

Milcobel trekt coöperatieve kaart in "war for milk"

nieuws

Met de goede jaarresultaten voor 2021 lijkt het erop dat het veranderingstraject dat Milcobel eind 2020 opstartte, op het goede spoor zit. “Maar we zijn er nog niet”, vertelt CEO Nils van Dam. “De uitdagingen blijven in een hoog tempo op ons afkomen, denk maar aan de Oekraïne-crisis of het stikstofdossier. Met klantgerichtheid, toegevoegde waarde, innovatie en continue verbetering willen we ons doel bereiken: een bovengemiddelde melkprijs realiseren voor onze melkveehouders.” Het coöperatieve systeem is volgens hem het uitgelezen model om deze doelstellingen te bereiken en de uitdagingen het hoofd te bieden.

🕒 31 MAART 2022 – LAATST BIJGEWERKT OM 31 MAART 2022 14:29

Lees meer over:

[melkvee](#)

[zuivel](#)

[melk](#)



Tijdens de bekendmaking van de jaarrekening 2021 gisteren kon Milcobel goede cijfers voorleggen. Terwijl het twee jaar geleden Europees hekkensluiter was, heeft het inmiddels aansluiting gevonden bij het peloton of zelfs in de kopgroep zit. Vorig jaar steeg de Milcobel-melkprijs met 57 procent terwijl het Belgische gemiddelde met 37 procent steeg. En hiermee is de Milcobel-melkprijs opnieuw competitief op Belgisch en op Europees niveau”, stelt Nils van Dam die in mei 2020 werd aangesteld als CEO van de zuivelverwerker.

Bijna twee jaar na dato kan hij terugkijken op een goede start. Hij zegt daarbij dubbele gevoelens te hebben. “Enerzijds ben ik trots op wat we met zijn allen bereikt hebben bij Milcobel, anderzijds ben ik ongeduldig over wat er nog gerealiseerd moet worden”, zegt hij. Hij doelt hierbij op operatie Feniks, zoals de Belgische melkcoöperatie de twee jaar geleden ingezette strategieverandering noemt. Sleutelwoorden daarbij zijn een competitieve melkprijs door efficiëntie, innovatie en nadruk op toegevoegde waarde.



Uitgelicht

"Geen twijfel dat Milcobel sterker en slimmer uit deze crisis komt"

nieuws

Als een patiënt die de afdeling intensieve zorgen heeft verlaten, zo beschrijft Milcobel zichzelf in een communicatie aan de leden. In een gesprek met VILT fileert CEO Nils

va...

🕒 31 OKTOBER 2020

[Lees meer](#)

Door productportfolio kon Milcobel verkoopprijzen opvoeren

Volgens van Dam verklaart deze koerswijziging het succes van het zuivelbedrijf vorig jaar in combinatie met een aantrekkelijke vraag en een verminderd mondiaal melkaanbod. Hij kan echter niet ontkennen dat het productportfolio van Milcobel een gelukkige combinatie was in tijden dat de prijzen sterk opliepen en nog steeds oplopen. Zuivelfederatie BCZ merkte eerder dit jaar op in een interview met VILT dat zuivelverwerkers in weerwil van de hoge melkprijzen rode cijfers noteerden omdat zij gebonden zijn aan langetermijncontracten met de retail en prijsstijgingen niet kunnen doorrekenen.

Consumentenproducten nemen echter een minder belangrijke plaats in het productportfolio van Milcobel dat ongeveer zestig procent van haar omzet genereert uit de ingrediëntenbusiness, producten zoals hoogwaardige melkpoeders, wei, boter, room en mozzarella. “In deze sectoren wordt er minder met termijncontracten gewerkt en hebben we de stijgende prijzen beter kunnen volgen. Daardoor zijn we ook in staat geweest om de boeren een betere melkprijs uit te betalen”, verklaart van Dam.



Uitgelicht

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 e...

🕒 30 MAART 2022

[Lees meer](#)

Milcobel-koerswijziging moet tot verdere prijsstijging leiden

Alhoewel er op korte termijn goede resultaten behaald zijn met operatie Feniks, is de uitrol ervan verre van voltooid. “We kunnen op alle punten nog vooruitgang boeken en daardoor de melkprijs voor onze leden nog verder opkrikken.” Van Dam wijst daarbij onder andere op innovaties om de productie verder te finetunen.

Ook kan er volgens Milcobel nog beter ingespeeld worden op de wensen van de consument die voortdurend zijn consumptie- en aankoopgedrag aanpast. Als voorbeeld van innovatie werd dit jaar de CO2-neutrale Bruggekaas op de markt gebracht. Deze CO2-neutrale status werd bereikt door CO2-certificaten te kopen van een windmolenproject in India. Het kwam de coöperatie toch op wat kritiek te staan van de boeren die liever hadden gezien dat de zuivelverwerker het wat dichterbij huis had gezocht.

“Het is een en-en-verhaal”, pareert Van Dam de kritiek. “Nog los van het feit dat er in Vlaanderen geen CO2-certificeringsprogramma’s bestaan, hebben we op deze manier een CO2-reductie elders in de wereld gerealiseerd. Daarbij doen we ook inspanningen dichterbij huis. Zo werkt Milcobel als eerste mee bij de opstart van Claire, een nieuw Belgisch bedrijf dat carbon credits voorziet voor Belgische boeren die aan koolstoflandbouw doen. Daar profiteren ook deelnemende Milcobel-leden van.” Om in te spelen op de trend naar duurzaamheid verdubbelt Milcobel per 1 mei ook zijn duurzaamheidspremie tot één euro per 100 liter melk. Zo kan elk lid op eigen tempo en met eigen accent het eigen bedrijf doen evolueren.



Uitgelicht

CO2-startup Claire gaat in zee met Milcobel

nieuws

De zuivelcoöperatie Milcobel sluit als eerste Belgische onderneming aan bij Claire, een nieuw platform om CO2-uitstoot lokaal te gaan compenseren. Onder andere carbon farming-...

🕒 20 DECEMBER 2021

[Lees meer](#)

Mondiale koopkrachtdaling is één van de zorgen

Van Dam verwacht dat de melkprijzen nog wel enige tijd op een goed niveau blijven liggen, zeker tot de zomer van dit jaar. “Alhoewel ik oproep tot de nodige voorzichtigheid over dergelijke voorspellingen. Ook bij zuivelexperts zie ik dat de voorspellingshorizons steeds korter worden, de markt is onvoorspelbaarder dan ooit. Wij hebben daarom meerdere scenario’s uitgewerkt en willen ons op alle scenario’s voorbereiden.”

Net zoals andere spelers in de sector signaleert Van Dam een aantal grote uitdagingen voor dit jaar. Een daarvan is de gestegen grondstofkosten voor de melkveehouders. De prijs voor krachtvoer, mais, kunstmest en energie rijzen de pan uit. “Deze ontwikkeling is uiteraard zorgwekkend. Anderzijds zullen deze gestegen kosten op termijn doorgerekend kunnen worden in de verkoopprijs. Dat is in het verleden ook altijd gebeurd en dat zal nu ook gebeuren.”

“Ook bij zuivelexperts worden de voorspellingshorizonts steeds korter, de markt is onvoorspelbaarder dan ooit. We moeten op elk scenario voorbereid zijn

Nils van Dam - CEO Milcobel

Een grotere uitdaging voor de sector is de mogelijke afname van de vraag lokaal en zeker ook mondiaal. “De inflatie en verminderde koopkracht baart ons zorgen”, vertelt Van Dam. Milcobel is voor een groot gedeelte van zijn omzet afhankelijk van de export en voert veel premium ingrediënten uit naar Azië, het Midden-Oosten en Noord-Afrika. Vooral in deze landen zou de koopkracht wel eens flink kunnen dalen als gevolg van de Oekraïne-oorlog die voedselprijzen sterk opdrijft.



Boer meer dan louter grondstoffenleverancier

Van Dam beaamt dat “concurrenten met assertieve methoden marktaandeel proberen te veroveren in België”, maar hij is desondanks positief over de toekomst van Milcobel in deze concurrentieslag. Los van de recente remonte van het bedrijf en het succes van operatie Feniks wijst hij op het coöperatieve fundament. “In de coöperatie is de melkveehouder mede-eigenaar van het bedrijf dat melk valoriseert en daarmee een betere melkprijs creëert. In geval van een privaat bedrijf is de boer puur leverancier van grondstoffen en gaat de meerwaarde naar het private bedrijf en niet naar de portemonnee van de boer. Daarnaast creëert de coöperatie ook meerwaarde door kennis en informatie te delen. Hier wordt ieder lid sterker van. Dat is iets waar we de komende tijd ook sterk willen op inzetten bij Milcobel.”

De Milcobel-topman beaamt dat er sprake was van een behoorlijke vertrouwensbreuk tussen de leden en het bedrijf Milcobel toen hij twee jaar geleden aantrad. Zo’n 400 leden verlieten de coöperatie toen de melkprijzen in 2020 door een diep dal gingen in vergelijking met de concurrentie. Anno 2022 staat het er duidelijk anders voor. “We zien nu een omgekeerde beweging. De laatste tijd verwelkomen we weer met mondjesmaat nieuwe bedrijven”, vertelt Tom Schiettecat die sinds dit jaar opereert als directeur Milk & Farms bij de organisatie.



“Mede door de goede resultaten bieden we onze Milcobel-leden een duidelijk toekomstperspectief”, vertelt Schiettecat die werd aangesteld om een brug te slaan tussen de coöperatie en haar leden en het bedrijf Milcobel. Door het wegvallen van de coronamaatregelen wordt zijn taak de laatste maanden en weken vereenvoudigd. “De coöperatieve ledenwerking geraakt na corona weer op kruissnelheid. Samenwerking en dus ook fysieke ontmoetingen, vormen de basis van een coöperatie. Dat was door corona lange tijd niet mogelijk. Pas nu we elkaar terug in levende lijve kunnen zien, merken we terug hoe belangrijk dat is om te duiden wat we doen en waarom: samen toegevoegde waarde creëren die terugvloeit naar de aandeelhouders. En bij Milcobel zijn dat zijn onze leden-melkveehouders.”

Bron: Eigen berichtgeving

Beeld: Milcobel

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1030 Schaerbeek

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>

screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws

screenreader.visit us on our bluesky page: <https://bsky.app/profile/viltmieuws.bsky.social>

