Copyright foto



‘We hebben de benen weer onder de kont’

NoorderlandMelk klimt uit het dal

Coöperatie NoorderlandMelk is bezig uit het dal te klimmen. Het doel is niet de top, maar wel een stabiel hoog plateau. En met de strategische samenwerking met A-Ware komt dat doel aardig in zicht, aldus het coöperatiebestuur.

Tekst: Gineke Mons
Beeld: Harry Tielman

Van links naar rechts: vice-voorzitter Adrian Langereis, penningmeester Berend van Noord en voorzitter Ad van Velde.

De noordelijke coöperatie heeft een roerige periode achter de rug, erkennen de drie bestuursleden. „In de jaren 2011 en 2012 zijn onze leden niet verwend met een goede melkprijs", bekent Adrian Langereis „Maar nu hebben we de benen weer onder de kont", vult collega-bestuurslid Berend van Noord aan. Coöperatievoorzitter Ad van Velde wil voor 2013 geen concrete melkprijs noemen. „Maar we gaan ervan uit dat we dit jaar tussen DOC en FrieslandCampina uitkomen."

Katshaar Zuivel

De drie bestuursleden voeren samen het woord. Het is tekenend voor de platte organisatie en de korte lijnen waar NoorderlandMelk prat op gaat. Maar het heeft even geduurd voordat het interview kon plaatsvinden. De afgelopen zomer had het bestuur de handen vol aan het oplappen van de Coevordense fabriek Katshaar Zuivel. Deze producent van dagverse zuivel (goed voor 100 miljoen liter per jaar) verkeerde al enige tijd in zwaar weer.
NoorderlandMelk nam de kleine particuliere onderneming dit voorjaar over. Katshaar verkeerde vanaf eind 2012 in zwaar weer en kampte met hoge schulden. Ook NoorderlandMelk leverde aan Katshaar Zuivel, maar dat kon al een tijd niet meer aan haar betalingsverplichtingen voldoen. Eind vorig jaar besloot de coöperatie de fabriek zelf over te nemen. NoorderlandMelk had naar verluidt nog een aanzienlijk bedrag aan melkgeld tegoed van Katshaar. Voorzitter Van Velde noemt geen bedragen. Maar de overnameprijs was lager dan het melkgeld dat erin zat, laat hij weten.

Onaanvaardbaar risico

De overname paste mooi in de strategie van 'voorwaartse ketenintegratie', zoals dat heet. De coöperatie zag goede mogelijkheden om meerwaarde te creëren. Afgelopen zomer heeft NoorderlandMelk dan ook haar uiterste best gedaan om Katshaar Zuivel weer op de rit te krijgen. Een verliesgevend contract voor het leveren van zuivel onder private label werd opengebroken, er werden nieuwe contracten met de retail afgesloten en een verlieslijdende afdeling werd weggesaneerd. De coöperatie had goede hoop dat er nog iets moois van was te maken.
Maar de hoge schuldenlast, gecombineerd met de gedurende het jaar steeds hoger oplopende melkprijzen deden Katshaar de das om. De onderneming werd een onaanvaardbaar groot risico voor de coöperatie. In oktober werd de zuivelfabriek failliet verklaard.
„Het had de leden nog geen melkgeld gekost, maar dat wilden we ook koste wat het kost voorkomen", zegt Langereis. Kaashandelsbedrijf A-Ware, strategische partner van NoorderlandMelk, nam de failliete boedel over.

'Niet gelukt'

Was het faillissement van Katshaar van tevoren niet te voorzien geweest? „Het was een van de scenario's waar we rekening mee hielden", erkent Langereis. „We zijn er met goede moed in gestapt in de hoop dat je dat scenario kunt voorkomen, maar dat is niet gelukt." Van Velde: „We hadden wel nieuwe contracten met afnemers afgesloten, maar vervolgens schoten de inkoopprijzen voor boerderijmelk als een komeet omhoog. Dan loopt het heel snel uit de pas."
Niettemin kijkt de coöperatie met een tevreden gevoel op de Katshaar-operatie terug. Van Noord: „We zijn er wel in geslaagd om er weer een verkoopbaar bedrijf van te maken. Dat was het op 1 januari absoluut niet. En we hebben 60 arbeidsplaatsen weten te behouden."
Het avontuur heeft wel geld gekost, erkent het bestuur. „Maar dat hebben we vanuit het eigen vermogen gefinancierd. Het heeft gelukkig geen gevolgen gehad voor de uitbetaalde melkprijs."

Oud-Kievit-boeren

Dat is in het verleden wel eens anders geweest. De coöperatie heeft in haar jonge bestaan al een paar zware jaren achter de rug. NoorderlandMelk werd in 2007 opgericht. De coöperatie is ontstaan vanuit de twee voormalige leveranciersverenigingen (een Drents-Friese en een Groningse) van zuivelfabriek De Kievit in Meppel. Deze fabriek, onderdeel van Hoogwegt in Arnhem, werd eind jaren negentig overgenomen door FrieslandCoberco. De 250 leveranciers konden echter geen lid worden bij de grote coöperatie. Hoogwegt is vervolgens als Hoogwegt Milk zelf de boerderijmelk gaan innemen, maar trok zich eind 2006 terug van die markt.
De Hoogwegt-leveranciers konden terecht bij DOC, maar de boeren wilden graag wat meer te kiezen hebben. Ze voerden met diverse melkverwerkers oriënterende gesprekken. Daaruit bleek dat er wel ruimte was voor 'een pluk vrije melk', aldus Van Noord.
Zo groeide het idee om een eigen coöperatie op te richten en de melk zelf te gaan afzetten. Uiteindelijk gingen 170 van de 250 veehouders in 2007 het avontuur aan. Van Velde: „We hadden een minimumvolume van 65 miljoen liter in ons hoofd, maar we konden starten met 95 miljoen." Begin 2008 kwamen er nog een kleine 20 leveranciers bij en zat het volume op 120 miljoen kilo.

Meerjarige contracten

De melk werd geleverd aan diverse afnemers, waaronder kaasfabrikant Henri Willig, Katshaar Zuivel, Hyproca, Lyempf. NoorderlandMelk had twee driejarige en twee vijfjarige contracten afgesloten, gebaseerd op de melkprijs van FrieslandCampina.
De melkprijs, die in 2007 nog piekte, ging in 2008 fors onderuit. Juist door de (te) hoge zuivelprijs viel de marktvraag een heel eind weg. In 2008 en vooral 2009 ging de melkprijs door een diep dal.
„Dankzij onze meerjarige contracten zijn we die periode nog zeer goed doorgekomen. Maar zodra die drie- en vijfjarige contracten afliepen, werden ze niet verlengd door de verwerkers", blikt Van Velde terug. Met het aflopen van de contracten bleek hoe gevoelig de coöperatie was voor de fluctuaties op de vrije melkmarkt. De 120 miljoen liter was moeilijk te verkopen; de coöperatie werd meer dan voorheen een speelbal van de markt.

Lyempf

In het voorjaar van 2011 ging bovendien de Kampense zuivelonderneming Lyempf failliet, als gevolg van een investering van 25 miljoen euro in een mislukt Grieks olijfproject. Lyempf kampte in 2010 al met betalingsachterstanden, waarop NoorderlandMelk – bij gebrek aan eigen vermogen – zich genoodzaakt zag melkgeld in te houden bij de leden. Met het faillissement van Lyempf is de coöperatie uiteindelijk voor 3 miljoen euro het schip in gegaan.
Ondanks de overname van Lyempf door Ausnutria Hyproca Dairy (die daar in 2011 ruim 10 miljoen euro voor neertelde) is het faillissement nog steeds niet afgewikkeld, vertellen de bestuursleden enigszins zuur. De 3 miljoen zijn nog niet terug. „Alles bij elkaar opgeteld heeft het onze leden gemiddeld een maand melkgeld gekost."

A-Ware

De uitbetaalde melkprijs was in de periode 2011-2012 maar mager. De coöperatie had ▶

Kwaliteit hoog in het vaandel

NoorderlandMelk wilde als aanbieder van vrije melk dat er absoluut nooit twijfel mocht ontstaan over de kwaliteit van de melk. De coöperatie hanteert dan ook een stimuleringsregeling voor melk met een laag celgetal en kiemgetal. Per kilo melk onder de 200.000 cellen geldt een toeslag van 0,25 cent. Voor een gemiddeld melkveebedrijf kan dat oplopen tot enkele honderden euro's melkgeld extra per maand. Daarnaast werkt de coöperatie vanaf januari met een eigen gezondheidsplan, waarbij van alle bedrijven gegevens worden verzameld over dierziektestatus, dierdagdosering, tankcelgetal, levensproductie bij afvoer et cetera. Boeren kunnen de eigen cijfers vergelijken met het Nederlands gemiddelde en de eventuele bedrijfsrisico's in beeld krijgen. Nu doet 60 procent daar op vrijwillige basis aan mee; vanaf 2014 wordt deelname verplicht.



leergeld betaald en telde z'n knopen. Er moest vooral meer stabiliteit komen in de melkafzet. Er werd contact gezocht met A-Ware. De particuliere onderneming van de Lopikse familie Anker, groot in het rijpen, versnijden, verpakken en verhandelen van kaas, wilde zelf kaas gaan maken. De melk daarvoor wilde NoorderlandMelk wel leveren. A-Ware bouwt in Heerenveen een enorme nieuwe kaasfabriek, die vanaf 1 januari 2015 moet gaan draaien. De kaashandel werkt bovendien samen met de Nieuw-Zeelandse zuivelgigant Fonterra, die er een fabriek voor weiverwerking naast zet. Zo krijgt deze reus ook een poot aan de grond in Noordwest-Europa, dat immers bekend staat om zijn hoogwaardige zuivelproductie.

Unaniem akkoord

Na uitvoerige consultatierondes met de leden, eind vorig jaar, is NoorderlandMelk eind maart dit jaar een strategisch partnerschap aangegaan met A-Ware. De leden gingen vrijwel unaniem akkoord, aldus het bestuur. Voor de productie van de 60.000 tot 80.000 ton kaas heeft A-Ware minstens 600 miljoen liter melk nodig. Afspraak is dat per 1 januari 2015 alle melk van de huidige 150 leden naar A-Ware gaat. Dat is nu nog een volume van 110 miljoen liter, maar dat moet op den duur 230 miljoen liter worden.
Een deel daarvan zal komen vanuit autonome groei van de leden. Maar er is ook zeker ruimte voor nieuwe toetreders. NoorderlandMelk, dat sinds 2008 geen nieuwe leden meer had aangenomen, is nu druk aan het werven. De belangstelling is groot, zegt Van Velde: „Het is ook voor het eerst in jaren dat boeren in het Noorden weer eens kunnen kiezen aan wie ze de melk willen leveren." De eerste nieuwe toetreders zullen 1 januari gaan leveren.

Eigen leveranciers

A-Ware gaat daarnaast ook met eigen leveranciers aan de slag. Die gaan zo'n 100 miljoen liter leveren. Belangstelling is er onder boeren zeker: in augustus dit jaar maakte de onderneming al bekend dat het benodigde volume binnen was. Nieuwe belangstellenden komen op een wachtlijst.
Daarnaast betrekt A-Ware nog 300 miljoen liter vanuit de Dutch Milk Foundation, de 'melkplas' van 1,2 miljard liter die fusiecoöperatie FrieslandCampina uit mededingingsoogpunt tot minimaal 2017 voor de markt beschikbaar moet stellen.

'Rust'

De samenwerkingsovereenkomst die NoorderlandMelk met A-Ware heeft gesloten, geldt voor onbepaalde tijd en is eenzijdig (alleen door NoorderlandMelk) opzegbaar. Ook met het woelige quotumloze tijdperk in het vooruitzicht weet de coöperatie zich dus gegarandeerd van een afzetkanaal. En dat voelt goed. Dat zuivelgigant Fonterra achter A-Ware staat, is eveneens vertrouwenwekkend, aldus het bestuur.
Van Velde: „De combinatie met Fonterra maakt het heel robuust. Bij A-Ware hebben we een afzetgarantie en een stabiele melkprijs. Misschien missen we de piekprijs, maar we hebben ook geen diepe dalen meer. Die rust willen wij onze leden graag bieden."

'Concurreren met Friesland'

Met A-Ware heeft de coöperatie naar eigen zeggen goede prijsafspraken weten te maken, met de FrieslandCampina-prijs als referentiepunt. Van Velde: „We denken dat we straks heel goed kunnen concurreren met Friesland."
NoorderlandMelk wordt de 'preferred supplier' van melk: mocht A-Ware een bepaalde melkstroom zoeken (bijvoorbeeld importsoja-vrij, of van antibioticavrije bedrijven), dan kloppen ze eerst aan bij NoorderlandMelk. „Wij kijken dan hoe we aan die vraag kunnen voldoen."

Investeren

Maar het strategische partnerschap omvat meer dan melk leveren alleen. NoorderlandMelk gaat samen ondernemen met A-ware. Daarvoor gaat NoorderlandMelk mee-investeren en meebesturen in de zogeheten 'melkrotonde', de voorfabriek waar de melk wordt bewerkt voordat ze de kaasfabriek in gaat. Van Noord: „Als coöperatie gaan we 5 euro per 100 kilo melk investeren." Een deel van die 5 euro wordt gefinancierd vanuit het eigen vermogen.

Zelfstandig

Al je melk afzetten aan één afnemer. Voelt dat niet alsof de coöperatie van 'vrije ondernemer' nu gewoon 'in loondienst' komt bij A-Ware? Nee, zeggen de bestuursleden. „We krijgen er een stuk ondernemerschap voor terug. We blijven een zelfstandige coöperatie, die meebestuurt in de voorfabriek en ook meedeelt in het rendement." Bijkomend voordeel is volgens Van Noord dat de transportkosten straks een stuk naar beneden kunnen, als alle melk naar één adres gaat.

Periode van herstel

Voor NoorderlandMelk lijkt nu een periode van herstel aan te breken. „Als coöperatie zijn we bezig uit het dal te klimmen. We zijn halverwege, op het kantelpunt naar een hele stabiele coöperatie. We gaan niet naar de top, maar wel naar een stabiel plateau", schetst Langereis. Van Noord: „We hebben heel wat meegemaakt, maar nu staan de benen weer onder de kont."
Voor het lopende jaar verwacht de coöperatie dat de melkprijs tussen die van DOC en Friesland uit gaat komen. Voor 2014 heeft NoorderlandMelk naar eigen zeggen ook goede contracten kunnen afspreken. Komend jaar gaat de meeste melk overigens naar Katshaar Zuivel. De overname bood A-Ware een mooie kans om 10 procent van de dagverse markt te verwerven, aldus het bestuur. ■

Bestuurders die zelf in de melkput staan

Alle drie bestuursleden van zuivelcoöperatie Noorderland-Melk zijn praktiserend melkveehouder. Ze staan zogezegd nog dagelijks in de melkput; al geldt dat dan weer niet voor robotmelker Ad van Velde (57). De coöperatievoorzitter heeft in het Noord-Groningse Kantens een bedrijf met 150 koeien. Berend van Noord (56) melkt samen met zijn vrouw en zoon in Wijster 130 koeien. Hij is bezig het bedrijf uit te breiden richting 175 stuks melkvee. Van Noord is penning-meester en verantwoordelijk voor het melktransport. Adrian Langereis (34) is vice-voorzitter en gaat over kwaliteitsza-ken. Hij heeft in Ten Boer samen met zijn vrouw een bedrijf met 200 koeien, dat hij bezig is uit te breiden naar 230.