



Tekst: Wilma Wolters

Geitenkaasproducent Bettinehoeve bouwt een tweede poederfabriek, twee keer zo groot als de toren die het bedrijf in 2014 neerzette. Daarnaast is er zicht op de vervaardiging van eigen producten op basis van geitenmelkpoeder. Algemeen directeur Sybren Ewijk heeft duidelijk veel vertrouwen in de poedermarkt.

Negentig procent van de aandelen van Bettinehoeve is sinds kort in handen van Emmi, een Zwitserse producent die voor de internationale markt zuivel en kaasproducten maakt en waar Bettinehoeve al vijf jaar mee samenwerkt. Zestig procent van de aandelen was al in Emmi's bezit. Sybren Ewijk heeft zelf de overige 10 procent in handen van het bedrijf dat zijn vader in 1982 startte. De brede internationale blik van Emmi op de geitenmelkmarkt bevestigt het vertrouwen dat Ewijk en inkoopdirecteur Ward Watzeels in zowel poeder als geitenkaas hebben.

Wat gaat er precies veranderen in Etten-Leur?

Ewijk: "Sinds 2014 produceren we conventionele en biologische geitenmelkpoeders alsook zogenaamde WPC (whey proteïne concentraat, eiwitconcentraat) vanuit geitenwei in onze huidige poederdroogtoren. Nu gaan we een tweede poederdroogtoren bouwen op

het terrein tegenover onze huidige locatie. We konden dit terrein aankopen en gaan in november de gebouwen slopen die er nu staan. Volgend jaar wordt er gebouwd en in maart 2022 zullen we de fabriek volledig in productie nemen. Hiermee verandert straks de verhouding van melkverwerking tussen kaas en poeder van 65-35 langzaam richting 35-65. Ons zusterbedrijf AVH, specialist in zuivelniches en met name 'geit', zet de melkpoeder en WPC wereldwijd in de markt."

Watzeels: "Dat de eerste toren een vervolg zou krijgen, was in 2014 al wel voorzien. Maar dat die er nu al komt, is wel wat sneller dan verwacht. De bouw van de eerste toren was gebaseerd op klantencontacten en een *gut feeling*, de bouw van deze tweede is met veel meer feiten onderbouwd. We hebben een goed marktonderzoek uit laten voeren - dat is die Zwitsers wel toevertrouwd - en verwachten minder impactvolle verrassingen."

Een twee keer zo grote toren getuigt van een groot vertrouwen in de markt voor poeder. Waar is dat op gebaseerd?

Ewijk: "Ons vertrouwen in het poedersegment is inderdaad groot. We zien nog legio mogelijkheden voor geitenmelkpoeder. Naast de toepassingen in vanzelfsprekend babyvoeding, ook in bijvoorbeeld sport- en ouderenvoeding. De kans bestaat dat we op termijn, laten we zeggen met een jaar of vijf, ook zelf eindproducten maken met de poeders. De poederverkopen werden in de afgelopen jaren meer dan waargemaakt. Het poedersegment blijft groeien en de prijs blijft goed. Zo hebben we klanten die babyvoeding maken die 20 tot 30 procent groei per jaar realiseren. Dat zit hem met name in een verschuiving die plaatsvindt van koemelkvoeding naar babyvoeding op basis van geitenmelk. Ook hebben we op dit moment potentiële klanten die we vanwege capaciteitsbeperking op de reservebank hebben gezet."



Beeld: Bettinehoeve

De nieuw te bouwen poederfabriek van Bettinehoeve zal er zo uitzien.



Foto: Bettinehoeve

Ook de verse kaasafzet blijft groeien, denkt Bettinehoeve.

Dit komt overeen met de visie van Emmi, die met haar internationale karakter een nog beter beeld heeft van de markt. Sinds 2016, toen Emmi een deel van de aandelen van Bettinehoeve kocht, heeft het zuivelconcern meerdere bedrijven in de geitenzuivel wereldwijd gekocht. Het is een grote onderneming die bereid is om te investeren in geitenmelk en die haar afspraken nakomt.”

Hoe gaat Bettinehoeve de capaciteit van de nieuwe droogtoren vullen?

Ewijk: “We willen groeien in balans met de afzet. Dat betekent dat we over een periode van ongeveer tien jaar, elk jaar plusminus drie nieuwe geitenhouders zoeken. Die groei zal voor een klein deel komen uit de bestaande groep melkleveranciers, met name bij hen die willen groeien in efficiëntie. Het overgrote deel van de groei zal bewerkstelligd worden door nieuwe melkleveranciers waarbij we ook over de grens kijken.”

Watzels: “Met name het noorden en westen van België biedt perspectief. Daar zitten bijvoorbeeld vleesveebedrijven met een verleden in melkkoeien. Er stroomt toch melk door de aderen van die ondernemers, en sommigen zien kansen in geitenmelk en schakelen om. Sinds kort hebben we een melkwinningsadviseur in dienst die zowel bestaande als nieuwe leveranciers begeleidt en adviseert. Met deze pro-actieve en faciliterende benadering garanderen we de melkwaliteit voor onze producten en de efficiëntie voor de geitenhouder. Deze nauwe samenwerking met onze geitenhouders is voor ons erg belangrijk en wordt erg gewaar-

deerd. Persoonlijke aandacht voor de geitenhouders en de onderlinge samenwerking zien we als belangrijke succesfactor in ons 38-jarig bestaan.”

Geitenhouders moeten punten halen voor duurzaamheid. Hoe past een nieuwe poederdroogtoren in het duurzaamheidsvraagstuk?

Watzels: “In de droogtoren wordt het water uit de melk verdampt waardoor vet, eiwit en lactose achterblijven. Dat is een energieslurpend proces. In het originele plan zouden we werken met een volledig gasgestookte installatie. Nu hebben we een warmtepomp gepland, een van de eerste binnen de Nederlandse zuivel, waarmee heel veel energie bespaard wordt. Hiermee wisselen we energiestromen tussen de kaasproductie en de poedertoren uit. Straks zul je de leidingen boven de weg zien die koude en warmte tussen de fabrieken uitwisselen alsook grondstoffen transporteren.”

Hoe zijn de vooruitzichten voor jullie andere tak, de verse geitenkaas?

Ewijk: “In het kaassegment verwachten we 4 tot 5 procent groei per jaar. We investeren onverminderd in onze Bettine-merken en willen ieder jaar twee tot drie nieuwe producten lanceren. We blijven onze geitenhouders betalen wat we kunnen. De kaasafzet blijft groeien, en met de poeder daarnaast zijn we ervan overtuigd een goede melkprijs te kunnen betalen. De melkprijs over 2019 heeft dat laten zien.” 