

Fusie in de zuivelsector betekent niet automatisch een betere melkprijs, zo meent melkveehouder en bestuursvoorzitter Guido Veys van de nieuwe Vlaamse zuivelreus Milcobel. 'Op onze schaal moet je marktmacht relativeren. De markt is de wereld. Een goede melkprijs kun je niet afdwingen door alleen maar schaalvergroting, die moet steeds opnieuw verdiend worden.'

'Het was een mooi jaar.' Guido Veys, melkveehouder en bestuursvoorzitter van de nieuwe coöperatie Milcobel, antwoordt kort en krachtig wanneer hem gevraagd wordt om terug te kijken op de afgelopen 12 maanden. 'Het was een periode vol veranderingen waarbij we als bestuurders over de meest ernstige beslissingen open en eerlijk konden discussiëren. Uiteindelijk resulteerde dit in de bundeling van de zuivelcoöperaties Belgomilk en BZU tot Milcobel.' De ogen van Veys lichten even op. 'Ja, ik moet toegeven, ik heb me het afgelopen jaar wel geamuseerd.'

De grootste coöperatie van België ging per 1 januari officieel van start. Volgens de jaarcijfers van 2004 is er een coöperatie ontstaan die jaarlijks 950 miljoen kg melk verwerkt van 4800 leden, goed voor een omzet van bijna 700 miljoen euro door 1900 medewerkers.

#### DHZ-KI als bewijs

Voordat Guido Veys (54) de rol van bestuursvoorzitter van Milcobel aanvaardde, had hij goed overleg met het thuisfront. 'De enige eis die mijn vrouw stelde, was dat ik wel moest bewijzen dat ik genoeg boer zou blijven. Dat kon ik aantonen door samen met haar de cursus DHZ-KI te volgen. Het aantal jaren dat ik nu zelf de koeien insemineer, is gelijk aan het aantal jaren van mijn voorzitterschap. Ik blijf wel insemineren in goede relatie met de KI-dierenarts, terwijl ik VRV inzet voor stieradvies. Ik kan het aanraden, het is heilzaam voor een coöperatiebestuurder om zelf koeien te melken en te insemineren.'

Veys stopte daarnaast met zijn overige bestuurlijke activiteiten. 'Het is belangrijk dat de leden weten waar ik voor sta, dat ik geen verschillende belangen dien. Mijn gezicht staat voor coöperatie en in het bijzonder voor Milcobel.'

Na zijn studie was Veys twee jaar actief in de voerlichting en zeven jaar in de jonge boerenbeweging Groene Kring. Daarvan was hij drie jaar lang nationaal voorzitter. Toch besloot hij in 1982 samen met zijn vrouw, zij was verpleegster, om zelfstandig boer te worden in Ruddervoorde. Door tijdig een ontwikkelingsplan in te dienen kreeg hij in 1984 200.000 kg melkquotum toegewezen. Vervolgens breidde hij dat uit, tot wat volgens de Vlaamse wetgeving mogelijk is. Vier jaar geleden nam hij een tweede bedrijf over, waarop zijn zoon en aanstaande schoondochter de scepter zwaaien.

'Ik geef niet graag de getallen van quotum of koeien weer', weer-

legt hij de vraag naar de huidige bedrijfsomvang. 'Er wordt veel te snel een waardeoordeel gekoppeld aan bedrijfsomvang. Grote bedrijven vinden zichzelf vaak te belangrijk. Op boerderijniveau zie ik in onze boekhoudgroep dat rendement en bedrijfsomvang lang niet altijd rechtevenredig zijn. Ook op melkfabriekniveau is het economisch voordeel van melk ophalen bij grote bedrijven niet oneindig. Bij de discussie over bedrijfsomvang moet men wel nuchter blijven.'

#### Van bij ons

Het gesprek met Veys verloopt al snel richting het fusieproces van afgelopen jaar. De fusie tot Milcobel lijkt zich geruisloos te hebben voltrokken, in tegenstelling tot de afgeketste fusie tussen Campina en Arla Foods. Veys schudt het hoofd. 'Je mag onze fusie niet als ideaal voorstellen en al helemaal niet vergelijken met andere fusies. De schaal van onze coöperatie is anders, we zijn niet over landsgrenzen heen gegaan, dat maakt het een stuk minder complex.'

*'Ik heb nooit de hoogste melkprijs beloofd'*

Was de fusie tot Milcobel succesvol omdat er vooraf nauwelijks beloften zijn gedaan? 'We hebben uitgelegd hoe we de fusie wilden aanpakken en hoe ons industrieel project eruit zou zien. Maar ik heb nooit de hoogste melkprijs beloofd. Natuurlijk is een hoge melkprijs belangrijk, maar ik wens ons coöperatief project en doel niet te verengen tot dit thema alleen. Het gaat om continuïteit, zekerheid van afzet, een faire melkprijs en om ledenbetrokkenheid. In Nederland noemen jullie de coöperatieve gedachte het "wijgevoel", ik praat liever van een thuisgevoel of over "van bij ons".'

Uiteraard ontwijkt Veys het onderwerp melkquotum niet. 'De quotumprijs? Die zakt.' Veys hoopt op een weerwoord, maar wanneer dat niet komt, vervolgt hij: 'Het is mijn standaard antwoord. Ik doe altijd mijn best om de quotumprijs naar beneden



te praten, omdat ik me wil inzetten voor de blijvers. Als het quotum wegvalt, blijven er andere grenzen, deels opgelegd vanuit het bedrijf of de samenleving, maar ook is er de grens van het eigen kunnen. Het is goed om ambitie te hebben, maar de eigen grenzen juist inschatten is erg belangrijk. Bovendien, ik denk dat ook zonder een quotum een goed melkveebedrijf zijn waarde behoudt.' Wanneer het melkquotum wegvalt, verdwijnt er een stuk zekerheid uit de sector, beaamt Veys. 'Al jaren kunnen veehouders melk voor een vooraf redelijk bekende prijs afzetten. Dat is in de aardappelsector en de varkenssector wel anders. Door de quotering zijn melkveehouders vergeten wat marktverordening en marktwerking is.'

#### Concurrentie is heilzaam

Of deze fusie tot Milcobel het eindstation is? 'Och, steeds weer die vraag', en Veys zucht. 'Ik heb recent mijn verwachting uitgesproken dat we over tien jaar de melk verwerken van tweeduizend veehouders. Dat betekent meer dan een halvering van het ledenbestand. In een tijd met een afnemend aantal melkveehouders moet je als zuivelcoöperatie wel zorgen voor voldoende omvang.'

De vraag wordt herhaald. Zijn verdere fusies in de toekomst noodzakelijk om bijvoorbeeld een vuist te vormen tegen de retailers? 'We zijn geen marktleider, dat is ons helder. De positie "stand alone" is geen streven op zich, maar of wij onze missie alleen of samen met anderen moeten realiseren, maakt de opdracht waarvoor we staan nu niet anders. We willen dat onze bedrijven behoren tot de beste van hun soort, dat het personeel gemotiveerd en creatief is en dat de vermogenspositie van de coöperatie voldoende sterk blijft.'

'Misschien dat we in de toekomst wel verder kijken, maar voorlopig is vernieuwde samenwerking niet aan de orde. Bovendien blijf ik erbij dat concurrentie heilzaam is. Ik relativeer onze marktmacht, de markt is groot, de markt is de wereld. Net als in de melkveesector is het niet alleen een kwestie van schaal. Het is ook en vooral het leveren van kwaliteitsproducten op een duurzame manier. Een goede melkprijs kun je niet syndicaal afdwingen, die moet steeds opnieuw verdiend worden.'

Jaap van der Knaap

Milcobel-voorzitter Guido Veys: 'Melkveehouders zijn vergeten wat marktwerking inhoudt'

# Het gezicht van Milcobel