

Oorlog om melk

René van Bakel: 'Is er een te kort aan melk dan kun je niet genoeg geld vragen'

Als uit het niets staan de media vol met euforische berichten over de spotmarkt voor zuivel. In Ierland is al een prijs van 42 cent per liter melk bereikt. Maar wat is de spotmarkt, hoe groot is haar omvang en hoe komt de prijs tot stand?

De spotmarkt is een marktterm voor de kortetermijnmarkt, ontstaan in de oliehandel. 'Ik denk dat er twee begrippen door elkaar gehaald worden', zegt marktkenner Teunis Sterk, melkveehouder in Hei- en Boeicop en bestuurder bij de Nederlandse Melkveehouders Vakbond. 'Sommigen zien de handel tussen fabrieken als spotmarkt. Die handel gebeurt regelmatig; als een fabriek met een tijdelijk tekort kampt, haalt ze melk bij een partij die wat over heeft. Anderen beschouwen de vrije Europese markt ook als spotmarkt. Ik weet dat diverse fabrieken daar een deel van de melk via contracten kopen, bijvoorbeeld voor een periode van drie maanden. Dat is ook kortetermijnmarkt, maar minder grillig.' Sinds het najaar van 2005 begeeft de zuivelmarkt zich in een situatie van tekorten (interventievoorraden zijn verdwenen) en is de spotmarkt in een stroomversnelling geraakt. In Ierland werden begin deze maand driemaandsmelkcontracten verhandeld voor 42 eurocent per liter. Een soortgelijke veiling en 'spotmarkt'-notering bestaat nog niet voor de Nederlands/Vlaamse markt, bevestigt marktdeskundige van het Productschap Zuivel (PZ) Bert Guillonard. Hij benadrukt dat het in de spotmarkt om kleine volumes gaat: 'In Nederland hooguit één tot vijf procent van de melkplas. Er zijn in de niet-contract gebonden melkhandel vanaf de boerderij ook maar twee tot drie handelaren actief. Maar in een periode van tekorten heeft de melkprijs op de spotmarkt wel de aandacht,

Op het veeteeltforum wordt sinds april intensief gediscussieerd over de melkprijzen. Geïnteresseerden kunnen een kijkje nemen op www.veeteeltforum.nl en onder het topic Koe en economie-melkprijzen zelf een bijdrage geven.

Walter Gerritsen: 'Ik vind de spotmarkt te grillig'

Walter Gerritsen melkt in Beek met 120 koeien een quotum vol van 1,1 miljoen kg melk, is bestuurder bij de Rabobank te Didam en leverancier van Royal Friesland Foods. Hij vindt de spotmarkt te grillig om er voor te produceren. 'Het is een erg onstabiele markt, vorig jaar was het 20 cent per liter, nu 40. Het is maar net hoe je er

als veehouder tegenaan kijkt, of je van een gokje houdt. Welke financiële zekerheid wil je hebben? Ik kan me voorstellen dat een bank bij een zware financiering niet enthousiast wordt van een besluit om voor de spotmarkt te gaan melken. Nu ontvang je er een paar cent extra, maar je ziet al dat andere markten als kaas en dagverse zuivel inmid-

dels ook aantrekken. Dat duurt even vanwege de lopende contracten en een breder pakket producten. Je kunt een kaasfabriek niet ombouwen tot poederfabriek. Met de marktconforme melkprijs heb je als veehouder zekerheid door de consistente prijsvorming. Je krijgt nooit de hoogste, maar ook nooit de laagste prijs.'

Wilfried Volkaerts: 'Zonder Van Bakel was er nog niets veranderd'

'Uit frustratie', beargumenteert Wilfried Volkaerts zijn overstap. Sinds 1 juli levert de veehouder uit Schriek aan Vrebamel. De melkplas van zijn koeien ging voorheen naar de firma Inex. 'De prijzen van de zuivelproducten zijn al sinds september 2006 flink aan het stijgen, maar er was in de melkprijs niets te merken. Als de zuivelindustrie niet

in beweging komt, moet je iets doen. Nu staan de coöperaties onder druk; als Van Bakel niet was opgedoken, was er niets veranderd. De coöperaties geven niets spontaan weg. Als niemand iets doet, gebeurt er niets.' Volkaerts neemt het voor lief dat hij op de spotmarkt de eerste klappen moet opvangen wanneer de markt afzwakt:

'De melkprijs was al matig, 22 tot 23 eurocent per kg melk noem ik uitbuitingsprijzen. Iemand moet de hete kastanjes uit het vuur halen. Mocht het echt heel slecht worden, dan stop ik gewoon. Maar er zijn geen verplichtingen bij Van Bakel; we kunnen ook naar een andere afnemer stappen.'

Herman Scherpenzeel: 'Voldoende vlees op de botten nodig voor spotmarkt'

Hij woonde een informatiebijeenkomst van Vrebamel bij, maar is nog niet overtuigd. 'Van Bakel kan geen garanties geven dat het huidige prijsniveau zich handhaaft', stelt Herman Scherpenzeel. De melkveehouder houdt in Nieuwland 230 melkkoeien die samen twee miljoen kg melk produceren. 'Ik zit op vijf kilometer afstand van de fabriek van Vreugdenhil in Gorinchem.

Daar maken ze vooral poeder en wordt deze winter een prijs van 37 eurocent beloofd. Ik kan me niet indenken dat ergens anders meer zekerheid wordt geboden. Vreugdenhil heeft nog een afnameplicht, maar een aantal boeren heeft toegezegd aan Vrebamel te gaan leveren. Het is verstandig om voldoende vlees op de botten te hebben, wil je een dergelijk "gokje" nemen. Maar ik moet

nog zien of dat gebeurt', stelt Scherpenzeel nuchter. Toch is hij content met de huidige onrust: 'Iedere boer is erbij gebaat; het houdt de fabrieken scherp. De meeste fabrieken hebben te lang gewacht met een melkpreisverhoging als reactie op de markt. Een hogere melkprijs was hard nodig; de kosten zijn het afgelopen jaar met 3 eurocent per kg melk gestegen.'

ondanks dat het maar om een klein gedeelte gaat.' Kenmerkend voor de spotmarkt is kortom het grillige karakter en het kleine volume. De markt groeit volgens Guillonard wel als meer veehouders hun melk aan de hoogste bieder vermarkten. Vanwege de extra risico's verwacht hij niet dat dit grootschalig gebeurt: 'Nu lijkt er geen einde te komen aan de prijsstijging, maar dat houdt natuurlijk een keer op. Je kunt

heel opportunistisch redeneren en profiteren van de huidige situatie, maar op de spotmarkt moet een veehouder ook de klap naar beneden opvangen. De markt wordt grilliger, doordat Brussel de markt niet meer beschermt.' De bodemprijs in de spotmarkt lag volgens Walter Gerritsen, melkveehouder (zie kader) en leverancier bij Royal Friesland Foods, vorig jaar nog op 20 eurocent per liter.

In juni 36 cent per kg melk

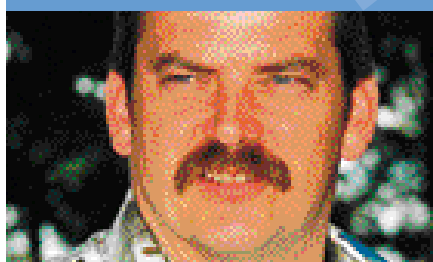
Actief op de spotmarkt met jaarlijks een omzet van inmiddels 90 tot 100 miljoen kg melk is Nederlands grootste melkveehouder René van Bakel. Van Bakel uit Vredepeel (Vrebamel) startte vijf jaar geleden met deze handel uit ontevredenheid over de melkprijs: eerst om de eigen productie van elf miljoen kg melk weg te zetten, later ook die van andere boeren. De afgelopen maanden is die groep fors

gegroeid. Per 1 juli verwerkt hij van circa tachtig Vlaamse bedrijven ruim 40 miljoen kg melk. In Vlaanderen zijn de meeste veehouders minder aan hun afnemers gebonden. Van Bakel zegt uit concurrentieoogpunt niet aan welke partijen hij de melk afzet.

Van Bakel sluit bij zijn afnemers met name kortetermijncontracten af. 'Dat wisselt van een maand tot een jaar, net wat je afsprekt. Het is de vrije markt. In juni hebben we de veehouders 36 eurocent betaald voor standaardmelk, voor juli is veertig cent niet ondenkbaar. Brussel koopt geen overschotten meer op, de pakhuizen zijn leeg. Dát veroorzaakt de huidige prijsopleving. Is er een tekort, dan kun je niet genoeg geld vragen', stelt René van Bakel vol vertrouwen.

Als de markt zich ongunstig ontwikkelt, ontvangen veehouders volgens Van Bakel de bodemprijs in de markt. 'Maar ik verwacht de eerste jaren niet dat de spotmarkt vol zal raken. Op de lange termijn zal de prijs wel meer gaan fluctueren.' Over de concrete risico's blijft hij onduidelijk: 'Laat ik dit zeggen. We hebben de afgelopen vier jaar niet minder betaald dan de zuivelindustrie, terwijl van een florerende zuivelmarkt geen sprake was. We hebben inderdaad geen systeem van prijsgaranties, maar dat heeft Campina of Royal Friesland Foods bij mijn weten ook niet. En dat er in Duitsland 500 veehouders opstappen is niet uit tevredenheid; er moest wat gebeuren. De grote jongens moeten nu nee durven verkopen bij de retail, in een tekortmarkt liggen daarvoor kansen. De retail moet wel meer betalen, anders is het schap leeg.' Voor een verlies aan marktmacht is Van Bakel niet bang: 'Hebben grote coöperaties

*René van Bakel:
'De grote jongens
moeten nu nee
durven verkopen'*



marktmacht als ze alleen door de prijs te laten zakken hun producten in de schappen krijgen? Zeg het maar. Ik ken in België coöperaties van 50 miljoen kg melk die met de huidige prijzen meekunnen.'

Van Bakel hanteert geen leverplicht, maar er is ook geen afnameplicht. Dit risico is voor veel boeren stof voor discussie. 'Het is flauwekul dat je met de melk blijft zitten. Wij hebben de factuur aan onze afnemers verzekerd op het moment dat deze de deur uit is. De kredietwaardigheid van een leverancier komt niet in gevaar. Bij een overschot is de prijs lager, maar de melk wordt altijd opgehaald. En elke boer is vrij om naar een andere afnemer te stappen.'

Om melk te mogen ontvangen van producenten moet een bedrijf erkend zijn door het PZ, het krijgt dan een PZ-nummer. Volgens Van Bakel zijn er vijf in aanvraag, maar het PZ bevestigt dit niet. Op dit moment staan bij PZ 44 melkproducenten geregistreerd.

Het bedrijf Katshaar Zuivel in Coevorden verzuivelt jaarlijks 16 miljoen kg melk en is ook een afnemer op de spotmarkt. Directeur Koen Streutker wil niet veel kwijt over de markt. 'Het bevalt me goed, ondanks dat de marge in deze markt wel onder druk komt. Maar er gebeuren hier geen ongelukken.'

Schijnzekerheid

Onder boeren bestaat de vrees dat overstappen in een overschotsituatie niet zo eenvoudig is. De geboden zekerheid bij een coöperatie is dan welkom, hoewel die zekerheid volgens NMV-bestuurder Sterk een schijnzekerheid is: 'De coöperatie heeft wel een afnameplicht, maar geen plicht voor een minimumprijs. Ze betaalt nooit meer dan ze kan betalen.' Sterk verwijt de zuivelcoöperaties gebrek aan visie: 'Van een coöperatie mag je verwachten dat ze inzicht heeft in de markt. Ik vraag me af of er dit jaar contracten zijn afgesloten die aansloten bij de marktvooruitzichten.' Hij doelt op signalen als een slinkend landbouwareaal (energiegevoelens, natuur, klimaatverandering), krapte aan vee (mestwet) en een groeiende wereldmarkt (naar schatting 4 procent per jaar). 'De zuivelwaarde is torenhoog, terwijl het geld mondjesmaat in het laadje van veehouders terecht komt.'

Campina-woordvoerder Ria van der Peet erkent dat het altijd beter kan als het gaat om het afsluiten van contracten met de retail. 'We hebben dit jaar nadrukkelijk ingezet op prijsverhogingen, en die



*Bert Guillonard:
'Op de spotmarkt
moet je ook de
klap naar beneden
opvangen'*

bijvoorbeeld ook gerealiseerd met onze consumptiemelk in Duitsland en met onze caseïnaten. We kunnen moeilijk onze marktposities opgeven door nu alleen maar boter en poeder te gaan maken. Campina blijft insteken op producten met toegevoegde waarde. Opbrengstprijzen zijn daardoor stabiel. Voordat we de voorschotprijs verhogen moeten we het geld in de markt verdiend hebben. In Europa horen we tot de bovengemiddelde betalende en de voorschotmelkprijs is dit jaar meermaals verhoogd.'

Benaderde boeren in het Campina-bestuur verwijzen voor commentaar naar woordvoerder Van der Peet. Zij adviseert veehouders die overwegen op te stappen zich niet te laten leiden door emoties. 'Niemand had deze zuivelmarkt voorzien. Onze melkprijs volgt de grillen van de markt minder snel, maar we verwachten ook dit jaar een goede prijs te betalen. Bij Campina geniet een veehouder zekerheid en continuïteit. Wij hebben een ophaalplicht, de leden een leverplicht.'

De gevolgen van de 500 vertrekkende leden in Duitsland zegt Campina goed op te kunnen vangen, maar Van der Peet doet geen uitspraken over de manier waarop: 'Deze veehouders hebben tot 1 januari 2008 leverplicht. Op dit moment wordt geen melk op de spotmarkt gekocht; er is dus geen lager resultaat te verwachten.'

Tijmen van Zessen