



A-ware zorgt voor op transfermarkt melk

Royal A-ware heeft de transfermarkt in de melkveehouderij de afgelopen drie jaar flink in beweging gezet. Sinds de kaashandelaar in 2015 startte met een kaasmakerij in Heerenveen hebben meer boeren dan ooit hun melkfabriek vaarwel gezegd. De opkomst van speciale melkstromen biedt ook bij andere fabrieken kansen voor melkveehouders.

TEKST JELLE FEENSTRA

Tot vorig jaar overwogen maar weinig melkvee-houders te vertrekken bij Royal FrieslandCampina (RFC). Tussen 1 juli 2009 en 1 juli 2017 vertrokken 109 boeren naar een andere fabriek, nog geen 14 per jaar. Tussen 1 juli 2017 en 1 juli 2018 waren dat er flink meer, 47 stuks. En op 1 september 2018, de deadline voor het indienen van een vertrekaanvraag per 2019, lag er opnieuw een dikke stapel aanvragen op het bureau van de Dutch Milk Foundation (DMF). DMF is de stichting die, als uitvloeisel van de fusie tussen Friesland-Foods en Campina in 2008, regelt dat er jaarlijks 1,2 miljard kilo melk aan andere fabrieken beschikbaar wordt

gesteld en dat een vertrekpremie van 5 euro per 100 kilo melk aan vertrekkende boeren wordt uitgekeerd. DMF-secretaris Rob Hesseling zegt dat het om 'tientallen vertrekaanvragen' gaat. A-ware laat in een reactie weten dat er per 1 maart 2019 zo'n 200 melkveebedrijven met een omvang van gemiddeld 1,25 miljoen kilo melk overkomen van RFC. Dat deze boeren rechtstreeks gaan leveren aan A-ware betekent ook dat het bedrijf per 1 maart 2019 geen melk meer koopt uit het DMF-fonds. In een jaar tijd zijn dus zo'n 200 boeren vertrokken bij RFC. 'Er is onder een bepaalde categorie boeren een hoop onvrede over diverse beleidszaken, in het bijzonder over



deining fabrieken

Cijfers per fabriek: wat is er tussen 2014 en 2017 veranderd?

De Nederlandse zuivelindustrie bestond eind 2017 uit 25 ondernemingen met 53 productielocaties. Zij verwerken de melk

in 27 fabrieken. Tabel 1 toont de verschuivingen in ledental en melkaanvoer in de afgelopen drie jaar van de belangrijkste spelers.

De verwerkte melk in Nederland lag in 2017 op 14,1 miljard. Nederlandse melkveehouders produceerden samen 14,5 miljard kilo melk.

Tabel 1 – Hoeveelheid verwerkte melk en het aantal (leden-)melkveebedrijven per fabriek

zuivelfabriek	hoeveelheid verwerkte melk (kg)			aantal (leden-)melkveebedrijven		
	2014	2017	tendens	2014	2017	tendens
Royal FrieslandCampina	10,7 miljard	11,4 miljard	↗	13.696	12.707	↘
DOC Kaas	1,168 miljard	1,067 miljard	↘	1.286	925	↘
Royal A-ware	0	1,1 miljard	↗	0	500	↗
CONO Kaasmakers	336 miljoen	400 miljoen	↗	475	460	↘
Vreugdenhil Dairy Foods	582 miljoen	1,3 miljard	↗	875	850	↘
Arla Foods	230 miljoen	300 miljoen	↗	55	55	=
Bel Leerdammer	760 miljoen	780 miljoen	↗	270	250	↘
NoorderlandMelk	120 miljoen	125 miljoen	↗	180	110	↘
DeltaMilk	400 miljoen	400 miljoen	=	150	180	↗
Milcobel	1,1 miljard	1,6 miljard	↗	2.878	2.678	↘
Farm Dairy	189 miljoen	200 miljoen	↗	0	0	=
Farmel	200 miljoen	250 miljoen	↗	125	200	↗
Hochwald	120 miljoen	130 miljoen	↗	145	143	↘

Hoofdlocaties belangrijkste zuivelmarktspelers





Jelmer Sietzema, adviseur bij Alfa Accountants: **‘Emoties en euro’s nog altijd lastig bij elkaar op te tellen’**

de nieuwe strategie waarbij FrieslandCampina de jaarlijkse groeiruinimte van individuele melkveebedrijven bepaalt’, merkt bedrijfskundig adviseur Jelmer Sietzema van Alfa Accountants in Leeuwarden. Vooral na de aankondiging dat extra groei-melk met een dubbeltje per liter wordt gekort, worden Sietzema en zijn collega’s vaker gevraagd om te berekenen of een overstap naar een andere fabriek lucratief is. ‘Dat was voor sommigen echt de druppel.’

Het gros van de bedrijven vertrekt naar A-ware, maar ook CONO Kaasmakers hengelde tien weidende RFC-melkveehouders uit Noord-Holland binnen. Dit om de aanvoer van weidemelk voor Beemsterkaas op peil te houden. ‘We hanteren een wachtlijst voor geïnteresseerde melkveehouderijen in Noord-Holland die weidemelk kunnen leveren en bereid zijn mee te doen aan ons duurzaamheidsprogramma Caring Dairy. Mocht het de strategie van CONO dienen, dan worden deze bedrijven benaderd’, bevestigt woordvoester Saskia van der Valk.

Ook Vreugdenhil laat weten geïnteresseerd te zijn in nieuwe melkveehouders die topkwaliteit melk kunnen leveren. Bel Leerdammer, dat vanwege een conflict over melkprijnsuitbetaling de nodige leden zag vertrekken, zoekt weidende melkveehouders in Overijssel. Dit omdat het bedrijf de fabriek in Dalfsen volledig gaat inrichten voor VLOG-melk.

Ook andere zuivelfabrieken of leveranciersverenigingen laten weten open te staan voor nieuwe veehouders. DOC Kaas meldt in gesprek te zijn met DMK over het leveren van VLOG-gecertificeerde melk met marktconforme toeslag.

Rekenen aan overstap

De partij die momenteel het hardst aan melkveehouders trekt, is A-ware. De kaashandelaar startte in 2015 in Heerenveen met een groep van ongeveer 80 eigen boeren. Inmiddels produceert deze locatie zo’n 100.000 ton kaas op jaarbasis. Dit komt neer op een jaarlijkse behoefte van 900 miljoen kilo melk.

Naar schatting zijn er begin 2019 ruim 500 melkveehouders rechtstreeks verbonden aan A-ware. Dat is exclusief de 125 melkveehouders met 110 miljoen kilo melk van leveranciersvereniging NoorderlandMelk. Deze melk gaat voornamelijk naar de productielocatie van A-ware in Coevorden, waar circa 200 miljoen kilo melk wordt verwerkt tot dagverse producten. De overige melk koopt A-ware bij andere fabrieken.

De komende jaren hoopt A-ware nog eens 300 melkveehouders aan zich te binden. Dat heeft te maken met de bouw van de nieuwe mozzarella- en roomfabriek, die naast de bestaande fabriek komt. Hiervoor heeft de onderneming zo’n 400 miljoen kilo melk nodig, te beginnen vanaf voorjaar 2020. Tegen deze achtergrond informeren beduidend meer boeren bij hun adviseur om te gaan rekenen of een overstap wellicht lucratief is. Zo merkt Sietzema bij extensieve boeren met natuurland



Klaas en Jan van Weperen: ‘Het wij-gevoel is er niet meer’

De maatschap van Klaas en zijn zoon Jan van Weperen in het Friese Oosterwolde vertrekt bij Royal FrieslandCampina. Vanaf 1 maart 2019 levert het bedrijf zijn huidige jaarproductie van 5,7 miljoen kilo melk aan Royal A-ware in Heerenveen. Een opmerkelijke stap, omdat de naam Van Weperen door de jaren heen onlosmakelijk verbonden was aan coöperaties en het coöperatieve denken. ‘Het wij-gevoel is er al een tijd niet meer. Wij ervaren FrieslandCampina als onvoldoende transparant, afstandelijk, autoritair en niet consistent in het beleid. De coöperatie gaf te veel negatieve energie. Op een gegeven moment ben je dat zat’, zegt Klaas van Weperen.

Optelsom van factoren

Hij wilde vorig jaar al weg, maar liet de beslissing hierover bij zijn opvolgers, zoon Jan en diens vrouw Marieke. Voor Jan van Weperen was het dit voorjaar gepresenteerde plan om elke liter groeimelk met een dubbeltje te korten de druppel. ‘We hebben er in de afgelopen jaren naartoe gewerkt om geleidelijk en verantwoord meer melk te produceren. Alle randvoorwaarden zijn daarvoor aanwezig. Denk je met fosfaatrechten de laatste duidelijkheid te hebben, bepaalt de fabriek dat we volgend jaar vijf ton

onder onze productiecapaciteit moeten melken, omdat het ze blijkbaar niet lukt de melk goed te vermarkten. Wéér op die stoel van de boer gaan zitten. Toen was het ook voor mij wel klaar.’

Het is een optelsom van factoren, zoals het gevoel dat het weidende melkveebedrijf wordt verheerlijkt, terwijl de rest mag ‘meehobbelen’, en de grote afstand met Amersfoort. ‘Daar zitten te veel mensen en zijn er mensen die ambitieus zijn op randzaken, maar niet op de corebusiness, het optimaal verwaarden van melk. Er wordt onvoldoende kritisch gekeken naar het functioneren van de fabrieken’, vindt Jan.

Ook missen ze consistentie in beleid. ‘Jarenlang roepen dat het fantastisch gaat en dat alle melk welkom is en dan nu ineens het volstrekt omgekeerde doen’, zegt Klaas. Wat ook tegenstaat, zijn de in hun ogen voorgekookte en gelikte boodschappen op de ledenvergaderingen. Maar er is meer waar ze zich aan ergeren: de vele wisselingen in ‘poppetjes’ van de laatste jaren en het daarmee gepaard gaande gesmijt met boerengeld. Of de aanhoudend slechte prestaties in kaas, het zich niet gehoord voelen en geen inzicht krijgen in hoe goed het gaat. Klaas: ‘We hebben met een groep van ruim twintig overwegend grotere melkveebedrijven om tafel gezeten met een afvaardiging van FrieslandCampina en dit allemaal be-

sproken. Het waren goede gesprekken, maar uiteindelijk zien we er erg weinig van terug.’

Fundament voor vertrouwen weg

‘Het fundament voor vertrouwen is weg’, stelt Jan. En dan moet je keuzes maken. Natuurlijk niet zonder vooraf even te rekenen. Op basis van de uitbetaalde melkprijzen in 2017 ontvangen ze op basis van hun bedrijfsomvang volgens eigen zeggen bij Royal A-ware 0,3 cent per liter meer dan bij Royal FrieslandCampina. ‘Maar het gaat niet om een cent meer of minder krijgen. Liever een goed gevoel en een cent minder dan omgekeerd.’

Dat goede gevoel krijgen ze bij A-ware. Een familiebedrijf als dat van hen, dat in hun ogen niet gaat voor snelle winst, maar voor continuïteit en korte lijnen. Met elkaar de schouders eronder zetten, direct handelen, snel inspelen op nieuwe kansen, transparant en betrokken. ‘We voelen ons welkom, het voelt als een thuis’, zegt Jan. Klaas: ‘A-ware straalt een ambitie uit die ik heel erg mis bij FrieslandCampina.’

‘Begrijp ons niet verkeerd,’ benadrukken vader en zoon, ‘we gaan weg zonder rancune en hopen dat het FrieslandCampina de komende jaren hartstikke goed gaat. Maar voor ons is het op basis van al deze argumenten beter om een andere weg te gaan.’



bovengemiddelde belangstelling voor de nieuwe duurzame melkstroom die A-ware voor een plus van 3 cent per kilo melk aan Albert Heijn levert. 'We zijn ook aan het rekenen voor FrieslandCampina-bedrijven die op het punt staan het bedrijf van de buurman over te nemen en zich afvragen of het uit kan om voor deze groeimelk vijf jaar lang tien cent minder te krijgen.'

Twee prognoseprijzen banken

Zo weegt menig melkveehouder zijn kansen. Moet hij bij zijn zuivelfabriek blijven of vertrekken? Sietzema: 'In de gesprekken met dubbelde RFC-bedrijven probeer ik eerst boven water te krijgen of de twijfel een emotionele of een financiële achtergrond heeft.' Ook kijkt hij of de neuzen van de partners in het veebedrijf dezelfde kant op staan. Als het op financiën aankomt, volgt een zeer bedrijfsspecifieke afweging, die altijd begint met een beoordeling van de kritieke melkopbrengstprijs. 'Dat is een goede maat voor de financiële weerbaarheid van een bedrijf', vindt Sietzema. Daarna komt de vraag wat te doen met het vrijkomende ledengeld en de DMF-uitkering, die samen uitkomen op gemiddeld zo'n 125.000 euro voor een bedrijf met 1 miljoen kg melk. 'Welkom geld waarmee bijvoorbeeld fosfaatrechten kunnen worden gekocht of een groeisprong kan worden gemaakt. Zo hoop je voor de boer tot een afgewogen oordeel te komen.'

Uiteraard wordt ook de prognosemelkprijs van de fabriek meegenomen. Sietzema: 'Je merkt dat banken in de prognosemelkprijs een zekere voorzichtigheid betrachten bij een fabriek die geen lange historische referentie heeft als melkafnemer. Gezien de relatief korte staat van dienst van A-ware begrijp ik dat standpunt. De tijd moet uitwijzen of het terecht is.' Diverse accountants bevestigen dat banken voor A-ware-boeren rekenen met een prognoseprijs die een cent lager ligt dan bij FrieslandCampina-boeren. A-ware laat weten dat de Rabobank geen onderscheid meer maakt in financiering tussen RFC- en A-ware-boeren. Rabobank wil inhoudelijk niet reageren.

Leren van geschiedenis

Tot 2015 waagden veel minder melkveehouders de stap naar een andere zuivelfabriek. Enerzijds bij gebrek aan alternatief, anderzijds omdat de jaren 2007 tot en met 2009 nog in het geheugen stonden gegrift. Europa bouwde de marktbescherming voor zuivelproducten vanaf 2005 af, waardoor de melkprijs in 2007 en 2008 omhoog schoot. Honderden melkveehouders zochten hun heil bij een andere zuivelverwerker, omdat ze dachten daar meer te kunnen krijgen. Menigeen kwam in 2009 of de jaren erna thuis van een koude kermis. De oude fabriek bleek het toch zo slecht niet te doen. Zo vertrokken destijds veel leden bij FrieslandFoods en Campina, die voordat ze fuseerden in 2008, qua melkprijs matig presteerden. Eenmaal samen in één coöperatie groeide FrieslandCampina uit tot een van de beste melkprijsbetalers ter wereld. Het leverde veel spijtoptanten op. Of neem DOC Kaas, dat in 2007 een zeer goede melkprijs betaalde, beter dan vrijwel alle andere fabrieken in Nederland. In de jaren erna kon die prestatie niet worden herhaald en werd het verschil in melkprijs met FrieslandCampina jaar op jaar groter. Een aantal DOC-melkveehouders was dan ook erg blij met de komst van de nieuwe kaasfabriek van A-ware in Heerenveen, die een plus van 1 cent garandeerde op de melkprijs van DOC.

FrieslandCampina blijft A-ware en DMK voor in melkprijs

De internationale melkprijsvergelijking van LTO toont de melkprijs van drie grote Nederlandse fabrieken bij drie verschillende jaarleveranties. Uit de cijfers blijkt dat RFC in 2016 en 2017 het meest betaalde. Het verschil met A-ware is in 2017 wel aanzienlijk kleiner geworden. Melkprijsjaar 2018 loopt nog, de getoonde prijzen zijn voorschotprijzen betaald tot en met juli en op basis van ongewogen gemiddeldes. Op basis van de halfjaarcijfers komt RFC uit op een nabetaling van 0,71 cent per kilo melk. Daarmee zou de achterstand op A-ware, die geen nabetalingen doet, meer dan worden weggepoetst. De melkprijs van DMK, het moederbedrijf

van DOC Kaas, dat ook met nabetaling werkt, is overigens niet een-op-een met die van DOC Kaas te vergelijken. Zo hanteert DOC Kaas een andere systematiek voor inhoudingen en toeslagen. Volgens de samensteller van tabel 2, Willem Koops van ZuivelNL, ligt de melkprijs van DOC Kaas daardoor voor grotere melkveebedrijven een fractie hoger dan bij DMK.

Tabel 2 – LTO-melkprijsvergelijking bij verschillende jaarleveranties in centen per kg melk bij 4,2% vet en 3,4% eiwit

	jaarleverantie (kg melk)		
	500.000	1.000.000	1.500.000
2016			
FrieslandCampina	30,80	31,27	31,43
A-ware	26,02	27,30	27,60
DMK	24,80	24,96	25,10
2017			
FrieslandCampina	38,51	38,63	38,67
A-ware	36,78	38,06	38,36
DMK	35,46	35,62	35,75
2018			
FrieslandCampina	34,63	34,79	34,83
A-ware	33,56	34,84	35,14
DMK	31,81	31,97	32,10

Sinds A-ware een eigen melkprijsystematiek hanteert, is het verschil met DOC in melkprijs groter geworden. De zoektocht naar melkveehouders van A-ware leidde er mede toe dat het aantal leden-melkveehouders van de Drentse zuivelcoöperatie – tegenwoordig onderdeel van het Duitse DMK – daalde van bijna 1300 in 2014 naar ruim 900 melkveehouders in 2017.

Melk met etiket in trek

Het zoeken naar melkstromen met een etiket maakt de transfermarkt van zuivelfabrieken nu interessant. 'De melkveesector is de laatste decennia gefocust geweest op omzetvergroting door te groeien in volume. Nu zie je allerlei nieuwe melkstromen opkomen. Voor melkveehouders biedt dat historisch veel kansen om zonder groei de omzet in euro's te verhogen', concludeert Sietzema. Hij wijst erop dat omzetgroei door meer te melken op basis van bancaire gefinancierde fosfaatrechten in negen van de tien gevallen negatief uitpakt voor de liquiditeit. 'Overstappen naar een andere melkstroom kan dan passen en daar hoort soms ook een overstap naar een andere afnemer bij.' 'De focus op nieuwe melkstromen geeft zeker kansen, maar boeren moeten zich realiseren dat er ook risico's zijn', waarschuwt Hans Dirksen van Dirksen Management Support. 'Want wat als je overstapt, investeert en de melkstroom na een tijdje weer stopt bij gebrek aan voldoende rendement? Verwerkers willen zich onderscheiden, supermarkten starten enthousiast,

maar als het niks oplevert, stoppen die er ook heel snel weer mee.' Dirksen stelt dat het gras bij de buurman eerst altijd groener lijkt. 'Maar als je het over meer jaren bekijkt, is het toch vaak een kwestie van: hier laat je wat, daar krijg je wat. Ik denk dat je met focus op de kostprijs uiteindelijk aanzienlijk meer geld verdient dan met overstappen.'

Sietzema's indruk is dat er door boeren vaak meer over een vertrek wordt gesproken dan dat er daadwerkelijk wordt geswitcht. 'Bij sommige boeren zit het heel diep. Die zitten vol emotie en roepen dan dat ze pertinent weg willen. Maar als puntje bij paaltje komt, blijven ze toch. Emoties en euro's zijn nog altijd lastig bij elkaar op te tellen.' Het komt echter ook voor dat er tussen de ingeleverde boekhouding ineens een officieel opzeggingsdocument zit. 'Dat zijn boeren die het zonder veel woorden zelf al hebben geregeld.'

Jan-Willem ter Avest van FrieslandCampina laat in een reactie het volgende weten: 'We beseffen dat het ondernemerschap van sommige leden en de richting die zij met hun bedrijf op willen, soms botsen met het coöperatieve collectieve belang van de leden-melkveehouders. Uiteraard betreuren wij dat een aantal leden heeft besloten FrieslandCampina te verruilen voor een particuliere afnemer. Daarmee doen ze afstand van meer dan 145 jaar coöperatief erfgoed, waarbij samen werken aan een sterke positie op de markt altijd het uitgangspunt is geweest.'

Ook in België strijd om melk

Ook in België – met 7700 melkveebedrijven waarvan 4000 in Vlaanderen – is het onrustig op de melkmarkt. Vorig jaar stapten rond de 50 melkveehouders over van de grote Vlaamse coöperatie Milcobel naar de kleinere Waalse coöperatie Laiterie des Ardenes (LDA). Dit jaar waren dat er zo'n 15. 'LDA zoekt door een afname van melkveehouders in Wallonië naar melkveehouders in met name West-Vlaanderen', vertelt sectordeskundige Roel Vaes van de Boerenbond.

De afname komt doordat melkveehouders met gemengde bedrijven overstappen naar de akkerbouw. Om voldoende melkaanvoer te houden heeft LDA daarom in Henegouwen een overslagfabriek gebouwd. De concurrentie drijft de melkprijs van beide fabrieken wel op, al blijft FrieslandCampina – met 27 Belgische leden en 400 leveranciers die geen lid zijn – volgens Vaes de beste betaler. De leveranciers van de Nederlandse zuivelcoöperatie wachten wel met

spanning op de uitkomst van de nieuwe afspraken die de directie wil maken. Eind 2015 maakte RFC bekend afscheid te nemen van 450 Vlaamse melkveehouders. Zij kregen een vergoeding op voorwaarde dat ze zich bij Milcobel zouden aansluiten. De 440 blijvers kregen drie jaar afnamegarantie. Die garantie loopt eind dit jaar af. RFC heeft aangegeven in België een toenemende behoefte te zien aan weidemelk. Mogelijk wordt dit onderdeel van de nieuwe afspraken.