

De concurrentiepositie van de Nederlandse kaasindustrie

J.A. de Haas en M.T. Knibbe*

Met de opkomst van de Oosteuropese zuivelindustrie en de liberalisering van de Europese landbouwmarkt, staat de van oudsher beschermde zuivelsector bloot aan toenemende concurrentie. Uit een onderzoek naar de aanbod- en kostenstructuur van de kaasindustrie in concurrerende landen blijkt dat op korte termijn een prijsdaling onvermijdelijk is. Op de lange duur dreigt de relatief dure Nederlandse kaas zelfs van de markt te worden verdrongen door goedkopere maar gelijkwaardige buitenlandse producenten. De Nederlandse melkprijs komt onder druk. De zuivelindustrie wordt genoodzaakt om op zoek te gaan naar nieuwe toepassingen van melk.

De Nederlandse zuivelindustrie verkeert in zwaar weer. Op internationaal niveau beogen de plannen van de EG een forse reductie van de subsidies, die met name de Nederlandse melkveehouders hard zal treffen. Verder dreigen de opgeworpen importbarrières door de GATT-onderhandelingen geslecht te worden, waardoor de beschermde positie van de zuivelindustrie in gevaar komt. Ten slotte is het succes van de Nederlandse zuivelindustrie in het buitenland niet onopgemerkt gebleven. In traditioneel Nederlandse kaassoorten, zoals Gouda en Edam, wordt door buitenlandse bedrijven fors geïnvesteerd. Het gevaar van overcapaciteit en prijsdaling hangt boven de kaasmarkt. Met een jaarlijkse omzet van ruim f 3 miljard wordt één van de belangrijkste Nederlandse exportmarkten bedreigd.

Uit recente publikaties blijkt, dat de risico's van de huidige ontwikkelingen worden onderkend¹. Tevens is er sprake van een rationalisatie van de bedrijfstak. Fusies gericht op schaalvergroting worden tot stand gebracht: na de fusie tussen Campina en Melkunie hebben de drie grootste ondernemingen nu 70% van de productiecapaciteit in handen. Verder werd over de afgelopen drie jaar 10% van het aantal produktievestigingen gesloten en ging 15% van het aantal arbeidsplaatsen verloren². Toch lijkt het er op dat de Nederlandse zuivelindustrie zich nog niet volledig bewust is van de omvang van de ontwikkelingen. Het Nederlands Zuivelbureau gaat namelijk nog steeds uit van een groeiend belang van kaas in de totale Nederlandse zuivelproductie, terwijl in de eerste acht weken van 1993 de Duitse productie van Nederlandse kaas al weer 23% hoger was dan in 1992³.

Dit artikel tracht met behulp van een eenvoudig micro-economisch onderbouwd vraag-aanbodmodel licht te werpen op de toekomst van de Nederlandse

zuivelindustrie. Daartoe wordt specifiek gekeken naar vraag- en aanbodontwikkelingen op de markt voor kaas, waarin ruwweg 50% van de Nederlandse melk wordt verwerkt⁴. Uit de analyse zal blijken, dat een daling van de kaasprijs met 10% in het verschiet ligt. Door de coöperatieve structuur van de Nederlandse zuivelsector zal deze daling geheel ten laste komen van het inkomen van de melkveehouders. De conclusie van dit artikel zal zijn dat, om op lange termijn het inkomen van de Nederlandse melkveehouder op peil te houden, de zuivelbedrijven niet in uitbreiding van de kaasproductie moeten investeren, maar de gezamenlijke inspanningen op het gebied van nieuwe zuivelproducten en -toepassingen dienen te vergroten.

Het succes van de kaasindustrie

Na de tweede wereldoorlog hebben de Nederlandse zuivelcoöperaties de handen ineen geslagen om de

* J.A. de Haas is zelfstandig adviseur te Amsterdam, M.T. Knibbe is docent Economie en Organisatie aan de Rijks Agrarische Hogeschool te Bolsward.

1. De Nederlandse Landbouwwraad in Bonn onderkent in een interview met *Het Financieele Dagblad*, 29 januari 1993, blz. 9, dat de fabricage van 'Hollandse' kaas in de vroegere DDR-deelstaten snel toeneemt (in 1991 met 54% en in 1992 met 16%) en een bedreiging vormt voor de Nederlandse productie.

2. Produktschap voor de Zuivel, *Statistisch Jaaroverzicht 1992*, Rijswijk, 1993; CBS, *Produktiestatistiek voor de zuivel*, 's-Gravenhage.

3. *Deutsche Milchwirtschaft*, maart 1993.

4. De verdeling van de Nederlandse zuivelproductie is momenteel ruwweg als volgt: 50% kaas, 25% boter en consumptiemelk, 15% melkpoeder en 10% overige producten (onder andere condens), Produktschap voor de Zuivel, *Statistisch Jaaroverzicht 1991*, Rijswijk, 1992.

export van, met name, kaas te bevorderen. In alle elementen van de bedrijfsketen werd in hoge mate samengewerkt. Het Nederlands Instituut voor Zuivelonderzoek (NIZO) zorgde voor de ontwikkeling van nieuwe (of vernieuwde) kaassoorten, andere organen zorgden met fabrikanten voor de ontwikkeling van moderne en efficiënte productieapparatuur en het Nederlands Zuivelbureau ondersteunde met promoties de profilering van de Nederlandse kaas in het buitenland. De gezamenlijke inspanning is niet zonder succes geweest: de export groeide van 109.000 ton in 1960 naar 433.000 ton in 1990 en 466.000 ton in 1991⁵. Nederlandse kaas verwierf zich in deze tijd een positie naast de spreekwoordelijke tulpen en klompen als een oer-Hollands exportproduct.

Het EG-landbouwbeleid hielp na 1960 mee de markt op te bouwen en te beschermen. Door middel van exportrestituties (een subsidie op export buiten de EG) konden landen als Japan en Verenigde Staten betreden worden. Met tegemoetkomingen van maar liefst f 3,50 per kilo op een verkoopprijs van rond de f 9,00 was een goede positie te bereiken om te concurreren met vergelijkbare producten en de consument van de kwaliteit van de Nederlandse waar te overtuigen⁶.

Naast het duwtje in de rug van de restituties zorgde de EG er ook nog voor dat de kaasindustrie voldoende beschermd werd. Door exorbitant hoge importheffingen werden potentiële producenten van buiten de EG ontmoedigd hun melk om te zetten in lucratieve kaasproducten. Op een kilo Goudse kaas rust nu een importheffing van f 5,00 (bij een verkoopprijs van rond de f 6,50); een muur die voor elke producent te hoog is. De Nederlandse melkveehouder was dus verzekerd van een goed en toenevend inkomen: de opbrengst werd gegarandeerd en beschermd door de EG, terwijl de samenwerking op coöperatief gebied voor efficiënte productie en een laag kostenniveau zorgde. De kaasproductie is daardoor uitgegroeid tot het fundament onder de hoge uitbetalingsprijs voor de Nederlandse melkveehouder. In de periode 1966-1990 schommelde het jaarincome van de Nederlandse melkveehouders, gemeten in prijzen van 1990, gemiddeld per driejaars periode, tussen de f 68.000 en f 108.000⁷.

Ten slotte was er nog een derde factor, die het succes van de Nederlandse kaasindustrie bepaalde: de melkdichtheid. Nederland, en met name het noorden, is een gebied met een hoge concentratie van melkproductie op een kleine oppervlakte. De gemiddelde Nederlandse veehouder levert ruim 250.000 kilogram melk per jaar en produceert op een afstand van maximaal dertig kilometer van de dichtstbijzijnde fabriek⁸. Dezelfde veehouders in bij voorbeeld Frankrijk leveren per bedrijf slechts een zevende van dit volume en zijn per fabriek verspreid over een gebied dat ruim drie keer zo groot is. De grote melkdichtheid maakte het voor de kaasindustrie dus aantrekkelijk om grote fabrieken neer te zetten en van schaalvoordelen te profiteren. Dit heeft geleid tot een enorme schaalvergroting in het productiepark: in 1960 waren er nog 220 kaasfabrieken met een gemiddelde capaciteit van 1.500 ton per jaar; in 1990 was het aantal gedaald tot 45 en de capaciteit geste-

Tabel 1. Gemiddelde productiecapaciteit van fabrieken van halfbarde kaas in West-Europa, 1960-1990, jaarproductie (x 1000 ton)

	Ned.	Dld.	Belg.	Fr.	Den.
1960	0,8				
1965	1,3				
1970	2,4				
1975	3,8				
1980	6,0				
1982	6,2	1,7	2,5	0,5	1,3
1988	10,6	2,3 ^a	2,1	0,6 ^b	4,1
1990	11,2				

a. Twintig fabrieken met een capaciteit van meer dan 4.000 ton per jaar maken 73% van de totale productie.

b. Tien fabrieken met een capaciteit van meer dan 4.000 ton per jaar maken 47% van de totale productie.

Bron: *Statistisch Jaaroverzicht 1991*, Produktschap voor de Zuivel, 1992.

gen tot ruim 11.000 ton. Tabel 1 toont een vergelijking van de schaalgrootte van kaasfabrieken in enkele buurlanden (die dezelfde typen kaas produceren).

De gemiddelde productieomvang uit de tabel versluiert echter een aantal voor de Nederlandse kaasindustrie zeer bedreigende ontwikkelingen. De twintig grootste Duitse bedrijven hadden in 1988 een gemiddelde productieomvang van 8.500 ton per jaar, een niveau dat in Nederland slechts enkele jaren eerder werd overschreden. In Frankrijk lag de gemiddelde capaciteit van de tien grootste bedrijven in 1988 op 8.800 ton. Met name de Duitse bedrijven produceren veel Gouda en Edammer. Een aantal van deze bedrijven kunnen qua omvang en moderniteit van het productieproces de vergelijking met de beste Nederlandse bedrijven aan. Dit is overigens niet verwonderlijk, omdat ze voor het grootste deel door Nederlandse machineproducenten en met behulp van Nederlandse adviseurs zijn opgebouwd. De Nederlandse kaasindustrie heeft geen voorsprong meer op een aanzienlijk aantal Duitse 'Spitzenbetriebe'. In de voormalige DDR is een aantal projecten voor de bouw van nieuwe, grote en zeer moderne kaasfabrieken (van Nederlands fabrikaat) al in uitvoering.

Vraag en aanbod

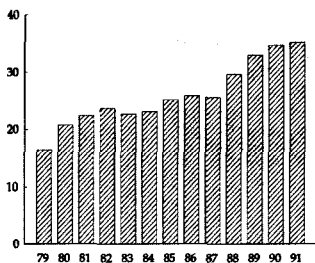
De gouden tijden op de kaasmarkt lijken voorbij. Op basis van een analyse van vraag- en aanbodontwikkelingen kan geconcludeerd worden, dat de prijs van het Nederlandse kaasproduct de komende jaren sterk onder druk komt te staan. Het afgelopen decennium, vooral nadat de EG de garantieprijzen voor poeder en boter op de helling zette, is met name in de voormalige DDR een aantal voormalige boter- en poederproducenten overgegaan op het nieuwe bulk-

5. CBS, *Exportstatistiek 1991*, 's Gravenhage, 1992.

6. De EG heeft de exportrestituties op kaas met 5% verlaagd.

7. H. Dröge, N.S.P. de Groot en K.J. Poppe, *Bedrijfsresultaten, inkomensvorming en financiering in de Nederlandse landbouw 1946-1990*, in: A.L.G.M. Bauwens, M.N. de Groot en K.J. Poppe (red.), *Agrarisch bestaan*, Van Gorkum, Assen, 1991.

8. Produktschap voor de Zuivel, op.cit., 1991.



Figuur 1. Duitse productie van Edam en Gouda als % van de Nederlandse productie

Nederlandse niveau, maar de productie stijgt snel. De Duitse productie van typisch Nederlandse kazen als Gouda en Edam is als totaal nu al meer dan een derde van het volume van de Nederlandse productie (figuur 1). De jongste ontwikkeling is om ook steeds meer Maasdammer (de Nederlandse gatenkaas) te maken. Met andere woorden: zowel het aanbod als het aantal grote aanbieders is gestegen. Nederlandse kaas is van een regionale specialiteit een internationaal bulkproduct geworden.

In de navolgende paragrafen zal gedetailleerd worden ingegaan op de te verwachten ontwikkelingen van de vraag, het aanbod en de te verwachten gevolgen van deze ontwikkelingen voor de kaasprijs. De recente ontwikkelingen in het Oostblok, de druk op het verwijderen van subsidies en heffingen, en de afname van het belang dat consumenten aan het land van origine van het produkt hechten, maken een sterke daling van de kaasprijzen zeer waarschijnlijk. Een eenvoudig micro-economisch vraag-aanbodmodel, de 'industry cost curve', laat zien dat een prijsdaling van 10% of meer mogelijk is.

Ontwikkelingen in het Oostblok

Niet alleen in Duitsland en andere Westeuropese landen worden moderne kaasfabrieken gebouwd. Met de val van het communisme in het Oostblok en de wending richting markteconomie is de weg vrijgemaakt voor een versterking en vergroting van de zuivelindustrie aldaar. Landen als het voormalige Oost-Duitsland, de Baltische staten (een uitgesproken zuivelregio), Polen, Tsjechië en Slowakije bouwen, geholpen door Nederlandse producenten en adviseurs, in hoog tempo moderne kaasproductiecapaciteit op. Omvangrijke kwaliteitsprogramma's ter verbetering van de melkwaliteit zorgen voor voldoende hoogwaardige grondstof.

De Duitse regering helpt mee de zuivelsector in het oosten te ontwikkelen: subsidies olopend tot 45% van het investeringsbedrag maken het aantrekkelijk nu in fabrieken te investeren. Het vooruitzicht om met relatief simpele produktietechnieken een ruim voorhanden zijnde grondstof om te zetten in produkten die harde valuta binnen brengen, trekt ook Oostblokregeringen aan. De melkprijs (door coöperaties uitbetaalde vergoeding aan boeren voor geleverde melk) ligt in deze landen op de helft of minder van de Nederlandse prijs⁹. Met Polen, Hongarije, Tsjechië en Slowakije heeft de EG verdragen gesloten die onder andere de export van zuivelprodukten naar de EG vergemakkelijken.

Op basis van veldonderzoek in het Oostblok, interviews en aankondigingen in de pers lijkt op dit

moment reeds een capaciteitsuitbreiding (in nieuwe fabrieken) van minimaal 100.000 ton (op een vraag van ongeveer 700.000 ton) gepland te zijn. Deze capaciteit zal binnen een half tot anderhalf jaar operationeel zijn. Als de nu geplande capaciteit winstgevend blijkt te zijn, zal in korte tijd meer opgebouwd worden. Daarnaast zijn verouderde Oostduitse kaasfabrieken gemoderniseerd; vanaf september 1991 vertoont de kaasproductie in het oosten van Duitsland weer een stijgende lijn. In 1992 was de kaasproductie meer dan 15% hoger dan in 1991¹⁰.

Industry cost curve

Om de prijsvorming op de kaasmarkt te verklaren wordt een model gebruikt dat de 'industry cost curve' wordt genoemd. In feite is dit model een praktische toepassing van de bekende aanbodcurve op een homogene goederenmarkt (een markt voor produkten die onderling uitwisselbaar zijn en slechts in prijs kunnen verschillen). De kracht van het model ligt in de micro-economische analyse van de aanbodstructuur, waardoor ontwikkelingen in de prijsvorming vrij exact te voorspellen zijn.

In een homogene goederenmarkt (een z.g. 'commodity'-markt) wordt het prijsniveau bepaald door de marginale producent (figuur 2). Bij een gegeven marktvraag is de prijs aan de bovenkant begrensd door de kostprijs van de producent die juist te duur is om te produceren (onder kostprijs wordt hier verstaan: alle 'cash'-kosten die nog beïnvloedbaar zijn, dat wil zeggen de meeste kosten met uitzondering van rente en afschrijving). Immers, stijgt de prijs boven de kostprijs van producent 'H', dan gaat H produceren waardoor het aanbod groter is dan de vraag en de prijs daalt. De prijs zal echter niet onder de kostprijs van G dalen: G kan tegen die prijs niet produceren waardoor er te weinig aanbod is en de prijs zal stijgen. De marktprijs die tot stand komt, zal dus tussen het kostprijsniveau van G en H liggen.

Veranderingen in de prijs zijn afhankelijk van veranderingen in de beschikbare productiecapaciteit, de op lange termijn beïnvloedbare kosten en de marktvraag. Voor veranderingen van de productiecapaciteit is zowel nieuw (te bouwen) capaciteit van belang, als verborgen capaciteit in de vorm van bij voorbeeld extra ploegendiensten en tijdelijk buiten gebruik gestelde capaciteit.

Huidige situatie

Het kostenniveau wordt in het geval van kaas voornamelijk bepaald door de prijs van de grondstof (melk). In het geval van Nederlandse kaasproducenten is het aandeel van de melk 80% van de totale kostprijs. De positie van een producent op de kostencurve wordt dan ook bepaald door de kostprijs van de aangeleverde melk¹¹. De melkkostprijs is af-

9. Bilanz Milch, Z.M.P., 1991.

10. Deutsche Milchwirtschaft, januari 1993.

11. Voor de berekening van de overige produktiekosten is gebruik gemaakt van door kaasmachinefabrikanten ter beschikking gestelde gegevens. Waar van toepassing is rekening gehouden met subsidies op investeringen (Duitsland).

hankelijk van de alternatieve toepassingsmogelijkheden (het produceren van andere zuivelproducten) die de producent heeft.

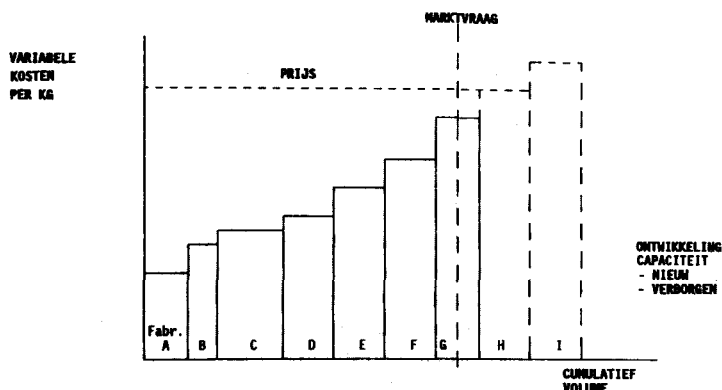
Het huidige prijsniveau van Nederlandse kaas, i.c. Gouda en Edam, kan met behulp van dit model verklaard worden. De officieuze marktprijs voor kaas, de 'Leeuwarder notering', is recentelijk onder het niveau van f 6,50 gekomen (figuur 3). De bovengrens van de marktprijs wordt bepaald door de alternatieve opbrengst van de melk in Nederlandse fabrieken (op ongeveer f 6,47). Dat wil zeggen, dat Nederlandse producenten bij een kaasprijs boven ongeveer f 6,47 de melk die (marginaal) omgezet wordt in andere producten, zoals melkpoeder en condensmelk, verwerken tot kaas. Theoretisch gezien zal de prijs, bij minimaal gelijk blijvende vraag, niet dalen onder f 6,27. Bij deze prijs kan een aantal Duitse producenten niet in de markt blijven: op lange termijn hebben deze geen andere keuze dan of de melk tot andere producten te verwerken of de uitbetaalde melkprijs aan hun leden te verlagen (dit komt de facto neer op een verlagen van de grondstofkosten). Hier schuilt het gevaar van coöperatieve ondernemingen die voor commoditymarkten produceren: druk op de prijzen kan afgewenteld worden op de leden via de uitbetaalde melkprijs.

Prijzontwikkeling

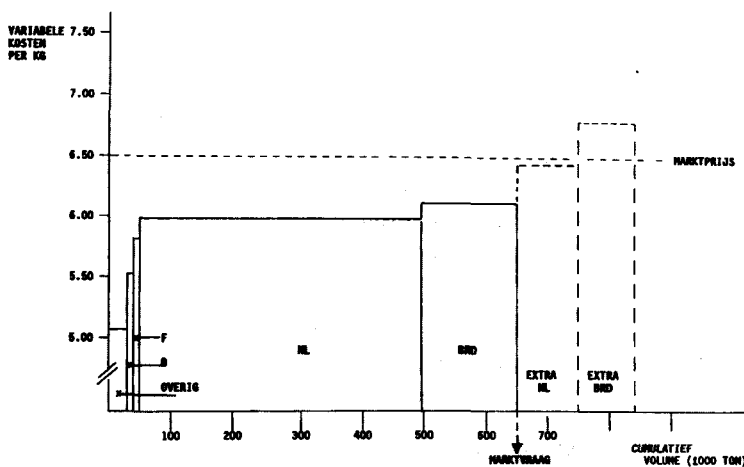
Door een sterke groei van de productiecapaciteit in landen met lage grondstofkosten (een lage melkprijs) zal de prijs van Nederlandse kaas sterk dalen. Voor de komende drie jaar wordt in dit model uitgegaan van een groei van de vraag met maximaal 3% per jaar (figuur 4)¹². Een dergelijke toename is echter niet voldoende om het prijsniveau op peil te houden bij de bestaande en te verwachten groei in de productie¹³. De belangrijkste groei in capaciteit komt uit het voormalige Oost-Duitsland en Polen. Beide landen hebben een lagere gemiddelde melkprijs dan Nederland. Met nieuwe productiefaciliteiten kan in het oosten van Duitsland Nederlandse kaas geproduceerd worden tegen een kostprijs van f 5,71. De melkprijs in Polen ligt rond de twintig cent per kilo (omgerekend f 2,00 aan grondstof per kilo kaas); kaas kan daar voor een kostprijs van f 2,50 geproduceerd worden. Polen heeft echter het nadeel van het ontbreken van EG-exportrestituties. Hiervoor gecorrigeerd ligt de kostprijs voor in Polen geproduceerde Nederlandse kaas op ongeveer f 6,00. Met het huidige prijsniveau kan Polen dus wel met Nederland concurreren op markten buiten de EG, hetgeen op bescheiden schaal bij voorbeeld in Japan gebeurt. De importheffing van f 5,00 beschermt de Nederlandse kaasindustrie vooralsnog tegen Poolse import. Overigens wordt in Polen al wel 'Bresse Bleu' (een Franse kaas) geproduceerd voor export naar Frankrijk, aangezien daar de verhouding tussen marktprijs en heffing gunstiger is. Verdragen die Poolse export naar de EG vergemakkelijken zijn recentelijk tot stand gekomen.

Bij het huidige niveau van restituties en heffingen zal de kaasprijs sterk dalen. De marktprijs zou uit moeten komen juist onder de kostprijs van Duitse producenten (f 6,27). Deze zullen echter hun prij-

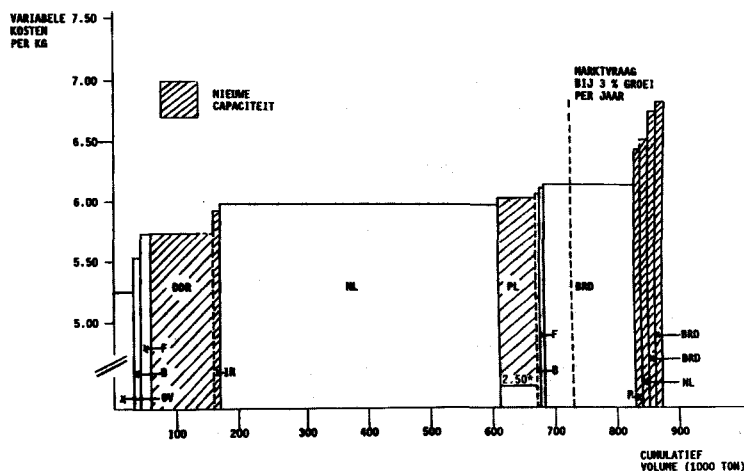
Figuur 2. Prijsvormingsmodel: industry cost curve



Figuur 3. Industry cost curve: Gouda en Edam, 1990



Figuur 4. Industry cost curve: Gouda en Edam, 1995



12. Tussen 1980 en 1985 is de groei gemiddeld 3% per jaar geweest; tussen 1985 en 1990 2,5%, Produktschap voor de Zuivel, op.cit., 1991.

13. Mocht de groei lager uitkomen dan 3% per jaar, dan zal de prijs nog scherper dalen dan onder de huidige veronderstellingen.

zen verder laten dalen (en minder melkgeld aan hun leden uitbetalen) om op korte termijn hun vaste kosten goed te maken. Een situatie die kan standhouden omdat de structuur van de voormalige staatsbedrijven uitermate geschikt is om goedkoop melk te produceren. Nu zij de beschikking krijgen over westerse techniek en onder druk van de markt komen, ziet men dat de melkveehouderijen zeer snel moderniseren en de schaalvoordelen gaan uitbuiten.

Dit betekent dat het prijsniveau daalt tot of onder het niveau van bij voorbeeld de Poolse producenten (f 6,00). Een verdere prijsdaling, met als resultaat een verlaging van de melkprijs voor de veehouders, is mogelijk als er een verdere vergroting van de capaciteit plaats vindt. Dit is niet onwaarschijnlijk gezien de ontwikkelingen in het EG-beleid. Een verlaging van restituties en heffingen brengt het produceren van Gouda en Edam binnen het bereik van landen als Hongarije, Tsjechië, Slowakije en Nieuw-Zeeland. Hier liggen de melkprijzen hoger dan in Polen, maar op een dusdanig niveau (35 tot 55 cent per kilo melk, ten opzichte van tachtig cent in Nederland) dat sterk onder de huidige marktprijs geproduceerd kan worden.

Bovendien trekken zuivelproducenten zich terug uit andere productierichtingen die afhankelijk zijn van restituties (condens en melkpoeder) en richten zich in sterkere mate op afzet binnen de EG en produktie van niet-restitutiegoedige produkten. Kaas zal vis-à-vis andere produkten een relatief goede opbrengst hebben, zodat een verdere uitbreiding van de productiecapaciteit waarschijnlijk is. Een blijvende druk op de prijzen is derhalve te verwachten in verwerkingsrichtingen die te veel een 'commodity'-karakter hebben.

Mogelijke reacties

De Nederlandse zuivelindustrie, en met name de kaasproductie, staat onder druk van overcapaciteit en tegen lage kosten werkende concurrentie. De toename in verwerkingscapaciteit zowel binnen als buiten de EG maakt forse prijsdalingen waarschijnlijk. Nederlandse melkveehouders kunnen 10% of meer van hun inkomen verliezen als de marktprijzen voor de traditionele Nederlandse zuivelprodukten naar een nieuw evenwicht afdalen. Het coöperatieve systeem van de Nederlandse zuivel werkt in de hand dat aanpassingen in de markten voor zuivelprodukten afgewenteld worden op de leden van de coöperaties. Melkveehouders kunnen elk jaar overstappen naar een andere coöperatie, waarvan ze de verwachting hebben dat er in volgende jaren een hogere melkprijs uitbetaald zal worden¹⁴. Coöperaties hebben hierdoor van nature een korte horizon en strijden van jaar tot jaar om het uitbetalen van een hogere melkprijs dan de omliggende coöperaties. Dit werkt in de hand dat er sneller geïnvesteerd wordt in bestaande produktrichtingen waar geen aanloopverliezen genomen hoeven te worden. Diepte-investeringen gedurende een aantal jaren komen in het algemeen weinig voor¹⁵.

Het hoeft echter nog niet te laat te zijn om de Nederlandse zuivel een tweede bloeiperiode door te la-

ten maken. Melk bestaat uit een groot aantal bestanddelen, die op zich zelf waardevol zijn. Pas recent houden onderzoekers zich bezig met het vinden van toepassingen die meer waarde geven aan de afzonderlijke componenten. Op bescheiden schaal worden van melk afgeleide produkten gebruikt in de farmaceutische industrie. Weiproteïneconcentraten en melkzouten worden gebruikt in bakkerijprodukten en snacks. Er worden zelfs pogingen ondernomen om met behulp van genetisch gemanipuleerde koeien medicijnen en moedermelk te produceren. In plaats van melk als geheel te bewerken en te 'verpakken' als kaas of consumptiemelk zouden de inspanningen gericht moeten zijn op het ontwikkelen van technologieën die melk uiteenrafelen in zijn bestanddelen.

Een gezamenlijke inspanning van de Nederlandse zuivelindustrie in deze richting is wenselijk en ook mogelijk. De infrastructuur die er in geslaagd is van Nederland in dertig jaar een succesvolle zuivel-exporteur te maken, is er nog. Jaarlijks vloeien tientallen, door de industrie betaalde, miljoenen naar instituten als het NIZO, het Nederlands Zuivelbureau en het Produktschap voor de Zuivel. De heffingen die hiervoor aangewend worden, kunnen besteed worden aan het financieren van fundamenteel onderzoek (al of niet uit te voeren door de bestaande organisaties). Een heffing per kilogram geleverde melk voor de gehele industrie neutraliseert bovendien de druk op korte termijn maximalisatie van de melkprijs, omdat onderlinge verschillen in de uitbetalingsprijs niet beïnvloed worden.

Voor de toekomst van de Nederlandse zuivelindustrie, haar ruim 16.000 werknemers en de ongeveer 45.000 melkveehouders is het te hopen, dat de krachten gebundeld worden om tijdig een nieuwe weg in te slaan. Daarbij zullen aandacht en middelen gericht moeten zijn op het voortbrengen van hoogwaardige produkten in plaats van 'commodity'-produkten voor markten met overcapaciteit.

Joost de Haas
Merijn Knibbe

14. Het heffen van 'uitteergeld', een boete bij het verlaten van de coöperatie, zal op termijn, onder druk van de Europese concurrentiewetgeving, waarschijnlijk moeten verdwijnen.

15. Ter vergelijking: grote levensmiddelenproducenten besteden 4 tot 6% van de omzet aan onderzoek en ontwikkeling, voor de Nederlandse zuivelondernemingen ligt dit tussen de 1 en 2%.