duiding

René Van Bakel - Vrebamel

duiding

Van Bakel klaar voor revolutie in melkwereld

30 DECEMBER 2008 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:52

Lees meer over:
Interview

Niet ver voorbij de grens met Nederland runt René Van Bakel samen met twee broers een bedrijf waar 1.300 holsteinkoeien op jaarbasis 13 à 14 miljoen liter melk produceren. Op 1 juli 2007 leerde Vlaanderen deze boer kennen toen hij als opkoper van vrije melk binnenbrak in de zuivelmarkt. De prijs op de spotmarkt is intussen afgekoeld, maar het ontbreekt Van Bakel niet aan ambitieuze plannen.

Meer dan twintig jaar geleden zijn jullie gestart met de handel in melkquota. Hoe ging dat precies in zijn werk?

René Van Bakel: Die handel liep uitstekend, want de eerste partijen melkquotum kostten ons bij wijze van spreken niks. De minister bood uitbollende melkveehouders 0,60 gulden om te stoppen, maar op het terrein werd twee gulden betaald voor een liter melkquotum. We hebben van dat prijsverschil kunnen profiteren omdat we ons in Nederland als eersten op die markt gelanceerd hebben. Vandaag hebben we dertig à veertig concurrenten, en dus zijn de marges miniem geworden.

Jullie hebben veel geld verdiend aan de handel in melkquota, maar als boer ben je ze liever kwijt dan rijk?

Een quotumsysteem kan wel werken, maar dan moet je het wereldwijd organiseren. Als je echter alleen de Europese boeren aan banden legt, rijden de Amerikanen, Argentijnen, Nieuw-Zeelanders en Australiërs hun zuivelproducten met veel plezier binnen op onze markten. Sinds de invoering van de melkquota in 1984 heeft de Europese Unie een kwart van zijn productie teruggeschroefd, terwijl het door de interventiesteun toch nog twintig jaar geduurd heeft vooraleer de boterbergen wegsmolten. In twintig jaar tijd is ons aandeel in de wereldproductie geslonken van 49 tot 23 procent. Komt daarbij dat de Europese zuivelmarkt al ontwricht was op het

ogenblik dat de quota ingevoerd werden. Voorafgaandelijk heeft Europa immers jarenlang prijsondersteuning gegeven. Aangezien de melkprijs daardoor op peil bleef, werd de natuurlijke afvloei van zwakke boeren bevroren. Dat klinkt misschien wel bruut, maar zo hoort de markt nu eenmaal te werken. Onze ervaringen in de VS hebben al lang duidelijk gemaakt dat melkveehouders massaal stoppen wanneer de markt verzadigd raakt. Daardoor krijgen gezonde bedrijven verse zuurstof, en die is nodig om opvolgers een rendabel toekomstperspectief te bieden. Op een bepaald ogenblik zaten we in Nederland opgescheept met quotumprijzen van twee euro. In combinatie met torenhoge grondprijzen is dit systeem niet langer financierbaar voor jongeren. Als Europa in 2015 de quota niet afschaft, draait alles in de soep.

Is er in uw concept nog plaats voor kleinschalige familiebedrijven?
De enige waarheid is dat de productiekost uiteindelijk bepaalt welke boeren bij de blijvers behoren. En op een grootschalig bedrijf haal je die nu eenmaal makkelijker naar beneden dan op een boerderij met zestig koeien. Zo stel ik vast dat ons bedrijf op het vlak van specialisatie heel anders functioneert dan de gangbare bedrijven in België en Nederland, waar de veehouder samen met zijn gezin de koeien melkt, voedert, insemineert, verzorgt en dan ook nog eens wat gras gaat maaien. Wij werken met twaalf arbeidskrachten: de ene voedert enkel de koeien, terwijl een andere werknemer zich louter moet bezighouden met inseminaties. De specialisatie is zover doorgedreven dat we met de helft van de arbeid toekomen in vergelijking met een gezinsbedrijf. Bij ons bedraagt de arbeidskost 3,6 eurocent per liter, en dat is een groot verschil in vergelijking met de meeste collega's.

Dus produceren we in de Lage Landen straks alleen nog melk op megabedrijven?
In de VS is het aantal melkveebedrijven in twaalf jaar tijd gedaald van 160.000 naar 60.000 stuks. Zeventig procent van de melk wordt er geproduceerd op nauwelijks drie à vier procent van die bedrijven. We hebben op dit ogenblik nog wel melkquota, maar ik ben ervan overtuigd dat die evolutie bij ons ook te wachten staat. Dat is nog een kwestie van tien tot vijftien jaar. Als je duizend bedrijven met de omvang van het mijne inplant in Nederland, zit je aan de helft van de totale melkproductie. Vergeet ook niet dat zelfs zonder vrije markt het aantal melkveebedrijven in Nederland de voorbije twintig jaar meer dan gehalveerd is.

In België zijn een aantal organisaties er nog altijd van overtuigd dat ook na 2015 in Europa een quotumsysteem moet blijven bestaan. Wat is er mis met hun

argumenten?
Niks. De beleidsmakers zouden in theorie kunnen blijven opteren voor een productiebeperking, op voorwaarde dat ze vervolgens de nodige centen op tafel leggen om de melkveehouders een deftig inkomen te garanderen. Ik zie dat echter niet gebeuren omdat dergelijke gedachte haaks staat op de liberalisering van het landbouwbeleid en de internationale handelsafspraken. En wie een cocktail wil brouwen met quota én vrijhandel, organiseert armoede.

In het verleden heeft u zich erg kritisch uitgelaten over de zuivelfabrieken. Waarom?
(stilte) In onze familie is iedereen coöperatief opgevoed. Ik stel vast dat sommige coöperaties heel veel geld geïnvesteerd hebben in het buitenland. Op de lange termijn zal dat wel renderen, maar volgens mij is intussen de melkprijs in eigen land af en toe te laag geweest. Een jaar geleden zat in België en Nederland geen eurocent verschil in de melkprijs tussen de fabrieken onderling. De melk was schijnbaar heel doorzichtig. (lacht) Veel veehouders zijn in opstand gekomen, en kijk naar het resultaat: momenteel zit tussen de uitbetalingen van Friesland Foods en Campina een prijsverschil van vijf eurocent. Voor boeren met een melkquotum van een half miljoen liter is dat een gigantische kloof.

Boeren verwachten dat zuivelbedrijven pijlsnel inspelen op marktschommelingen, maar die zijn gebonden aan langetermijncontracten met hun klanten. Heeft u daar dan geen begrip voor?
Ik heb geen probleem met langetermijncontracten. Als zuivelfabrieken die dan ook afsluiten met hun grondstoffenleveranciers, is er niks aan de hand (sec). Een tweede bemerking is dat de melkprijzen in België plots met tien eurocent stegen van zodra er nogal wat melk wegvloeide naar de spotmarkt. Waren die langetermijncontracten in juli plots allemaal afgelopen?

De Van Bakels hebben een neus voor gaten in de landbouwmarkten?
Vijf jaar geleden heb ik Vrebamel opgestart omdat mijn melkophaler er op een dag simpelweg de brui aan gaf. Op dat ogenblik was het aanbod wel groter dan de vraag op de zuivelmarkt, maar zelfs dan zijn er hier en daar tekorten. We proberen gewoon de best mogelijke oplossing voor ons eigen bedrijf uit te dokteren, en dan krijg je van collega's automatisch de vraag of je ook voor hen iets kan betekenen. Toen een aantal Belgische melkveehouders in mei vorig jaar de prijzen op de spotmarkt zagen evolueren, zijn ze naar me toe gekomen. De opstart was best moeilijk omdat geen

enkele transporteur het aandurfde om voor mij te rijden. Daardoor heb ik iemand een gegarandeerd inkomen moeten aanbieden ongeacht de evolutie van de zuivelmarkt. Het resultaat is dat op dit ogenblik een kleine honderd Vlaamse boeren hun melk leveren aan Vrebamel, en dat aantal stijgt iedere dag. Vooral in de Noorderkempen hebben we een stevige voet aan de grond. Op jaarbasis zijn onze Vlaamse leveranciers goed voor een productie van ongeveer zestig miljoen kilogram melk. Dat is ongeveer veertig procent van het totale volume dat ik verhandel op de spotmarkt.

Vindt u altijd voldoende afzetmarkten voor die melk? De grote zuivelfabrieken staan allicht niet te springen?
Toch niet in het openbaar (sec). Het voorbije anderhalf jaar heb ik mijn melk geleverd op vijftig verschillende locaties. Elke week opnieuw wordt bepaald aan wie verkocht wordt. Mijn klanten bevinden zich hoofdzakelijk in Nederland, België en Duitsland, maar ik voer ook melk uit naar Portugal. Als de prijs op de vrije markt hier 27 eurocent bedraagt en ginds veertig eurocent als gevolg van schaarste, dan moeten we gewoon nog even uitrekenen hoeveel het transport kost.

Campina heeft vorig jaar een kort geding aangespannen omdat een dozijn Vlaamse melkveehouders hun geluk wilden beproeven op de spotmarkt. Springt u flexibeler om met uw leveranciers?
Ik kan geen enkele melkveehouder garanderen dat hij binnen een jaar een melkprijs van 35 eurocent uitbetaald krijgt. Zo ligt de prijs op de spotmarkt momenteel lager dan de prijs die de zuivelbedrijven uitbetalen, al kan dit gauw weer omslaan omdat iedereen voor de zomermaanden toch weer krapte voorspelt. Over een langere periode van vijf jaar heb ik hoe dan ook ruim een eurocent meer uitbetaald dan het gemiddelde van de zuivelindustrie. En als boeren toch ontevreden zouden zijn, kunnen ze morgen opstappen. Als ik het niet goed doe, is het logisch dat mijn leveranciers elders meer geld willen beuren. Een gebrek aan transparantie kunnen ze me in elk geval nooit verwijten: bij Vrebamel krijgen melkveehouders op de 23ste van de maand een voorschot voor de eerste veertien dagen van de komende maand en op de 14de krijgen ze de afrekening van de voorbije maand. Elke dag kunnen de boeren me bellen over de stand van zaken op de spotmarkt. Iedereen mag zelfs mijn boekhouding komen uitvlooien.

Heeft u veel concurrenten op de spotmarkt?
In België, Nederland, Duitsland, Denemarken en Hongarije bedraagt het totale aanbod

op de vrije markt ongeveer een miljard liter. Allemaal melk van boeren die zich dus aan de spotmarkt wagen. In Vlaanderen hebben een aantal melkveehouders zich verenigd in Lolac om gezamenlijk melk te verkopen op de Franse markt en in Nederland zijn er een viertal groepen van veehouders die een leveranciersvereniging opgestart hebben. Ze bieden de garantie dat ze altijd een iets hogere prijs uitbetalen aan de zuivelfabrieken, maar ik verkies resoluut de vrije markt. Als de melkprijs wegzakt naar een niveau van pakweg 25 eurocent, dan is zelfs een iets hogere prijs niet leefbaar. Het interesseert me niet hoeveel leveranciers Vrebamel telt, zolang ik maar tot de beter betalende afnemers behoor. En ik moet toegeven dat ik me vorige zomer als luis in de pels heel goed in mijn vel gevoeld heb. Al wil ik er ook wel wat commissiegeld aan verdienen, hé. (lacht)

Om nieuwe toekomstplannen te financieren?
Ik zal de komende jaren melk blijven verkopen op de spotmarkt, maar ga wel een vangnet bouwen tegen slechte marktprijzen. Ons kaasfabriekje in Horst wordt vlug groter. Daar maken we feta en mozzarella, producten met een hoge toegevoegde waarde. In loonwerk laten we ook melkpoeder fabriceren. Die activiteit gaan we zodanig uitbreiden dat we via de huur van een poedertoren in de toekomst zelf kunnen produceren indien het nodig is.

Misschien moet u wel een grote zuivelcoöperatie opstarten?
Lijkt het er dan nog niet op? Maar goed, in de Verenigde Staten zijn met een aantal partners gesprekken aan de gang om nog flinke stappen vooruit te zetten in de zuivelverwerking, en ik vermoed dat dit initiatief wel zal uitdruppelen naar Europa. En dan ga ik binnenkort ook nog biogas uit mest halen aan extreem lage kosten. In die toepassing zit veel meer toekomst dan tot hiertoe gedacht werd. Wat het procedé betreft, is het natuurlijk nog iets te vroeg om mijn kaarten op tafel te leggen, maar ik kan de biogasproductie in elk geval rendabel maken zonder overheidssteun.

Slotvraag: de melkveehouderij in Vlaanderen is behoorlijk versnipperd. Hoe zie je de toekomst van deze sector bij ons?
Als de overheid niet bijspringt, heeft België een serieus probleem. In een vrije markt liggen kostprijs en opbrengst heel dicht bij elkaar. Stel dat er slechts één eurocent verschil mag zijn, dan genereer je met een quotum van 250.000 liter een inkomen van 2.500 euro. Ik weet niet wie daarvan kan leven. En aan een winstmarge van tien cent kan de hele wereld melk produceren, dus dat gaat ook niet. Conclusie: als de Belgische

politici willen dat er 12.000 melkveehouders overblijven, dan zullen ze per liter melk een paar eurocent steun moeten neerdokken. Net zoals de bergboeren ook extra geld krijgen. Misschien moet de huidige inkomenssteun van 3,6 eurocent per liter ook beter verdeeld worden. Voor ons bedrijf incasseren we 400.000 euro steun. Dat is toch helemaal belachelijk!

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