

# «Die Welt will guten Käse»

**Der Chef von Hollands zweitgrösster Molkerei Royal A-ware setzt nicht nur auf billigen Gouda. Er erklärt, warum Partnerschaften mit Fonterra, Glanbia und auch mit einer Schweizer Käserei wichtig sind.**

**alimenta:** Herr Anker, welche Produkte stellt Ihr Unternehmen hauptsächlich her?

**JAN ANKER:** Wir legen unseren Fokus auf Käse, dabei ist Gouda das Leaderprodukt. Wir produzieren aber auch Edamer, Maasdam oder Tilsiter. Wir sind in Holland nach Friesland Campina die Nummer zwei im Käseproduktionsranking.

Royal A-ware arbeitet mit verschiedenen Milchverarbeitern zusammen, zum Beispiel mit Fonterra. Warum gerade mit dem weltweit grössten Milchkonzern?

Fonterra spielt in der Molkeverarbeitung in der Champions League. Wir dagegen sind ein Käsespezialist. Bei unserer Gouda-Produktion fällt enorm viele Molke an. Als wir vor fünf Jahren die neue Fabrik bauten, war für uns sofort klar, dass wir das mit diesem Unternehmen machen wollten. Damit kann unsere Molke aus dem neuen Werk direkt im Fonterra-Werk verarbeitet werden.

Sie haben aber auch andere Partnerschaften. Etwa mit Glanbia in Irland. Warum?

Das Milchvolumen in Irland wächst, seit die Quote in der EU weggefallen ist. Doch heute wird in Irland meistens einfach Cheddar und Magermilchpulver produziert. Für Glanbia ist es aber interessant, auch ein breiteres Portfolio zu haben. Dieses erhalten sie bei uns.

Spielte auch das gute Image der irischen Milchproduktion in Sachen Nachhaltigkeit mit dem Origin Green-Programm eine Rolle?

## Zur Person

Jan Anker stammt aus einer holländischen Käsehandelsfamilie. Der 44-jährige ist CEO und Hauptaktionär der Royal Aware Food Group. Dem Unternehmen wurde im 2015 das Ehren-Prädikat «königlich» (Royal) persönlich von Königin Beatrix verliehen. *hps*



«Schweizer Käse ist international wichtig!» Jan Anker an der Anuga.

«Nous vendons aussi du fromage spécial, comme du vieux Gouda ou du Parmiggiano Reggiano.» Jan Anker à Anuga.

Klar wollen wir beide etwas für die Nachhaltigkeit tun, das spielt schon eine Rolle. Doch in erster Linie ging es um eine Zusammenarbeit, die für beide Seiten ökonomisch interessant ist.

In Irland entsteht eine neue Fabrik. Was soll dort produziert werden?

Die Fabrik in Irland wird erst 2022 eröffnet. Dort wird Gouda, der wahrscheinlich auch als irländischer Gouda verkauft wird, produziert.

Sie haben auch in der Schweiz mit Simmental Switzerland AG eine Partnerschaft geschlossen.

Ja. Unsere Strategie ist, dass wir unseren Kunden nicht einfach einen Artikel verkaufen wollen, sondern ein Konzept. Wir wol-

len mit den Schweizern zusammenarbeiten, weil wir Schweizer Käse in unserem Portfolio haben wollen.

Also insbesondere Bergkäse?

Das exakte Produktesortiment müssen wir noch zusammen mit der Simmental Switzerland AG klären. Doch es geht bald los, ab nächstem Monat beginnt die Produktion.

Welchen Schweizer Käse lieben Sie am meisten?

Den Emmentaler.

Sie könnten doch Emmentaler verkaufen?

Ich bin kein durchschnittlicher Konsument. Wir verkaufen einfach Käse und wollen damit Geld verdienen. Der Bauer muss happy sein, die Käserei und auch der Konsument.

*Stimmt der Vorwurf, dass Royal A-ware nur Billigkäse verkauft?*

Nein. Klar haben wir günstigen Käse, der in der ganzen Welt vermarktet wird. Ausserdem führen wir ein grosses Sortiment, wobei ich nicht jeden einzelnen Preis kenne. Fakt ist, dass wir auch teuren Premiumkäse führen. Zum Beispiel verkaufen wir in den USA alten Gouda zu sehr interessanten Preisen und in Italien haben wir einen eigenen Parmeggiano Reggiano Betrieb. Wir sind also durchaus bereits jetzt mit sehr hochwertigen Käsen auf dem Markt.

*Und wird Royal A-ware auf dem Weltmarkt zu einer neuen Konkurrenz für andere Schweizer Käseexporteure?*

Ich verstehe, dass es mit der Ankündigung der neuen Käserei in der Schweiz im Simmental einen Schock gab. Wenn Bauern Milch produzieren und eine Wertschöpfung erhalten wollen, kann dies mit Milchpulver oder in der Schweiz mit sehr gutem Käse erreicht werden. Die Aaremilch strebt eine kurze und effiziente Wertschöpfungskette an, das ist wichtig und zukunftsgerichtet, wir sind dafür bestens eingerichtet. Der Markt ist gross, denn schliesslich wächst die Weltbevölkerung und grosse Teile davon wollen guten Käse haben.

## «Wir verkaufen auch alten Gouda oder Parmiggiano»

*Hat Royal A-ware denn schon Erfahrung mit Käsespezialitäten?*

Sicher. Auch mit ursprungsgeschütztem Spezialitätenkäse. Zum Beispiel wird in unserer italienischen Käserei Parmiggiano Reggiano DOP produziert. Das Sortiment ist volumenmässig klein. Allgemein sind im Detailhandel die italienischen Käsesortimente nicht riesig – aber nichtsdestotrotz sehr wichtig. Zwar sind Mozzarella, Gouda und Edamer die wichtigsten Produkte auf dem Weltmarkt, doch Schweizer Käse oder auch italienischer Käse ist international gesehen sehr wichtig.

*Was ist Ihre Prognose, wieviel Schweizer Käse werden Sie bis in fünf Jahren verkaufen?*

Ich kann unsere internen Ziele nicht öffentlich machen und alles hängt schliesslich vom Markt ab. Doch wir verkaufen unsere Produkte in 60 Ländern.

## Das Unternehmen

Royal A-ware führt in Holland eine im 2015 neu gebaute Käserei, wo das Unternehmen pro Jahr 120 000 Tonnen Gouda-Käse produziert. Im Dezember wird das Unternehmen eine neue Mozzarella- und Rahmfabrik in Heerenveen eröffnen, wo ab 2022 1,6 Milliarden Liter Milch verarbeitet werden sollen. Weiter betreibt Royal A-ware eine Schmelz- Rauchkäsefabrik. In Italien führt das Unternehmen eine Käserei wo Parmigiano Reggiano DOP hergestellt wird. Ausserdem werden vier Abpackbetriebe und in Belgien eine weitere Rahmfabrik betrieben.

Im Jahr 2018 erzielte das Unternehmen ein Nettoergebnis von 18 Millionen Euro mit einem Umsatz von 1,4 Milliarden Euro. (+7 Prozent). Im letzten Jahr wurden 91 Millionen Euro investiert, was gegenüber dem Vorjahr eine deutliche Erhöhung darstellt. *hps*

*Und wie ist es mit den Milchpreisen, die Royal A-Ware den Bauern bezahlt?*

Royal A-ware bezahlt den Bauern kompetitive Preise und liegt im oberen Drittel der ausbezahlten Milchpreise. Wichtig ist, dass wir mit unseren Bauern eine Win-Win-Situation haben. Wir wollen mit guten Bauern und guten, effizienten Käsereien zusammenarbeiten.

*In der Schweiz wurde kürzlich der Nachhaltigkeitsstandard «Swissmilk Green» eingeführt. Wie steht es in Holland?*

Wir haben mit unserer «Weidemilch», zusammen mit der holländischen Handelskette Albert Heijn, schon einen Standard lanciert, für den über 300 Produzenten Milch nach unserem gemeinsamen Nachhaltigkeitsstandard exklusiv für die Handelskette liefern. Damit wird zum Beispiel ein Raufutteranteil von 80 Prozent in der Ration der Milchkühe gewährleistet, oder die Kühe, inklusive Aufzuchttiere, müssen geweidet werden und haben mehr Platz im Stall als «konventionelle» Kühe.

*Was hat der holländische Milchbauer davon?*

Der Milchbauer erhält eine Prämie auf dem Milchpreis, 4,25 Cent pro Liter inklusive Weideprämie.

*Wer ist der grösste Konkurrent von Royal A-ware?*

Alle Grossen auf der Welt.

*Interview: Hans Peter Schneider*

## «Le monde veut du bon fromage»

L'entreprise hollandaise Royal A-ware produit chaque année 120 000 tonnes de Gouda. Elle ouvrira en décembre une nouvelle fabrique de mozzarella et de crème, où 1,6 milliard de litres de lait seront transformés à partir de 2022. Mais ce n'est pas tout. L'entreprise exploite encore une fabrique de fromage fondu et fumé. En Italie, elle produit du Parmigiano Reggiano DOP. A cela s'ajoutent quatre entreprises de conditionnement et une autre fabrique de crème en Belgique.

En 2018, Royal A-ware a réalisé un résultat net de 18 millions d'euros, pour un chiffre d'affaires de 1,4 mio d'euros. Son directeur général, Jan Anker, explique que la stratégie affichée est de miser clairement sur le fromage. Pas seulement sur le Gouda, mais aussi sur l'Edam, le Maasdam ou le Tilsit. Ce n'est donc pas un hasard si Royal A-ware est le deuxième producteur de fromage en Hollande, derrière Friesland Campina. De plus, elle collabore avec divers transformateurs de lait, notamment Fonterra, qui utilise le petit-lait issu de la production de Gouda, ou l'irlandaise Glanbia.

En Suisse, les Hollandais collaborent avec Simmental Switzerland, où la production est sur le point de démarrer. Jan Anker indique que ce partenariat répond au souhait de proposer du fromage suisse dans le portefeuille de produits. Il réfute en revanche les reproches souvent adressés à son entreprise, qui ne vendrait que du fromage bon marché. Bien qu'elle écoule effectivement des articles à bas prix dans le monde entier, Royal A-ware propose aussi des spécialités haut de gamme, comme du vieux Gouda aux USA ou du Parmeggiano Reggiano en Italie. Le CEO reconnaît néanmoins que l'annonce de l'ouverture de la fromagerie en Suisse a pu être un choc. Selon lui, Aaremilch cherche à mettre en place une chaîne de création de valeur courte et efficace, essentielle pour perdurer à long terme. Interrogé sur le prix versé par sa société aux producteurs de lait, Jan Anker indique que celui-ci est compétitif et qu'il se situe dans le tiers supérieur pratiqué dans le secteur. *hps*