk

waardevaste belegging’, vertelt hij achter de koffie in de kantine van het voormalige praktijkcentrum. ‘Toen ik vertelde dat ik een boerderij wilde kopen, was mijn vrouw niet zo enthousiast’, bekent Aa. ‘Maar ze veranderde van mening toen ze hoorde dat het een biologisch bedrijf was.’

Van koeien geen verstand

Aa kocht proefboerderij Aver Heino van Wageningen UR, dat er jarenlang praktijkonderzoek uitvoerde. ‘Van koeien wist ik niks’, realiseerde de door zijn ervaringen bij Beaphar gepokt en gemazelde ondernemer Aa zich. ‘Ik wist dat ik goede mensen nodig had om er iets van te maken.’

In een interview met de regionale krant De Stentor zei hij hierover onlangs: ‘Veel ondernemers werken zich kapot in hun eigen zaak. Dat is helemaal niet nodig als je de juiste mensen op de juiste plek zet en laat doen waar ze zich goed bij voelen. Het personeel maakt of breekt het bedrijf.’

Aa vond in Ferdi van der Kolk – voormalig medewerker van de proefboerderij – en Rob Overesch – net afgestudeerd van de has en opgegroeid op een biologisch bedrijf – de juiste mensen om het leegstaande Aver Heino weer nieuw leven in te blazen. Inmiddels

Wat is A2-melk?

A2-melk claimt een oplossing te bieden voor mensen die niet allergisch zijn voor melksuikers, maar toch verteringsproblemen ervaren na het drinken van melk. De betere vertering van A2-melk zou gebaseerd zijn op de opbouw van het zogenaamde bèta-caseïne-ewit. In A2-melk ontbreekt een peptide dat wel in A1-melk zit. Bèta-caseïne komt van nature in melk voor in de varianten A1 en A2. Welke variant een koe produceert, is genetisch bepaald. Dieren krijgen van zowel hun vader als van hun moeder een van beide versies van het gen mee. De genetische aanleg is via merkeronderzoek vast te stellen. Alleen melk van koeien met het genotype A2A2 valt onder de noemer A2-melk.

runt Overesch (nu 30) het bedrijf met twee parttime medewerkers en vormt hij met Aa een maatschap.

Fosfaatwet doorkruist bedrijfsplan

'In mei 2013 kwam de eerste robot en zijn we rustig aan opgestart. We begonnen met uitsluitend vaarzen en de productie leek nog helemaal nergens op', vertelt Overesch lachend.

Een bevriende veehandelaar deed Aa de suggestie om te gaan werken met fleckvieh. Zijn dieren kocht de ondernemer op veilingen in Oostenrijk. 'De eerste jaren moest er dik geld bij, maar aanloopverliezen ben ik wel gewend', geeft Aa aan.

Met een rustige opbouw naar uiteindelijk 130 koeien en een miljoen liter melk zou het goed komen. Het liep anders. Toen voormalig staatssecretaris Van Dam op 2 juli 2015 de invoering van een stelsel van fosfaatrechten aankondigde, liepen er op Aver Heino zo'n 100 koeien en 50 stuks jongvee. 'We hebben in het kader van het fosfaatreductieplan flink in moeten leveren en ook nu moeten er nog koeien weg', vertelt Overesch met hoorbare frustratie. 'We zijn verwickeld in een aantal juridische procedures, maar voorlopig is onzeker wat dit ons gaat opleveren.'

Technisch goed draaien niet genoeg

Ondertussen heeft de jonge melkveehouder de bedrijfsvoering meer dan op orde. De zuivere fleckvieh-

veestapel is nu gemiddeld vijf jaar oud en staat garant voor een productie van ruim 9000 kilo melk. De tussenkalftijd is 380 dagen, het celgetal 150.

'Ik hecht veel waarde aan de uitgangspunten van de biologische bedrijfsvoering, maar binnen die randvoorwaarden vind ik het een uitdaging om zo goed mogelijk te boeren', vertelt de jonge melkveehouder. 'We besteden bijvoorbeeld veel aandacht aan de teelt van ruwvoer, want dat is, zeker op een biologisch bedrijf, de basis voor een goede melkproductie.'

'Wat Henk zegt over de waarde van personeel, geldt ook voor een melkveebedrijf. Met goede mensen om je heen kom je verder', ervaart Overesch. 'Ik laat me bijvoorbeeld begeleiden door een onafhankelijk veevoeradviseur en met de dierenarts loop ik iedere drie weken de aandachtskoeien langs. Daarnaast maak ik fanatiek gebruik van de data uit de Herd Navigator op onze DeLaval-melkrobots.'

Technisch goed draaien is volgens eigenaar Aa een voorwaarde voor een goed rendement uit het bedrijf. Maar het is niet genoeg, vindt hij. 'Ondernemen is nieuwe dingen bedenken en je oriënteren om je product te verkopen', stelde Aa in het interview in De Stentor. Met deze instelling kijkt hij ook naar zijn melkveebedrijf. 'Ik snap dat veehouders veel uren moeten maken om het werk rond te zetten. Ik begrijp dat dit veel energie vraagt. En ik realiseer me dat bedrijven vaak zo zwaar gefinancierd zijn dat er

De karakteristieke vorm en kleurstelling geven Aver Heino een eigen gezicht



Tien cent extra per kilo melk voor gecertificeerde A2-melk

Samen met collega-biologisch melkveehouders Jan van Dorp uit Alphen aan den Rijn (EkoDorp) en Ko van Twillert uit Elburg (Ko-Kalf) heeft Henk Aa de vennootschap A2 Dairy opgericht. De ondernemers hebben vergevorderde plannen om in eigen beheer melk van gecertificeerde A2-bedrijven te gaan vermarkten. Ze zijn daarom op zoek naar melkveehouders met een veesta-

pel die volledig A2A2-geenotypeerd is. 'Nog dit jaar introduceren we biologisch babymelkpoeder dat we in Nederland en Duitsland via een webwinkel gaan aanbieden. Daarnaast hebben we contact met een buitenlandse partij die op jaarbasis 30 miljoen kilo gangbare A2-melk wil afnemen', vertelt Van Dorp. 'We roepen veehouders op om zich bij ons aan te sluiten. Melkveehou-

ders die A2-melk kunnen leveren, hebben een uniek product in handen. Door de vermarkting zelf in handen te houden, kunnen we daar ook een fatsoenlijke prijs voor realiseren', stelt hij.

Van Dorp gaat ervan uit dat veehouders per kilo melk tien cent extra aan de productie van A2-melk moeten kunnen overhouden.

weinig ruimte is om te experimenteren', geeft de ondernemer aan. 'Maar daardoor blijven de meeste veehouders wel hangen in wat ze altijd deden.'

Wetenschappelijke onderbouwing

In Australië en Nieuw-Zeeland maakte Aa kennis met het fenomeen A2-melk. Hij zag hoe de markt voor dit nicheproduct zich snel ontwikkelde en sprak met wetenschappers. Het businessmodel van A2-melk is gebaseerd op de claim dat deze melk geen verteringsproblemen geeft bij een deel van de mensen die wel hinder ondervinden van het drinken van reguliere

melk. 'Tot nu toe is deze claim nooit wetenschappelijk onderbouwd', weet Aa en dat is volgens hem ook de verklaring waarom eerdere marktintroducties in Nederland flopten en grote zuivelverwerkers geen brood lijken te zien in A2-melk.

'Maar een professor in Nieuw-Zeeland toonde me de resultaten van een recent onderzoek met bijna 4000 proefpersonen in Azië, waarin de effectiviteit van A2-melk overduidelijk was. Op dit moment zijn we met medisch specialisten in gesprek over het opzetten van een vergelijkbaar onderzoek in Nederland. Ik heb alle vertrouwen in de uitkomsten. Want waarom zou wat in Azië werkt niet ook in Europa werken?', vraagt hij zich hardop af.

Marktpotentie groot en tijd rijp

In Heino loopt inmiddels een honderd procent A2-veestapel. 'Toen ik me in A2-melk ging verdiepen, werd ik zo enthousiast dat ik direct besloten heb om alle dieren van ons bedrijf te laten testen', vertelt Aa. 'Op dat moment had ongeveer de helft van onze koeien het genotype A2A2. De dieren die dat niet hadden, konden we ruilen met een collega, waardoor we in één keer klaar waren voor de productie van A2-melk.'

Nu verdwijnt het product van Aver Heino nog in de reguliere biologische melkplas. Als het aan Aa ligt, komt daar snel verandering in. Met twee collega-veehouders heeft hij een vennootschap gevormd om gezamenlijk een markt te ontwikkelen voor A2-melk (zie kader). Uit ervaring weet de ondernemer wat hierbij komt kijken en dat dit forse investeringen vraagt. 'Maar ons product is te bijzonder om er niets mee te doen. We kunnen wachten tot anderen deze marktkans pakken, maar dan geven we onze marge weer weg', vindt hij. 'Zelf verwaarden van A2-melk is een unieke mogelijkheid voor de ontwikkeling van een eerlijk verdienmodel. De marktpotentie is enorm en de tijd is er nu rijp voor', denkt Aa. Hij mikt op een netto plus van tien cent boven op de biologische melkprijs.

'Het is de bedoeling dat Rob over een aantal jaren de boerderij als pachtbedrijf kan overnemen, zodat ik me kan terugtrekken uit de maatschap', geeft Aa aan. 'Hij moet hier een mooie toekomst als veehouder op kunnen bouwen. Dat kan als er een goed verdienmodel onder het bedrijf ligt. Wij zijn ervan overtuigd dat we dit met A2-melk kunnen realiseren.' |

