

Milcobel schakelt tandje bij in war for milk en staat contractuele leveringen toe

Tijdens een Buitengewone Algemene Vergadering vorige week zijn een aantal statutaire vernieuwingen doorgevoerd waarmee Milcobel zijn melkaanvoer wil boosten. Zo maakt de zuivelverwerker het voor het eerst mogelijk om op contractuele basis melk te leveren. Daarmee wil de coöperatie melk aantrekken van boeren zich niet voor lange tijd willen binden. Daarnaast zijn er een aantal veranderingen doorgevoerd die bestaande leden ten goede komen. Zo wordt bijvoorbeeld de verplichte jaarlijkse kapitaalopbouw gekoppeld aan de jaarlijkse coöperatieve teruggave en kunnen jonge boeren eenmalig een verzoek indienen om hun coöperatieve teruggave uitbetaald te krijgen.

🕒 26 JUNI 2023 – LAATST BIJGEWERKT OM 26 JUNI 2023 16:45

Lees meer over:

melkvee

zuivel

coöperatie



Met de intrede van het Nederlandse Royal A-ware in Vlaanderen en de recent aangekondigde inspanningen door Friesland Campina om meer Belgische melkveehouders aan zich te binden, is het drummen op de Vlaamse markt. Om de concurrerende melkveehouders het hoofd te bieden, schakelt ook Milcobel een tandje bij. Zo heeft het sinds maart van dit jaar twee extra acquisitiemensen in dienst die melkveehouders richting het Milcobel-kamp moet trekken.

Feedback uit deze inspanningen is onder andere dat sommige boeren koudwatervrees hebben om zich te binden aan een coöperatie, hetgeen een langetermijnengagement vereist en ook de nodige kapitaalsinbreng. “Daarnaast zien we dat door de intrede van nieuwe bedrijven ook andere formules opgang maken”, vertelt Tom Schiettecat, directeur Milk & Farms. Hij doelt hierbij onder andere op A-ware, een privaat bedrijf dat louter met contractuele leveranties werkt.

Inspelend op de nieuwe marktsituatie is besloten om dergelijke contractuele leveringen ook mogelijk te maken bij Milcobel. Deze mogelijkheid werd vorige week statutair bekrachtigd tijdens een Buitengewone Algemene Vergadering. Via een leverancierscontract krijgen melkveehouders de kans om kennis te maken met Milcobel als koper. Dit kan vervolgens evolueren richting een klassiek lidmaatschap”, klinkt het. Deze contracten hebben een minimale looptijd van één jaar en een wederzijdse opzegtermijn van drie maanden.

Minimaal lidmaatschap fors teruggeschroefd

Samenhangend met deze ‘bindingsangst’ wordt ook de minimale duur van het Milcobel-lidmaatschap teruggeschroefd van vijf naar twee jaar. “Via het verlagen van deze periode wordt meer soepelheid geboden naar nieuwe toetreders toe”, klinkt het in een persbericht. “Anderzijds getuigt het van voldoende zelfvertrouwen dat Milcobel zich weet te profileren als stabiele en betrouwbare partner in de samenwerking met de leden-melkveehouders, zonder dat daarvoor strenge, beperkende regels nodig zijn om boeren voor langere tijd verplicht te binden.”



Met het oog op politieke maatregelen op gebied van dierenwelzijn, klimaat en milieu denkt de Milcobelman dat het productievolume in België zijn top bereikt heeft en mogelijk de komende jaren zal dalen. Dit en het feit dat de vraag nog steeds groeit, maakt Milcobel hongerig naar meer leveranciers. Het is zelfs op korte termijn op zoek naar extra melk. Zo ziet de coöperatie vooral ook perspectief in mozzarella, haar vlaggenschip. “Wij zijn de Europese referentie op het gebied van mozzarella en krijgen meer vraag van bestaande klanten”, aldus de directeur Milk & Farms.

Hij wijst ook op het partnerschap met Arla dat vorig jaar werd aangegaan voor de verwerking van weistromen. Arla zal de wei, die als reststoom vrijkomt bij de productie van mozzarella door Milcobel in Langemark, vanaf volgend jaar verwerken tot babyvoeding en medische voeding. Een hogere valorisatie van het wei, dat nu aan de feed- of foodindustrie geleverd wordt, moet logischerwijs meer geld in het laatje brengen. “En hoe meer mozzarella, hoe meer wei”, aldus Schiettecat die met dergelijke argumenten de bestaande leden wist te overtuigen om contractuele leveringen mogelijk te maken.

Schiettecat benadrukt dat de coöperatieve werking van Milcobel, dat momenteel 1.700 leden-melkveehouders telt, leidend blijft. Na minimaal twee contractjaren kunnen de contractuele leveranciers desgewenst toetreden tot de coöperatie. Het nieuw lid heeft dan recht op de nabetaling van het laatste leverjaar.

Bestaande leden in de watten leggen

Omdat er niet alleen aan de mouw van de vrije melkveehouders getrokken wordt door concurrerende zuivelbedrijven, maar ook aan coöperant-leden, zijn er eveneens statutaire vernieuwingen doorgevoerd, die de coöperatieve werking moeten versterken en het coöperatieve aanbod aantrekkelijker moeten maken voor bestaande leden. Zo wordt de kapitaalsopbouw gekoppeld aan de coöperatieve teruggave (‘nabetaling of getrouwheidspremie’). Voorheen werd de kapitaalsopbouw vastgelegd met een complex schema en moesten leden elk jaar een bepaalde inbreng per hectoliter doen totdat zij aan 7,5 euro zaten.

“Tegenover de jaarlijkse kapitaalbreng stond het systeem van nabetaling”, vertelt Schiettecat. Het was voor melkveehouders altijd spannend of deze nabetaling de kapitaalsinbreng of dat men extra geld moest bijstorten. “Deze stress valt nu weg. Voortaan verloopt de kapitaalsopbouw van de leden via de coöperatieve teruggave. Hiermee willen we een stukje comfort inbouwen voor leden.”



“Voortaan verloopt de kapitaalsopbouw van de leden via de coöperatieve teruggave. Hiermee willen we een stukje comfort inbouwen voor leden

Tom Schiettecat - directeur Milk & Farms van Milcobel

Ook is besloten de maximale kapitaalbreng op te trekken van 10 tot 15 EUR/100 liter per lid. Milcobel noemt dit een “bijkomende service aan leden die het geld niet direct nodig hebben.” Door geld op de vennotenrekening te storten en zo extra kapitaalsopbouw te realiseren, wordt er meer dividend uitgekeerd. Over 2022 lag het dividend op vier procent. Dit percentage is vorige week overeengekomen op de Algemene Vergadering die naast de Buitengewone Algemene Vergadering plaatsvond en waar de jaarcijfers over 2022 werden toegelicht.

Steunmaatregelen voor jonge boeren

Voor leden die het geld wel direct nodig hebben, vooral ook de jonge boeren, zijn statutaire aanpassingen doorgevoerd. Zo kunnen leden tot 40 jaar eenmalig een verzoek indienen om hun coöperatieve teruggave niet voor kapitaalsopbouw aan te wenden, maar uitbetaald te krijgen. “Zij kunnen dat geld gebruiken om investeringen in hun bedrijf te doen”, vertelt Schiettecat die op basis van de getrouwheidspremie van 2022 (35 cent per 100 liter) het volgende voorbeeld schetst. “Een gemiddeld bedrijf levert zo’n 1,5 miljoen liter op jaarbasis. Dat betekent over 2022 een nabetaling van 5.250 euro.”

“Door het onzekere politieke klimaat twijfelen jonge boeren om het bedrijf over te nemen. Met deze premie willen we een duwtje in de rug geven

Tom Schiettecat - directeur Milk & Farms van Milcobel

Een tweede motivatiemaatregel die niet strikt leeftijdsgebonden is, maar logischerwijs wel de jonge boer ten goede komt, is een overnamepremie. “Neem je een Milcobel-bedrijf over dan ontvang je een premie van 1 euro per 100 liter”, vertelt Schiettecat die hiermee bedrijfsovername zegt te willen stimuleren. “Wij merken dat door het onzekere politieke klimaat, denk bijvoorbeeld aan PAS, twijfel is onder jonge boeren om het bedrijf over te nemen. Met deze premie willen we een duwtje in de rug geven.” Bij de uitbetaling van de overnamepremie hoort een minimale lidmaatschapsverplichting van vijf jaar als voorwaarde.

Bron: Eigen berichtgeving

VILT vzw

Koning Albert II Laan 35
1000 Brussel
Belgium

Contact

T • 0473 59 41 39

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 twitter page: https://twitter.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>

© 2024 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra