



Zuivelbemiddelaar: unieke positie in Nederlandse markt

# 'Bestaansrecht Farmel wel bewezen'

Ongeveer 160 melkveehouders leveren hun melk aan zuivelhandelsbedrijf Farmel, voorheen Steegro. De Emmeloordse onderneming begon zeven jaar geleden met de bemiddeling van boerenmelk en is nu het enige bedrijf in Nederland dat nog op die manier actief is. „Wij hebben ons bestaansrecht wel bewezen.“

Om meteen maar even een misverstand uit de weg te ruimen: Farmel zet de melk van zijn leveranciers niet af op de spotmarkt. „Zeker, we handelen veel op de spotmarkt, maar niet met melk van onze boeren“, benadrukken directieleden Jan Henri van der Linde en Aris van Ommeren. „Dat doen we alleen voor één veehouder die zijn melk juist graag op die manier wil afzetten. Dat regelen we dan voor hem.“

De handel in vrije melk en het afzetten van boerenmelk is de core business van de onderneming, die daarnaast actief is in

agrarisch vastgoed, productierechten en de handel en export van fokvee. Tijdens het interview op een dinsdag in juni loopt de melkhandel via de smartphone onverdroten door; halverwege het gesprek heeft Van Ommeren al 400 ton vrije melk gekocht en weer verkocht. „Dinsdag en woensdag zijn voor ons de drukste dagen; dan hebben de zuivelfabrieken hun planning voor de week klaar en weten ze hoeveel ze nog tekort komen of over hebben“, verklaart hij. Farmel is tot in Zuid-Europa actief in allerlei zuivelstromen; behalve koemelk, poeder en

room ook in biologische melk, weidemelk, en schapen- en geitenmelk. Over het volume aan vrije melk dat Farmel zo op jaarbasis verhandelt, doet Van Ommeren uit concurrentie-overwegingen geen uitspraken. Over de boerderijmelk kunnen Van Ommeren en Van der Linde meer openheid verschaffen. Hier gaat het om een jaarvolume van 200 miljoen kilo, afkomstig van zo'n 160 boeren. Die melk wordt afgezet aan 25 à 30 middelgrote zuivelbedrijven die op structurele basis melk afnemen, zoals Veco Zuivel, Arla en Ausnutria Hyproca. Met deze bedrijven

Directieleden Aris van Ommeren (links) en Jan Henri van der Linde.

## Van Steegro naar Farmel

Grondlegger van de Emmeloordse onderneming is grootmelkveehouder Henk van der Steege uit Marknesse. Hij richtte eind jaren tachtig Steegro op, een agrarisch adviesbedrijf dat zich jarenlang richtte op quotumhandel, vastgoed en emigratiebemiddeling.

In 2004 haalde Van der Steege veehouder en akkerbouwer Jan Henri van der Linde uit het naburige Blokzijl naar Steegro. De handel in melkquota zou binnen een paar jaar aflopen, er moesten nieuwe activiteiten worden ontplooid. Van der Linde begon bij Steegro met de handel in zuivelproducten.

Vanaf 2007 werd Steegro ook actief in de bemiddeling van boerderijmelk, als tussenpersoon tussen boeren/leveranciers en zuivelverwerkers. Wat begon met 5 miljoen liter melk groeide al snel. Zo nam Steegro begin 2009 60 leveranciers (30 miljoen liter melk) over van het Belgische Fabrelac, dat zijn boeren van de een op de andere dag de wacht aanzegde. Per augustus 2009 kwam daar nog 100 miljoen liter melk bij van de boeren die leverden aan Vrebamel in Vredepeel, het bedrijf van René van Bakel. Die was sinds 2001 actief in de melkhandel en zette alle eigen melk en melk van de leveranciers af op de spotmarkt. Toen het Van Bakel-imperium in zwaar weer kwam en Vrebamel ermee stopte, nam Steegro die veehouders over. Daardoor is het onjuiste beeld blijven hangen dat Farmel boerenmelk verhandelt op de spotmarkt, aldus Aris van Ommeren.

Wiecher Braad is bij Farmel de man van de 'livestock', de handel in fokvee en agrarisch advies. Elke maand verhandelt Farmel gemiddeld drie vrachten met vaarzen voor export. Ook wordt Farmel ingeschakeld voor het begeleiden van melkveehouderijprojecten in het buitenland, die daar door lokale overheden worden opgezet, aldus Braad.

In 2010 introduceerde Steegro in samenwerking met kennis- en adviesgroep DCA uit Lelystad het Melkprijsgarantiecertificaat, waarmee veehouders hun melkprijs voor een bepaalde termijn kunnen vastzetten. Hiervoor werd de joint venture Dairy Trading Online (DTO) opgericht. De handel in melkprijsgarantiecertificaten ontwikkelt zich goed; het aantal nieuwe klanten en het volume groeit nog elk jaar, aldus Van Ommeren.

Eind 2012 besloot Henk van der Steege zich terug te trekken uit Steegro om zich te concentreren op zijn melkveebedrijf en zijn vergistingsactiviteiten. Van der Linde nam de aandelen over en werd daarmee volledig eigenaar. Van der Linde ging korte tijd later een samenwerkingsverband aan met makelaar en veehouder Johan Schep, die tevens een belang nam in Steegro. Schep was op zoek naar nieuwe uitdagingen. Hij beschikte bovendien over een verkoopkantoor voor melkpoeder in Dubai (Euro Commodity Trading); een partner met een eigen melkstroom paste daar goed bij.

Met het vertrek van Henk van der Steege werd de naam Steegro veranderd in Farmel. Daarin is Van der Linde (financiële zaken) de grootste aandeelhouder. Samen met medeaandeelhouders Aris van Ommeren (zuivelhandel), Wiecher Braad (veehandel en advies) en Johan Schep (makelaardij) vormt dit viertal het managementteam. Farmel is gevestigd in Emmeloord en heeft zestien mensen in dienst.

Op dit moment wordt er melk ingenomen van zo'n 160 Nederlandse en Vlaamse veehouders, het afgelopen jaar 200 miljoen kilo. Die wordt afgezet aan 25 à 30 vaste afnemers, waaronder Arla en Ausnutria Hyproca. Daarnaast zijn er nog pakweg 40 kleinere verwerkers die onregelmatig melk afnemen.

worden langetermijnafspraken gemaakt voor de te leveren volumes. Daarnaast belevt Farmel nog eens 30 à 40 kleinere bedrijven, die incidenteel of maar een paar dagen in de week melk nodig hebben. Farmel zorgt hier voor een flexibele schil van melk, waarvan de benodigde volumes ook redelijk zijn in te plannen.

### Melkprijs

Onder melkveehouders is het niet altijd duidelijk hoeveel zekerheid boeren hebben bij Farmel. Er is geen vaste Farmel-melkprijs en met elke leverancier worden afzonderlijke afspraken gemaakt. Hoe zit dat? Aris van Ommeren legt uit dat de melkprijs per veehouder wordt afgesproken, doorgaans op basis van een mandje van drie zuivelfabrieken. Dat gebeurt in overleg, de veehouder bepaalt mede welke zuivelfabrieken hij daar graag in wil hebben. „FrieslandCampina vormt meestal de hoofdmoot, dat zal niemand verbazen. Maar de andere zuivelbedrijven kunnen variëren; iemand die bijvoorbeeld levert aan een kaasfabriek wil misschien graag DOC en Leerdammer erbij in het mandje. Veel boeren vinden dat prettig, zo'n gemiddelde van drie bedrijven. Dan zit je nooit bij de hoogste, maar ook niet bij de laagste.”

Met een deel van de verwerkers zijn driepartijovereenkomsten afgesloten

tussen Farmel, de leverancier(s) en de afnemer. „Wij fungeren zo als bemiddelaar en logistiek en financieel dienstverlener voor de zuivelondernemingen, die voor een deel geen eigen boeren hebben, maar wel hun aanvoer willen afdekken”, schetst Van Ommeren. „De zuivelbedrijven hebben daardoor 'wel de

lusten, niet de lasten' van eigen boeren, want alle administratie, zoals melkgeldafrekeningen en de organisatie van het melktransport regelt Farmel.” Voor de zuivelondernemingen is het ook geruststellend dat Farmel geen eigen zuivelfabriek heeft, waar ineens een flink volume melk naartoe zou kunnen gaan. ▶



„Als wij room of poeder produceren, gebeurt dat meestal in loonwerk.“

Van der Linde en Van Ommeren geven aan dat tegenwoordig met de meeste afnemers én veehouders meerjarenafspraken worden gemaakt. En waar een particuliere afnemer een opzegtermijn van drie tot zes maanden hanteert, kun je als leverancier bij Farmel wel contracten tot vijf jaar afsluiten.

Maar stel nou dat een van de afnemers omvalt? „Dat is wel eens gebeurd, want wij leverden ook aan Katschaar“, zegt Van Ommeren. „Maar dan kunnen wij heel snel schakelen. Wij hebben ruim 25 vaste afnemers, we weten precies wie hoeveel melk nodig heeft. We kunnen heel snel switchen tussen onze melkstromen. Dan kopen we even wat minder in op de vrije markt of we laten een deel verpoederen. Wat dat betreft loop je bij ons minder risico dan wanneer je aan één afnemer levert“, stelt hij.

Van der Linde begrijpt wel dat boeren wat terughoudend zijn richting Farmel. „We zijn natuurlijk vrij nieuw in de markt. We zijn pas in 2007 begonnen, we hebben nog niet zo veel historie. En we zijn maar een kleine speler. Maar we hebben ons bestaansrecht na zeven jaar wel bewezen: wij staan als enige bemiddelaar in Nederland nog overeind in deze markt, en we groeien.“

## 200 miljoen kilo melk

Het afgelopen jaar, tot en met februari, heeft Farmel er twintig boeren bij gekregen met

behoorlijk wat melk. In 2012 bedroeg de melkplas nog 160 miljoen kilo; inmiddels is dat 200 miljoen. Momenteel heeft Farmel een wachtlijst, al moet daar volgens Van Ommeren niet te veel waarde aan worden toegekend.

„Een wachtlijst zegt niet zoveel, sommige boeren laten zich bij meerdere bedrijven op de wachtlijst zetten.“ Echte die-hard coöperatieboeren zullen niet snel naar Farmel vertrekken, weten ze in Emmeloord. Maar voor sommigen was de 5 cent uittreedgeld wel een reden om over te stappen, vooral omdat Farmel geen inleggeld hanteert.

De vraag naar melk groeit nog steeds. Maar die vraag kan Farmel voorlopig wel invullen uit de autonome groei van de leveranciers. De Farmel-veeouders zijn over het algemeen ambitieuze ondernemers, met gemiddeld maar liefst 1,3 miljoen kilo melk. „Er zitten geen stoppers tussen.“

## Persoonlijk contact

De leveranciers zijn niet in een vereniging georganiseerd, maar Farmel organiseert wel jaarlijks een leveranciersdag voor de Farmel-boeren. „En wij hebben met alle veehouders persoonlijk contact“, vertelt Van Ommeren. De directieleden Van der Linde, Van Ommeren en Wiecher Braad hebben een portefeuille met een flink aantal 'eigen' boeren, waar ze een of twee keer per jaar op bedrijfsbezoek komen. „Wij spreken de boerental, dat weegt toch een stukje mee.“ Sinds vorig jaar heeft Farmel ook een eigen

## Zuivelmarkt

Wat verwacht Farmel van de zuivelmarkt? „Nou, langer dan een half jaar vooruitkijken is lastig“, zegt Van Ommeren. Hij weet wel dat de zuivelondernemingen in het tweede kwartaal van dit jaar 'boven hun kunnen' hebben uitbetaald. Vanwege de forse aanvoerstijging – niet alleen in Nederland, maar overal in Europa – kregen de prijzen voor boter, kaas en melkpoeders de laatste maanden van het eerste halfjaar een forse tik. De zuivelbedrijven zullen de geleden verliezen nu moeten doortvertalen naar de uitbetaalde melkprijs en Van Ommeren verwacht hier dan ook de komende zomermaanden een correctie op. In het vierde kwartaal van 2014 zal de melkprijs zich dan weer stabiliseren, voorspelt hij.

Niettemin is hij positief gestemd over de ontwikkelingen op de zuivelmarkt voor de langere termijn. „Wereldwijd groeit de zuivelmarkt met 3 procent per jaar. Als door de gestegen aanvoer na 2015 de wereldmarktprijs daalt, zal dat de groei in de melkaanvoer afremmen, van de huidige 5 procent naar misschien 1 procent per jaar. Maar dan nog blijft de vraag harder groeien dan de aanvoer.“

melkveebedrijf in Ens. Van der Linde kocht daar op persoonlijke titel de grond van een stoppende melkveehouder, omdat hij de grond goed kon gebruiken voor zijn akkerbouwbedrijf. En het melkveebedrijf met 120 koeien? Dat wordt nu door Farmel geëxploiteerd en opgeknapt. Van der Linde teelt de benodigde voedergewassen. Het bedrijf levert nu ruim een miljoen liter melk, die uiteraard wordt afgezet via Farmel. „We hebben misschien geen eigen fabriek, maar wel een eigen bedrijf“, lacht Van Ommeren. „Mooi toch, zo'n project?“ ■



## Melkontvangst

In Nederland wordt de melkontvangst volledig verzorgd door transportbedrijf Dunnink. Gerard Dunnink is tevens als planner in dienst bij Farmel. Ook kleine volumes met aparte melkstromen – bijvoorbeeld Jersey-melk – zijn geen probleem: Dunnink beschikt ook over RMO-wagens met drie compartimenten, waarin aparte melkstromen gescheiden kunnen worden ingenomen. De bijzondere melk wordt altijd eerst ingenomen, de gangbare als laatste. Zo haalt Farmel ook de melk op voor de organisatie Pure Graze. Die wil gra(a)smelk, -toetjes en -kaas in de markt zetten. Farmel gaat hiervoor de aparte melkstroom verzorgen, zo is medio april afgesproken. Sommige Farmel-RMO-wagens hebben een opvallende koebonte reclameschildering. Op de foto wordt de melk opgehaald bij Rob Bleumink (links), die in Ruurlo (GD) 125 koeien melkt. „Wij leveren al vanaf het begin aan Farmel en dat bevalt heel goed. We hebben een driejarig contract met de zuivelfabriek op basis van drie fabrieken plus een toeslag, en Farmel regelt het hele financiële gebeuren. Ook bij eventuele calamiteiten staan zij ervoor garant dat de melk wordt opgehaald. Na 2,5 jaar kun je steeds opnieuw bepalen of je weer met Farmel verder gaat, dat spreekt ons als vrije ondernemers wel aan. Wij doen graag zaken met zo'n kleine, platte organisatie. En het melkgeld staat stipt de tweede week van de maand op de rekening.“