

Magazine voor leden van
Coöperatie FromFarmers U.A.,
Editie 3, december 2014

Ambitie



**from
farmers**

Contrasten

Terugblikkend op 2014 valt me op hoeveel contrasten er in een jaar zitten. Kijk alleen al naar mijn eigen sector, de akkerbouw. Vorig jaar waren de aardappelen niet aan te slepen en was de prijs prima. Nu is de markt totaal verzadigd, waardoor de vooruitbetaling op de poolprijs 0,00 euro bedraagt.

De inkomensverschillen tussen de sectoren rundvee, varkens, pluimvee en akkerbouw laten ook veel contrasten zien. Met name de varkenshouderij heeft het zwaar te verduren. Ook speelt actueel de vogelgriep. Laten we hopen dat het zich niet verder uitbreidt. Het is in ieder geval goed om te weten dat ForFarmers alle nodige maatregelen treft en maximale inspanning levert om het risico op verspreiding van vogelgriep te verkleinen.

Maar ook in de privésfeer heeft iedereen te maken met pieken en dalen. Zo trouwde op 30 mei jl. onze dochter. Met prachtig weer, een mooie huwelijksdienst en de feestlocatie bij ons op de deel. Een geweldig feest. Wat waren we dankbaar dat onze ouders dit huwelijk konden meemaken. Acht dagen later waren we in dezelfde kerk voor een afscheidsdienst van mijn vader, nog geen drie maanden later voor mijn schoonmoeder. Wat een contrast in zo'n korte tijd! Op zulke momenten kom je erachter dat het leven gewoon verdergaat. De verzorging van de dieren en gewassen, maar ook het sociale leven en de vergaderingen van FromFarmers staan niet stil.

Binnen FromFarmers hebben we de laatste jaren ook te maken gehad met de nodige contrasten. Na de ledenvergadering in december 2012 bij 'De Poppe' in Markelo, waarbij de aanwezige leden kenbaar maakten dat ze te weinig over Vermogen Op



Naam weten, zijn directie en ledenraad flink wakker geschud. We hebben geluisterd naar de leden en onder andere via dit magazine en door ledenbijeenkomsten proberen we de betrokkenheid van leden bij FromFarmers te vergroten.

Bij Coöperatie FromFarmers heeft de ledenraad een belangrijke taak. Het is een leerzame en boeiende taak om als ledenraad samen met de directie, raad van commissarissen en medewerkers van ForFarmers te werken en te bouwen aan zowel de Coöperatie FromFarmers als het bedrijf ForFarmers. Dat doen we ook binnen onze klankbordgroep. En soms stuit je hierbij op contrasten. Maar het mooie is dat juist deze contrasten je vaak helpen om een stap verder te komen.

Als dit magazine verschijnt zijn de feestdagen in aantocht. Ik wens u allen goede dagen toe. En ik wens ons allen veel wijsheid om te leren van de contrasten die we ervaren. Voor 2015 alle goeds toegewenst. Veel geluk, zowel zakelijk als privé.

Derk Woestenenk
Ledenraadslid sector plant

2 Column Derk Woestenenk

3 Nieuwe tarieven handelsplatform

4 VON-coördinator Dimitry van de Klift

5 VON voor financiële adviseurs

6 Total feed partner voor de boer

8 ForFarmers als krachtige merknaam

10 ForFarmers Hendrix België

12 Coöperatie FromFarmers lid van NCR

12 Agenda en terugblik

COLOFON

Ambitie is het ledenblad voor de leden van Coöperatie FromFarmers U.A.

Aan deze uitgave kunnen geen rechten worden ontleend. Voor de volledigheid verwijzen wij u naar de website www.fromfarmers.eu, waar meer informatie staat, zoals brochures, documenten en presentaties.

Coördinatie en eindredactie:
Afdeling communicatie ForFarmers.

Nieuwe tarieven handelsplatform

Met ingang van 1 januari 2015 worden de tarieven die gelden op het handelsplatform aangepast. Verder moeten alle deelnemers met ingang van 1 januari 2015, ongeacht de omvang van zijn/haar bezit, de volledige nota voor de jaarlijkse vaste kosten betalen. Om deelnemers met een bezit van beperkte omvang tegemoet te komen is het voor hen tot en met 31 december 2014 mogelijk om hun bezit zonder transactiekosten via het handelsplatform te verkopen.

Het handelsplatform, waarop certificaten van aandelen ForFarmers B.V., participatierekeningen en voerequivalenten worden verhandeld, wordt geëxploiteerd door Van Lanschot Bankiers N.V. (hierna: "Van Lanschot"). Van Lanschot verzorgt ook de administratie van het bezit van certificaten, participatierekeningen en voerequivalenten. Zij mogen hiervoor een vast tarief rekenen.

Met Van Lanschot is afgesproken dat de kosten voor de deelnemers per 1 januari 2015 als volgt worden aangepast:

- De vaste jaarlijkse kosten per deelnemer worden teruggebracht van € 82,58 inclusief BTW naar € 60 inclusief BTW.
- De vaste jaarlijkse kosten per deelnemer met een postinstructie (deelnemers die niet via e-mail maar via post wensen te communiceren) gaan omlaag van € 127,05 inclusief BTW naar € 100 inclusief BTW.
- De kosten van de jaarlijkse dividendnota worden niet meer in rekening gebracht. Deze kosten bedroegen 0,75% van het dividendbedrag tot € 2.250 en 0,375% van het bedrag boven € 2.250, met een maximum van in totaal € 125. Er wordt jaarlijks een overzicht van het ontvangen dividend (dividendnota) verstuurd.
- De kosten van overschrijving van bezit (waarbij het bezit van eigenaar wisselt zonder een aan- en verkooptransactie op het handelsplatform) worden verhoogd. Het nieuwe tarief bedraagt € 100 per transactie, per participant. Op dit moment gelden nog de volgende tarieven, per transactie en per participant:
 - voor transactiewaarde tot en met € 150 is het tarief € 45;
 - voor transactiewaarde boven € 150 is het tarief € 75.

Nota voor jaarlijkse kosten

Tot op heden werden de jaarlijkse vaste kosten van deelnemers in rekening gebracht tot maximaal het bedrag van hun contante uitkering. ForFarmers nam het verschil tussen de vaste bijdrage en de contante uitkering voor haar rekening.

Dit gaat veranderen. Met ingang van 1 januari 2015 betaalt iedere deelnemer, ongeacht de omvang van zijn/haar bezit, de volledige nota voor de jaarlijkse vaste kosten van € 60 per jaar dan wel, in geval van postinstructie, € 100 per jaar.

Tijdelijke maatregel

Om deelnemers met een bezit van beperkte omvang tegemoet te komen is het voor hen tot en met 31 december 2014 mogelijk om hun bezit zonder transactiekosten via het handelsplatform te verkopen. Dit geldt voor deelnemers met een bezit kleiner dan € 2.500,-, zowel voor orders die door deelnemers via het handelsplatform als telefonisch via Van Lanschot worden ingegeven. Omdat het binnen het handelsplatform technisch niet mogelijk is de provisie voor transacties op nul te stellen, zal de ingehouden provisie in de eerste week van januari 2015 aan de desbetreffende deelnemers worden teruggestort. Deelnemers kunnen hun bezit ook vergroten door de aankoop van certificaten; de leden van Coöperatie FromFarmers kunnen daarnaast ook participatierekeningen kopen.

Communiceren per e-mail is voordeliger

Wellicht ten overvloede vermelden we nog dat de deelnemers met postinstructie er op elk moment voor kunnen kiezen om via e-mail te gaan communiceren. Daarmee verlagen ze de orderkosten en de jaarlijkse bijdrage.



Openingsscherm handelsplatform.



"Ik adviseer leden om zich goed in de VON-materie te verdiepen", aldus Dimitry van de Klift.

VON-coördinator Dimitry van de Klift

Vermogen Op Naam vertalen naar begrijpelijke taal

Dimitry van de Klift is werkzaam bij ForFarmers als coördinator Vermogen Op Naam (VON). Zijn voornaamste taak is kennisoverdracht, communiceren en voorlichting geven aan leden en het beantwoorden van uiteenlopende vragen over Vermogen Op Naam.

Dimitry: "VON-coördinator is een specialistische functie, met niet-alledaagse activiteiten gericht op verschillende doelgroepen: leden, accountants, medewerkers en aandeelhouders. Het is mijn voornaamste taak om Vermogen Op Naam te vertalen naar begrijpelijke taal."

Dimitry vertelt dat er al veel informatie beschikbaar is, bijvoorbeeld via dit magazine *Ambitie* en op de website www.fromfarmers.eu. "Toch heb ik wekelijks een boer aan de lijn die vraagt wat hij met zijn participatierekeningen kan doen. Zodra ik hem vertel dat dit geld is, een stuk bezit, is hij een en al oor. En het gaat vaak niet om zomaar wat geld. Iemand die sinds 2007 jaarlijks 200 voerequivalenten benut, heeft circa 11.000 certificaten op de participatierekening op naam bijgeschreven gekregen. Deze zijn nu (medio november) te verkopen voor rond de € 3,70 per stuk. Dit betekent 40.000 euro aan geld!"

Dimitry erkent dat Vermogen Op Naam niet eenvoudig is. "Maar, bij boeren merk ik ook: onbekend is onbemind. Ik kan ze alleen

maar aanraden om zich in deze materie te verdiepen en te leren begrijpen hoe het werkt."

Naast de overdracht van kennis, regelt Dimitry ook operationele zaken met betrekking tot Vermogen Op Naam, waaronder het berekenen van de benutting per lid en het coördineren van de contante uitkering en de bijschrijvingen. Hij is contactpersoon voor Van Lanschot Bankiers en voor aandeelhoudersvergaderingen bereidt hij het stemproces voor. Verder bekijkt Dimitry alle transacties en beoordeelt de koersgevoeligheid van informatie.

Heeft u vragen over Vermogen Op Naam, dan kunt u contact opnemen met het helpdesknummer bij ForFarmers, T: +31 (0)573 28 80 91.

Vragen omtrent het handelsplatform stelt u bij Van Lanschot Bankiers, T: +31 (0)36 54 82 785.

Praktische informatie over VON voor accountants en financiële adviseurs

Accountants en financiële adviseurs zijn belangrijke adviseurs op het boeren erf. Reden te meer om ook deze groep goed aan te sluiten bij wat ForFarmers beoogt met het traject Vermogen Op Naam (VON), het handelsplatform en de eventuele openbare beursnotering. De afgelopen maanden hebben Jan Eggink en Dimitry van de Klift agrarische banken en accountants uitgenodigd om het systeem, de werking en de consequenties van Vermogen Op Naam opnieuw uit te leggen.

Dit najaar hebben Jan en Dimitry alle erfbetreders met een financiële achtergrond uitgenodigd of bezocht met als doel ze opnieuw en nader te informeren over Vermogen Op Naam. De reactie op dit communicatie-offensief was positief. "Het geeft ons meer inzicht en duidelijkheid over Vermogen Op Naam. We kunnen het systeem nu gemakkelijker plaatsen en ook toelichten", vertelt adviseur Herman Vrieling van de Rabobank Noord- en Oost-Achterhoek.

Jan Eggink, voorzitter bestuur FromFarmers: "We willen accountants en financiële adviseurs bijpraten over de laatste ontwikkelingen zodat zij de juiste en meest recente informatie



Jan Eggink presenteert over ForFarmers.

over Vermogen Op Naam kennen en kunnen uitleggen bij hun klanten. We hebben de financiële adviseurs in het verleden vaker toelichting gegeven, maar gezien de ontwikkelingen van het afgelopen jaar en de nieuwe ontwikkelingen rondom de vitale coöperatie was een kennisupdate wenselijk."

Als gevolg van de introductie van een vitale coöperatie is het aantal participatierekeningen dat een VON-deelnemer per benut voerequivalent ontvangt, aangepast. Dit was niet bij alle financiële adviseurs bekend. "Verder informeren we ze tijdens onze bijeenkomsten over de beweegredenen van een openbare beursnotering. En dat er nu een onderzoek loopt en voorbereidingen worden getroffen voor een eventuele openbare beursnotering", aldus Jan.

"Vermogen Op Naam is een complexe materie. Door iedereen - ook de groep accountants en bankmedewerkers - regelmatig te informeren willen we bereiken dat de kennis in elk geval up to date is. Het is belangrijk dat financiële adviseurs weten hoe ze met voerequivalenten, participatierekeningen en certificaten om moeten gaan. Zij krijgen ook vragen van onze leden. En ze moeten deze stukken in de jaarrekening van leden verwerken, eventueel opgeven bij de belastingdienst en goed op de balans waarderen", aldus Dimitry.

Praktische informatie

Evelien Schuurman, directielid Alfa Accountants en Adviseurs cluster Achterhoek reageert: "Wij hebben als agrarische team van Alfa Accountants en Adviseurs de informatiebijeenkomst met veel interesse gevolgd. Er werd praktische informatie gegeven en op de door ons gestelde vragen werd duidelijk antwoord gegeven. Met deze kennis kunnen wij onze gezamenlijke cliënten nog beter van dienst zijn."



Total feed partner voor de boer

Met optimale diervoedingsoplossingen bijdragen aan een beter rendement voor klanten. Dit blijft het uitgangspunt voor de strategie van ForFarmers, die recentelijk verder is aangescherpt en ingevuld. Belangrijke speerpunten in deze strategie zijn het gericht inspelen op individuele klantbehoeften, de verdere invulling van het 'total feed'-concept en verdere groei primair in Europa.



De schaalvergroting in de agrarische sector zet de komende jaren onverminderd door. Onder invloed hiervan zal ook de behoefte van agrarische ondernemers veranderen. De vraag naar nutritioneel optimale voeroplossingen wordt steeds breder en leidt ook tot steeds meer maatwerk. ForFarmers speelt op deze ontwikkeling in met het 'total feed'-concept: het leveren van complete voeroplossingen die aansluiten bij de doelstellingen en de bedrijfssituatie van de individuele klant.

Als total feed partner biedt ForFarmers een compleet productenpakket. Dus niet alleen mengvoer, maar ook producten als specialiteiten voor jongvee of biggen,



losse grondstoffen en bijproducten, graszaden en meststoffen. Brede en specialistische kennis op deze gebieden is essentieel om de klant het best passende advies in zijn of haar individuele situatie te kunnen geven.

Strategische partnership

Om daadwerkelijk een compleet pakket aan voeroplossingen te kunnen bieden, streeft ForFarmers naar strategische allianties met leveranciers. "Waar mogelijk willen we onze krachten bundelen met strategische partners om elkaar te versterken op het gebied van kennis en innovatie", licht algemeen directeur Yoram Knoop toe. "Jongdiervoeders en speciaalvoeders zijn hiervoor een interessant segment." In dit kader is onlangs de bestaande strategische partnership met Nutreco vernieuwd betreffende de inkoop van premixen, additieven en specialiteiten. Daarnaast gaan ForFarmers en Nutreco nauwer samenwerken in onderzoek en innovatie en het vermarkten van hoogwaardige nutritionele oplossingen. "Centraal hierbij staat dat we een totaalpakket aan kwalitatief hoogwaardige producten en adviezen leveren wat resulteert in meer rendement voor de klant."

Schaalvergroting en groei

Strategische allianties en samenwerkingsverbanden dragen bij aan schaalvergroting en een verdere verdieping en verbreding van kennis. Door middel van internationale expansie wil ForFarmers haar huidige nummer 1 of 2 posities in de markt verder uitbouwen of – waar ze deze positie nog niet heeft – verwerven. Daarbij richt het bedrijf zich in de eerste plaats op autonome groei. "Schaalvergroting en groei zijn voor ForFarmers van belang om substantiële concurrentievoordelen te kunnen realiseren", aldus Yoram Knoop. "En dat is weer een randvoorwaarde om ook op langere termijn de toegevoegde waarde te kunnen bieden die klanten meer rendement oplevert."

One ForFarmers

ForFarmers gaat onverminderd door met de uitrol van 'One ForFarmers'. Deze aanpak is gericht op een verdere professionalisering van de organisatie, een eenduidige manier van werken en het optimaal benutten van schaalvoordelen. Hierbij worden systemen en processen waar mogelijk gestandaardiseerd. Ook zal de samenwerking tussen de diverse geledingen binnen ForFarmers verder intensiveren.

ForFarmers als krachtige merk

Bij een sterke, internationale onderneming hoort een krachtige merknaam, die overal voor hetzelfde staat. Het zorgt voor herkenbaarheid en maakt de reikwijdte van de organisatie zichtbaar. Daarom wordt ForFarmers de naam voor de gehele organisatie, met uitzondering van Reudink, Pavo en PoultryPlus die onder hun huidige merknaam blijven opereren. De naamswijziging in Nederland en België van ForFarmers Hendrix naar ForFarmers volgt medio 2015, maar de eerste stappen naar 'One ForFarmers' zijn inmiddels gezet. Uiteindelijk moeten al deze veranderingen leiden tot een efficiënte organisatie met professionele, goed opgeleide medewerkers en een productportfolio waarmee klanten (nog) beter worden bediend. De klant gaat echt de meerwaarde van ForFarmers ervaren.



UK als eerste

Groot-Brittannië nam het voortouw. Op 6 oktober werd afscheid genomen van de naam BOCM PAULS. Sindsdien heet het bedrijf officieel ForFarmers. Een ingrijpende maar tegelijkertijd ook mooie stap in de geschiedenis van ons Engelse zusterbedrijf, dat zich de afgelopen 100 jaar steeds heeft weten aan te passen aan veranderende markt- en klanteisen.

Sinds juli 2012 werd op alle uitingen van BOCM PAULS al de toevoeging 'A ForFarmers Company' geplaatst. Zo hebben klanten en medewerkers geleidelijk kunnen wennen aan de naam ForFarmers. "In die zin is de naamswijziging nu geen verrassing en voelt het als een natuurlijke volgende stap", aldus Iain Gardner, directeur ForFarmers UK. "De afgelopen maanden is hard gewerkt om de meeste huisstijldragers om te zetten naar de ForFarmers-stijl. Zoals briefpapier en ander correspondentiemateriaal, de website, de e-mailadressen en vrachtwagens. De verwachting is dat we medio 2015 alles in een nieuw jasje hebben, op een paar oudere vrachtwagens na."

Iain Gardner, directeur van de ForFarmers-activiteiten in de UK.

knaam

FarmFeed Hedimix verder als ForFarmers DML

Het volgende ForFarmers-bedrijf dat 'om' gaat naar de naam ForFarmers, is FarmFeed Hedimix. Vanaf 1 januari aanstaande werken zij onder de naam ForFarmers DML. Waarbij DML staat voor het type producten dat ze vermarkten: droge, vochtrijke en natte bijproducten – Dry, Moist, Liquid. Klanten, leveranciers en andere relaties uit het netwerk hebben over deze naamswijziging een brief ontvangen met een toelichting op alle voor hen relevante wijzigingen.



Het nieuwe logo vanaf 1 januari 2015.

One ForFarmers in Duitsland

ForFarmers opereert in de Duitse markt nu nog met een aantal zelfstandige, lokale business units. Deze worden in lijn met One ForFarmers samengevoegd tot één landelijk aangestuurde organisatie met drie regionale business units die zich richten op respectievelijk de regio's Noord, West en Oost. Er komt één overkoepelend managementteam Duitsland onder leiding van Ronald van de Ven (directeur ForFarmers Duitsland).

Pijlers

De organisatie gaat nu dus - onder centrale aansturing - regionaal werken in plaats van lokaal met de bedoeling het marktaandeel in de regio's verder te versterken.

Ronald van de Ven legt uit: "De pijlers van de ForFarmers-strategie komen ook in Duitsland terug: marktsegmentatie, de total feed business, groei - zowel autonoom als door acquisities - en de vorming van een medewerkersteam van wereldklasse."

Hendrix Illesch wordt ForFarmers

Hendrix Illesch krijgt begin maart 2015 de naam ForFarmers. "De specifieke werkwijze van Hendrix Illesch, gericht op grote ondernemers die voornamelijk vragen om grondstoffen en concentraten, handhaven we als een conceptaanpak voor grote bedrijven die binnen heel ForFarmers kan worden toegepast."



Ronald van de Ven, directeur ForFarmers-activiteiten in Duitsland.



Flinke groei dankzij voer met toegevoegde waarde

ForFarmers Hendrix in België

België kent een groot aanbod aan mengvoerproducenten, allemaal met een sterke positie in de agrarische sector. Kenmerkend voor de Belgische markt is dat de meeste veehouders meerdere voerbedrijven als leverancier hebben. Dat maakt het voor ForFarmers Hendrix in België een uitdaging om haar huidige positie verder te versterken.



ForFarmers Hendrix heeft twee fabrieken in het westen van België met een totale afzet van 500.000 ton. Dit is 8% van de totale mengvoermarkt. Geen hoog percentage, maar het is de nummer 3 positie in de markt. Dit komt omdat je in België gemakkelijker een nieuwe klant aan je kunt binden dan dat je bij een bestaande klant meer omzet krijgt. "Dit is typerend voor de Belgische cultuur. Een Belgische veehouder heeft bijna altijd meerdere voerleveranciers op zijn bedrijf, om zo hun risico te spreiden. De één heeft voor iedere stal een andere leverancier, een ander switcht met de seizoenen: kiest 's zomers de ene voerleverancier, 's winters de andere. Daarom hebben wij veel deelklanten", verklaart Lammert Veenhuizen, directeur van Business Unit ForFarmers Hendrix in België.

Vrije markt

Verder kent België het principe van 'loonweekbedrijf'. Lammert: "In Nederland kennen we dit als 'voergeldstal': de veehouder tekent een contract met een voerfabriek waarin staat dat de dieren en de voerlevering worden geregeld. De veehouder krijgt een vergoeding voor zijn arbeid op basis van het resultaat. In België zie je dit veel. ForFarmers Hendrix richt zich echter op de vrije markt, op veehouders die zich niet via 'loonweek' binden aan een voerbedrijf. Binnen het segment vrije markt weten wij ons met 500.000 ton mengvoer op jaarbasis goed staande te houden. In de vrije markt hebben wij een nummer 2 positie."

Voer met toegevoegde waarde

Deze afzet is het resultaat van de succesvolle aanpak 'voer met toegevoegde waarde'. "Door deze aanpak is de mengvoerafzet in drie jaar tijd met 100.000 ton gegroeid. Wij focussen zowel op rendement als op de technische resultaten op het boerenerv. Wanneer deze goed zijn, verkoopt het voer zichzelf. We knijpen niet op ingrediënten of samenstelling. En zijn een tikkeltje brutaler dan andere mengvoerbedrijven. In de buitendienst werken we met accountmanagers en specialisten, die ieder een deel van de klantenmarkt bedienen en er samen met de klant voor zorgen dat de klant onderaan de streep meer geld overhoudt."

In totaal werken 86 medewerkers bij ForFarmers Hendrix België. Dit enthousiaste team van ervaren medewerkers spreekt de taal van de klant en is trots op het bedrijf. Ook zijn er dealerbedrijven die ForFarmers Hendrix voer verkopen. "In België hebben we te maken met meertaligheid: Vlaanderen spreekt Nederlands, Wallonië Frans en dan heb je nog Duitstalig België. ForFarmers Hendrix bedient al deze gebieden, dus daar moeten we met onze aanpak ook op ingespeeld zijn. Verder bedienen we ook de Noord-Franse markt, omdat we relatief dicht bij de Franse grens zitten met onze fabrieken."

Lammert besluit: "De overgang van Hendrix Haeck naar ForFarmers Hendrix is in de markt goed ontvangen. ForFarmers was een onbekende in België, maar is inmiddels een bekende partij, met een goede uitstraling, mooie bulkwagens én zichtbare fabrieken. ForFarmers wil investeren in de Belgische markt. Zo wordt er ook in de fabrieken geïnvesteerd. Dit alles draagt zeker bij aan een goed imago in de markt."

Historie en feiten

Het huidige bedrijf ForFarmers Hendrix is ontstaan uit de samenvoeging van Hendrix Voeders België en Voeders Haeck België in 1999. De nieuwe naam werd Hendrix Haeck. Sinds 1 januari 2012 is de naam ForFarmers Hendrix in België geïntroduceerd.

De fabriek in Ingelmunster produceert rundvee- en legpluimveevoer en zakgoed (eigen voeders, maar ook bijvoorbeeld Pavo paardenvoeders). Vanuit het zakgoedmagazijn worden naast voeders ook zaaizaad en meststoffen vervoerd. De fabriek in Izegem produceert varkens- en vleespluimveevoeders. Beide fabrieken liggen in West-Vlaanderen; deze provincie heeft de hoogste concentratie landbouwbedrijven.

In totaal zijn 160 Belgische mengvoerbakkers bij Bemefa (Beroepsvereniging van de Mengvoerbakkers – de Nevedi van België) aangesloten. 80% van deze bedrijven zijn private ondernemingen, familiebedrijven.

De totale markt in België bedraagt 6,3 miljoen ton mengvoer afzet. ForFarmers Hendrix België heeft hier een marktaandeel van 8% van. Dit geeft ze de nummer drie positie in België. De afzet van ForFarmers Hendrix België is als volgt verdeeld: 21% rundveevoeders (melkvee en vleesvee), 55% varkensvoeders, 24% pluimveevoeders.



Lammert Veenhuizen, directeur ForFarmers Hendrix in België.



Coöperatie FromFarmers lid NCR

Na een afwezigheid van drie jaar is Coöperatie FromFarmers opnieuw toegetreden tot de Nationale Coöperatieve Raad (NCR). De NCR ondersteunt coöperaties op uiteenlopend vlak. Naast vaardigheden op het gebied van besturen en het vergroten van de betrokkenheid van leden, kan de NCR met haar netwerk van specialisten en notarissen coöperaties individueel of collectief ondersteunen op het gebied van nieuwe financieringsvormen, belangenbehartiging en opleidingen. Als grootste aandeelhouder van het internationaal opererende ForFarmers is kennis en kunde voor bestuur en ledenraad van Coöperatie FromFarmers van groot belang.

Voor de leden is het belangrijk om er verzekerd van te zijn dat hun belangen door goed opgeleide colleges worden vertegenwoordigd.

NCR is lid van Cogeca (de Europese koepel van landbouwcoöperaties) en via Cogeca kunnen de belangen van FromFarmers op Europees niveau worden behartigd. Recent is NCR bovendien lid geworden van Cooperatives Europe. Cooperatives Europe verenigt coöperatieve ondernemingen in Europa. Samen met marktleders wordt over de hele wereld kennis vergaard.

Informatie delen via ledenbijeenkomsten

Afgelopen september organiseerde Coöperatie FromFarmers meerdere ledenbijeenkomsten in de regio. Onder het genot van een hapje en een drankje zijn de leden bijgepraat over de nieuwste ontwikkelingen. Er is onder andere gesproken over de invulling van een vitale coöperatie en Jan Eggink presenteerde de aangescherpte groeistrategie van ForFarmers, waaronder de invulling van 'One ForFarmers' over de landen heen.

Ledenraadsvoorzitter Wim Roelofs vertelde dat de ledenbijeenkomsten belangrijk zijn om de leden te informeren en met elkaar van gedachten te wisselen over alle ontwikkelingen binnen de Coöperatie. Via o.a. deze bijeenkomsten, maar ook middels de algemene ledenavond, de website van FromFarmers, www.fromfarmers.eu en dit magazine worden leden op de hoogte gehouden.

Andere suggesties? Meld dit dan bij een ledenraadslid.

Zie de website van FromFarmers voor een actueel overzicht van alle ledenraadsleden.



Agenda

Noteer alvast in uw agenda:

op **woensdag 22 april** vindt de jaarlijkse ledenavond plaats.

Locatie: Dieka van de Kruusweg in Markelo.

Wij ontmoeten u graag!



Fijne feestdagen
en een gelukkig en succesvol 2015!