

Trendbreuk in nabetaling start nieuw tijdperk FrieslandCampina



Nabetalingen van 2 tot 3,5 cent per kilo melk maakten jarenlang het verschil tussen Royal FrieslandCampina en andere fabrieken. Dit jaar stopt de nabetaling op 1,33 cent per kilo melk, het laagste niveau sinds 2009. Frans Keurentjes: 'De wereld verandert. We moeten beter inspelen op wat de markt aankan.'

TEKST JELLE FEENSTRA

Bestuurders en directeuren van FrieslandCampina laten al jaren geen gelegenheid onbenut om de gehanteerde melkprijsystematiek te roemen (zie kader voor uitleg). Ze wijzen erop dat een betere spiegel voor het presteren van de onderneming niet denkbaar is. Oud-voorzitter Piet Boer zei in de beginjaren van FrieslandCampina dat bij gezond presteren van de onderneming de nabetaling elk jaar een stijgende lijn zou moeten laten zien. Tabel 1 laat zien dat dat van 2008 tot en met 2016 – een paar kleine haperingen daargelaten – in grote lijnen ook zo is geweest. Na voorzichtige beginjaren werd vanaf 2010 minimaal bijna 2 cent of meer nabetaald. Vanaf 2013 werd bijna elk jaar ruim 3 cent nabetaald. Daarom was het op donderdag 22 februari bij de presentatie van de jaarcijfers verrassend dat er een nabetaling van ‘slechts’ 1,33 cent per kilo melk uit de bus kwam. Een trendbreuk in de reeks van nabetalingen. De conclusie kan dan ook niet anders luiden dan dat FrieslandCampina matig heeft gepresteerd in 2017. En dat bij een recordomzet van 12,1 miljard euro.

Garantieprijs terugverdienen

Er worden door CEO Hein Schumacher verschillende redenen aangevoerd voor de magere winst. De financiële problemen van FrieslandCampina’s Chinese partner Huisman Dairy kostten veel geld. Net als de sluiting van een aantal fabrieken in Duitsland.

De sterke euro zorgde voor negatieve valuta-effecten. Schumacher noemde dat er flink is geïnvesteerd in duurzaamheid en de Chinese markt. En sinds dit jaar gaat er 10 in plaats van 20 procent van de winst naar de leden; ook dat speelt een rol. Verder stond de volume- en winstontwikkeling in vooral Europa stevig onder druk. Dat is dan weer het gevolg van onder andere de hoge garantieprijs die FrieslandCampina haar leden moet betalen. Zo lijkt de garantieprijsystematiek de onderneming in jaren met stijgende melkpreizen in toenemende mate dwars te zitten. Toch kan het wel, een hoge garantieprijs combineren met een hoge nabetaling. Dat laten bijvoorbeeld de jaren 2013 en 2014 zien (zie tabel 1).

Sturing in melkaanvoer

Gevraagd naar een verklaring voor de opmerkelijke trendbreuk in 2017 zegt voorzitter Frans Keurentjes dat de melkprijs sinds 2015 veel sneller fluctueert. ‘Sinds het einde van de quotering zien we de prijs niet meer in centen, maar in dubbeltjes op een neer gaan. Als je dan in korte tijd ook nog anderhalf miljard kilo melk meer moet zien te verwaarden, heb je een probleem. Die extreme volatiliteit lijkt structureel. Daarom is het zaak om dit jaar meer balans in vraag en aanbod te realiseren.’ Keurentjes wil nog niet zeggen hoe. Maar dat er iets aankomt, is zeker. ‘Boeren kon-

den altijd zoveel melk leveren als ze wilden, want er is een garantieprijs. Maar de wereld verandert. Nieuwe tijden maken het noodzakelijk dat we inspelen op wat de markt aankan. Dat kan voor de leden betekenen dat we zeggen: wil je vrij produceren, dan heeft dat consequenties voor jou. De opnamecapaciteit van de markt gaat een dominantere rol spelen.’

Volgens Keurentjes biedt het fosfaatrechtstelsel onvoldoende volumesturing. ‘Veehouders kunnen nog steeds aan diverse knoppen draaien, waardoor het lastig blijft om de melkaanvoer te voorspellen. Daarom gaan we zelf iets regelen.’ Of de plannen uitmonden in het afstappen van de garantieprijs, in de komst van een A- en B-melkprijsystematiek of in het heroptuigen van de zomer- en wintermelktoeslag, laat Keurentjes nog in het midden.

Meer melkprijsdifferentiatie

Een ander punt dat FrieslandCampina in 2018 oppakt, is het beter vermarkten van duurzaamheid. FrieslandCampina lijkt aan te sturen op een model van meer melkprijsdifferentiatie, waarbij groepen leden-melkveehouders op basis van duurzaamheidsconcepten melk leveren aan bepaalde afnemers en zo een plus op hun melkprijs kunnen realiseren. Hein Schumacher zegt hierover: ‘Een differentiatie van de melkprijs is er nu al. Kijk bijvoorbeeld naar de weidegangtoeslag. De consument is bereid meer te betalen voor weidegang, dus geven wij dat door aan de melkveehouder. We zijn vastbesloten om in 2018 meer stappen te zetten op dit gebied. De urgentie is hoog.’ Keurentjes voegt eraan toe dat het streven ook is om de coöperatie tot een uitdagender organisatie te maken voor de leden. ‘De nadruk komt minder op ge- en verboden te liggen en meer op prikkelen en belonen.’ Zo lijkt FrieslandCampina met een historisch lage nabetaling, maar een melkprijs ‘die eindelijk weer eens in de 4 zit’ een nieuw tijdperk in te rollen. Met tal van veranderingen op stapel. |

Tabel 1 – Tien jaar FrieslandCampina: melkprijs en nabetaling in euro's per kilogram melk

jaar	garantieprijs (€)	nabetaling (€)	melkprijs (€)	omzet (miljard euro)	winst (miljoen euro)
2008	35,89	0,77	36,78	9,4	135
2009	26,40	0,94	27,49	8,1	182
2010	32,39	1,96	34,52	8,9	285
2011	36,94	1,83	38,92	9,6	216
2012	33,87	2,37	36,68	10,3	274
2013	39,45	3,04	42,90	11,2	157
2014	39,38	2,93	42,70	11,3	303
2015	30,68	3,53	34,64	11,2	343
2016	28,38	3,44	32,26	11,0	362
2017	37,96	1,33	40,01	12,1	227

De opbouw van de melkprijs van FrieslandCampina

FrieslandCampina hanteert sinds 2008 het zogeheten melkprijsgarantiesysteem. De garantieprijs is het bedrag per kilo melk dat FrieslandCampina gegarandeerd maandelijks uitbetaalt aan haar leden-melkveehouders. De garantieprijs komt overeen met de gemiddelde jaarprijzen voor boerderijmelk, inclusief nabetaling en eventuele reservering op naam van referentiebedrijven in Duitsland, Denemarken, Nederland en België. Met andere

woorden: hoe goed of slecht FrieslandCampina ook presteert, melkveehouders krijgen gegarandeerd een melkprijs die minimaal gelijk is aan de melkprijs inclusief nabetaling die collega's van andere fabrieken krijgen uitbetaald. Op de garantieprijs krijgen de melkveehouders van FrieslandCampina een nabetaling. Deze nabetaling is opgebouwd uit de prestatietoeslag plus rentedragende ledenobligaties. Beide zijn afhankelijk van de

resultaten die FrieslandCampina dat jaar heeft gehaald. Van de nettowinst van de onderneming wordt 35 procent aan de leden-melkveehouders uitbetaald als prestatietoeslag en 10 procent in de vorm van ledenobligatiesvast. Dit wordt ook wel reservering op naam genoemd. In totaal gaat er op deze manier 45 procent van de winst naar de leden-melkveehouders. De overige 55 procent wordt toegevoegd aan de balans van de onderneming.