

# Milcobel realiseerde in 2021 melkprijsstijging van 57 procent

nieuws

Milcobel betaalde in 2021 een standaard melkprijs uit die 15,5 euro of 57 procent hoger lag dan de melkprijs van december 2020. Daarnaast krijgen de leden-melkveehouders ook een nabetaling van 90 cent per 100 liter geleverde melk en wordt een dividenduitkering van 4 procent voorgesteld. “Dit is het gevolg van onze Feniks-strategie die sneller dan verwacht al resultaten afwerpt”, zegt CEO Nils van Dam naar aanleiding van de bekendmaking van de voorlopige jaarresultaten.

🕒 30 MAART 2022 – LAATST BIJGEWERKT OM 30 MAART 2022 18:11

Lees meer over:  
zuivel



## “Indrukwekkend verbeteringstraject”

Deze positieve signalen komen er na een heel woelige periode voor Milcobel, met een historisch lage uitbetaalde melkprijs in het najaar van 2020. “We hebben een indrukwekkend verbeteringstraject afgelegd”, vertelt van Dam. Daarmee verwijst hij naar de Feniks-strategie die Milcobel lanceerde in datzelfde najaar van 2020. Complementair met deze strategie werden ook een besparingsplan en een doorgedreven bedrijfstransformatie in gang gezet.

Sneller dan verwacht resulteren deze plannen al in mooie resultaten, luidt het. Waar de gemiddelde melkprijs op de Belgische markt (BCZ-melkprijs) in 2021 steeg met 37 procent in vergelijking met de prijs van december 2020, realiseert Milcobel een stijging van 57 procent. “Daarmee is de Milcobel-melkprijs opnieuw competitief op Belgisch en op Europees niveau”, stelt van Dam. Hij wijst erop dat de coöperatie via de Feniks-strategie streeft naar een bovengemiddelde melkprijs. “Met wat we in 2021 hebben gerealiseerd, hebben we er vertrouwen in dat we dit niveau sneller zullen halen dan gepland.”

En daarmee stopt het positieve nieuws voor de melkveehouders niet. De coöperatie garandeert zijn leden-leveranciers ook een coöperatieve teruggave van 90 cent per 100 liter melk die ze geleverd hebben. Daarnaast zal er ook een voorstel tot dividenduitkering van 4 procent voorgesteld worden aan de Algemene Vergadering die in de loop van juni plaatsvindt.



## “ Dat we erin slagen om in een jaar met corona, inflatie en een turbulente melkaanvoermarkt dergelijke cijfers neer te zetten, geeft vertrouwen voor de toekomst

Nils van Dam - CEO Milcobel

### Nettowinst van 10,7 miljoen euro

Boven op deze hogere melkprijs en nabetaling heeft Milcobel ook een omzet van 1,14 miljard euro en een geconsolideerde nettowinst van 10,7 miljoen euro gerealiseerd. De nettowinst wil de zuivelcoöperatie aanwenden om het eigen vermogen te versterken. Ook andere parameters evolueren positief. Zo steeg de solvabiliteit van 25,5 procent in 2020 naar 28 procent in 2021. De nettoschuld daalde afgelopen jaar met 40 miljoen euro en die komt boven op de al gerealiseerde daling van 26 miljoen euro in 2020.

Van Dam wijst erop dat deze cijfers werden gerealiseerd in moeilijke omstandigheden. “In 2021 bleef de coronapandemie nazinderen, steeg de inflatie en was de melkaanvoermarkt in België zeer turbulent. Dat we erin slagen om in zo’n situatie dergelijke cijfers neer te zetten, geeft vertrouwen voor de toekomst”, klinkt het.

### Dubbele focus

Hoe de coöperatie dat heeft klaargespeeld, is volgens de CEO het gevolg van een dubbele focus. “Enerzijds hebben we gefocust op de sterke punten van Milcobel en getracht die sterker te maken. Dat betekent ook dat je de zwakke punten eruit haalt en oplost.” Daarmee verwijst van Dam naar de sluiting van de drinksfabriek in Schoten en van de poedertoren in Langemark. “Melkdrinks zijn al jaren verlieslatend, niet alleen voor Milcobel. Het gaat om een structureel probleem. De consumptie van witte melk daalt, er is een overcapaciteit en het is een markt met weinig merken.”

Van bij zijn start bij Milcobel viel het van Dam op dat de coöperatie een intrinsiek sterk bedrijf is. “Het telt drie sterke poten waar wij volop verder op inzetten. Enerzijds heb je de ingrediëntenbusiness die sterk focust op toegevoegde waarde. Daarnaast hebben we ons kaassegment waarbij we zowel op vlak van merken als private labels marktleider zijn. Met Kaashandel Dupont zijn we uniek in het brede assortiment dat we aanbieden. Onze roomijsafdeling Ysco is onze derde sterke poot. Daarmee bekleden we de tweede plaats in private label in de EU.”



Uitgelicht

### Milcobel: “Het vertrouwen kan pas terugkeren als de melkprijs competitief is”

interview

De storm waar zuivelcoöperatie Milcobel de laatste jaren in verzeild geraakt is, lijkt af te zakken tot een onweer. Huidig CEO Nils van Dam staat ondertussen bijna een jaar a...

23 APRIL 2021

Lees meer

Deze focus zorgde ervoor dat er een strategische verschuiving plaatsvond in de productmix van Milcobel naar producten met meer toegevoegde waarde en hogere valorisatie. “We realiseerden een volumegroei van 10 procent voor deze producten met toegevoegde waarde”, legt van Dam uit.

Naast de focus op de sterktes heeft Milcobel ook sterk ingezet op besparingen en meer efficiëntie. Zo was één van de doelstellingen van het veranderingstraject om tegen 2025 50 miljoen euro recurrent te besparen. In 2021 werd al een besparing van 41 miljoen euro gerealiseerd en

daarmee zit de zuivelcoöperatie volgens van Dam ver voor op schema. “De ambitie voor het eerste jaar werd meer dan dubbel gerealiseerd.”

## Lagere omzet

Als er een minpuntje opvalt in de cijfers van 2021, dan is het de omzet. Die daalde met 7,7 procent in vergelijking met 2020. Volgens Milcobel is dit een gevolg van de sluiting van de productieactiviteit voor melkdrinks in Schoten. Daarnaast zorgde het slechtere weer van 2021 voor een daling van het verkochte volume ijs en was er ook een daling van de melkaanvoer. “Maar dat weegt niet op tegen de sterk verbeterde rentabiliteit van alle businessunits”, luidt het.

## Kerncijfers:

- Omzet: 1,14 miljard euro
- Nettowinst na belasting: 10,7 miljoen euro
- Nettoschulddaling: -40 miljoen euro
- Record lage leverage: 2,8 (leverage = intrestdragende schulden t.o.v. REBITDA)
- Solvabiliteit: 28%
- Standaard melkprijs voor leden-melkveehouders steeg met 57% procent ten opzichte van december 2020 in vergelijking met 37% voor de Belgische markt (Bron: BCZ)
- Coöperatieve teruggave aan de leden (ook bekend als nabetaling): €0,90/100 liter
- Dividendvoorstel aan Algemene Vergadering: 4%

(cijfers geauditeerd en goedgekeurd door de Raad van Bestuur)

*Morgen brengt VILT een uitgebreid interview met CEO Nils van Dam over de prestaties en de toekomst van Milcobel.*

**Bron:** Eigen berichtgeving

**Beeld:** Milcobel

## VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17  
1000 Bruxelles

## Contact

M • [info@vilt.be](mailto: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](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](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra