



gratis USB-stick
voor elke 10e
nieuwsbriefabonnee

Zoeken in:

[Home](#)

[Nieuws](#)

[Vacaturebank](#)

[Agenda](#)

[Dossiers](#)

[FoodGids](#)

[Subsidies](#)

[Cijfers](#)

[Aanbesteding](#)

[Informatie](#)

[Abonnementen](#)

[Onderwijs](#)

[Contact](#)

02/03/2010

[@mail a friend](#) [printversie](#)

[Lees ook nieuws](#)

Ultieme instrument om prijsvolatiliteit in zuivelketen te managen nog niet gevonden

Alle schakels van de zuivelketen kennen inmiddels de risico's van extreme prijsschommelingen. Iedereen zoekt naar instrumenten om prijsvolatiliteit te managen. Het ultieme instrument is echter nog niet gevonden. Dat bleek begin februari op een bijeenkomst die door de koepelorganisatie van de Europese zuivelindustrie EDA in Brussel georganiseerd was.

Veehouders, producenten, handelaren en afnemers, iedereen zoekt naar mogelijkheden om heftige prijsschommelingen in de zuivelketen het hoofd te kunnen bieden. Tot dusver heeft niemand een pasklare oplossing.

Neveninkomsten

Namens de primaire producenten vertelde Hillar Pulk uit Estland hoe zijn bedrijfsresultaat de afgelopen jaren meedeinde op de golven van de Europese zuivelmarkt. Pulk profiteerde in 2007 van de hausse op de internationale zuivelmarkt, maar toen de melkprijs vorig jaar daalde van 32 cent naar 19 cent per liter kwam hij in de problemen. Met de neveninkomsten uit de gastenverblijven en het restaurant op zijn erf heeft hij zijn bedrijf nog op de been kunnen houden. Hij constateert dat veehouders niet meer investeren vanwege de lage prijzen en dat veel grote bedrijven met enorme schulden kampen.

Strategische relaties

Ook Abbott Nutrition had last van de prijsschommelingen. Daniel Morrissey vertelt dat zijn bedrijf die sterk schommelende inkooprijzen lang niet altijd in haar verkoopprijzen kan doorberekenen, waardoor de marges onder druk komen te staan. Om dat risico te beperken is het volgens Morrissey belangrijk nauwe banden aan te knopen met leveranciers. 'Langdurige strategische relaties kunnen je helpen om de prijsvolatiliteit op te vangen. Zowel de afnemer als de producent is gebaat bij een prijs die een lange periode stabiel is.' Abbott tracht met haar leveranciers prijsafspraken te maken op basis van een raming van de prijsontwikkeling.

Transparantie

Voorwaarde voor een effectief beheer van de prijsrisico's is transparantie over prijzen en marktmechanismen. Daar schort het nogal aan in de Europese zuivelsector meent Morrissey. Goede betrouwbare marktinformatie is volgens hem nauwelijks voor handen. Een uitzondering maakt hij voor het Nederlandse Productschap Zuivel en de Duitse ZMB.

Ook Fonterra is er van overtuigd dat de markt vandaag de dag gebaat is bij transparantie. De maandelijkse veiling van melkpoeder die het Nieuw-Zeelandse concern anderhalf jaar geleden begon, is een voorbeeld van hoe de markt transparanter kan worden gemaakt. 'Prijsfluctuaties zijn zo beter te managen', vindt Paul Campbell, strategisch directeur van Fonterra.

Coöperatie

Ake Hantoft, vice-voorzitter van Arla Foods, zegt dat zijn coöperatie de Fonterra-veiling inmiddels als een belangrijke indicator van de markt beschouwt. Voor zijn leden-veeouders is de coöperatieve organisatievorm echter het voornaamste instrument om prijsrisico's te beheersen, vindt hij. De productenmix, de invloed op het besluitvormingsproces en de tweewekelijkse uitbetaling van een melkprijs plus de jaarlijkse nabetaling geven de boeren volgens hem een redelijk stabiel inkomen.

bron: *ZuivelZicht*, 18/02/10

Copyright ©2010 AgriHolland B.V.

■ Wereldmelkproductie 2010 zal zich voorzichtig herstellen

In het FoodHolland Nieuwsarchief:

■ 'Aanbodbeperking door zuivelondernemingen heeft geen zin'

■ 'Boer met klachten over melkprijs bij supermarkt aan het verkeerde adres'

■ LTO: Vrijere zuivelmarkt vraagt medeverantwoordelijkheid van alle ketenpartijen

[meer >>](#)