



Coöperatie zoekt nieuwe leden-geitenhouders

Half december deelde de Organic Goatmilk Coöperatie (OGC) mee dat ze op zoek is naar geitenhouders die willen omschakelen en naar geïnteresseerden die met een biogeitenbedrijf willen beginnen. We spraken met Johan Devreese, algemeen secretaris van OGC.

Patrick Dieleman

Tot enkele jaren geleden was Johan Devreese zelf biogeitenhouder, en tevens lid en bestuurder van OGC. Vooral om gezondheidsredenen moest hij zijn bedrijf overlaten, maar daardoor kwam er tijd

vrij om zijn bestuurswerk in de coöperatie sterk uit te breiden. Daarnaast werkte hij namens de provincie West-Vlaanderen aan de omschakeling van melkvee- en geitenbedrijven naar bio.

Samen naar de markt

Organic Goatmilk Coöperatie (OGC) werd midden 2009 opgericht. “Daarvoor zaten de Vlaamse en Nederlandse biogeitenhouders verspreid over een achttal verwerkingsbedrijven. De grootste speler dwarde toen enorm op de prijs. De andere verwerkers volgden hen daarin. Maar als biogeitenhouders kenden we elkaar via de belangenbehartiging.” In Nederland verliep dit via De Groene Geit.

Daar spraken ze met elkaar over hun klachten en ze besloten samen een



© TWAN WERMANS

Johan Devreese:

“We proberen de regie te houden over wat er met ons product gebeurt.”



Coöperatief denken

OGC hecht enorm veel belang aan de coöperatieve betrokkenheid van de leden. “We zijn een coöperatie waarin de leden elkaar nog kennen. We hebben 55 leden in Vlaanderen, Nederland en het Duitse Nordrhein-Westfalen. We hebben meer dan 20 klanten in België, Nederland, Duitsland, Frankrijk en Oostenrijk.” Johan toont de lijst van afnemers en hun aandeel in de omzet. OGC levert wekelijks één of meer volle vrachten bij grote afnemers, daarnaast kunnen ook kleine klanten bij hen terecht.

“Een grote klant is Capra uit Halen bij Diest, een onderdeel van de Franse melkcoöperatie Eurial. Capra haalt de gangbare geitenmelk bij een netwerk van een zestigtal leveranciers in de Benelux, maar al hun biologische geitenmelk kopen ze bij OGC. Als een biogeitenhouder daar melk zou willen leveren, dan verwijzen ze die meteen door naar ons. Dat illustreert de goede

samenwerking met onze afnemers.”

Behalve voor zachte en harde kaas en yoghurt gaat steeds meer melk weg voor verpoedering. “Die wordt gebruikt voor sport- en ouderenvoeding, maar vooral ook voor babyvoeding.”

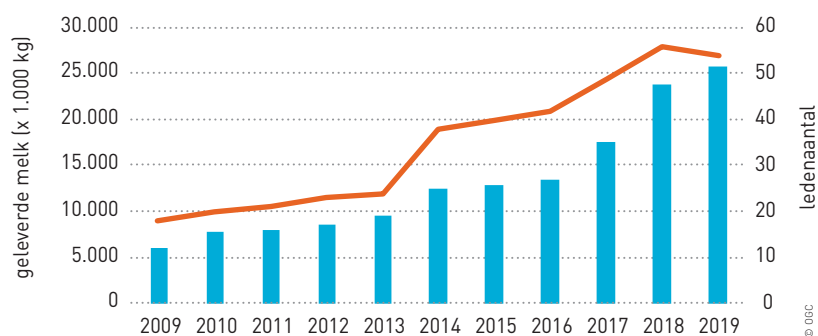
Marktleider met 25 miljoen liter

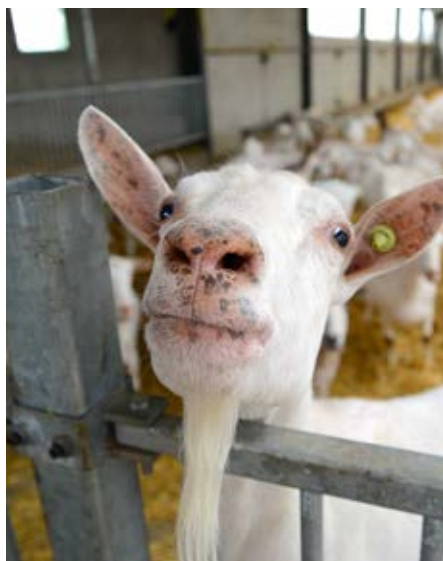
OGC heeft nu ruim 25 miljoen liter melk (figuur 1). “Dat is zeer weinig in vergelijking met koemelk. We hebben bedrijven van minder dan 100.000 liter, maar we hebben er ook van anderhalf miljoen liter. Het gemiddelde ligt rond een half miljoen liter melk per jaar, wat vergelijkbaar is met het gemiddelde melkveebedrijf. We hebben recent ontdekt dat we met die 25 miljoen liter marktleider zijn, niet alleen in Europa, maar ook wereldwijd. We verhandelen alleen rauwe biologische geitenmelk en hebben daardoor een zeer scherp profiel. We kozen er bewust voor om niet zelf te verwerken, om niet in concurrentie te komen met onze eigen klanten. ▶

coöperatie op te richten. Zowat driekwart van die boeren hebben toen hun krachten gebundeld in de nieuwe coöperatie.”

OGC moest een nieuwe relatie opbouwen met die afnemers. “Dat liep aanvankelijk moeilijk, waardoor er in het begin ook melk moest geëxporteerd worden naar Frankrijk, maar dat is gekeerd. Nu is er een heel goede samenwerking met al die afnemers. Er zijn er zelfs die hun eigen boeren gevraagd hebben om zich ook bij ons aan te sluiten. Ze zien daar ook het voordeel van in: ze kunnen het volume melk kiezen op het tijdstip dat ze willen en met de juiste kwaliteit. Zelf kunnen ze zich toelagen op productie, distributie en verkoop.

Figuur 1. Evolutie van de geleverde melk en het ledenaantal





© BASIEL DEHASSELAIR

Biologische geitenhouderij voor starters en omschakelaars

Bio zoekt Boer organiseert op 29 januari een infonamiddag 'Biologische geitenhouderij: Wat je moet weten om de stap te zetten naar een biologische geitenhouderij, als starter of als omschakelaar.'

- 13.15 uur: ontvangst
- 13.30 uur: rondleiding op het bedrijf
- 15.45 uur: marktpraag en afzet, door Johan Devreese (OGC)
- 16.30 uur: basisprincipes en hoe omschakelen (Bio zoekt Boer)

Het einde is voorzien rond 17 uur. De infonamiddag vindt plaats op het biogeitenbedrijf van Johan Van Waes, Windgat 21 in Zaffelare.

Deelnemen is gratis, maar inschrijven is verplicht. Dit kan via www.innovatiesteunpunt.be/ kalender, info@innovatiesteunpunt.be of op 016 28 61 02.

Grote zuivelverwerkers kijken naar ons als ze naast hun gewone zuivel ook een programma willen opzetten met biogeitenmelk. Wie anders kan per dag vier koelwagens (RMO) leveren? Als marktleider kunnen we de prijs zetten. We hebben heel weinig concurrentie. Kwaliteit is ons visitekaartje."

De kwaliteitscontroles gebeuren door Qlip (Zutphen). Tijdens het laden worden één of meerdere melkstalen genomen. Johan toont een overzicht, waarin meteen ook aangegeven wordt wanneer kwaliteitsparameters meer dan 10% afwijken van de vorige stalen op hetzelfde bedrijf. Hij volgt constant alle kwaliteitsberichten en contacteert de boeren wanneer er problemen zijn.

Stijgende vraag

"Vorig jaar steeg de consumptie van biologische verse voeding en zuivel in België met 15%. Dat is heel veel, zeker als je weet dat de consumptie van algemene voeding met slechts 1,5% steeg en het jaar voordien zelfs licht daalde", antwoordt Johan op de vraag waarop ze de gemelde vraagstijging baseren. "We voorzien een enorme vraagstijging op korte termijn. De kaasmarkt stijgt, en ook de dagverse zuivel, maar de grootste stijging zit in de verpoederings." Johan toont de evolutie van de productie van de eigen leden en een inschatting voor de komende jaren. "Dit zal niet toereikend zijn om de stijgende vraag op te vangen. Bij enkele leden zijn er nog groeiwensen en -mogelijkheden, maar er is eigenlijk vraag naar nog 20 miljoen liter extra. We willen daarop inspelen, onder meer om ons marktleiderschap te behouden en te vermijden dat er allerlei dingen gebeuren buiten ons om. De voorbije algemene vergadering hebben we intens gediscussieerd met de leden, omdat we een uitbreiding van het ledenbestand hebben voorgesteld. Wegens het tijdelijke melkoverschot voerden we drie jaar geleden een ledenstop in. In Nederland is er in bijna alle provincies een geitenstop. Dus gaan we die productiestijging vooral hier

en in Duitsland moeten realiseren. Er is plaats voor 20 à 30 extra bedrijven." Dergelijke stellingen kan je niet innemen wanneer je niet ingedekt bent. Johan laat mij enkele langjarige contracten zien die zijn beweringen staven. "Er dienen zich enkele grote fabrikanten van melkpoeder en babyvoeding aan en een melkerij die nu biokoemelk verwerkt tot zachte zuivel en hetzelfde gamma wil uitbouwen op basis van biogeitenmelk. Dat maakt dat we willen verdubbelen naar 50 miljoen liter. En we gaan opnieuw naar prijzen van 90 cent per kg melk en meer, en dat bij 7% vet en eiwit."

Biogeitenhouders gezocht

"We moeten nu starten", vervolgt Johan. "Wie nu beslist om biogeitenmelk te produceren, moet eerst nog zijn gangbaar bedrijf omschakelen of een nieuw bedrijf opstarten. Omschakelaars blijven gangbaar leveren bij hun huidige afnemer tot ze een biocertificaat hebben. Pas dan kunnen ze naar OGC komen. Starters kunnen na anderhalf jaar meteen biomelk leveren. Met onze klanten hebben we zeer goede relaties, omdat we altijd zoeken naar een win-win. Onze marktvisie is ketenwerking. We willen weten waarvoor onze melk moet dienen, welke schakels daarbij betrokken zijn en op welke markt het product uiteindelijk zal terechtkomen. Het is voor ons belangrijk om te weten of het melkpoeder bestemd is voor Europa, het Midden-Oosten, China, Australië of Amerika. Op die manier proberen we de regie te houden over wat er met ons product gebeurt. Uiteindelijk moet alles leiden tot economisch, sociaal en ecologisch duurzame geitenbedrijven, met een eerlijk en gezond product voor de consument." ■

Met 25 miljoen liter zijn we marktleider, niet alleen in Europa, maar ook wereldwijd.