

Bedrijfsleider  
Guy Hex hoopt  
met Capra in  
2026 op zo'n  
67 miljoen liter  
opgehaalde melk  
uit te komen.

### Zuivelactiviteiten Capra

62 leveraars (41 in België)

62 miljoen liter verwerkte melk

80 miljoen euro bruto jaaromzet

Aantal werknemers: 140 FTE

Productgamma: zachte types geiten-  
kaas, zowel cilindervormige buches,  
piramides, spekkaasjes als wrongel.



De zuivelsector blijft volop in beweging. Zuivelverwerkers onderscheiden zich in strategie, producten en relatie met de leveraars. In deze reeks laat *Boer&Tuinder* telkens een andere speler aan het woord. Deze keer: Capra.

De zuivelsector in beweging • deel 13

# Marktleider wil Belgische geitenmelk naar volgend niveau

Capra uit het Limburgse Halen is 's lands grootste geitenmelkerij, waar het overgrote deel van de Belgische geitenmelk naartoe gaat. Hoewel de prijs van de geitenmelk stabiel blijft, spelen er toch heel wat – al dan niet tijdelijke – evoluties in de sector. Met een *Belgian Quality Goat*-lastenboek wil de melkerij samen met de geitenhouders de lat hoger leggen.

Ivan De Clercq

Capra werd in 2009 onderdeel van de Franse zuivelgroep Eurial, die op zijn beurt in 2015 een fusie aanging met de Franse landbouw- en voedingsmiddelencoöperatie Agrial. Hoewel de geitenmelkhouderij in alle landen een niche is, is de internationalisering er evenzeer een dominante trend. “Al legt de retail sinds de coronacrisis meer nadruk op lokale herkomst. Maar de tijd zal moeten uitwijzen of dit zo blijft”, aldus bedrijfsleider Guy Hex.

**Hoe hebben jullie als grootste geitenmelkophaler de coronacrisis beleefd, en heeft dit effect gehad voor de geitenhouders?**

“De horeca is voor ons in normale tijden goed een derde van de afzet. De mensen hebben afgelopen anderhalf jaar thuis wel meer geitenkaas geconsumeerd, maar niet

in die mate dat dit het verlies in de horeca heeft gecompenseerd. We hebben toen de beslissing genomen om wrongel – de basisgrondstof na pasteurisatie en fermentatie van de melk – in te vriezen. Dat invriezen is iets wat we elk jaar doen, om de productiepiek in het voorjaar op te vangen en ook in de winter zachte kazen te kunnen produceren. Alleen hebben we het nu in veel grotere hoeveelheden moeten doen. We hebben daarvoor ook – voor het eerst – op steun kunnen rekenen van de Europese Unie.”

**Dergelijke private opslag heeft voor- en tegenstanders. Een mogelijke kritiek is dat deze wrongel later op de markt komt, en het marktherstel verstoort. Vrezen jullie dat risico?**

“We hebben dat risico afgedekt en snel beslist om in te vriezen. Maar we hebben

ook snel beslist om melk die we dit jaar ophalen voor een deel te verkopen voor de poedermarkt. Doordat die zo succesvol is, heeft dit weinig of geen gevolgen gehad voor de melkprijs aan de boer. Met de heropening van de horeca kwam er een piek in de vraag en konden we de ingevroren wrongel goed gebruiken en samen met verse melk verder verwerken. Tegen het einde van het jaar denken we dat alles verwerkt is en we weer volledig *business as usual* zullen kennen.”

**Is de coronacrisis dan voor jullie vergeten?**

“Het blijft een uitzonderlijke situatie. Zowel het tijdelijk wegvallen, als de piek die er nu nog altijd is. Leveranciers hebben ons nu al laten weten dat ze bepaalde consumentenverpakkingen vanaf week 46 niet meer zullen kunnen leveren. Dat is ongezien.”

**Is het met die poedermarkt die momenteel zo goed draait niet het moment om zelf ook te investeren in een poedertoren?**

“Nee, dan hadden we dat eerder moeten doen. Die trein is vertrokken en poeder is niet onze focus. De focus van de hele Eurialgroep is om consumentengeitenkaas onder merk te produceren. Zo is in thuis- ▶



## Interview

land Frankrijk het merk Soignon dé geitenkaas. Die sterkte van het merk willen we ook hier in België uitspelen onder het merk Soignon, maar dan met Belgische geitenmelk.”

### **Eurial, de eigenaar van Capra, is Frans. Hoe belangrijk is de link met de Franse markt?**

“Quasi iedere Fransman eet elke dag geitenkaas. Als mekka van de geitenkaas is het een belangrijke markt. Begin jaren 2000 daalde de productie in Frankrijk van 600 miljoen liter naar 450 miljoen. Daarom zochten ze via de overname ook melk bij ons. De laatste drie à vier jaar is de Franse markt duidelijk weer aan het groeien. De Franse consument vraagt er uitdrukkelijker naar geitenmelk van eigen bodem. Wellicht zal er dus wat minder Belgische wrongel naar Frankrijk gaan, maar gelukkig zorgt de Chinese vraag ervoor dat de markt goed blijft. Ook in eigen land hecht de retail nu, al dan niet tijdelijk, meer belang aan Belgische origine. Zo zijn er altijd verschuivingen, maar er zullen ook altijd opportuniteiten blijven.”

### **Jullie hebben geen schrik om overbodig te worden bij de Fransen?**

“Neen. De ene geitenkaas is de andere niet, en onze wrongel laat zich beter in combinatie met Franse geitenkaas verwerken dan wrongel vanuit andere aanvoerlanden. We hebben hier in Halen overigens een



Guy Hex:

**“Geiten houden blijft een erg intensieve job. Er mag iets tegenover staan.”**

efficiënte productiesite, en dat weten ze in Frankrijk. De appreciatie is ook wederzijds. Door onderdeel uit te maken van een buitenlandse groep is onze onderhandelingskracht ten opzichte van de geconcentreerde retail groter en kunnen we ook makkelijker schuiven met melkstromen. Capra zou nooit zo sterk gegroeid zijn zonder de Fransen.”

### **Eurial is een coöperatie, jullie zijn dat nooit geweest. Is een switch naar een coöperatievorm mogelijk?**

“Het is iets waar we in elk geval al een aantal jaar over aan het denken zijn. Het zou de verankering van Capra in ons land ten goede komen. Uit een rondvraag enkele jaren geleden bleek dat er ook enige interesse is bij de boeren.”

### **Hoe kijkt Capra naar de groeiomgevingen in de sector? Streven jullie naar groei?**

“We kiezen in de eerste plaats voor stabiliteit en een goede planning. We evolueren mee met onze leden via individueel afgesproken groeiplannen. Zo hebben we nu al een vrij goed zicht op het aantal liters dat we zullen ontvangen tot in 2026. Dan denken we op zo’n 67 miljoen liter opgehaalde melk uit te komen. Naar nieuwe leveranciers zijn we niet meteen op zoek, ook op vraag van onze bestaande leveraars trouwens.”

### **De geitenmelkprijs wordt het laatste decennium gekenmerkt door een stabiele melkprijs. Hoe zien jullie die evolveren?**

“Ik heb geen glazen bol, maar ik verwacht toch dat de geitenmelkprijs op hetzelfde niveau blijft, misschien zelfs nog licht kan stijgen. We volgen het Nederlandse gemiddelde, aangevuld met een toeslag. De laatste tien jaar is de prijs niet onder de 55 cent geweest. Ik denk dat de huidige prijzen momenteel op een goed niveau zitten, zeker in vergelijking met vroegere tijden. Dat mag ook, geiten houden blijft een erg intensieve job. Er mag iets tegenover staan.”

### **In de koeienmelksector zijn het borgen van thema’s zoals dierenwelzijn en duur-**

### **zaamheid hot items. Speelt dit ook in de Belgische geitenmelksector?**

“Het speelt, en het is een uitdaging die we vooral proactief willen aanpakken. Keurmerken zullen ook in ons land kwaliteitseisen stellen rond dierenwelzijn en duurzaamheid. Als grootste afnemer van geitenmelk in België willen we onze verantwoordelijkheid niet ontlopen. We werken mee aan de ontwikkeling van het *Belgium Quality Goat*-lastenboek. Vanaf volgend jaar zal dit op elk bedrijf geaudit worden door een extern bureau. We koppelen er een puntensysteem aan, dat op zijn beurt gekoppeld is met een toeslag.”

### **Zal VLOG ook onderdeel uitmaken van dit lastenboek?**

“Neen, dit staat volledig los van VLOG. Duitsland is de enige klant die dergelijke zogenaamde ggo-vrije melk vraagt. Maar het heeft wel de hele markt de omslag doen maken, gezien het belang van het land in de handel van geitenmelkproducten. De toegevoegde waarde van VLOG is beperkt. *Belgian Quality Goat* is anders. Het gaat veel breder dan voeder alleen en komt op vraag van de hele markt en bij uitbreiding de hele maatschappij.”

### **Is het duurzaamheidsthema enkel iets voor de leveraars of ligt dit bij jullie zelf ook op tafel?**

“Dat ligt zeker ook bij ons op tafel; we gaan onze duurzaamheid fors verbeteren. Zo bouwen we een eigen waterzuiveringsinstallatie, die ons zal toestaan om water voor een stuk te hergebruiken of probleemloos te lozen. Ook de installatie van een nieuwe CIP-installatie (*cleaning in place*) zorgt voor minder waterverbruik bij het reinigen van de installaties. Productiegerelateerd overwegen we onze rijpingscapaciteit verder uit te breiden. We zien toekomst in de Belgische geitenmelk en willen hierin een leidende rol blijven vervullen. De coronacrisis heeft op dat vlak niets voor ons veranderd.” ■

[Volgende keer in deze geitenmelkreeks: Bettine](#)