

Streekkazen: Italië als voorbeeld voor Nederland

Binnen de Europese Unie bestaat sinds 1992 de mogelijkheid Europese bescherming te verkrijgen voor streekproducten. Traditionele streekkazen vormen daarbinnen een belangrijke productgroep. Vooral mediterrane landen als Griekenland, Italië, Spanje, Portugal en Frankrijk kennen een diepgewortelde traditie van consumptie en waardering van streekproducten. Kan Nederland leren van de voorbeelden uit Italië: Grana Padano en Parmigiano-Reggiano?

De Europese Unie kent sinds 1992 drie verschillende erkenningscategorieën voor traditionele streekproducten: ten eerste de Beschermde Oorsprongsbenaming (BOB), waarbij productie, verwerking en bereiding plaatsvinden binnen een geografisch gede-

finieerd gebied en kenmerkend zijn voor dit gebied. Vervolgens de Beschermde Geografische Aanduiding (BGA), die aangeeft dat minstens één stadium van productie, verwerking of bereiding plaatsvindt in het omschreven gebied en waarbij het product binnen

het gebied een bepaalde faam geniet. En, tot slot, de Gegarandeerde Traditionele Specialiteit (GTS), die refereert aan de traditionele receptuur en productiewijze, zonder herkomstvoorschriften.

Deze erkenningen staan tevens voor hoge kwaliteit en authenticiteit van het product en bieden de consument bescherming tegen misleiding. Momenteel hebben 159 verschillende Europese kazen een BOB/BGA-erkenning, 21,5% op een totaal van 740 erkende Europese streekproducten (BOB/BGA/GTS). Voorop lopen de mediterrane landen, met Frankrijk en Italië aan kop. Zie voor een gedetailleerd overzicht de website http://ec.europa.eu/agriculture/qual/nl/pgi_01nl.htm.

Streekkazen in Nederland

Ook in Nederland werden vanaf de Middeleeuwen authentieke streekkazen geproduceerd, zoals Boeren-Leidse (met sleutels op het kaasmerk), Friese nagelkaas, Edammer, Goudse, Meshanger, Rommedoe, Walcherse schapenkaas, Texelse schapenkaas en witte meikaas. Toch telt Nederland, ofschoon momenteel 's werelds derde grootste kaas-exporteur (met circa 500.000 ton), slechts vier Europees erkende streekkazen: sinds 1996 Boeren-Leidse (met sleutels), Noord-



Boeren-Leidse kaas, met de Leidse sleutels in het merk.



Foto: Kees de Roest, CRPA.



Grana Padano en Parmigiano-Reggiano

Twee goede voorbeelden van streekkazen van hoge kwaliteit met een succesvolle marketing en export zijn de Italiaanse harde kazen Grana Padano en Parmigiano-Reggiano. Het huidige productiegebied van Grana Padano is het Po-gebied in Noord-Italië. Parmigiano-Reggiano is afkomstig uit de productiegebieden rondom de steden Parma, Reggio Emilia, Modena en Mantova.

Bij Parmigiano-Reggiano wordt het melkvee gevoerd met gras, hooi en groenvoer (luzerne), terwijl bij Grana Padano ook kuilgras en -voer wordt gebruikt. In beide gevallen wordt er gereguleerd en geselecteerd krachtvoer gebruikt en wordt de melk gestremd met de leb van ongespeende kalveren. Het *Consorzio per la tutela del Formaggio Grana Padano* en het *Consorzio del Formaggio Parmigiano-Reggiano* zien toe op kwaliteit, productie en algemene marketingpromotie.

Sinds 2003 brengt het Noord-Italiaanse onderzoeksinstituut Centro Ricerche Produzioni Animali (CRPA) de meest recente marktontwikkelingen van Parmigiano-Reggiano in kaart op www.crpa.it/sipr. Kees de Roest, werkzaam bij het CRPA in Reggio Emilia en expert op het gebied van Parmigiano-Reggiano, vertelt over de unieke eigenschappen van Parmezaanse kaas: "De productie van Parmigiano-Reggiano vindt plaats in bijna 500 overwegend coöperatieve kaasmakerijen, waar met behulp van traditionele ambachtelijke productietechnieken 1,35 miljoen ton melk verwerkt wordt. Kenmerkend voor de productie van Parmigiano-Reggiano is de opbouw van het productiesysteem. Plaatselijke melkveehouders leveren melk aan kleine kaasmakerijen, die op hun beurt de kazen transporteren naar regionale opslagplaatsen om ze te laten rijpen. Minimaal 12 maanden, maar gewoonlijk 24 maanden of langer". Een typerende eigenschap van Parmigiano-Reggiano is, dat de kwaliteit zelfs nog toeneemt na 22-24 maanden, terwijl Grana Padano na 18-20 maanden moeilijker houdbaar is.

Enige productiecijfers (bron: www.formaggio.it/mercato.htm): de productie van Grana Padano is 159.607 ton (in 2005), ruim 4 miljoen kazen. De productie van Parmigiano-Reggiano is 118.979 ton (in 2005), d.w.z. ruim 3 miljoen stuks. Van beide kazen samen (Grana Padano en Parmigiano-Reggiano) werd in totaal 50.336 ton geëxporteerd, in een verhouding van ca. 55% versus 45%, waarbij Parmigiano-Reggiano vooral zijn weg vond naar Frankrijk, de Verenigde Staten en Zwitserland. Een belangrijke speler binnen een twintigtal exporteurs is de groothandel Zanetti. Het Italiaanse ministerie van Buitenlandse Zaken vervult een ondersteunende rol bij de promotie. Het succes van de marketing van deze kazen is voor een groot deel te verklaren uit het eensgezind voeren van een consistente, sterke en goed gecontroleerde 'merksnaam', die staat voor kwaliteit. Daardoor zijn de namen Parmigiano-Reggiano en Grana Padano in Italië zelf, maar ook internationaal, een begrip geworden.

(Met dank aan: Jacques van der Bend, consultant voor het *Consorzio per la tutela del Formaggio Grana Padano* en Kees de Roest, verbonden aan het *Centro Ricerche Produzioni Animali*.)

Hollandse Edammer en Noord-Hollandse Goudse en later ook Kanterkaas.

Op het gebied van streekproducten, en dus ook streekkazen, is de Stichting Streekeigen Producten Nederland (SPN) de Nederlandse koepelorganisatie die zich bezighoudt met keurmerken en regionale initiatieven op dit gebied. SPN is opgericht op initiatief van zes regionale organisaties en beheert het landelijke keurmerk voor streekeigen producten. SPN is vertegenwoordiger en gesprekspartner namens de sector streekproducten in Nederland.

Verschillen met Italië

René de Bruin, secretaris van de SPN, vertelt over de situatie van de Nederlandse streekkazen. "Een groot verschil met de situatie in Italië is, dat er indertijd onvoldoende continuïteit en betrokkenheid was in Nederland om BOB/BGA-erkenningen in de wacht te slepen en te benutten. Anderzijds wordt een verleende erkenning soms onvoldoende benut in de marketing. Tevens ontbrak er een stimuleringsbeleid, zoals bij de Italiaanse kazen Grana Padano en Parmigiano-Reggiano nadrukkelijk wél het geval is."

Vanaf 1992 is de EU-regeling opgepakt door de industrie, die via een versnelde procedure

Producent Ans Vlooswijk met Doruvael, Nederlands enige roodschimmelkaas.

Foto: SPN.



Smaak Verbond speelt hierop in door voor producenten en horecaondernemers de inkoop, logistiek, facturering en marketing te organiseren. Zo komen product en afnemer efficiënt bij elkaar en wordt het verhaal van de producent zichtbaar aan tafel in het restaurant.”

Het Vlaamse systeem

René de Bruin concludeert dat men voor de toekomst zou kunnen denken aan een systeem als dat in Vlaanderen, waarbij zowel kleine regionale producten alsook kandidaten voor een Europese erkenning goed tot hun recht komen. Dit systeem gaat uit van een piramide met drie niveaus: aan de basis staan de ambachtelijke producenten met regionale streekproducten en regionale labels. Specifieke producten die geschikt zijn voor erkenning als traditioneel Vlaamse streekproducten, krijgen een speciaal privaatrechtelijk label (streekproduct.be), en ook ondersteuning en promotie vanuit de regionale overheid. Hieruit worden vervolgens geschikte kandidaten geselecteerd voor de aanvraag van een Europese BOB/BGA-erkenning. Zo doet men tegelijkertijd recht aan de regionale variatie en komen authentieke streekproducten in beeld. Deze rol kan in Nederland goed vervuld worden door het SPN-keurmerk.

Voor meer informatie over de aanvraag van een Europese erkenning kunt u zich wenden tot de directie Industrie & Handel (zie kader).

Rob Barnhoorn

Meer informatie over het aanvragen van een Europese erkenning:

Ministerie van LNV
Directie Industrie & Handel
mevrouw Gaby Blom
Telefoon +31 (0)70 - 378 56 65
E-mail g.g.r.blom@minlnv.nl

erkenning verkreeg voor Noord-Hollandse Gouda en Noord-Hollandse Edammer. Bij de Boeren-Leidse kaas met sleutels (BOB) is er sprake van kleinschalige productie (ruim twintig kleine producenten) en ontbreekt helaas een goed marketingbudget. Boerenkaas kent momenteel nog 300-340 producenten, met een gezamenlijke productie van 6.460 ton (2005) en heeft zojuist – februari 2007 – een GTS (Gegarandeerde Traditionele Specialiteit, receptuur-erkenning) verkregen. Kenmerkend is de toewijding van de producenten van boerenkaas. Tegelijkertijd is de keten gefragmenteerd en is er gebrek aan samenwerking. Kwaliteitslabels, zoals binnenkort het GTS, zullen alleen toegevoegde waarde hebben als de verschillende deelnemers in de boerenkaasketen bereid zijn te investeren in gezamenlijke promotie. De vele merknamen, bedoeld voor verschillende

documents/Casestudies_2-Boerenkaas.pdf). Een noodzakelijke voorwaarde, wil het in de toekomst komen tot succesvolle export en de daarvoor benodigde productie.

Toenemende interesse

Het laatste decennium worden in Nederland smaakbeleving en streekproducten in snel tempo herontdekt, vaak ook met steun van overheden en andere instanties. Zo presenteerde de marketing- en verkooporganisatie Streek & Smaak Verbond tijdens de European

‘Producenten zijn toegewijd, maar de keten is gefragmenteerd’

marktsegmenten, vormen door hun versnippering vooralsnog een obstakel voor een succesvolle marketing van het product boerenkaas. Nu is er namelijk voor geen enkel merk voldoende armslag om effectief promotie te voeren (zie het TNO-rapport *Kwaliteit als toekomst? Een verkenning van de boerenkaasketen*, <http://foodqualityschemes.jrc.es/en/>

Fine Food Fair (EFFF), afgelopen januari in Maastricht, zeven grotendeels nieuwe Nederlandse streekkazen. Dit gebeurde met steun van de provincie Utrecht en in samenwerking met De Groene Hoed (één van de bij SPN aangesloten organisaties). De kazen in kwestie waren Messeklever (herontdekt in de jaren '70), Blauwklaver, Remeker, Skeapsrond, Doruvael (de enige roodschimmelkaas in Nederland), en diverse geitenkazen, waaronder Machedoux.

Het assortiment van Streek & Smaak Verbond vindt zijn weg naar de betere restaurants en delicatessenzaken. Directeur Jan Pieter van de Klashorst verklaart dit als volgt: “Er is steeds meer vraag naar goede en herkenbare producten met een verhaal, en kazen spelen daarin een prominente rol. Vaak zijn logistiek en handling een onoverkombare bottleneck voor frequente levering door individuele producenten. Streek &

