

naam **Guus Mensink**

leeftijd **43**

opleiding: **agrarische bedrijfskunde
aan de CAH Dronten en bedrijfs- en
consumentenwetenschappen aan
Wageningen Universiteit**

carrière **relatiebeheerder ABN Amro,
sinds 2011 bestuurslid DOC Kaas,
sinds 2021 voorzitter Coöperatie
DOC Kaas**



**‘Er gaat komende tijd echt wat
gebeuren in de zuivelwereld. In heel
Europa neemt het aantal koeien af’**

‘Door samenwerking minder kwetsbaar’

Tien jaar na de fusie tussen DOC Kaas en het Duitse DMK hebben de leden van DOC Kaas opnieuw ingestemd met een fusie. Het samengaan met het Deense Arla moet volgens voorzitter Guus Mensink zorgen voor een stabiele melkprijs, die zich kan meten met de Europese top drie.

TEKST JAAP VAN DER KNAAP

‘Er is afgelopen periode best veel gebeurd.’ Met die uitspraak heeft Guus Mensink, voorzitter van zuivelcoöperatie DOC Kaas, niets te veel gezegd. Het ouderlijk melkveebedrijf in Dedemsvaart, dat hij samen met zijn broer Bert vijftien jaar geleden overnam, werd gesplitst. Guus verhuisde met zijn gezin naar het dichtbijgelegen De Krim, waar hij begin dit jaar een bestaand melkveebedrijf overnam. Inmiddels melkt hij er 130 koeien. Het moderniseren van het bedrijf is in volle gang.

In dezelfde periode was Mensink als voorzitter nauw betrokken bij de voorbereidingen van een fusie tussen de zuivelcoöperaties DMK Group en Arla. DOC Kaas en het Deutsches Milchkontor (DMK) uit Duitsland gingen tien jaar geleden samen in een fusie. Als de beoogde samenwerking met het Deense Arla groen licht krijgt, ontstaat de grootste zuivelcoöperatie van Europa met een verwachte melkplasma van 19 miljard kg. Het fusievoorstel ligt nu bij de Europese mededingingsautoriteiten, die naar verwachting medio 2026 een uitspraak doen. Vol vertrouwen en ontspannen wacht Mensink de uitslag af.

Hoe is het om voorzitter te zijn van een zuivelcoöperatie die gaat fuseren?

‘Het is een enerverende tijd. De melkprijs is goed, we kunnen een concurrerende melkprijs uitkeren. Onze organisatie is gezond, de solvabiliteit is gestegen naar 35 procent

en als DMK Group halen we naar verwachting onze winstdoelstelling van 20 tot 25 miljoen euro per jaar. We hebben een transparante en concurrerende melkprijs. Deze fusie is voor onze coöperatie een mooie volgende stap. Het voelt goed om daar in de rol van voorzitter iets aan bij te dragen.’

Als het zo goed gaat, waarom is er dan opnieuw voor een fusie gekozen?

‘We hebben al ruim tien jaar een samenwerking met Arla in de verwerking van kaaswei via onze gezamenlijke onderneming ArNoCo. De directies en voorzitters kennen elkaar daardoor goed. We zagen een kans om die samenwerking uit te breiden, omdat de organisaties elkaar aanvullen. Arla is goed in dagverse zuivel en zachte kazen, wij zijn sterk in de hardere, gele kaassoorten. Niet onbelangrijk is dat de cultuur van Arla ook goed bij ons past. We streven hetzelfde doel na: een goede melkprijs voor de leden via een gezonde, coöperatieve onderneming.’

Een voorgenomen fusie met DMK in 2011 werd door DOC-leden destijds weggestemd en kreeg pas groen licht bij een nieuwe poging in 2015. Hoe reageerden de leden nu op de fusieplannen?

‘Van alle leden heeft 85 procent gestemd. Ruim 97 procent daarvan stemde voor de voorgenomen fusie. Je kunt daarmee met recht zeggen dat de plannen met veel enthousiasme zijn ontvangen.’

Er ontstaat een coöperatie met 12.000 leden met een hoofdkantoor in Denemarken. Wordt de stem van een DOC-lid straks nog wel gehoord?

‘Absoluut. Alle leden zijn in de nieuwe situatie gelijk, elke stem telt. Arla heeft nu ook al leden in verschillende landen en wij hebben ervaring met het samenwerken met Duitse leden-veehouders. Er is straks inspraak via regiobesturen en er komt een negentienkoppig hoofdbestuur. Daarvan zijn drie vertegenwoordigers van de DMK Group en één ervan is afkomstig van DOC Kaas.’

‘Het is en blijft een boerenorganisatie, een echte coöperatie. Juist in de zuivelverwerking heeft een coöperatie meerwaarde. Die zorgt ervoor dat het geld dat verdiend wordt, terecht komt bij de boeren, waar het hoort, en niet bij aandeelhouders op de beurs.’

Waarom is gekozen voor een buitenlandse fusiepartner?

‘We hebben altijd opengestaan voor samenwerking. Door geopolitieke ontwikkelingen wil je verder vooruitkijken en zorgen dat je een stevige melkprijs kunt blijven neerzetten voor je leden. Bij samenwerking in Nederland loop je al snel tegen mededingsautoriteiten aan. Die marktdominantie geldt in mindere mate als je internationaal gaat samenwerken.’

‘Bovendien, er gaat komende tijd echt wat gebeuren in de zuivelwereld. Niet alleen in Nederland, maar in heel Europa neemt het aantal koeien af. Bedrijven stoppen door regelgeving of gebrek aan opvolging, de melkproductie daalt. Als we in Nederland een verplichte grondgebondenheid krijgen, dan is dat een regelrechte koude sanering. Minder melkaanbod heeft gevolgen voor de efficiëntie van melkverwerking. We zijn destijds gaan samenwerken met DMK om minder afhankelijk te zijn van een specifieke markt. Samenwerken maakt je minder kwetsbaar. Als door minder melkaanbod straks ergens een zuivelfabriek zal moeten sluiten, kun je maar beter die afwaardering met zo veel mogelijk leden delen.’



‘Ik heb moeite met de eis dat 75 procent van de melkveestapel buiten moet lopen op bedrijven die weiden’

Is er nu al overcapaciteit? Bij DMK in Duitsland vertrokken vorig jaar veel leden en daalde de omzet met 500 miljoen euro.

‘De kaasverwerking in Hoogeveen werkt heel efficiënt. Er komt ook een deel van de melk uit Duitsland, dat is afhankelijk van vraag en aanbod. We hebben al een aantal jaren een stabiel aantal van ruim 600 leden, er komen steeds nieuwe leden bij en er zijn nog steeds nieuwe leden welkom. Binnen DMK Group is de verwerkings-

capaciteit goed afgestemd op de ledenmelk en de vraag uit de markt.’

Wat betekent de fusie voor de Nederlandse DOC-leden?

‘Als we groen licht krijgen voor de fusie gaat de transitieperiode van start. Die fase duurt twee jaar en geeft ruimte voor de verdere invulling van de fusie. De DMK- en DOC-leden ontvangen die periode de voor-schotmelkprijs en daarnaast een gegarandeerde nabetaling van 2,2 cent per kilo-

gram melk. Na die transitiefase krijgen alle leden dezelfde melkprijs op basis van dezelfde kiloprijs voor vet en eiwit.’

‘Er kunnen wel verschillen ontstaan door onderscheid in melkstromen of uitbetaling voor weidegang of duurzaamheid. Sinds vorig jaar werken we bijvoorbeeld samen met de supermarktketen Jumbo volgens het duurzaamheidsprogramma Tuurlijk!, waar een derde van de leden aan deelneemt. Maar in principe is er voor iedere boer wat te kiezen in ons aanbod van melkstromen en toeslagen.’

Waarom hebben jullie een eigen duurzaamheidsprogramma gelanceerd?

‘Dit is een exclusieve, meerjarige samenwerking met Jumbo, waarmee die zich kan onderscheiden. In het concept leggen we veel nadruk op dierenwelzijn, maar ook natuur en klimaat zijn belangrijk. We hebben net ons eenjarig jubileum gevierd en zijn bezig met verdere doorontwikkeling. De melk wordt verwerkt in het huismerk van Jumbo en onder meer in ons merk Uniekaas. Deelnemers aan het Tuurlijk!-programma moeten ook weiden en dat levert ze ook nog eens 1,5 cent op. In totaal krijgen ze dus 6,5 cent extra. En nee, het is geen herverdeling van het melkgeld. Die hogere melkprijs halen we ook echt uit de markt.’

Waarom hanteren jullie nog altijd een weidepremie van 1,5 cent, terwijl andere zuivelorganisaties die premie verlaagden ten gunste van melk met een lagere carbon footprint?

‘We vinden weidegang belangrijk en met deze premie blijven we dit stimuleren. We richten onze kaasproductie met name op de Nederlandse markt, waarvoor het keurmerk Weidemelk echt een toegevoegde waarde heeft. Waar ik wel steeds meer moeite mee heb, is de eis dat op bedrijven die weiden, 75 procent van de melkveestapel buiten moet lopen. Je kunt een koe toch niet verplichten om buiten te zijn? Zeker op robotbedrijven is die 75 procent niet realistisch. Voor deze richtlijn moet Stichting Weidegang echt gaan bewegen, anders gaan bedrijven afhaken.’

Wat verwacht u van de melkprijs van de nieuwe coöperatie?

‘Arla heeft afgelopen jaren laten zien dat het een stabiele, goede melkprijs kan uitbetalen dankzij een breed en sterk merkenportfolio. Ook onze melkprijs was concurrerend, maar kende meer schommelingen. Dit is een fusie van stabiele, sterke organisaties met een breed productportfolio. Ik verwacht dat we straks in de Europese top drie qua melkprijs goed kunnen meedraaien.’