nieuws

"Zonder contracten blijven wij geen melkveehouder"

nieuws

Waar gaat onze melkveehouderij naar toe? Zo algemeen de organisatoren het thema van één van de drie seminaries op de Agridagen formuleerden, zo concreet en pittig werd het dankzij twee stellingen geponeerd door melkveehouders. De oren van de aanwezigen gingen vooral tuiten bij de uitspraak ‘Zonder contracten blijven wij geen melkveehouder’. Meer dan zeven op de tien waren het er niet mee eens dat dit de manier is om het inkomen van de producent veilig te stellen in het post-quotumtijdperk. Voor een hoge prijs wil natuurlijk iedereen wel een contract sluiten, maar Renaat Debergh van de Belgische Confederatie van de Zuivelindustrie (BCZ) maakte duidelijk dat het allesbehalve evident is om een stabiele melkprijs uit de weerbarstige zuivelmarkt te puren.

17 FEBRUARI 2016 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:26

Lees meer over:
melkvee



Waar gaat onze melkveehouderij naar toe? Zo algemeen de organisatoren het thema van één van de drie seminaries op de Agridagen formuleerden, zo concreet en pittig werd het dankzij twee stellingen geponeerd door melkveehouders. De oren van de aanwezigen gingen vooral tuiten bij de uitspraak ‘Zonder contracten blijven wij geen melkveehouder’. Meer dan zeven op de tien waren het er niet mee eens dat dit de manier is om het inkomen van de producent veilig te stellen in het post-quotumtijdperk. Voor een hoge prijs wil natuurlijk iedereen wel een contract sluiten, maar Renaat Debergh van de Belgische Confederatie van de Zuivelindustrie (BCZ) maakte duidelijk dat het allesbehalve evident is om een stabiele melkprijs uit de weerbarstige zuivelmarkt te puren.

Het seminarie over melkveehouderij op de Agridagen in Ravels startte met een videoboodschap van twee melkveehouders. Hun eigenzinnige visie op rendabiliteit gaf stof tot discussie voor de panelleden. Eerst bogen zij zich over het bedrijfseconomische aspect naar aanleiding van de boute uitspraak van melkveehouder Yves Kerckhove uit Damme dat het economisch rendabel is om alle koeien op zijn bedrijf met sperma van Belgisch wit-blauw te insemineren. Die stelling is niet uit de lucht gegrepen op een bedrijf waar grond, arbeid en kapitaal (o.a. investering in jongveestal) de beperkende factoren zijn. Toch kon 85 procent van de aanwezigen op het seminarie maar moeilijk geloven dat de aankoop van al het jongvee uit kan. Eerder dan de kostprijs lijkt vooral het verhoogde risico op insleep van dierziekten een bezwaar.

De stelling waarmee het tweede luik van het seminarie van start ging, was zo mogelijk nog controversiëler: “Zonder contracten blijven wij geen melkveehouder”, gooide melkveehouder Bart de Koker uit Aalst in de groep. Hij ziet contracten als een manier om het boereninkomen te garanderen in een nieuw tijdperk zonder melkquota die de productie beperken. Wanneer boeren snakken naar inkomenszekerheid wordt er richting afnemers gekeken om een vaste prijs te garanderen. “Was het maar zo simpel”, helpt

Renaat Debergh van de Belgische Confederatie van de Zuivelindustrie (BCZ) de illusie meteen de wereld uit. “De Europese subsidies voor export zijn verleden tijd en ook de andere instrumenten voor marktbescherming zijn afgebouwd.”
Om de leveranciers een vaste prijs te kunnen beloven, heeft een zuivelverwerker op zijn beurt afzetzekerheid nodig. Die is er almaar minder, onder meer omdat de retail de contractduur beperkt en sterk inzet op huismerken. “Consumptiemelk en merkkaas kan in een markt die onder druk staat zijn prijs lang vasthouden, maar samen is dat maar tien procent van de melkstroom richting supermarkt. De prijs van huismerken schommelt daarentegen mee met de wereldmarkt”, aldus Debergh. Kortom, de zuivelindustrie is een stabiliserende factor – de melkprijs schommelt niet zo fel als de prijs van boter en melkpoeder – maar die rol kan het slechts voor een deel van de melkplas vervullen.
De spreekbuis van de zuivelindustrie benadrukt dat merkkazen, AA-melk en niches zoals weidemelk een fractie van het totale melkvolume uitmaken. Alleen daarmee maak je de melkprijs dus niet goed. Meer groeimarge ziet Debergh in babyvoeding, vooral omdat de Belgische zuivelfabrieken kunnen voldoen aan de hoge kwaliteitseisen in dit productsegment. Ook de Franse zuivelverwerker Danone zet zwaar in op babyvoeding met een nieuwe productievestiging ter waarde van 240 miljoen euro. De interesse voor babyvoeding is te verklaren door de grote vraag vanuit China. Na het melamine- en een resem andere voedselschandalen verkiezen heel wat bezorgde Chinese ouders buitenlands product.
Bij BCZ is men het beu gehoord dat de Belgische zuivelindustrie te zwaar leunt op melkpoeder en boter. Slechts 35 procent van de melkplas wordt nog op die manier gevaloriseerd. Bovendien is melkpoeder geen noodzakelijk kwaad. Wanneer met dat poeder eiwitconcentraat gemaakt wordt of babyvoeding, dan kan d aar best veel toegevoegde waarde mee gerealiseerd worden. Dat export niet lonend is, mag een even grote dooddoener heten. Als de stemming op de zuivelmarkt positief is, dan is het tegendeel waar. Een derde punt van kritiek dat vaak terugkeert, luidt dat de zuivelindustrie niet klaar was voor de stijging in de melktoevoer. “De jongste vier jaar is 550 miljoen euro geïnvesteerd in capaciteitsuitbreiding en een upgrade van het productassortiment”, weerlegt Renaat Debergh.
Voor bepaalde zuivelproducten, bijvoorbeeld melkpoeder, wordt nog gewerkt met lang lopende contracten. Als melkerij dat als vertrekpunt gebruiken om een contract met vaste prijs af te sluiten met leveranciers vindt Debergh geen goed idee. Zo beïnvloedt je namelijk de melkprijs van degenen die geen interesse tonen in een contract. Daarvoor bestaat volgens de BCZ-bestuurder maar één oplossing, namelijk buiten de bestaande business naar een afzetkanaal zoeken dat zowel de melkerij als de melkveehouder financiële zekerheid biedt. Een verwerker kan er bijvoorbeeld voor opteren om zijn marge te fixeren via de termijnmarkt, waaruit dan een levercontract met vaste prijs kan voortvloeien voor de melkveehouder. Alleen laat de huidige conjunctuur niet toe om hoge verwachtingen te koesteren omtrent de prijsnoteringen op de termijnmarkt.
Vooral voor een zuivelcoöperatie kan het gevoelig liggen om contracten aan te bieden aan de leveranciers. In de veronderstelling dat ze daar niet allemaal op wensen in te gaan, zullen leden-melkveehouders hun melk aan verschillende prijzen gewaardeerd krijgen. “Een jaar geleden was iedereen in de sector tegen contracten. Nu zijn er veel leveranciers van Danone die er graag gebruik van willen maken. De geesten moeten dus rijpen”, weet Renaat Debergh. Die mentaliteitsverandering is er niet zomaar gekomen, maar volgt op het in elkaar stuiken van de melkprijs in 2015. Niet dat het plots allemaal kommer en kwel is, maar de vooruitzichten op korte termijn zijn een stuk minder positief dan de forse vraagstijging die op lange termijn voorspeld wordt. “Het meerjarig gemiddeld van de laatste drie jaar bedraagt 34,8 euro per 100 liter melk en evolueert positief. In de periode 2004-2007 bedroeg het 28,7 euro. Toen varieerde de melkprijs met de regelmaat der seizoenen. Na 2007 werden de prijsschokken veel groter”, merkt Debergh op.
Met het handelsembargo van Rusland is een markt voor drie miljard liter melk weggevallen. Dat stemt exact overeen met de productiestijging die de melkveehouderij in Europa (+2,5%) vorig jaar realiseerde en die nu weegt op de markt. China blijft zuivel kopen in tegenstelling tot wat soms beweerd wordt. Alleen zitten hun aankopen nu weer op het oude niveau van 2012-2013 terwijl de Chinese honger naar melkpoeder vorig jaar niet te stillen leek. “In 2014 kocht China 13 keer meer melkpoeder dan het jaar voordien. Er zijn dus stocks aangelegd”, verduidelijkt Renaat Debergh. Tel daar nog een sputterende economie in de groeilanden en heel lage aardolieprijzen bij en je weet waarom melk momenteel zo goedkoop is. Wat hebben aardolie en melk met elkaar gemeen? “Een hoge olieprijs geeft mensen in het Midden-Oosten meer koopkracht”, antwoordt Debergh. Met die koopkracht is het momenteel niet goed gesteld als je weet dat een vat ruwe olie in een jaar tijd halveerde in prijs. Een tikkeltje cynisch lijkt het toch, dat goedkope zwarte smurrie de melkveehouderij voorlopig wakker houdt uit de wensdroom van het 'witte goud' waar wereldwijd vraag naar is.
Lees morgen deel 2 van het seminarieverslag.

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