A man with short brown hair, wearing a red and white plaid shirt and grey trousers, is sitting in a lush green field. In the background, there are several cows grazing, some with black and white spots, and a few trees under a clear blue sky.

Maarten Cerpentier uit Stekene is naast biologisch melkveehouder ook secretaris van Biomilk.be.

Zuivelactiviteiten Biomilk.be (2020)

.....
40 leden-leveraars
.....

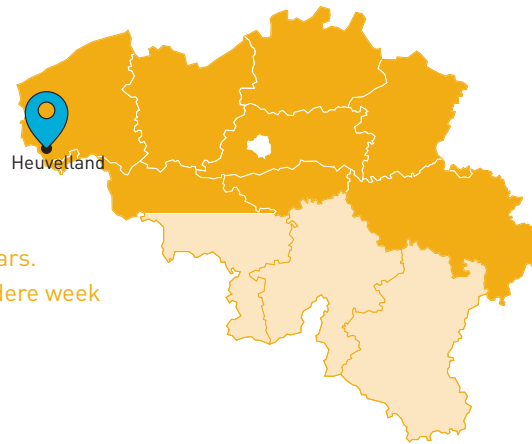
15 miljoen liter verwerkte ledenmelk
.....

Aantal werknemers: 2 voltijds
equivalenten (31 december 2020)
.....

Productgamma: UHT-consumptie-
melk, biokazen, yoghurt ...
.....



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: Biomilk.be.



De zuivelsector in beweging • deel 11

Biomilk.be bezorgt bioboeren betere uitgangspositie

Biologische melk is geen conventionele melk. Niet in de productiewijze, en evenmin in de vermarkting. Coöperatie Biomilk.be haalt de melk op van een veertigtal biomelkveehouders en koppelt deze aan de vraag vanuit de Belgische markt. Binnenkort komen daar nog een tiental melkveehouders bij. “Door aanbod te bundelen, kunnen we een nog betere prestatie neerzetten”, aldus Maarten Cerpentier.

Ivan De Clercq

Biomilk.be – vóór 2017 bekend als Biomelk Vlaanderen/Biolait Wallonie – heeft geen eigen verwerking, noch eigen merken. De coöperatie heeft een slanke organisatie en focust op haar kerntaken: melk ophalen en verkopen aan verwerkers. *Boer&Tuinder* sprak met Maarten Cerpentier uit Stekene, die naast biologisch melkveehouder ook secretaris van Biomilk.be is.

Wie geen biomelkveehouder is, kent jullie coöperatie niet echt.

Wie is Biomilk.be?

“Biomilk.be kent haar wortels in Biomelk Vlaanderen, dat in 2002 als coöperatie werd opgericht door Vlaamse

biomelkveehouders. In 2006 sloten zich een aantal Waalse biomelkvee-houders bij aan. De naam Biomelk Vlaanderen/Biolait Wallonie werd vervolgens in 2017 vervangen door één naam: Biomilk.be.”

Hoe belangrijk is link naar België, de ‘be’ in de naam?

“Erg belangrijk. Klanten willen biologische melk, en ze willen dat die melk ook Belgisch is. Nagenoeg alle melk die wij ophalen, blijft ook op de Belgische markt. Het is al gebeurd dat we de vraag kregen om melkpoeder naar China te verschepen. We willen dat niet, maar we kunnen het ook niet, want we verpoederen niets.”

Is die afhankelijkheid van de Belgische markt een sterkte, of missen jullie op die manier ook kansen in het buitenland?

“Wij zien het als een absolute sterkte. Als conventionele melkveehouder ben je rechtstreeks of onrechtstreeks afhankelijk van de wereldmarkt, wat zich toont in sterke prijsschommelingen. De melkprijs die wij uitbetalen is net heel stabiel, en verandert nauwelijks in de loop van het jaar. Zelfs corona is van relatief weinig invloed geweest, omdat maar weinig van onze melk gebruikt wordt voor consumptie buitenshuis. Bijkomende sterkte is dat we voor onze klanten niet zomaar inwisselbaar zijn met product uit het buitenland. Dat betekent niet dat we zomaar om het even welke prijs kunnen vragen, maar wel dat de markt in evenwicht is.” ▶

“Het biolabel is op zich een sterk merk dat al heel wat garanties geeft.”



Interview

Anderzijds geldt dat er weinig mogelijkheden zijn om uit te wijken met extra melk die er komt. Wat zal het effect zijn van de extra melk die de nieuwe leden met zich zullen meebrengen?

“We hebben geen glazen bol, en het is altijd afwachten hoe de markt reageert. Maar door meer aanbod te bundelen, kunnen we onze positie verstevigen. Verwerkers geven aan dat hun installaties soms te groot zijn om efficiënt de hoeveelheden te verwerken die wij bieden. Ook door de wijde verspreiding van onze leden over heel het land, zijn de transportkosten best wel hoog. Als er meer stops zijn op dezelfde route, is dat kostenefficiënter voor iedereen.”

Is er nog plaats voor conventionele boeren die de omschakeling naar bio willen maken?

“Er zijn altijd bedrijven die uitvallen, net zoals in de conventionele melkveehouderij. We hebben op langere termijn bekeken dus wel nieuw bloed nodig. Alleen moet het op een gecontroleerde manier gebeuren. Een boer met een jaarproductie van pakweg 800.000 liter kan ons niet zomaar van de ene dag op de andere dag vervoegen. We moeten kijken of we daar plaats voor hebben. Onze boodschap is: betrek altijd je afnemer als je wil omschakelen en doe het in het beginstadium.”

Wat met bestaande leden die willen groeien, al dan niet in forse groeispromen?

“Zij kunnen groeien. Groeispromen van bedrijven die bijvoorbeeld verdubbelen komen echter bijna niet voor in de biemelkveehouderij. Daarvoor zijn de beperkingen te groot, in het bijzonder de ruwvoederafhankelijkheid.”

Vooraf gras-klaver dan?

“Dat klopt. Beweiden is belangrijk in de biologische melkveehouderij. Biomilk.be heeft daarom ook vrij eenvoud-

dig het weidemelkcertificaat kunnen verkrijgen. Omschakelen is in de eerste plaats interessant voor melkveehouders met een grote huiskavel. Maar met de droge seizoenen van de afgelopen jaren, viel de grasgroei terug, en dus ook de productie. Biologisch ruwvoeder bijkopen is immers niet altijd beschikbaar of economisch interessant.”

Biomilk.be is de hofleverancier voor Delhaize wat biologische verse melk betreft. Hoe verloopt die relatie?

“Die relatie loopt goed. Ze zijn met voorsprong onze grootste klant, maar niet onze enige klant. Zij zijn belangrijk voor ons, maar wij zijn ook belangrijk voor hen. Delhaize vraagt verwerkers ook expliciet om met onze melk te werken, dat creëert vertrouwen. We hebben met Delhaize, maar ook met andere klanten, afspraken op langere termijn. Verwerkers vragen meestal niet elke dag biomelk, dus dat vraagt een uitgekende planning.”

Wie zijn naast Delhaize jullie andere belangrijke klanten?

“We zijn daar heel open over, die staan ook op onze website. Het gaat onder andere om heel wat producenten van biokazen.

Heeft jullie klantenbestand een effect op de eisen die je aan je leveranciers stelt?

“Voor onze afnemers en de kaasmakers in het bijzonder is melkkwaliteit belangrijk. Daarom zijn we dan ook extra waakzaam voor bijvoorbeeld het coligetal of het boterzuurgehalte. Maar we hebben geen uitgebreid premiestelsel. Zo hebben we bijvoorbeeld geen volumetoeslag. We zien niet in waarom een grote melkveehouder meer zou moeten krijgen dan een kleine.”

Conventionele zuivelverwerkers leggen op het vlak van duurzaamheid de lat steeds hoger voor hun leveranciers,

met steeds dikker wordende lastenboeken en bijbehorend premiestelsel. Voelen jullie die druk om zelf de lat hoger te leggen?

“Die discussie leeft wel, bijvoorbeeld rond de verhouding tussen het aantal dieren dat je hebt en de oppervlakte beweiding die daar tegenover moet staan. Of de lat hier hoger moet liggen, is nog niet beantwoord, maar mijn persoonlijke mening is dat we goed de Vlaamse context mee in beschouwing moet nemen. Alles is in Vlaanderen zo volgebouwd dat het weinig boeren gegeven is om de huiskavel zomaar fel uit te breiden.”

Speelt er vanuit de klanten druk op dat vlak?

“Er was bij onze klanten de expliciete vraag naar het weidelabel, maar los daarvan is die druk eerder beperkt. Onze klanten willen vooral Belgische melk en biologische melk. Het biolabel is op zich een sterk merk dat al heel wat garanties geeft op tal van vlakken. Die sterke positie moeten we houden. Ik sluit niet uit dat er ook voor biomelk een bijkomend, strenger lastenboek wordt ontwikkeld, maar dat zal dan uiteraard extra betaald moeten worden door de markt.”

Moet een verwerker die mikt op melk met een meerwaarde niet inzetten op eigen merken?

“Dat is niet onze keuze en ook niet zo eenvoudig: het vraagt grote investeringen in mensen en marketing. Wij zijn net een hele slanke organisatie, de reden waarom we de kapitaalsinbreng voor onze leden kunnen beperken tot 1 euro/100 liter. Bovendien willen we geen concurrent zijn voor onze klanten. De markt voor biomelk is niet groot; dan zijn goede klantenrelaties ook heel belangrijk.” ■

[Volgende keer in deze reeks maken we de overstap naar de geitenmelkverwerkers.](#)