

Hij kan een coöperatief gedachtegoed niet rijmen met de opstelling van zuivelcoöperaties in zowel Nederland als Duitsland tijdens de leverstop dit voorjaar. 'De zuivelindustrie is door de mand gevallen', zegt de oprichter van het Bundesverband Deutscher Milchviehhalter (BDM). Willem Lugtenberg is overtuigd van het effect van marktregulering.

Willem Lugtenberg (55) geeft toe dat de afgesproken melkprijsverhoging van tien cent in Duitsland niet volledig bij de melkveehouders terecht komt. De oprichter van het Bundesverband Deutscher Milchviehhalter (BDM) – de Duitse evenknie van Dutch Dairy Board – is gematigd positief over het effect van de melkleverstop. In zijn woonplaats Lutheran melkt de in 1992 uit Raalte gemigreerde Nederlander 700 koeien en exploiteert hij een biovergistingsinstallatie die goed is voor 12.500 kilowatt stroom per dag. De eerste vraag doet hem wat onwennig op zijn stoel schuifelen, maar al snel steekt Lugtenberg onomwonden van wal.

Wat hebben de zuivelacties opgeleverd?

'In de eerste plaats het saamhorigheidsgevoel tussen de grote bedrijven in het noorden van Duitsland en de kleinere boeren in het zuiden. Ze strenden met één doel: een betere marktpositie voor het oerproduct van de melkveehouder. Ik zie de melkleverstop als een investering in betere marktposities. Het was één grote reclameactie voor melk en de melkproducent en het leverde veel sympathie op bij de consument.'

Sympathie? Meent u werkelijk dat het weggooien van voedsel sympathie opleverde?

'Elke bakker gooit twee tot drie procent van zijn productie weg. Ik ken er geen één die het brood de volgende dag voor de helft van de prijs aanbiedt. En hoeveel draait de groentesector dagelijks door? Via de melkleverstop is van de totale Duitse jaarproductie van 28,4 miljard kilogram melk 1,1 procent uit de markt gehaald. In januari was er twee procent te veel melk op de markt. De prognose voor de zomermaanden was een melkprijsdaling tot onder de dertig cent. In wezen heeft de melkleverstop een daling van de

melkprijs van 25 procent voorkomen. Wie niet staakt, accepteert die daling en gaat derhalve akkoord met een inkomensverlies dat gelijkstaat aan een leverstop gedurende drie maanden. Daarom noem ik een leverstaking een investering. Zie het in het perspectief van de lange termijn.'

U uit forse kritiek op zuivelcoöperaties, wat moet er volgens u veranderen?

'Het probleem is dat de zuivelindustrie niet bereid is om de hoeveelheid melk in de markt te sturen. Ze hebben zich tijdens de acties als slechte kooplui gepresenteerd door consumenten gerust te stellen dat er geen tekorten kwamen en alles in het werk te stellen om melk uit onder meer Nederland te halen. Dat retailbedrijven geld willen verdienen, dat is plausibel, maar het coöperatieve gedachtegoed van de zuivelindustrie is door de mand gevallen. Zuivelbedrijven hebben zich afgewend van de melkveehouders.' 'Als een coöperatie zijn boerenmelk als kostprijs ziet, begin ik te twijfelen aan de coöperatieve gedachte.'

Elke bakker gooit twee tot drie procent van zijn productie weg

De melkleverstop had dit kunnen herstellen, maar er zijn te veel belangen verstrengeld. Wie overal een vinger in heeft, kan geen vuist maken.'

Is de boer niet de uiteindelijke verliezer van de acties?

'Ik vind van niet. Boeren zijn weerbaarder geworden en informeren zich beter.'

Maar de afgesproken tien cent prijsverhoging komt momenteel niet volledig ten gunste aan de melkveehouder.

'Inderdaad, daarom ben ik teleurgesteld in het huidige BDM-bestuur. Dat verlegde het strijdveld naar de retail in plaats van te onderhandelen met de zuivelafnemers. Wat mij betreft had de staking langer moe-



ten duren. Wie een staking begint, moet niet speculeren over de duur, maar pas stoppen bij een zeker resultaat. Nu is de leverstop beëindigd na een toezegging van gespreksronden en onder de druk van schadelclaims. Ik noem dat lauw afwaswater; de leverstop eindigde te vroeg, pas op de zevende dag waren de eerste schappen leeg.'

U melkt 700 koeien. Heeft u zelf de melk laten weglopen?

'Ja, een dag te vroeg zelfs. Het ging dagelijks om 19.000 kilogram melk, in totaal bijna 200.000 kilo. Veel boeren gebruikten een gebrek aan liquiditeit als argument om niet te staken. Juist dat argument geeft de urgentie aan dat er iets moet gebeuren. Een boer die het zich niet kan veroorloven om tien dagen de melk weg te laten lopen vanwege een tekort aan liquiditeit moet zich een spiegel voorhouden en zich afvragen of hij goed bezig is.'

Maar de grilligheid van de vrije markt is toch nieuwe realiteit?

'Ik ben tegen de globaliseringswaan. Die leidt alleen maar tot meer melk, meer rijken en vooral meer werklozen. In tijden van overproductie moeten er eerst bedrijven failliet gaan zodat de overgebleven bedrijven weer een hogere prijs kunnen krijgen. De suggestie is dat de slechtere ondernemers als eerste het loodje leggen, maar wat gebeurt er daarna? Dan is er opnieuw of nog steeds een categorie van twintig procent slechtste ondernemers.'

'Begrijp me niet verkeerd, ik ben niet voor een kleinschalige landbouw. Het is prima dat zuivelafnemers kosten reduceren door deze uit te smeren over een groter volume. Ik pleit voor waardeschepping.'

Dat doet de industrie toch wel degelijk met producten als Breaker en Goedemorgen drinkontbijt?

'Daarover ben ik lovend, maar dat mag je ook verwachten van ze. Het gaat mij meer om het uitnuttigen van je marktpositie. Er is jarenlang een overproductie van twintig procent gepropageerd die helemaal niet bestond. Handel en prijzen hebben steeds meer met psychologie te maken. Speculanten bepalen de prijs in sterkere mate dan de vraag en het aanbod. Een goed voorbeeld is de oliemarkt. Als er ergens een raffinaderij afbrandt, dan stijgt de olieprijs direct met vijf procent. Dat effect ga je ook steeds meer zien in

Willem Lugtenberg: 'Melkleverstop is een investering in betere marktposities'

Afhankelijkheid creëren

de grondstoffenmarkt van landbouwproducten. Daarom zie ik het nut van de fusie van Friesland Foods en Campina niet in. Kunnen ze daardoor efficiënter werken? Waarom zitten de grootste Europese concerns altijd onder de middenmoot met hun melkprijs? De fusie is levensgevaarlijk voor de positie van de Nederlandse boer omdat ze niet geënt is op een werkelijk beter resultaat. Schaalvoordeel is niet oneindig. Neem Müller Milch, een Duits familiebedrijf met een omzet van drie miljard euro. Dit bedrijf weet per kilogram melk een meerwaarde van 94 cent te creëren – opbrengst minus verwerkingskosten – tegen 62 cent voor de slechtste bedrijven.'

Door de fusie staat de industrie toch sterker tegen de retail?

'Al wordt Friesland-Campina drie keer zo groot, ze redden het nooit tegen Aldi of Albert Heijn. Als er in heel Europa vijftig boeren overblijven, tien melkfabrieken en twee retailers en die vijftig boeren zijn het met elkaar niet eens over de melkprijs, dan zijn ze nog net zo slecht af als nu. Elke zichzelf respecterende sector die goed verdient, doet aan zelfregulering. Als de hoeveelheid niet gestuurd wordt, bepaalt de marktmonopolist in een achterkamertje uiteindelijk de prijs. Het marktmechanisme dat na de Tweede Wereldoorlog is ontstaan om voedselzekerheid te garanderen heeft gewerkt, maar heeft ook de boeren in een sluimerslaap gesust. De boer is nooit een echte marktdeelnemer geworden.'

Melkproducten komen uit alle werelddelen naar Europa, is regulering dan geen utopie?

'Boeren laten zich bang maken, zeker de markt voor verse melkproducten is regionaal gebonden. Geen econoom kan uitleggen waarom de melkprijs in Italië altijd vier tot vijf cent hoger ligt dan die in de overige EU-landen, terwijl er vrij verkeer van handel is binnen de EU. Het is binnen de EU in twintig jaar nog niet gelukt om de melkprijs in Italië gelijk te krijgen via melkimport. Blijkbaar zijn boeren niet vatbaar voor dergelijke feiten.'

Sinds drie jaar speculeert u ook met melk via Freie Milch AG. Hoe werkt deze handelsconstructie?

'Nu de overheid regulering niet meer regelt, zijn er twee opties om prijsfluctuaties op te vangen: ofwel de zuivelcoöperaties

de hoeveelheid laten sturen, ofwel zelf iets opzetten. Melk is een gevraagd product. Over het gehele jaar bezien is er een tekort, terwijl er elk jaar in de zomerperiode een overschot ontstaat van circa twee procent. Het is zaak om die twee procent van de markt te halen.'

'In 2005 heb ik het initiatief genomen om zelf melk te vermarkten. Freie Milch AG heeft de status van een fabriek zonder verwerking van melk en is daarmee uniek. We analyseren, regelen de RMO, de verkoop bij de best biedende verwerker en de quotumregistratie en afwikkeling. De 280 boeren ontvangen vaste prijzen, afhankelijk van het contract. We verwerken alleen volle tankauto's melk, de looptijd is vaak kort. Daardoor ontvangen veehouders de eerste maanden van het jaar een relatief lage prijs en profiteren ze in in het najaar van de behoefte in de markt. Gemiddeld genomen heeft het de veehouders een maand extra aan melkgeld opgeleverd.'

Lijkt het systeem daarmee op de termijnmarkt?

'Ja in grote lijnen wel. De overeenkomst is dat deze manier van ageren in de markt geen garantie is voor de hoogste prijs, maar wel zekerheid geeft dat je niet de laagste prijs ontvangt. Wie vorig jaar in maart een contract afsloot voor drie maanden tegen 29,50 eurocent per kilogram melk sprong een gat in de lucht, maar kwam in juni drie cent tekort. Wat wij doen, is afhankelijkheid creëren en daarmee druk uitoefenen op de grotere verwerkers.'

LTO stelt samen met de grootste zuivelcoöperaties dat een coöperatie afdoende zekerheid biedt tegen prijsfluctuaties.

'De managers die dat zeggen, hebben geen enkele beroering met de markt. Ze kijken te weinig naar de statistieken. Vijf jaar geleden zat ook hun voorspelling van de zuivelmarkt op een lager niveau dan de melkprijs in 2007.'

Hoe krijgen boeren de gewenste kostendeekkende melkprijs?

'Als morgen alle boeren hun langlopende afspraken opzeggen en halfjaarlijkse contracten afsluiten is er op korte termijn een kostendeekkende melkprijs.'

Tijmen van Zessen

