



© IVAN DE CLERCQ

“Milcobel heeft nooit zo sterk gestaan als nu”

Er woedt een harde oorlog. Niet alleen in Oekraïne, maar ook in ons land, en de inzet is het witte goud dat melk heet. Ook vanuit het buitenland leggen zuivelverwerkers graag een verleidelijke hand op de knie van Vlaamse melkveehouders. Als grootste zuivelverwerker is het logisch dat daarbij het vaakst in de vijver van Milcobel-leveranciers wordt gevist. Milcobel is echter niet van plan om zich gewillig leeg te laten vissen en positioneert zich zelfbewust als bovengemiddelde betaler, met behoud van de coöperatieve spirit.

Ivan De Clercq

In 2020 telde Milcobel nog zo'n 2400 leden-leveranciers; vandaag zijn het er door natuurlijke uitvloeien én door melkveehouders die andere oorden opzochten nog zo'n 2000. “De markt van

de boeren is fluïde geworden”, beseft ook Nils van Dam, CEO bij Milcobel (rechts op de foto). “Boeren kijken meer waar zij de beste prijs kunnen halen. Dat betekent dat iedereen hard zijn best

moet doen om boeren binnen te houden, ook wij.” De CEO is er echter rotsvast van overtuigd dat Milcobel alle troeven in handen heeft om als winnaar uit de *war for milk* te komen.

Boer&Tuinder sprak met hem en met Tom Schiettecat, directeur milk & farms.

Jullie verloren de voorbije twee jaar een deel leden, mede door de komst van nieuwe spelers op de Belgische markt. Is die dalende trend nu gestopt?

Tom Schiettecat: “We zitten op dat vlak inderdaad nu in een stabiele fase. De enkele uittreders die ons verlaten worden zelfs gecompenseerd door nieuwe leden. De reden waarom is duidelijk: we doen het op het vlak van melkprijs heel goed, en de coöperatieve werking komt weer op volle toeren. Het is een combinatie van factoren die ervoor zorgt dat het vertrouwen in Milcobel groeit onder de melkveehouders.”

Milcobel draagt het imago mee van niet de beste betaler te zijn, waardoor ook concullega's hun melkprijs laag houden. Is die tijd voorbij?

Nils van Dam: “Het klopt wellicht dat een aantal partijen zich op ons land hebben gestort vanuit het idee dat de melk er goedkoop is en Milcobel zwak zou staan. Maar als dat al zo was, is dat nu zeker anders. De strategie om ons te richten op het creëren van toegevoegde waarde is de juiste gebleken. Het sluiten van de zuiveldrinksite in Schoten was pijnlijk, maar vanuit economisch oogpunt de enige juiste beslissing. Die combinatie van focus op toegevoegde waarde creëren en besparen zorgt er nu voor dat we het in prijsvergelijkingen met Belgische zuivelverwerkers, verwerkers in onze buurlanden en in Europese prijsvergelijkingen bovengemiddeld goed doen. Dat willen we vasthouden.”

Jullie focussen op het creëren van toegevoegde waarde, maar startten ook recent een samenwerking met Arla om



hen de wei-reststroom beter te laten valoriseren. Is het niet beter om te investeren in het zelf hoogwaardiger verwerken van die wei?

Nils van Dam: “Je kan niet alles zelf opbouwen; dat zou heel veel tijd en geld kosten met een onzeker resultaat. Arla is misschien de zuivelverwerker die wereldwijd de grootste is als het aankomt op het produceren van gespecialiseerde weiderivaten. Door deze samenwerking worden we beide sterker en verdelen we de toegevoegde waarde. We investeren overigens wel degelijk zelf: zo’n 20 miljoen euro die zal leiden tot hoogwaardigere wei én hoogwaardigere mozzarella. We focussen op zaken waar we heel goed in zijn, en dat is onder andere de productie van mozzarella waar we met deze investering dus nog beter in zullen worden.”

Hoe schat je de ontwikkeling van de zuivelmarkten in?

Nils van Dam: “Dat is erg moeilijk in te schatten, en de meeste experts stellen zich terughoudend op. Er werd gedacht dat de Europese melkaanvoer continu zou dalen, maar de laatste maanden stijgt die. Ook over China als belangrijkste importeur hoor je uiteenlopende berichten. Aankopers zeggen dat we in een dalende markt zitten, verkopers van zuivel dat we in een stabiele of zelfs stijgende markt zitten. Ik durf niet zeggen wie er gelijk zal krijgen. Heel veel mensen snakken naar stabiliteit, maar mijn vrees is dat we die in 2023 niet zullen krijgen. Het komt erop aan ons hoofd zo koel mogelijk te houden en wendbaar te zijn. Het is een competentie die we ons eigen gemaakt hebben om bijna dagelijks te evalueren op welke manier we de melk het beste kunnen verwaarden.”

Tom Schiettecat: “Boeren vragen zich soms af waarom de melkophaler van hun bedrijf de ene dag naar Langemark rijdt en dan plots weer naar Kallo. Dat heeft dus te maken met die voortdurende dynamiek om te schuiven met

melk naar waar we er de meeste waarde voor de boer mee kunnen creëren.”

Heeft een coöperatie wel diezelfde wendbaarheid als een privébedrijf, waar de grote beslissingen sneller gemaakt kunnen worden?

Nils van Dam: “Een efficiënt gerunde coöperatie presteert in beginsel altijd beter dan een privébedrijf voor haar leden omdat zijzelf geen winst inhoudt maar alles uitbetaalt. Het is mijn verantwoordelijkheid om die efficiëntie te helpen realiseren. De cijfers tonen dat we daar ook steeds beter in slagen. We zijn niet bang om onze melkprijs naast die van anderen te leggen. In de afgelopen twintig jaar hebben we ten opzichte van onze concullega’s het nog nooit zo goed gedaan als nu.”

Een coöperatie betekent ook dat je als melkveehouder werkingskapitaal moet verschaffen. Dat gaat om hoge bedragen om in één keer op tafel te leggen.

Tom Schiettecat: “De coöperatieve inbreng is bij ons 7,5 euro per 100 liter. Bij ons gebeurt die kapitaalsopbouw geleidelijk op basis van een negenjarig gemiddelde. In de coöperatieraad ligt bovendien het voorstel klaar om statutair te verankeren dat die kapitaalsopbouw volledig opgebouwd kan worden uit de nabetaling. Is er geen nabetaling, dan hoeft de instappende boer dat jaar ook geen kapitaal in te brengen. Dat maakt dat melkveehouders kunnen instappen aan de prijs van welgeteld 2,5 euro, de kost van één aandeel.”

Hoe hard hebben jullie nieuwe instappers nodig?

Nils van Dam: “Wij hebben momenteel meer dan voldoende melk om rendabel te draaien, maar uiteraard zouden wij meer melk kunnen gebruiken. Al onze leden kunnen groeien volgens hun eigen wensen en plannen. We willen wel langzaam opbouwen. We willen alle melk hoogwaardig kunnen valori-

seren. Als ‘kleine’ Europese speler zijn we niet groot genoeg om een lowcost-verwerker te zijn. We mogen dus niet in een situatie belanden waarbij we tegen elke prijs melk kwijt moeten. Daarom verpoederen we nu plantaardige producten, zoals bijvoorbeeld inuline uit cichorei, voor derden en kopen we melk aan. Onze installaties worden daarmee nu ook al rendabel benut, en als we zelf meer eigen ledenmelk ontvangen, kunnen we schuiven in die activiteiten.”

Hoe kijken jullie naar de maatschappelijke druk op de melkveehouderij en dossiers zoals PAS en MAP?

Tom Schiettecat: “Er is veel onzekerheid en ook frustratie bij de boeren. Investerings worden uitgesteld, overnames komen onder druk. Boeren zijn het beu om als probleem afgeschilderd te worden. Het is belangrijk dat de overheid klaarheid en een langetermijnperspectief biedt.”

Nils van Dam: “We streven naar een melkveehouderij in harmonie met de samenleving. Als zuivelverwerker kan je je het niet permitteren om duurzaamheid te verwaarlozen. Onze klanten vragen ons ook naar onze inspanningen op dat vlak. Wij gebruiken de BCZ-duurzaamheidsmonitor als meetinstrument om de inspanningen op het boerenerv zichtbaar te maken. We zijn blij dat we kunnen zeggen dat onze leden hier bovengemiddeld op scoren. We hebben de premie die boeren hiermee kunnen behalen ook verdubbeld naar maximaal 1 euro per 100 liter. Onze leden zijn dus klaar om een deel van de oplossing en de toekomst te bieden. En wij ook.” ■

Heel veel mensen snakken naar stabiliteit, maar mijn vrees is dat we die in 2023 niet zullen krijgen.