nieuws

Melkveehouders werden slimmer en beetje rijker door MTC

nieuws

Deze week hield Milk Trading Company (MTC), een samenwerkingsverband van melkveehouders dat ondersteuning geniet van adviesbureau DLV, zijn jaarvergadering. De coöperatie telt inmiddels 128 leden. Dat zijn Belgische en Nederlandse bedrijfsleiders, van zowel grote als kleine melkveebedrijven, met één gemeenschappelijk doel: zich beter wapenen tegen de wispelturige opbrengst- en kostprijs. Vorig jaar in juli zijn zij gestart met het afdekken van een deel van hun melkproductie op de termijnmarkt. Per 100 liter leverde dat een surplus op de melkprijs op van 1,24 euro. “Daarenboven worden de leden slimmer in de zuivel- en voedergrondstoffenmarkt en kunnen ze veel beter het sentiment in de fysieke markt inschatten”, zegt Dirk Coucke van DLV die de coöperatie leidt.

13 JUNI 2019 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:47

Lees meer over:
melkvee
economie



Deze week hield Milk Trading Company (MTC), een samenwerkingsverband van melkveehouders dat ondersteuning geniet van adviesbureau DLV, zijn jaarvergadering. De coöperatie telt inmiddels 128 leden. Dat zijn Belgische en Nederlandse bedrijfsleiders, van zowel grote als kleine melkveebedrijven, met één gemeenschappelijk doel: zich beter wapenen tegen de wispelturige opbrengst- en kostprijs. Vorig jaar in juli zijn zij gestart met het afdekken van een deel van hun melkproductie op de termijnmarkt. Per 100 liter leverde dat een surplus op de melkprijs op van 1,24 euro. “Daarenboven worden de leden slimmer in de zuivel- en voedergrondstoffenmarkt en kunnen ze veel beter het sentiment in de fysieke markt inschatten”, zegt Dirk Coucke van DLV die de coöperatie leidt.
Voor de marktoriëntatie van landbouw die Europa voor ogen houdt bij het uitstippelen van zijn beleid betalen de hoofdrolspelers een prijs. Sinds het verdwijnen van het melkquotum in 2015 is de prijsvolatiliteit toegenomen. Melkveehouders zijn overgeleverd aan de grillen van de markt voor zuivelproducten en die voor voedergrondstoffen. Hun inkomen wordt dus bepaald door factoren waar zij als ondernemer geen invloed op hebben.
Sommige melkveehouders worden daar moedeloos van en denken met heimwee terug aan het quotumtijdperk. Anderen zoeken naar een manier om zich te wapenen tegen de prijsschommelingen. Dat kan een contract zijn met hun afnemer die een vaste melkprijs aanbiedt. Danone was de eerste om dat in ons land te introduceren en dit jaar bood ook Inex een contractprijs aan in samenspraak met Colruyt. De retailer wil gedurende vijf jaar afzet aan een vaste prijs garanderen. De 128 melkveehouders die zich aansloten bij Milk Trading Company (MTC) dekken zich niet in op de fysieke markt maar op de termijnmarkt. Ze krijgen daarvoor de hulp van de marktadviesdienst van DLV.

“In juli vorig jaar zijn we gestart op de termijnmarkt”, vertelt marktspecialist Raf Beyers van DLV en MTC. “Het totale productievolume van de MTC-leden is 183 miljoen liter melk. Naar risicobeheer toe zou het niet verstandig zijn om voor dat ganse volume actief te worden op de termijnmarkt. Elke melkveehouder doet dat voor een deel van zijn productie, naar eigen keuze tussen 10 en 50 procent. Dit eerste werkingsjaar kozen we voor een maximum van 30 procent en de gemiddelde indekkingsgraad zal in de buurt komen.”

Op de deelnemende liters melk realiseerden de producenten een surplus van 1,24 euro per 100 liter. Het sentiment op de fysieke markt zorgt voor prijsschommelingen op de termijnmarkt. Het is net van die prijsschommelingen dat MTC gebruikmaakt om een bovengemiddelde melkprijs af te dekken. In periodes waarin de marktstemming goed zit, wordt de prijs zo ver mogelijk in de toekomst vastgeklikt, tot ongeveer 12 maanden vooruit.

Beyers legt uit dat de termijnmarkt een complex doch waardevol instrument is om de marge van een melkveehouder veilig te stellen. Niet per se beter of slechter dan de contracten met vaste prijs die sommige afnemers aanbieden, maar vooral anders en daarom aanvullend op wat er naast de spotmarkt nog aan verkoopmethoden bestaat op de fysieke markt. “Op basis van de marktinformatie die nu voorhanden is, gaan we marge vastklikken op de termijnmarkt. Verandert er wat, dan kunnen MTC-leden reageren op de markt. Een prijscontract op de fysieke markt is een afspraak die vastligt voor twee of zelfs vijf jaar. Wat nu een goede melkprijs lijkt, is dat niet noodzakelijk dan nog”, weegt hij de verschillen af.

DLV houdt de MTC-leden via een online dashboard op de hoogte van de zuivelmarkt en de markt van voedergrondstoffen. Beyers: “We zorgen voor een bruikbare vertaling van de beschikbare marktinformatie.” Landbouwers heten prijsnemers te zijn en weinig tot geen onderhandelingsmarge te hebben als het over hun aan- en verkoopprijzen gaat. De melkveehouders die bij MTC aangesloten zijn, kunnen zich niet verzoenen met die gedachte. DLV leert hen dat het ook effectief anders kan.

“De leden krijgen meer inzicht in de zuivel- en voedergrondstoffenmarkt en kunnen veel beter het sentiment in de fysieke markt inschatten”, zegt Dirk Coucke van DLV die de coöperatie leidt. Dat maakt dat de leden-melkveehouders ook de prijsschommelingen in de fysieke markt beter begrijpen en dus ook een betere gesprekspartner zijn voor de eigen melkerij. Nogal wat melkveehouders kopen hun krachtvoeder aan als enkelvoudige grondstoffen. Ook aan de aankoopzijde zal iemand met meer kennis een betere deal kunnen afsluiten dan iemand met minder informatie over de markt.

“De voorbije maanden zagen we in de fysieke markt een positief effect op de melkprijs door het verdampen van de interventiestocks magere melkpoeder. Bij de start van 2019 veerde de markt tijdelijk weer op door de heel matige melkaanvoer uit de belangrijkste melkproductieregio’s ter wereld”, aldus Raf Beyers. “Het mooie aan het systeem is dat we die meerprijs kunnen uitbetalen zonder dat de fysieke markt of kopende partijen daar last van hebben”, zegt Dirk Coucke. “Iedereen blijft gewoon melk leveren aan de vertrouwde melkerij. Wij betalen de surplus er bovenop en de leden worden slimmer. Iedereen is dus winnaar met dit systeem.”

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