

Stabiele melkprijs tijdens ongewone tijden: MTC-leden over hun toekomstverwachtingen

Tekst en grafiek: Hanne Mory – United Experts

De Milk Trading Company (MTC) kende sinds de opstart in 2017 een enorme groei. Zowel het aantal leden als de resultaten blijven jaar na jaar stijgen. Afgelopen maand september 2020 bereikte de MTC de kaap van 2 miljoen euro winst op 71,5 miljoen liter af te dekken melk in de voorbije 26 maanden. Dat resulteert in een extra uitbetaling voor de leden van 2,8 euro per 100 liter af te dekken melk. Samen met adviseur Raf Beyers blikken enkele melkveehouders terug op het afgelopen jaar en de toekomstverwachtingen voor de MTC.



Boudewijn Van Raemdonck, Hilde D'Hollander, zoon Sander en vriendin Astrid.

Melkveehouders Anne-Sophie Labis en Jens Van Melle baten het ouderlijke bedrijf van Jens' ouders uit in Wielsbeke (West-Vlaanderen). Momenteel hebben ze zo'n 130 melkkoeien. Binnenkort komen daar 70 extra koeien bij op een tweede locatie. Zij brengen nu 37 procent van hun jaarproductie onder in de MTC en tekenden recent bij voor 2021 tot 50 procent van hun huidige melkproductie.

In Kruibeke (Oost-Vlaanderen) baten Hilde D'Hollander en Boudewijn Van Raemdonck een melkveebedrijf uit van 120 melkkoeien, waarvoor ze zelf voeder mengen met enkelvoudige producten. 50 procent van hun productie wordt afgedekt bij de MTC.

Beide koppels sloten zich in juli 2019 aan bij de Milk Trading Company en verhoogden inmiddels hun aantal afgedekte liters naar het maximaal, door de MTC toegelaten, volume van 50 procent van hun jaarproductie.

Tevreden marge met strategisch inzicht

De MTC wil een tevreden marge en resultaat behalen op de termijnmarkt. Daarnaast is ook

het informeren en creëren van strategisch inzicht bij de boeren een grote drijfveer.

"We bezorgen onze melkveehouders regelmatig resultatenmails, organiseren infomomenten en presenteren de resultaten via een dashboard dat ze steeds kunnen bekijken", aldus Raf Beyers.

"Dankzij de marktinfo die we kunnen raadplegen op het dashboard, is het voor ons eenvoudig om de prijzen in het oog te houden. We maken vergelijkingen met vorige kwartalen en hebben een vooruitzicht op de toekomstige prijzen van de melk en de voedergrondstoffen", vervolgt Jens. "Op die manier kunnen we de grondstoffen op het juiste moment bij een leverancier aankopen", vult Hilde aan.

Beide koppels voederen volledig enkelvoudige grondstoffen en volgen, met behulp van de termijnmarkt, de kost van enkelvoudige producten op de voet.

Anne-Sophie: "Kenniss is ook macht. Hoe meer je weet, hoe meer invloed je hebt op de werking van het bedrijf. Sinds onze aansluiting bij de MTC hebben we een stabielere melkprijs zonder

al te veel schommelingen. Dat is zeker in deze tijden een grote geruststelling. We hebben als het ware een zorg minder. Dankzij die stabiele prijs hebben we ook een extra arbeidsinkomen, zonder dat we die arbeid ook fysiek moeten leveren. Dat geld kunnen we dan weer investeren in onze koeien".

"Melkveehouders die deze stabiliteit niet hebben moeten inderdaad elk prijsdal meenemen. Je staat ervan versted dat in zulke situaties ook vaak bespaard wordt op iets essentieels als dierengezondheid. Stabieler marges creëren is dus erg interessant voor het managen van je bedrijf", verklaart Raf Beyers.

Het verlies van het verleden is de winst van de toekomst

De markt kende enkele ongewone en moeilijke maanden de afgelopen tijd, maar toch zien de leden de toekomst optimistisch tegemoet.

"Er is wereldwijd enorm veel druk door de coronaperiode. Ik vermoed dan ook dat er economisch nog wel een weerslag zal komen, ook op de melkprijs en de grondstoffen", aldus Anne-Sophie. "Daarnaast is het ook erg droog geweest, de voorraden zijn niet zo groot. Aangezien wij al ingedekt zijn voor een verdere periode, zullen we wel een stabielere melkprijs hebben ten opzichte van de situatie die nog moet volgen."

Hilde vult aan: "Dat klopt. De winstmarge zal dan wel wat verkleinen, maar de winst zal wel blijven. We verwachten nog steeds mooie resultaten met ups en downs."

"Het af te dekken volume en het aantal leden stijgt elk jaar. Ook dit jaar zullen de liters stijgen, al hebben we voor het volume dit jaar wel bewust een aftopping vastgelegd om onze positie op de markt goed te kunnen blijven uitspelen", vertelt adviseur Raf Beyers over de toekomstige doelstellingen voor de MTC.

MTC voor iedereen?

De Milk Trading Company verzamelt als coöperatie momenteel 213 melkveehouders in België en Nederland die jaarlijks samen 325 miljoen liter melk produceren waarvan de MTC 27 procent

Figuur - Resultaat MTC sinds opstart



De blauwe lijngraafiek toont het maandelijks resultaat zoals bijvoorbeeld augustus 2020 = 4,5 euro per 100 liter af te dekken melk. De geel opgevulde grafiek neemt het maandelijks resultaat voortschrijdend mee in cumul resultaat. Hier is telkens de laatste maand actueel. Hier ziet men dat al de leden door al de behaalde maandresultaten (blauwe lijn) tot en met augustus 2020 een resultaat van 2,8 euro per 100 liter afgedekte melk mogen optellen bij hun bedrijfsresultaat vanaf het eerste resultaat in juli 2018.



Jens Van Melle en Anne-Sophie Labis.

Geïnteresseerd?

Kom dan naar een van de infomomenten in het najaar. De volgende data en regio's zijn reeds ingepland. De specifieke locaties zijn weliswaar nog te bevestigen al naargelang van de coronasituatie:

- West-Vlaanderen | Donderdag 22 oktober van 11 tot 15 uur.
- Oost-Vlaanderen en Vlaams Brabant | Donderdag 29 oktober van 11 tot 15 uur.
- Antwerpen | Donderdag 5 november van 11 tot 15 uur.
- Limburg en Wallonië | Donderdag 19 november van 11 tot 15 uur.

Aanmelden kan bij Raf Beyers via raf.beyers@milktradingcompany.be of 0497.47.08.38. ←

indekt. Het doel is enerzijds het managen van melk- en voederprijrisico's door handel op de zuivel- en voedergrondstoffertermijnmarkten en anderzijds het informeren van de melkveehouders zodat ze inzicht krijgen in de zuivel- en voedergrondstoffenmarkt waardoor ze het sentiment in de fysieke markt beter kunnen inschatten.

“Instappen in de MTC is voor ondernemende boeren, voor durvers ook. Je moet kunnen relativeren en het totaalplaatje op lange termijn bekijken”, vertelt Hilde.

“Je moet erin groeien”, vult haar man Boudewijn aan. “Het duurt immers een tijd voor je alles volledig begrijpt. Wij hebben vertrouwen in de adviseurs en hebben onze af te dekken liters dan ook verhoogd. Als er ooit een stop komt op het volume, zijn we er zo al zeker bij.” ←