

## Zuivelactiviteiten Farmel (2020)

40 leveraars

85 miljoen liter opgehaalde melk

450 miljoen euro bruto jaaromzet wereldwijd

Aantal werknemers: 70 FTE wereldwijd

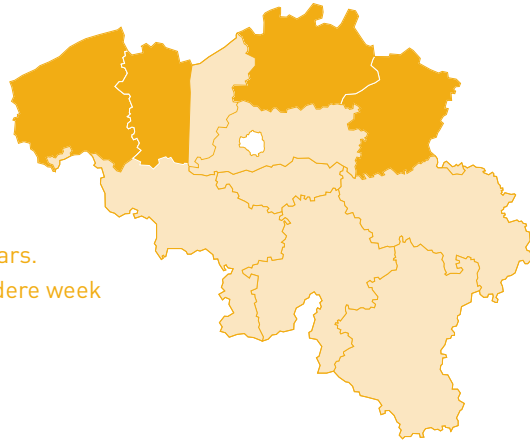
Productgamma: boter en poeder



Fieldman Frank de Cock (links) en  
commercieel directeur Aris Van Ommeren.



De zuivelsector blijft volop in beweging. Zuivelverwerkers onderscheiden zich in strategie, producten en relatie met de leveraars. In deze reeks laat *Boer&Tuinder* iedere week een andere speler aan het woord. Deze week: Farmel.



De zuivelsector in beweging • deel 10

# Farmel biedt zuivelmarkt flexibiliteit en stabiliteit

De omzet van het Nederlandse Farmel verdubbelde in drie jaar tijd. Niet slecht voor een zuivelophaler die over geen enkele eigen verwerkingscapaciteit beschikt. Farmel weet een verregaande flexibiliteit voor de klant te combineren met afnamezekerheid voor de melkveehouder. “We halen enkel melk op waar we zeker van zijn dat we er een klant voor zullen hebben.”

Ivan De Clercq

De ophaalactiviteiten kunnen niet los gezien worden van de handelsactiviteiten van Farmel. Het bedrijf haalt in België en thuisland Nederland samen 350 miljoen liter melk op. Dat is veel, maar het verhandelt nog eens 150 miljoen liter extra. Die handelsactiviteit leidt evenwel niet tot een sterk fluctuerende melkprijs voor de melkveehouder, verzekeren commercieel directeur Aris Van Ommeren en fieldman voor België Frank de Cock.

**Farmel heeft een bijna uniek profiel als zuivelophaler in ons land. Waar gaat de melk die jullie ophalen naartoe?**

**Aris Van Ommeren:** “Onze klanten zijn zuivelverwerkers: veelal kleinere of middelgrote fabrieken gespecialiseerd

in zuivelspecialiteiten waar wij de volledige melkvoorziening voor doen. In Nederland hebben we zo’n 60 tot 70 van dergelijke industriële klanten. Ook in België hebben we er al meer dan 40. Wij leveren hen hoofdzakelijk rauwe melk, maar ook boter, poeder, concentraat of room. We vertrekken vanuit het principe van Belgische melk voor Belgische klanten; rauwe melk ver verslepen heeft geen zin.”

**Hoe kunnen jullie melkderivaten zoals boter en room leveren zonder een eigen verwerking?**

**Aris Van Ommeren:** “We laten dit doen in loonwerk. We huren productiecapaciteit bij andere zuivelverwerkers en leveren er de rauwe melk voor aan. Het gebeurt ook dat we de zijstromen die bij

onze klanten ontstaan, terugkopen om verder te verhandelen. Denk aan klanten die verse consumentenmelk produceren. Die hebben room over. Die kopen wij vervolgens terug om er elders bijvoorbeeld boter mee te laten maken en die opnieuw te verkopen.”

**Wie iets in loonwerk laat doet bij anderen, doet dat wellicht tegen een hogere prijs dan wie het zelf doet. Is dat geen zwakte ten opzichte van andere melkophalers in een grondstoffenmarkt waar kostprijs vaak leidend is?**

**Aris Van Ommeren:** “Ik ben niet zeker dat wij altijd duurder produceren. Fabrieken willen hun installatie vol hebben.”

**Maar dan vooral vol met eigen melk. Als alle installaties vol zitten, moeten jullie mogelijk als eerste plaatsmaken. ▶**

**“We halen enkel melk op waar we zeker van zijn dat we er een klant voor zullen hebben.”**



## Interview

**Aris Van Ommeren:** “Dat is nog niet veel gebeurd. Er is enorm gebouwd in productiecapaciteit. In België groeit de melkaanvoer nog, maar in Nederland is die zelfs licht gekrompen. Daartegenover staat dat er nog altijd nieuwe verwerkingsinstallaties opgeleverd worden, zowel in België als Noord-Frankrijk en Duitsland. Er zijn best wel veel fabrieken met overcapaciteit, die blij zijn dat wij dit helpen opvullen. En ons geeft het een enorme flexibiliteit: wij kunnen snel switchen naar producten die op dat moment gewild zijn in de markt. Die flexibiliteit heeft een verwerker met enkel een poedertoren niet.”

### **Jullie halen nog maar sinds 2007 zelf melk op. Wat verklaart jullie steile groei?**

**Aris Van Ommeren:** “Onze klanten zoeken bij ons flexibiliteit en leverzekerheid. Enerzijds willen ze hun aanvoer bijna op dagbasis kunnen aanpassen naargelang van hun behoefte. Dat kunnen ze niet met een eigen melkophaling. Anderzijds willen ze ook bij hoge melkprijzen garanties rond leverzekerheid hebben. Die zekerheid is er op de spotmarkt niet, maar kunnen wij wel bieden. Wij werken daarom vaak met contracten van drie en vijf jaar, waarbij zowel een vaste melkprijs als een prijs die met de markt meegaat mogelijk is.”

### **Kunnen ook melkveehouders intekenen op een dergelijke vaste melkprijs?**

**Frank de Cock:** “Ons doel is om dat dit of volgend jaar uit te rollen als dienst aan onze leveraars. Melkveehouders kunnen dan op geregelde tijdstippen een beperkt volume, bijvoorbeeld 10%, vastleggen voor langere tijd. Wij dekken dit vervolgens af bij onze klanten. Dat geeft melkveehouders stabiliteit en voorkomt ook grote schokken als één contract afloopt.”

### **Waarom zouden jullie klanten de melkprijs willen vastleggen op het**

### **moment dat deze gunstig is voor melkveehouders?**

**Aris Van Ommeren:** “Omdat zij ook vooral de pieken willen vermijden. Afnemers willen best een klein beetje minder verdienen met een iets hogere melkprijs, als ze daarmee voor zichzelf de zekerheid creëren dat ze altijd zullen blijven verdienen, zelfs bij de hoogste pieken.”

### **Het aantal kleine en middelgrote afnemers in ons land is eindig. Waar zien jullie nog groei?**

**Aris Van Ommeren:** “Als onze klanten groeien, groeien wij mee. Zo bouwt Ausnutria, waarmee we een joint venture hebben, een nieuwe babyvoederfabriek in Heerenveen. Op het vlak van producten willen we inzetten op de productie van kaas in loonwerk, wat we nu nog weinig doen, maar waar we wereldwijd vraag naar zien. We willen ook naar Noord-Frankrijk en West-Duitsland.”

### **Passen daar ook nieuwe melkveehouders bij? Met een gemiddelde melkaanvoer van 2 miljoen liter lijken jullie vooral te mikken op grote bedrijven.**

**Frank de Cock:** “We zoeken nog enkele melkveehouders, maar het grootste gedeelte is ingedekt. We maken geen onderscheid in schaalgrootte; we zoeken niet specifiek grote bedrijven. We zoeken vooral kwalitatieve melk, en we betalen daar ook goed voor. Dat maakt ons een interessante partij voor ondernemende melkveehouders. Ze waren daarom niet altijd groot toen ze bij ons tekenden, maar ze groeiden wel fors, net zoals wij.”

### **Beweets de coronacrisis niet dat handel in zuivelproducten een risicovolle activiteit is?**

**Aris Van Ommeren:** “De coronacrisis heeft net onze waarde bewezen. We hadden klanten die door corona hun verkoop zagen crashen, anderen met een focus op thuisconsumptie kenden

net een belangrijke groei. Wij konden dit voor een groot deel uitmiddelen. Onze melkprijs is dan ook nooit zo fel onderuitgegaan als bij sommige andere spelers.”

**Frank de Cock:** “Onze focus ligt echt op langlopende contracten met industriële afnemers van hier. Het is een misvatting dat Farmel vooral op de spotmarkt actief zou zijn. Dat zijn we niet, onze directe klanten vormen de basis. Valt er een klant weg, dan kopen we minder in, maar halen we niet minder melk op. Sinds het ontstaan heeft Farmel in nog geen enkele dip melkveehouders moeten opzeggen. We zullen ook alleen maar nieuwe melkveehouders aanwerven waar we langdurige afzet voor hebben. Wij leggen geen melk vast met als hoofddoel om deze te verpoederen.”

### **Is duurzaamheid bij jullie een thema? Het lijkt niet makkelijk om een duurzaamheidswerking op te zetten als de klanten zo verscheiden zijn.**

**Frank de Cock:** “Specifiek voor België halen we weidemelk en VLOG-melk op. En dat is op specifieke vraag van bepaalde klanten. De meerderheid is conventionele melk, zij het onder ons lastenboek, net zoals bij andere spelers. Momenteel hebben we geen specifiek duurzaamheidslabel, wat niet wil zeggen dat het nooit zal komen.”

**Aris Van Ommeren:** “In Nederland hebben we dat eigen duurzaamheidsprogramma wel. Ik zie die speciale melkstromen alleen maar in belang toenemen, of we dat nu leuk vinden of niet. Als de klant dat vraagt, kunnen we ook helpen om iets unieks uit te werken op dat vlak. We hebben dat al eerder gedaan, maar daar hoort ook een passende melkprijs bij. Kan dat niet, is het evenmin weinig duurzaam.” ■

**Volgende keer in deze reeks:**  
[Biomilk.be](http://Biomilk.be)