nieuws

Meerwaarde producentenorganisatie zit niet in melkprijs

nieuws

Producentenorganisaties van melkveehouders kunnen zich laten erkennen door de overheid om van een uitzondering op de mededingingswetgeving te genieten. Aan landbouwonderzoeksinstituut ILVO vroegen we wat de voordelen zijn van een PO, zowel voor melkveehouders als voor afnemers. Er zijn reeds voorbeelden van geslaagde onderhandelingen tussen PO's en afnemers. PO Dairycam onderhandelde een hogere opzegvergoeding voor de producenten die afgestoten werden door Friesland-Campina. PO Beste Melk ging in dialoog met Danone over contracten die de melkprijs minder volatiel maken. Onderhandelen over de melkprijs zelf, dat laten afnemers de PO niet toe.

24 JULI 2017 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:35

Lees meer over:
melkvee



Producentenorganisaties van melkveehouders kunnen zich laten erkennen door de overheid om van een uitzondering op de mededingingswetgeving te genieten. Aan landbouwonderzoeksinstituut ILVO vroegen we wat de voordelen zijn van een PO, zowel voor melkveehouders als voor afnemers. Er zijn reeds voorbeelden van geslaagde onderhandelingen tussen PO's en afnemers. PO Dairycam onderhandelde een hogere opzegvergoeding voor de producenten die afgestoten werden door Friesland-Campina. PO Beste Melk ging in dialoog met Danone over contracten die de melkprijs minder volatiel maken. Onderhandelen over de melkprijs zelf, dat laten afnemers de PO niet toe.

Door zich te verenigen in een producentenorganisatie kunnen melkveehouders met één stem spreken met hun afnemer. Zo kunnen ze iets zwaarder wegen op de gesprekken die gevoerd worden. Omgekeerd heeft de zuivelverwerker als voordeel dat er efficiënt gecommuniceerd kan worden met de PO. Via de producentenorganisatie kan een firma bepaalde beslissingen toetsen aan de praktijk vooraleer deze daadwerkelijk in te voeren.

Wanneer we onderzoeksinstituut ILVO vragen naar voorbeelden van geslaagde onderhandelingen, dan verwijst Lies Debruyne om te beginnen naar de geslaagde onderhandelingen tussen Danone en PO Beste Melk. Men slaagde erin contracten te onderhandelen waarbij maximaal de helft van de melk wordt geleverd aan een collectieve indexprijs. Die is minder volatiel dan de prijs op de wereldmarkt. Ook bij Friesland-Campina is er onderhandeld over de melkprijssystematiek. Deze Nederlandse coöperatie kiest ervoor een marktconforme melkprijs te betalen aan de Belgische leveraars. Dit gebeurt op basis van een gewogen gemiddelde van de Belgische bedrijven waarvan de melkprijs gepubliceerd wordt. De PO heeft ervoor gezorgd dat een bijkomende melkverwerker, met een gemiddeld hogere prijs, is opgenomen in deze zogenaamde Belgische omgevingsprijs.

‘PO Dairycam’, dat is de naam van de producentenorganisatie die actief is bij Friesland-Campina, kwam tussen bij het afstoten van een deel van de producenten. Die beslissing werd eenzijdig genomen door de melkverwerker, maar de PO heeft een hogere opzegvergoeding onderhandeld voor de vertrekkers, én er kwam een fonds voor de vertrekkers die overgestapt zijn naar Milcobel. Voor een beperkte periode en bedrag konden zij uit dat fonds bijkomend vennotenkapitaal betrekken om verdere groei te financieren. Die PO heeft verder nog gezorgd voor een garantie op ophaalzekerheid voor de blijvers gedurende een termijn van drie jaar. Eveneens het vermelden waard vindt ILVO dat de PO’s in de zuivelsector hebben gezorgd voor het bekomen of wijzigen van een aantal premies zoals de weidegangpremie, getrouwheidspremie en kwantumtoeslag.

Een producentenorganisatie botst op een aantal beperkingen. ILVO-onderzoeker Nicole Taragola licht ze toe: “Ten eerste gebeurt de oprichting van PO’s op initiatief van de producenten, maar met betrokkenheid van de koper/verwerker van bij het prille begin. Dat komt omdat de melkveehouders én de verwerkers willen vertrekken vanuit een consensus. Maar, die verwerkers leggen wel voorwaarden op, en die zijn erop gericht melkveehouders in de ondergeschikte machtspositie te houden. Zo kan er per koper slechts één PO opgericht worden die uitsluitend bestaat uit leveraars van de betrokken koper. De melkverwerker blijft de baas, en een verbetering van de machtspositie van de melkveehouders lijkt er niet in te zitten.”

Ten tweede is de PO ook beperkt in de onderwerpen die aan bod kunnen komen in de onderhandelingen. “Indien er geen akkoord kan worden bereikt, beschikt de koper steeds over het laatste woord”, weet Taragola. “Een derde, maar essentieel punt is het ontbreken van eigenaarschap van de melk bij PO’s. Producentenorganisaties mogen in theorie onderhandelen over prijszetting, maar verwerkers wimpelen dat af omdat ze geen eigenaar zijn van de melk.”

Door de niet te verwaarlozen knelpunten geven verschillende melkveehouders aan dat ze geen duidelijke meerwaarde zien in de oprichting van een PO. Jo Bijtebier (ILVO): Sommigen denken dat de PO gaat misbruikt worden door de melkverwerker om het imago op te poetsen, of dat de melkverwerker de PO gaat gebruiken om moeilijke beslissingen door te drukken. Dit gebrek aan meerwaarde wordt nog problematischer omdat de koper geen onderscheid wil maken tussen PO-leden en niet PO-leden voor gemaakte afspraken. Niet-leden kunnen dan mee profiteren van de inspanningen van de PO, zonder lid te zijn (en dus zonder lidgeld te betalen).”

Zowel de oprichting als het dagelijks bestuur van de PO is een tijds- en arbeidsintensief proces voor de PO-bestuursleden. Het vragen van lidgeld aan de PO-leden is een mogelijkheid om die inspanningen te vergoeden, maar vereist dat de meerwaarde van de PO duidelijk kan worden aangetoond. De levensvatbaarheid van de PO hangt dus duidelijk af van de meerwaarde die de PO kan creëren.

Met de voor- en nadelen van PO’s in het achterhoofd doet ILVO een aantal aanbevelingen. De eerste is de meerwaarde van de PO bewaken. Wat willen we bereiken? Is dat haalbaar, en met welke samenwerkingsvormen? Zo kan een PO er voor kiezen eigenaar te zijn van slechts een deel van de productie van zijn leden. Misschien is het ook interessant om te kijken hoe PO’s zich organiseren in de buurlanden.

Een tweede aanbeveling is om te blijven werken aan het vertrouwen tussen verwerker en melkveehouder. Hoewel PO’s de communicatie tussen leveraars en hun afnemer duidelijk versterken, is het opgebouwde vertrouwen nog wankel. Beide partijen zijn voorstander van een duurzame relatie, dus moeten ze inzicht krijgen in elkaars bekommernissen en moeten ze aftasten hoe gezamenlijk gewerkt kan worden naar een win-win. De overheid biedt ook de mogelijkheid om via het oprichten van brancheorganisaties informatie binnen de keten uit te wisselen en op een aantal vlakken samen te werken. Het is aan de sector om de potentiële meerwaarde van deze brancheorganisaties voor de zuivelsector te bekijken.

Alles in acht genomen lijkt het erop dat producentenorganisaties de initiële doelstelling van de overheid, namelijk meer macht geven aan melkveehouders, niet kunnen inlossen. “Maar”, zo argumenteert ILVO-onderzoeker Lies Debruyne, “aan de andere kant is drempel om een PO op te richten en lid te worden laag, en dat is een enorme troef. Daardoor kan een overlegorgaan ontstaan zonder zware engagementen, en kan de samenwerkingsvorm groeien en zich organisch ontwikkelen.”

Of de machtspositie van de melkveehouders daardoor verandert, is nog maar de vraag want enkel de relatie tussen de melkveehouders en de melkverwerkers wordt beïnvloedt, en niet de relatie met de retail. De melkverwerkers zijn dus al snel geneigd de zwarte piet door te spelen aan de retail als de lage melkprijs aan de onderhandelingstafel opgeworpen wordt. “Toch is er volgens ons zeker een toekomst weggelegd voor PO’s”, vervolgt Debruyne.

De overtuiging leeft dat de overheid in de toekomst middelen meer en meer zal inzetten om samenwerking te ondersteunen. “En dat is precies wat PO’s doen”, klinkt het bij ILVO: “Ze zorgen ervoor dat melkveehouders leren samenwerken aan het invullen van hun collectief belang. Op dit moment wordt de meerwaarde van de PO’s wel degelijk erkend en gewaardeerd door de PO-leden. Uit de realisaties van de PO’s blijkt dat melkveehouders door in overleg te gaan met de koper ook tot onderhandelen komen, zij het dan niet over de prijs.”

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