nieuws

PO's krijgen in de zuivelsector specifieke invulling

nieuws

Producentenorganisaties werden in de zuivelsector in het leven geroepen om de onderhandelingspositie van de melkveehouders te verbeteren. Die verwachting van de overheid wordt slechts gedeeltelijk ingelost, zo blijkt uit een enquête binnen de sector. Prijsonderhandelingen zijn bijvoorbeeld nog steeds niet mogelijk. Toch is er ook een meerwaarde, zowel voor melkveehouders als afnemers, en die zit vooral in een efficiëntere communicatie tussen beide partijen. Maar is dat voldoende reden om aan te sluiten bij een producentenorganisatie (PO)? En hoe verhouden PO's zich tot coöperatieven? Landbouwonderzoeksinstituut ILVO maakt de analyse.

20 JULI 2017 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:41

Lees meer over:
melkvee



Producentenorganisaties werden in de zuivelsector in het leven geroepen om de onderhandelingspositie van de melkveehouders te verbeteren. Die verwachting van de overheid wordt slechts gedeeltelijk ingelost, zo blijkt uit een enquête binnen de sector. Prijsonderhandelingen zijn bijvoorbeeld nog steeds niet mogelijk. Toch is er ook een meerwaarde, zowel voor melkveehouders als afnemers, en die zit vooral in een efficiëntere communicatie tussen beide partijen. Maar is dat voldoende reden om aan te sluiten bij een producentenorganisatie (PO)? En hoe verhouden PO's zich tot coöperatieven? Landbouwonderzoeksinstituut ILVO maakt de analyse.

Een producentenorganisatie is kortweg een samenwerkingsverband van landbouwers. Uit de vage definitie kan je afleiden dat een coöperatie ook een soort PO is. "Dat zijn ze ook, maar enkel als ze door de Vlaamse overheid erkend zijn", weet ILVO-onderzoeker Lies Debruyne. "Aan PO's in de zuivelsector wordt sinds een aantal jaar een meer specifieke invulling gegeven. Sedert december 2012 kunnen ze zich laten erkennen door de Vlaamse overheid en kunnen ze genieten van een uitzondering op de mededingingswetgeving. Dat betekent dat landbouwers onderling afspraken mogen maken en samen mogen onderhandelen over prijzen. Het uiteindelijk doel van PO's is om de onderhandelingspositie van melkveehouders te verbeteren."

Aan zo'n erkenning zijn een aantal voorwaarden verbonden, zoals rechtspersoonlijkheid van de organisatie. "PO's kunnen als vzw of cvba erkend worden. Een feitelijke vereniging is niet toegelaten", aldus Jo Bijttebier van ILVO. "Het oprichten van een coöperatie of een cvba vraagt eigenlijk een groter engagement van de betrokkenen dan het oprichten van een vzw. In een vzw is de PO geen eigenaar van de melk, terwijl de coöperatie wel eigenaar is van het product. Dat maakt dat de coöperanten aandeelhouder zijn en dus kapitaal moeten inbrengen. Een coöperatie voldoet daarom al gauw aan de erkenningscriteria die de overheid oplegt voor een producentenorganisatie."

Verder moeten ook bepalingen over de toetreding en uittreding van de leden, over het dagelijks bestuur, de algemene vergadering, de doelstellingen, … vastgelegd worden in statuten. Dat zijn bepalingen die aan de grondslag liggen van de opgerichte vereniging en die in de notarieel verleden akte van de oprichting zijn vervat. De producentenorganisatie moet wettelijk uit minstens 40 leden bestaan of een minimum volume aan vermarktbare productie vertegenwoordigen.
Ondertussen zijn er in Vlaanderen drie producentenorganisaties in de zuivelsector erkend. Bijttebier: “De coöperatie Milcobel heeft zich begin 2013 als eerste producentenorganisatie in de zuivelsector laten erkennen. Daardoor is al meer dan de helft van alle Vlaamse melkveehouders lid van een PO. De coöperatie Milcobel moet ook gezien worden als een producentenorganisatie waarbij de samenwerking ver doorgedreven is. De PO is in dit geval eigenaar, verwerker én verkoper van de melk. Dat gaat een stuk verder dan wat de overheid in eerste instantie van een PO verwacht.”
De andere twee opgerichte initiatieven in Vlaanderen hebben ervoor gekozen geen coöperatieve rechtspersoonlijkheid aan te nemen, maar het vzw-statuut. De ‘PO BESTE MELK’ is erkend op 21 januari 2014 door de overheid. Deze PO bestaat uitsluitend uit leveranciers die hun melk verkopen aan Danone. In juni 2015 werd tenslotte de ‘PO Dairycam’ opgericht. Deze PO bestaat uit melkveehouders die hun melk verkopen aan Friesland-Campina. Eind 2015 moesten 450 van de 900 leveraars een andere afnemer zoeken waardoor ook de PO grondig hervormd moest worden. De hervormde PO, met een nieuw bestuur, is sinds 6 december 2016 ook officieel erkend door de Vlaamse overheid. Een kleine 150 van de 425 overblijvende leveraars zijn daarbij aangesloten.
In een coöperatie brengen melkveehouders kapitaal in volgens de geleverde liters melk. “Die inbreng van kapitaal is niet onredelijk hoog”, vindt ILVO-onderzoeker Nicole Taragola, “maar hoog genoeg om een melkveehouder ervan te weerhouden om er snel weer uit te stappen, want dan zou hij er zijn broek aan scheuren.” De coöperatie engageert zich van zijn kant om alle melk op te halen, ook de extra melk na een uitbreiding van de veestapel. Melkveehouders die leveren aan private bedrijven hebben die afzetzekerheid niet. Als er zoals de afgelopen jaren een overaanbod is aan melk, bestaat het risico dat private kopers dit teveel aan melk afstoten en leveraars noodgedwongen een andere afnemer moeten zoeken.
Melkveehouders die verkiezen om aan een private koper te leveren, zijn er vaak niet van overtuigd dat hun eigen belangen verdedigd zullen worden in een coöperatieve structuur. Ze gaan liever rechtstreeks contact aan met de afnemer. Bovendien kunnen ze ook op elk moment vertrekken, na een opzeg van drie maanden. “In de praktijk blijken melkveehouders zeer loyaal aan hun koper”, merkt Taragola. “Zij hebben het idee dat veranderen van koper geen voordeel heeft op lange termijn. De prijs die melkveehouders krijgen voor hun melk is uiteraard cruciaal, hoewel die weinig verschilt tussen coöperanten en private leveraars in Vlaanderen.”
Melkveehouders denken dat de prijs die private kopers uitbetalen grotendeels afgestemd wordt op de prijs die de coöperatie aan zijn leden uitbetaalt. Private leveraars zijn er dan weer van overtuigd dat ze hierdoor niet altijd het maximum krijgen van wat de private koper zou kunnen uitbetalen, ze denken dus dat de prijs gedrukt wordt door de prijszetting van de coöperatie. In de praktijk blijkt de keuze voor een bepaalde afnemer beperkt: er is een voorkeur voor een coöperatie of een private verwerker, maar vaak is de ligging van de zuivelfabriek de doorslaggevende factor. En eens het afzetkanaal vastligt, gaat het volgens ILVO om een duurzame relatie.
Eerstdaags gaan we op VILT.be dieper in op de voor- en nadelen van PO’s in de zuivelsector.

Bron: |

In samenwerking met: ILVO

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