nieuws

Van Bakel prikkelt zuivelbedrijven op spotmarkt

nieuws

Een Nederlander heeft de voorbije weken ook in Vlaanderen de strijd om de melk ontketend. René van Bakel toont hoe groot een slimme boer kan worden, luidt het in De Standaard. De man biedt de boeren zeven tot acht cent meer dan de melkerijen. Het verschil is voor alvast tachtig boeren groot genoeg om hun zekerheid op te geven en met hem scheep te gaan. Van Bakel jaagt er vooral het zuivelbedrijf Campina mee op de kast. De federatie van de zuivelindustrie doet het fenomeen af als een marginaal verschijnsel.

25 AUGUSTUS 2007 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:39

Een Nederlander heeft de voorbije weken ook in Vlaanderen de strijd om de melk ontketend. **René van Bakel** toont hoe groot een slimme boer kan worden, schrijft De Standaard.

Het bedrijf van de gebroeders Van Bakel, tussen de bossen en heide bij Venlo in het oosten van Nederland, heeft de dimensies van een Amerikaanse ranch. 1.300 koeien staan in vier lange open loodsen. Rondom liggen graslanden en maïsvelden, en in de verte bos zo ver het oog kan zien. Het ruikt er naar koeien, niet naar mest. Dit is industriële melkveehouderij. 22 koeien tegelijkertijd draaien op de melkcarrousel, dag en nacht wordt bij Van Bakel gemolken. Vuile koeien gaan onder de sproei-installatie, 200 kalfjes liggen in het stro in igloboxen en drinken van melkcomputers.

De koeien worden gevoed met de gewassen die Van Bakel op zijn 1.000 hectare landbouwgrond teelt. Van Bakel is de reus van de Nederlandse melkveehouderij, met zijn 12,5 miljoen liter melk per jaar met voorsprong de grootste. In ranches in de Verenigde Staten die zijn broer eind jaren negentig opstartte, houden ze nog eens 13.000 melkkoeien. Terwijl andere Europese en Amerikaanse melkveehouders naar adem hapten en over de kop gingen, bouwden de broers Van Bakel een internationaal bedrijf uit.

Onder alle subsidies en quota door bespeelden ze de vrije markt. Zijn vader begon in Vredepeel, in 1956, te boeren met 13 koeien, de drie zonen wilden overnemen, maar de

boerderij verschafte maar één inkomen. De zonen gingen buitenshuis werken en investeerden het geld in de boerderij. Ze werden bovendien meer handelaar dan boer. Ze begonnen ook in landbouwvastgoed te handelen en ze bespeelden de quotamarkt, kochten en verkochten melkquota van de boeren die niet meer meekonden of wilden. Het legde hun geen windeieren. "We hebben altijd op tijd verkocht", zegt Van Bakel. De Van Bakels fabriceren intussen ook machines voor de grootschalige melkveehouderij in Europa en de VS. De vrije markt is de redding van de melkerijsector, vindt Van Bakel. Jarenlang hielden de Europese interventies en subsidies de melkprijs op een te laag niveau, onder de kostprijs. De subsidies hielden te veel boeren juist boven water. De vrije markt zou het peloton veel sneller hebben uitgedund. Schaarste zou de prijs daarna sneller omhoog gehaald hebben, en de overblijvers konden dan snel weer gezond worden, luidt het.

Intussen is er schaarste, in de meeste Europese landen worden de quota niet volgemolken. Maar de huidige schaarste kan volgens Van Bakel maar een half effect uitspelen. "Want de melkerijen en melkverwerkende fabrieken beseffen blijkbaar nog niet dat de markt vrij is. Alle melkerijen betalen aan de boeren bijna dezelfde prijs. Er is geen concurrentie. Terwijl de wereldmarkt wel fluctueert. De melkerijen betaalden 28 of 29 cent, terwijl de melk op de wereldmarkt 38 cent ging. Ofwel kunnen ze niet beter, en dan doen ze slecht management met te langlopende contracten. Ofwel maken ze er heel veel winst op", stelt Van Bakel.

"Onderzoeksrapporten zeggen dat de supermarkt 20 procent marge heeft, en de melkerijen 20 procent marge, en de melkveehouders 0,5 procent", weet de megaboer. Vijf jaar geleden stapte Van Bakel daarom zelf uit het gevestigde ophaalsysteem. Hij werd zelf melkhandelaar en kon enkele boeren uit de streek overhalen om mee te stappen. Hij schuimde de Europese markten af naar tijdelijke melktekorten, op de zogeheten spotmarkt. Eerst kon hij naar Italië, later naar Spanje, hij kreeg er meer dan 40 cent, voldoende om de transportkosten te betalen en toch meer winst te maken. Sinds 1 juli haalt hij ook melk in Vlaanderen op. Hij biedt de boeren zeven tot acht cent meer dan de melkerijen, het verschil is voor alvast tachtig boeren groot genoeg om hun zekerheid op te geven en met hem scheep te gaan. Hij jaagt er vooral het zuivelbedrijf Campina mee op de kast. Net nu de wereldmarkt na slechte jaren gespannen staat en melkerijen met tekorten beginnen te kampen omdat de koeien in augustus het minste melk geven, haalt hij hun leveranciers weg.

Van Bakel is een marginaal fenomeen, waarschuwt Renaat Debergh, de woordvoerder van de Belgische zuivelfederatie. Hij bespeelt de spotmarkt, de markt van overschotten en tekorten die altijd heeft bestaan tussen melkfabrieken. "Hij is een trader. Meneer

Van Bakel was inderdaad sneller om een hogere prijs te geven, maar de Belgische melkerijen zijn goed gevolgd en bieden intussen gemiddeld bijna 8 euro per liter meer. Wat gaat Van Bakel doen als de markt terugloopt en de prijzen op de spotmarkt zakken? Geeft hij de boeren enige zekerheid dat hij dan nog hun melk zal ophalen?"
Nee, ik geef geen enkele zekerheid, reageert Van Bakel. "Wat heb je als boer aan zekerheid als je structureel 10 cent onder de marktprijs betaald wordt? De spotmarkt is helemaal niet zo marginaal. Schaarste breekt de hele markt open. Iedereen snakt naar melk. De grootdistributie zet de melkerijen onder druk om toch maar genoeg melk en yoghurt te leveren, de poedertorens worden volgestouwd, en de internationale vraag is groot. Ik kan met één telefoontje 500.000 liter melk kwijt".
Als er zoveel geld te verdienen valt in de vrije handel, waarom kwamen boeren er eerder niet zelf op om hun melk aan de hoogste bieder te verhandelen? Van Bakel: "Nog enkele andere kleine coöperatietjes gaan op de markt. Maar weet je hoe het leven van een middelgrote melkveehouder eruitziet? Die staat op om halfzeven en begint te melken. Tegen halftien kan hij gaan ontbijten. Daarna begint hij de stallen schoon te maken. Dan is het middageten en vertrekt hij naar de akker of moet hij grasland maaien. Tegen het avondeten is hij terug, en daarna moet hij weer melken. Om negen of halftien kan hij eindelijk in de zetel gaan zitten. Die man heeft geen puf om uit te zoeken waar hij voor enkele centen meer zijn melk kan afzetten. Die is blij dat hij een vaste afnemer heeft".
Van Bakel heeft tien personeelsleden in dienst die de boerderij draaiende houden, behalve de koeien ook nog 45 hectare groenten - een akkerbouwbedrijf op zich. "Ik kom alleen op maandagmorgen nog een uurtje in de kantine. Ik heb mijn tijd nodig om de melkmarkt nu op gang te krijgen". Hij verzet op dit ogenblik 100 miljoen liter per jaar, waarvan 40 miljoen liter in België. "Maar mocht ik genoeg transport vinden, dan verzet ik moeiteloos 200 miljoen liter meer. Het is zeer moeilijk om in te breken, iedereen ligt onder contract, ook de gespecialiseerde tankwagens".
Maar Van Bakel is ervan overtuigd dat veel boeren uit het oude juk willen breken. "Ze huren mij nu in om een goeie melkprijs af te dwingen. In de vrije markt hebben ze die prijs ook nodig. Alleen zo kunnen ze tijdens de goeie jaren genoeg provisies aanleggen. Dan hebben ze ook de subsidies niet meer nodig. De Europese Unie geeft 3,5 eurocent per liter steun. Ik zal die subsidies niet weigeren, maar ik vind ze te gek voor woorden. De consument hoort de juiste prijs in de supermarkt te betalen, en niet als belasting".
De grote melkerijen hoeven helemaal niet naar de rechtbank, zegt hij. "Als ze een concurrerende prijs betalen, loopt geen enkele boer weg. Om de overstap te doen, hebben boeren veel moed nodig. De conjunctuur geeft hun die moed. De hoge prijzen

komen geen dag te vroeg. Als dit niet was gebeurd, dan was de laatste generatie boeren aan het boeren". Intussen heeft Van Bakel een bouwaanvraag lopen voor een grote vijfde stal. Die komt er wellicht volgend jaar. De kalveren is hij al aan het kweken. Een slimme boer kijkt altijd vooruit.(KS)

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen
Crafted by Brigada