



FrieslandCampina biedt medezeggenschap in zoektocht naar melk

Dat het kan verkeren wist de Nederlandse dichter Bredero 400 jaar geleden al, en FrieslandCampina toont het vandaag opnieuw. Zeven jaar nadat de coöperatie 450 Vlaamse melkveehouders afstootte, zoekt het bedrijf nieuwe melk en zet het nu zowaar de deuren van de coöperatie open, iets wat de voorbije decennia onbereikbaar was. Sybren Attema beseft dat het Vlaamse boerenvertrouwen een deuk heeft gekregen, maar is er vast van overtuigd dat het bedrijf meer dan ooit een begeerlijke bruid blijft, die zelfs desgevallend het hertrouwen waard is.

Ivan De Clercq

Sybren Attema (62) is voorzitter van de coöperatie FrieslandCampina. Hij is daarmee de eerste vertegenwoordiger van de meer dan 15.700 boeren uit Nederland, Vlaanderen en Duitsland die lid zijn van de coöperatie. Boer&Tuinder had een

gesprek met hem naar aanleiding van de aankondiging dat het bedrijf vanaf 2023 nieuwe leveranciers en leden wil werven. In de regio West-Vlaanderen en een deel van Oost-Vlaanderen zoekt FrieslandCampina weidemelk voor de fabriek in Aalter. In het noorden van

Limburg zoekt FrieslandCampina conventionele melk voor de fabriek in het Nederlandse Veghel, een 40-tal kilometer van de Belgische grens.

In 2015 hebben jullie nog honderden boeren afgestoten. Dat lijkt nu niet de beste beslissing geweest te zijn.

Sybren Attema: “Met de kennis van vandaag kan je daar inderdaad anders tegenaan kijken. Maar terugkijken is lastig. Je moet die beslissing plaatsen in de tijd en omstandigheden van toen, met het melkquotum dat wegviel en de sterk stijgende melkproductie. Ik denk dat het toen in die omstandigheden wel een terecht besluit is geweest.”

Hoeveel liter melk zoeken jullie erbij?

“Daar doen we geen harde uitspraken over. We zijn overigens in de eerste plaats op zoek naar coöperanten. Wie gewoon leverancier wil worden is zeker ook welkom, maar zelfs met die mensen willen we ons verbinden op lange termijn en stellen we contracten van tien jaar voor.”

Vanwaar die beslissing om de coöperatie open te stellen nadat de deuren zolang gesloten zijn geweest?

“We willen graag onze omvang behouden en als boeren eigenaar blijven van de onderneming. Daar heb je voor een grote melkverwerker zoals wij veel boeren voor nodig. Het is ook zo dat we de afgelopen jaren in Nederland boeren verloren zijn die hebben gebruikgemaakt van de vertrekkersregeling en bijhorende vertrekbonus. Die bonusregeling hebben we van de mededin-



Sybren Attema is de voorzitter van de meer dan 15.700 boeren uit Nederland, Vlaanderen en Duitsland die lid zijn van de coöperatie Friesland Campina.

gingsautoriteiten moeten aanbieden bij de fusie tussen Friesland en Campina in 2008. Elk lid dat vertrekt, betreurt ik nog altijd. Maar voor ons is ook België een thuismarkt, waarin we altijd zijn blijven investeren. Zo is de fabriek in Aalter onze Europese draaischijf voor lang houdbare zuivelranken.”

Is het niet zo dat boeren ook vertrokken omdat andere zuivelverwerkers beter konden betalen de afgelopen periode?

“Kijk, ik draai al heel mijn leven mee in de sector, en een marktsituatie zoals we die nu gekend hebben, heb ik nog nooit meegemaakt. Misschien is het zo dat andere spelers met een eenzijdig productiepakket volop hebben geprofiteerd van de piek voor basiszuivel. Dat is helemaal oké, en dat is hen van harte gegund, maar wij focussen op toegevoegde waarde. Daarvoor heb je merken nodig, en die hebben we. Daarvoor heb je een breed productgamma en een internationale positie nodig, en die hebben we, en daarvoor moet je voortdurend investeren in onderzoek en ontwikkeling, en daarin zijn we ook wereldtop. Zo zitten in het omhulsel van 80-90% van alle medicijnencapsules ter wereld onze producten verwerkt. Wij zijn dat soort bedrijf. Over meerdere jaren bekeken hebben we altijd een toonaangevende melkprijs kunnen betalen, en ik ben er rotsvast van overtuigd dat we dat in de toekomst ook zullen blijven doen.”

Misschien nog meer dan het rationale aspect zal het emotionele aspect een rol spelen om oude bekenden weer als leverancier of coöperant aan te kunnen trekken ...

“Wij zullen in dialoog moeten gaan. Ik ben er mij van bewust dat hun vertrouwen in ons engagement in 2015 een knak heeft gekregen. Maar we stellen de coöperatie open, en dat is een mijlpaal. Wie coöperant wordt, heeft blijvend zeggenschap. Je hebt de garantie dat je

melk altijd opgehaald, verwerkt en betaald zal worden. Dat is een hoog goed.”

In jullie folder lees ik dat coöperanten 3 tot 5 euro per 100 kg entreegeld moeten betalen om lid te worden. Dat kan aardig oplopen, zeker als dit in één keer zou moeten worden betaald.

“De exacte toetredingsvoorwaarden maken onderdeel uit van de gesprekken die we zullen voeren. Iedere situatie en elk bedrijf is ook anders. We hebben bovendien contacten met de grote banken hoe we leden hierbij kunnen ondersteunen. En gewoon leverancier worden kan dus ook.”

In West- en Oost-Vlaanderen zijn jullie louter op zoek naar weidemelk. In Noord-Limburg niet, maar overal gaan jullie de melkprijs meer afstemmen richting een lage CO₂-uitstoot. Wil de markt hier wel voor betalen?

“We hebben recent ons duurzaamheidsprogramma vernieuwd, en op het vlak van klimaatuitstoot gaan we inderdaad versnellen. Het is resultaatgericht en we kunnen de uitkomsten ook meten. Voor steeds meer van onze afnemers is dat voldoende om er ons extra voor te betalen. We willen hier een leidende positie blijven innemen.”

Zal het ooit voldoende zijn om de regelgever ervan te overtuigen de melkveehouderij in de Lage Landen voldoende ontwikkelingskansen te gunnen?

“De doelstellingen zijn duidelijk, maar de maatregelen en plannen eraan toe zijn dat niet. Dat maakt melkveehouders onzeker. We leven hierin sterk mee met onze coöperanten en leveranciers.

Het zijn ondernemers die willen weten welke investeringen ze kunnen of moeten doen. Die zekerheid is er nu niet en dat knelt. Maar de melkveehouderij heeft zich in het verleden nog innovatief en lenig getoond. Denk maar aan de invoering van de superheffing, die ooit als onoverkomelijk werd gezien. Onderschat ook de kracht van innovatie en technologie niet. Voor sommige boeren kan het helpen om hun bestaan te borgen, en misschien om zelfs nog iets uit te breiden omdat ze de druk kunnen verlagen.”

Jullie hebben een uitgespreide pilot lopen bij melkveebedrijven die experimenteren met 3-nop (Bovaer) om enterische emissies terug te dringen. Zien jullie zich dat ooit uitrollen voor iedereen, en zal dit betaalbaar zijn?

“We wachten op de eerste resultaten. De ervaring leert dat als innovaties grootschalig ingevoerd worden de prijs naar beneden gaat en er een evenwicht komt in wat er iemand voor wil betalen en wat het oplevert. Dat zal hier niet anders zijn.”

U behoudt het geloof dus in gezonde ontwikkelingskansen van de sector in de Lage Landen?

“Als je kijkt naar historie, grond, klimaat en gewassen is Noordwest-Europa bij uitstek de regio om aan melkveehouderij te doen. Zeker met de kennis die er is bij boeren en in de verwerking. Ook nutritioneel heeft zuivel alles in zich om succesvol te zijn, en voor ieders budget. Op korte termijn wil ik mij niet wagen aan welke factoren de melkprijs zullen beïnvloeden, maar op lange termijn zien we de toekomst zeker positief in.” ■



Sybren Attema:

“Voor ons is ook België een thuismarkt, waarin we altijd zijn blijven investeren.”