

Magazine voor leden van
Coöperatie FromFarmers UA,
Editie 2, september 2015

Ambitie



from
farmers

Nieuwe bestuurder Coöperatie FromFarmers

Ik ben Vincent Hulshof en heb een varkenshouderij in Lieveelde. In september 2014 ben ik door de Algemene Vergadering van ForFarmers benoemd tot commissaris van de BV ForFarmers. Ik had op dat moment veel bestuurlijke ervaring, maar niet in de mengvoersektor. Vanwege mijn aanstelling heb ik me goed ingelezen en verdiept in het bedrijf, erg interessant! Ik heb daarbij de open structuur en de toegankelijkheid van de organisatie als bijzonder waardevol ervaren. Ik kan bij iedereen terecht voor een vraag of uitleg. Dit heeft ertoe bijgedragen dat ik me snel thuis voelde en in mijn rol kon groeien.

In april j.l. ben ik door de Ledenraad benoemd tot bestuurder van Coöperatie FromFarmers als opvolger van Jan Markink. Ik heb de ledenraad leren kennen als een betrokken groep leden, elk met hun eigen achtergrond en overtuiging, die het belang



van de leden voorop stelt. Zij bepalen hun eigen agenda en zien toe op het functioneren van het bestuur. Ook is zij voor de directie een belangrijke gesprekspartner bij strategische discussies en overnames waarbij de koersgevoeligheid uiteraard wel in het oog moet worden gehouden. Veel tijd en discussie is gestoken in het bouwen van een vitale coöperatie. Hierin zijn de voorwaarden vastgelegd onder welke condities een eventuele beursgang door kan gaan. Ik zie het als een uitdaging om samen als bestuur, ledenraad en u als lid invulling te geven aan deze vitale coöperatie.

Het is uiteindelijk het lid dat de keuze maakt om wel of niet financieel te participeren in de coöperatie en dus de onderneming. Een goed rendement op het vermogen maar ook zeker de invloed en de zeggenschap die de coöperatie heeft bij de onderneming kunnen eraan bijdragen dat de invloed ook naar de toekomst groot blijft. Voor de onderneming denk ik dat zij verder zal groeien in omvang hoewel dat geen doel op zich moet zijn. Continuïteit, kwaliteit en een optimale prijs blijven de belangrijkste voorwaarden. Het bedrijf moet groot denken op veel terreinen, maar zal op de boer klein moeten blijven om het gevoel met de leden en klanten te continueren. Ik wil hierin graag mijn verantwoordelijkheid nemen en samen met u verder invulling geven aan een vitale coöperatie

Vincent Hulshof

- 2 Column Vincent Hulshof
- 3 Arjan Schrijver, nieuwe voorzitter ledenraad
- 4 Visie NCR op Vermogen Op Naam
- 5 Interview Arjan Schrijver, Jan Eggink en Yoram Knoop voor NCR magazine 'Coöperatie'
- 8 Ledenraadsleden stellen zich voor
- 10 Reportage ForFarmers Duitsland
- 12 Halfjaarcijfers ForFarmers
- 14 Terugblik Young Farmers Day
- 15 Column Yvon Jaspers
- 16 Nieuwe ledenraadsleden en Agenda

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.

“Een goede gesprekspartner voor leden en onderneming”

Sinds 1 juli 2015 is Arjan Schrijver voorzitter van de ledenraad van Coöperatie FromFarmers en tevens voorzitter van de agendacommissie. Wat is volgens Arjan de rol van de ledenraad? En welke impuls wil hij de leden meegeven?

Arjan woont samen met Sandra en zoon Tygo op een melkveebedrijf in Dalfsen. Hij zit in maatschap met zijn ouders, ze houden 150 melkkoeien met bijbehorend jongvee op 60 hectare grond. Sinds 2008 is Arjan ledenraadslid bij Coöperatie FromFarmers. In augustus 2014 werd hij door Wim Roelofs benaderd met de vraag of hij het voorzitterschap van Wim wilde overnemen. Na alles goed doordacht en besproken te hebben en met de bevestiging dat het niet voor één jaar is (omdat hij volgend jaar twee perioden van vier jaar in de ledenraad erop heeft zitten) heeft Arjan deze uitdaging geaccepteerd. Over zijn voorganger spreekt Arjan niets dan lof: “Wim heeft het Vermogen Op Naam-verhaal goed uitgelegd, goed geluisterd naar de leden en is ook doortastend geweest in het overbrengen van de standpunten van de ledenraad, zowel richting leden als richting ForFarmers. Met de ledenraad hebben we de juiste keuzes gemaakt. Wim heeft hier zeker een belangrijke rol in gespeeld.”

Betrokkenheid vergroten

Arjan hoopt natuurlijk dat hij net zo'n goede impuls op de ledenraad en alle leden overbrengt. “Ik zou graag zien dat de leden meer bij de coöperatie betrokken zijn. Een coöperatie zonder leden werkt niet. We moeten de leden ervan bewust maken dat het lidmaatschap nodig is om zeggenschap over belangrijke onderwerpen bij ForFarmers, waaronder strategische beslissingen, te hebben. Daarom blijft het principe van een uitkering op benutte voerequivalenten na 2016 bestaan. En ik wil graag meer jongeren lid zien van de coöperatie. Via een ‘jongeboerenregeling’ kunnen jongeren geld lenen om ook te kunnen investeren in voerequivalenten. En bij bestaande leden willen we meer bewustwording over wat het betekent om certificaten/participatierekeningen te verkopen. Iemand die ze verkoopt, verkoopt zeggenschap van de coöperatie. Door het toekennen van het prioriteitsaandeel aan Coöperatie FromFarmers houden we op belangrijke onderwerpen



voldoende zeggenschap. Hiervoor moeten we als leden zelf minimaal 2,5% van de totale certificaten bij de leden houden, samen met de 17,5% die in de coöperatie blijft hebben we dan de benodigde 20% om het prioriteitsaandeel te houden.”

Stabiel en vertrouwd groeien

Arjan start in een eneroverende periode, met een mogelijke openbare beursnotering in het vooruitzicht. “Onlangs heeft Cees van Rijn, lid raad van commissarissen van ForFarmers, ons geïnformeerd over de betekenis van beursgang. Wat is de impact op het bedrijf? Wat betekent dit voor de ledenraad en de medewerkers? Op welke bedrijfsaspecten gaan externe aandeelhouders letten? Wij als ledenraad zullen er in ieder geval op toezien dat de organisatie niet voor ‘snelle winst’, de korte termijn, gaat. ForFarmers moet aandeelhouders aantrekken die kiezen voor stabiele aandelen met een stabiel tot licht stijgend resultaat. De winst moet vooral door efficiency en slim inkopen gerealiseerd worden. Als ledenraad zorgen we ervoor dat ForFarmers met beide benen op de grond blijft. We zien erop toe dat de organisatie kiest voor vertrouwd groeien.”

Visie NCR-directeur op Vermogen Op Naam

Op de volgende drie pagina's vindt u het interview 'De coöperatie naar de beurs', dat onlangs verscheen in het vakblad Coöperatie van NCR, de vereniging van en voor coöperaties. Directeur Arjen van Nuland sprak met Yoram Knoop, Jan Eggink en Arjan Schrijver over de stappen die ForFarmers en Coöperatie FromFarmers zetten. Ambitie wil graag weten hoe Van Nuland zelf tegen deze ontwikkeling aankijkt.

"Ik merk dat veel coöperaties de ontwikkelingen bij ForFarmers en Coöperatie FromFarmers met belangstelling volgen. Maar de stappen roepen ook vragen op als 'kunnen we dit nog coöperatief noemen?' en 'is dit het einde van de coöperatie?' Daarom heb ik voor ons vakblad NCR gesproken met de heren Knoop, Eggink en Schrijver. Om lezers te laten zien wat het inhoudt en om de achtergronden te belichten. Herman Wijffels zei al eens: 'Elke generatie ontwikkelt zijn eigen coöperatie'. Dingen die nu gewoon zijn, waren misschien vijftien jaar geleden niet denkbaar binnen een coöperatie. De stap die ForFarmers en FromFarmers zetten is weer zo'n nieuwe stap. Ook weer bedoeld om aan de uitdagingen van deze tijd tegemoet te komen. Het getuigt van lef dat zo'n nieuw pad ingeslagen wordt."

Van Nuland denkt dat het voor FromFarmers een prima instrument kan worden om de coöperatieve binding te versterken. Maar er is ook een kritische kanttekening. "Het is nog onduidelijk of de leden voldoende zeggenschap blijven houden. Op dit moment ligt ruim 28% van de zeggenschap in handen van derden. Blijft dit zo, of wordt dit meer? Wanneer leden hun certificaten/participatierekeningen verkopen maar er zijn onvoldoende andere leden die willen kopen, dan komen de aandelen met bijbehorend stemrecht/zeggenschap, bij derden terecht. Vinden derden dezelfde dingen belangrijk als de leden van boerenkomst? De meeste aandeelhouders willen rendement op korte termijn zien. Boeren willen ook rendement op het eigen vermogen, maar daarnaast kwalitatief hoogwaardig voer tegen een concurrerende prijs en onder goede condities. Ook hebben zij meer aan innovaties op voergebied. Het is dus wel belangrijk dat de boeren lid blijven van de coöperatie om hun stem te laten horen. Coöperatie FromFarmers heeft dit punt deels ondervangen door 17,5% van de certificaten in eigendom te houden. Het is goed dat ze tot dit besluit zijn gekomen."



Van Nuland merkt dat het systeem door FromFarmers voornamelijk gepositioneerd wordt als een financiële afweging: of het lid gaat cashen, of hij blijft in de coöperatie

zitten. Hij wil benadrukken dat de belangen van een coöperatie breder zijn dan alleen een financieel belang. "Het gaat bijvoorbeeld ook om zeggenschap, bijvoorbeeld op het gebied van investeringen in voerinnovaties. Dus ook of je in de toekomst in staat bent tegen gunstige condities passend voer te kunnen kopen. Het zou misschien op een bepaald moment voor een boer financieel aantrekkelijk kunnen zijn de certificaten te verkopen, maar dan wordt ook de zeggenschap in een essentieel onderdeel van je boerenbedrijf uit handen gegeven. FromFarmers zal deze belangen van de coöperatie ook moeten blijven belichten."

De toekomst zal uitwijzen of Vermogen Op Naam het juiste instrument is om leden te binden. "Als het succesvol blijkt, dan zal het waarschijnlijk vooral navolging krijgen bij coöperaties in sterk concurrerende markten zoals waarin ForFarmers opereert", besluit Van Nuland.

NCR, de vereniging van en voor coöperaties in Nederland, is ruim tachtig jaar geleden opgericht en staat bekend als kenniscentrum en belangenbehartiger rond coöperatief ondernemen. Ook zorgt zij voor het verbinden van mensen van verschillende coöperaties. Voorheen was NCR met name actief voor land- en tuinbouwcoöperaties, maar sinds 2014 is het werkterrein verbreed en kunnen alle coöperaties lid worden van NCR. Hierdoor is het ledenaantal gegroeid van 50 naar actueel 150.

Directeur mr. Arjen van Nuland MBA is de initiator van deze koerswijziging. In januari 2013 startte hij zijn baan bij NCR en sinds januari 2014 is hij directeur. Arjen is afgestudeerd jurist, specialisatie bestuursrecht en agrarisch recht en is in de periode 2000 tot 2008 directeur van CSV, een akkerbouwcoöperatie, geweest.

COÖPERATIE
NUMMER 623 - JUNI 2015



DE COÖPERATIE NAAR DE BEURS

Van links naar rechts Arjan Schrijver, Jan Eggink en Yoram Knoop

DOOR: Arjen van Nuland
FOTO'S: Patrick van der Sande

» **Ruim 10 jaar geleden startte Coöperatie ForFarmers het Vermogen op Naam traject. De coöperatieve wereld haalde de wenkbrauwen op. Inmiddels staan ze aan de vooravond van de beursgang en is het systeem, op verzoek van de leden op een aantal onderdelen aangepast. Een interview met Jan Eggink, bestuursvoorzitter FromFarmers, Arjan Schrijver, ledenraadslid FromFarmers en Yoram Knoop, CEO ForFarmers, over de achtergronden en ervaringen van deze bijzondere stap.**

Wat was destijds de aanleiding om het vermogen op naam te zetten?

Eggink: "Bij de fusie tussen ABC en CTA in 2000 is al afgesproken om na te denken over de mogelijkheid om het vermogen van de beide fusiepartners op naam van de leden te zetten. Dit is een aantal jaren blijven liggen maar is actueel geworden toen ForFarmers internationale ambities kreeg en voornemens was bedrijven buiten Nederland te acquireren, dit was in 2006. Om verwatering tegen te gaan is toen besloten om het vermogen op naam te zetten. Vanaf 2007 was het ook mogelijk om de vermogenscertificaten tussen de leden onderling te verhandelen. Wat je echter ziet is dat de handel tussen leden beperkt is, waardoor de waarde van het certificaat niet optimaal is. Onze leden zijn niet gewend om dit als belegging te zien en handelden alleen als ze willen verkopen. Door het handelsplatform in 2010 open te stellen voor anderen (niet-leden) is er meer vraag en wordt de waarde hoger."

COÖPERATIE SAMEN GAAN WE VERDER

Knoop: “De beursgang is dus niet bedoeld om geld op te halen. We hebben weliswaar een groeistrategie, maar we hebben genoeg middelen om acquisities te plegen.”

Wat zijn de ervaringen nu bij het verhandelen van de certificaten op het handelsplatform?

Knoop: “Er worden dagelijks zo’n 60.000 certificaten verhandeld. In totaal hebben we ruim 106 miljoen certificaten. Vaak zijn het ondernemers die hun bedrijf verkopen of die het geld nodig hebben in hun eigen bedrijf. Ook steeds meer derden weten onze certificaten te vinden. Op dit moment is zo’n 25-30% eigendom van niet-leden; dat neemt ieder jaar met zo’n 5 tot 6% toe.”

Hoe gaat dit zich ontwikkelen? Zijn over 10 jaar alle certificaten in handen van derden?

Schrijver: “17,5% van de certificaten zijn van de coöperatie en worden niet verhandeld. De coöperatie ontvangt daarop dividend. Er zijn ook prioriteitsrechten zolang 20% van de certificaten in handen is van leden. Dus naast die 17,5% moet nog 2,5% in handen zijn van leden. De prioriteitsrechten houden onder andere in dat de coöperatie een voordracht kan doen voor 3 van de 6 commissarissen van ForFarmers B.V. en dat zij bijvoorbeeld een (vijandige) overname kunnen blokkeren.”

Is het geen risico dat leden en derden tegengestelde belangen hebben en dat het kortetermijndenken van de aandeelhouder dominant wordt ten opzichte van het ledenbelang?

Eggink: “Het belang van leden en derden-certificaathouders is vergelijkbaar. Beide zijn gebaat bij een goed rendement van de onderneming. Daarnaast hebben de leden nog



v.l.n.r. Jan Eggink, Arjan Schrijver, Yoram Knoop

het belang in een goede productportfolio tegen een scherpe prijs. Dat laatste wordt feitelijk geborgd doordat we in een sterk concurrerende markt opereren. We kunnen het ons niet veroorloven om duurder te zijn of om concessies te doen in kennis en innovatie. We zijn dan ook niet bang voor sprinkhanengedrag van aandeelhouders, waarbij de vennootschap leeggeplukt wordt. Daarnaast hebben we met ons prioriteitsaandeel een bescherming gecreëerd.”

Past de beursgang in de coöperatieve gedachte?

Schrijver: “Bij veel coöperaties is de wederkerigheid behoorlijk uitgekleeft. Zo is de aansprakelijkheid veelal beperkt of uitgesloten. Door onze beursgang merken leden duidelijker hoe het gaat met de onderneming en is hun belang in het succes van de onderneming weer groter geworden. In die zin wordt de coöperatieve basis versterkt met onze beursgang.”

Verwachten jullie dat de eventuele beursgang opvolging gaat krijgen bij andere coöperaties?

Knoop: “Coöperaties verschillen enorm in hun structuur en

OVER FROMFARMERS/ FORFARMERS

ForFarmers is een veevoeronderneming met activiteiten in Noordwest-Europa. In 2007 is de onderneming ForFarmers gesplitst van de coöperatie. De coöperatie voert de naam FromFarmers. Coöperatie FromFarmers, met 6.272 leden in Nederland, Duitsland en België is grootaandeelhouder van ForFarmers BV. De activiteiten van FromFarmers bestaan uit het beheren van haar participatie in ForFarmers B.V.

Door haar meerderheidsaandeel in ForFarmers B.V. ligt de zeggenschap binnen ForFarmers bij de coöperatie. Deze zeggenschap kan door ieder lid dat een participatierkening of certificaten heeft individueel, of collectief via de ledenraad, uitgeoefend worden. Leden hebben op deze manier direct of indirect de zeggenschap over belangrijke onderwerpen waaronder strategische beslissingen.

ForFarmers B.V. had in 2014 een omzet van € 2,3 miljard en telde 2.343 FTE.

“HET COÖPERATIEVE PRINCIPE VAN WEDERKERIGHEID WORDT DOOR DE BEURSGANG VERSTERKT”

in de markt waarin ze opereren. Onze keuze is sterk bepaald door onze concurrerende markt waarbij leden geen inkoop- of leveringsplicht hebben, maar steeds kiezen voor de beste deal.”

“Een voordeel voor de leden is dat er meer scherpte komt in het ondernemen van de coöperatie. Het rendement op het eigen vermogen (in de dode hand) is vaak beperkt. Bij ons wordt enerzijds sterk gestuurd op het presteren in de markt, maar ook op een goed rendement en dus dividend.”

Wat gaat de beursgang betekenen voor de zeggenschap van de leden?

Eggink: “Een certificaat geeft stemrecht in de aandeelhoudersvergadering. De 17,5% van de coöperatie wordt vertegenwoordigd door de ledenraad. De overige certificaathouders (zowel leden als niet-leden) hebben ook stemrecht in de aandeelhoudersvergadering. Het stemrecht op de door de leden niet opgevraagde stemmen wordt ook door de ledenraad uitgeoefend.”

Schrijver: “De informatie die we nu als ledenraad krijgen is complexer en gedetailleerder dan voorheen. In het verleden was het nog weleens teveel gericht op de praktische zaken zoals de brokkwaliteit, tegenwoordig gaat dat echt om strategische en financiële informatie. Dat stelt ook andere eisen aan het profiel van de ledenraad. Daar moeten we ook door scholing aan blijven werken.”

Hoe kijk je terug op de afgelopen periode van vermogen op naam en de voorbereiding voor een mogelijke beursgang?

Eggink: “De coöperatie is geen statisch instrument: het moet steeds vernieuwd worden. De coöperatieve wereld vindt het weleens lastig om met deze vernieuwingen om te gaan, maar we moeten het coöperatieve model blijven innoveren om het hoofd te bieden aan de nieuwe uitdagingen. Dat hebben wij samen met onze leden gedaan. Ik ben er trots op dat we echt klaar zijn voor de toekomst.”

HOE WERKT VERMOGEN OP NAAM

Het eigen vermogen wordt vanaf 2006 in tien jaar tijd op naam gezet van de leden. Hiertoe is het vermogen omgezet in 100 miljoen certificaten. Daarnaast zijn er ruim 6 miljoen certificaten gekocht door de medewerkers. In de jaren 2007 t/m 2016 worden er dus per jaar maximaal 10 miljoen certificaten onder de leden verdeeld. Deze verdeling is gebaseerd op een sleutel, voerequivalenten genaamd. Het traject kent een aantal stappen:

1. Benutten voerequivalenten; Door afname van voer of andere producten kan een lid dat voerequivalenten bezit, dit voerequivalent “benutten”.
2. Toekennen vermogensrechten; Gekoppeld aan de benutting van voerequivalenten ontvangt een lid bijschrijving op zijn participatierekening. Deze bijschrijving bestaat uit het recht op certificaten.
3. Conversie; Een lid kan de participatierekening converteren (omzetten) naar certificaten. Iedere bezitter van een participatierekening kan zelf het moment van conversie (omzetting) bepalen. Ook derden (niet-leden) kunnen deze certificaten via het handelsplatform kopen en verkopen.

Eind 2013/begin 2014 heeft er een aanpassing in de toekenning van het vermogen plaatsgevonden waarbij is afgesproken dat niet alle vermogen op naam gesteld wordt. Afgesproken is dat 17,5% in de coöperatie blijft. De reden hiervoor is dat daarmee de borging van de zeggenschap bij belangrijke besluiten bij de coöperatie blijft mits zij minimaal 20% van de aandelen van ForFarmers heeft, dit betekent dat naast de 17,5% in de coöperatie de leden zelf nog 2,5% moeten houden.

Ledenraadsleden stellen zich aan u voor

De ledenraad van Coöperatie FromFarmers bestaat uit 26 personen. De ledenraad kent vier sectoren, namelijk de sectoren rundveehouderij, varkenshouderij, pluimveehouderij en akkerbouw. De ledenraad beslist over belangrijke ontwikkelingen voor de coöperatie. In deze Ambitie stellen twee ledenraadsleden zich aan u voor.



Dolf Klein Ikink (35) zit sinds eind mei 2015 in de ledenraad voor sector varkens. Hij woont in Vragender met Marlon en drie kinderen en runt samen met zijn ouders en vijf medewerkers een gesloten subfokzeugenbedrijf met 775 subfokzeugen. Ze verkopen Deense genetica, Deens Landras x Deense York. De vleesvarkens worden in eigen beheer afgemest in Groningen.

Wat is je bedrijfsstrategie?

“We moeten het hebben van tevreden klanten die onze fokgelten willen kopen. Wij sturen op een gezond product waar onze klant goed mee kan werken. Dit werkt, er is veel vraag naar onze gelten. Onlangs hebben we uitbreiding aangevraagd bij de gemeente. De vergunning is net binnen, we gaan uitbreiden naar 1.100 zeugen. Om gesloten te blijven komt er ook een nieuwe vleesvarkensstal op de locatie in Groningen.”

Sinds wanneer en waarom ben je lid van de coöperatie?

“Wij zijn van oudsher niet coöperatief, maar rond de periode van Vermogen Op Naam dacht ik: dit is interessant, hier moeten we bij zijn! Dus toen zijn we lid geworden.”

Waarom ben je lid geworden van de ledenraad?

“Nadat ik voorjaar 2015 gevraagd ben, heb ik goed hierover nagedacht, ook in verband met de uitbreidingsplannen die eraan komen. Maar ik vind het een te mooie kans om te laten liggen. ForFarmers is een mooi bedrijf. Hun ambities binnen Europa spreken me aan. En dan vind ik het goed dat ik vanuit de ledenraad mijn zegje mag doen over hoe ik tegen bepaalde keuzes aankijk. Ik vind het belangrijk om het

boerengeluid uit te dragen richting de top van de organisatie en om het ledenbelang in de gaten te houden. Via de ledenraad heb ik nu enig invloed op strategische keuzes.”

Wat zijn je eerste ervaringen?

“Mijn eerste ervaringen zijn positief. ForFarmers is een interessant bedrijf, ze maken daar nu een professionaliseringsslag door, er komen medewerkers in dienst die expertise aan het bedrijf toevoegen. Via de ledenraad krijg ik een indruk van hoe je een groot bedrijf moet runnen. Iedere keer kom ik met allerlei ideeën voor mijn eigen bedrijf terug, dat geeft me weer energie.”

Wat wil je de coöperatie meegeven?

“Zeker met de openbare beursgang in het vooruitzicht vind ik het goed dat de coöperatie grootaandeelhouder is. De coöperatie gaat niet voor korte termijn, maar voor continuïteit. Het is goed dat ForFarmers niet een standaard beursgenoteerd bedrijf wordt, maar een bedrijf met coöperatieve roots. Er zijn goede beschermingsconstructies ingebouwd.”

Welke boodschap wil je de leden meegeven?

“Wees je bewust van het voordeel van Vermogen Op Naam: de winst die wordt gemaakt komt terug bij iedereen met certificaten of participatierekeningen. Als de BV goed draait wordt je er financieel voor beloond. Je hebt tevens een stuk zeggenschap als lid. Ik hoop dat alle leden lid blijven en dat er meer leden bijkomen, zodat er zoveel mogelijk aandelen bij leden blijven.

Verder wil ik leden adviseren om ons te benaderen wanneer er iets is. Daar is de ledenraad voor. Als er onvrede is, zoek iemand op en kaart het aan.”

Hoe kijk je tegen het bedrijf ForFarmers aan?

“ForFarmers is een prachtig bedrijf, met mooie ambities. Ik zie het zo: hoe groter, hoe efficiënter en hoe meer kennis. Dat maakt het makkelijker geld verdienen. Nu is het aan ForFarmers om goede beleggers te zoeken, geen kortetermijnbeleggers, maar beleggers die gaan voor een rustig en betrouwbaar aandeel.”



Gerard Pegge (36) zit al dertien jaar in een ledenraad van ForFarmers en haar voorgangers. Eerst in de jongerenraad, nu bijna acht jaar voor de sector melkveehouderij. Gerard woont in Reutum met vrouw Joke, twee dochters en zijn ouders. In maatschap houden ze 175 melkkoeien en 40 stuks jongvee tot 1 jaar op 81 hectare. Het jongvee tussen 1 en 2 jaar wordt bij en door Joke's ouders opgefokt. De koeien produceren 8.500 liter melk.

Wat is je bedrijfsstrategie?

"We willen in de toekomst langzaam doorgroeien richting de 200 melkkoeien. We zijn nu grotendeels grondgebonden, dit willen we graag zo houden. We proberen de balans tussen dieraantallen en hectares zoveel mogelijk in evenwicht te houden, zodat we minder marktafhankelijk zijn. Ons streven is maximaal melken uit ruwvoer."

Sinds wanneer en waarom ben je lid van de coöperatie?

"Mijn grootouders waren al lid en dit is zo doorgezet. We zijn lid, omdat je als boer een stem hebt bij het beleid van de organisatie."

Waarom ben je lid geworden van de ledenraad?

"Na mijn afstuderen aan de HAS werd ik gevraagd voor de jongerencommissie. Ik heb toegezegd, omdat ik ook iets naast mijn dagelijkse werk op de boerderij wilde hebben. Zodat ik ook geluiden van buitenaf meekrijg. Dit houdt mijn blikveld ruimer."

Hoe ervaar je de ledenraad?

"Het zijn interessante bijeenkomsten. Je leert van elkaar, je

leert van de mensen die ForFarmers besturen. En we komen op allerlei plekken. Ik kom altijd weer met ideeën thuis na een vergadering. Deze vergaderingen geven me ook een goed beeld van hoe er wordt gedacht vanuit het bedrijfsleven. Het is best jammer dat volgend jaar mijn zittingstermijn voorbij is. Ik kan nu op zoek naar een andere uitdaging."

Wat wil je de coöperatie meegeven?

"Houd de boel levend. Sinds een paar jaar is hier behoorlijk in geïnvesteerd, o.a. door het uitgeven van ledenmagazine Ambitie, door deelname aan Relatiedagen. De coöperatie moet toch proberen nieuwe leden met interesse voor certificaten erbij te krijgen, want dit geeft meer zeggenschap en houdt de coöperatie levendig. Niet-leden moeten weten dat het financieel interessant is om lid te worden. Hier wordt op dit moment over nagedacht, bijvoorbeeld via de 'jongeboerenregeling'. Verder is het goed dat er bij openbare beursgang extra zekerheden voor de coöperatie zijn ingebouwd, waaronder diverse beschermingsmaatregelen."

Welke boodschap wil je de leden meegeven?

"Besef goed dat je bij bezit van certificaten zeggenschap in handen hebt. Wees daar zuinig op en kijk goed naar wat je doet met het geld: levert cashen je op lange termijn meer op dan het rendement dat je krijgt? Besef goed wat je in handen hebt en wat dit je kan opleveren."

Ik zie het als een individuele verantwoordelijkheid van ieder lid om het collectief sterk te houden. Met z'n allen moeten we ervoor zorgen dat boeren de meerderheid blijven houden. Je hebt een mooi bedrijf in handen, kunt als boer zijnde aan de touwtjes trekken. En ik denk dat het voor ForFarmers zelf ook heel goed is om een stabiele grootaandeelhouder c.q. afnemer te hebben."

Hoe kijk je tegen het bedrijf ForFarmers aan?

"Ik heb de ontwikkeling meegemaakt van Twents-Achterhoekse coöperatie tot de stappen ver in Europa en vind het positief hoe ForFarmers te werk gaat; Positief dat ze bij veel initiatieven betrokken zijn en kennisontwikkeling ondersteunen. Verder is ForFarmers een moderne onderneming, waar goed wordt nagedacht. Er wordt niet nutteloos ergens in geïnvesteerd, wat ze doen, levert ook wat op. Actueel werken ze aan optimalisatie van de sales en kijken ze goed naar welke medewerker het beste bij de betreffende klant past. Dat is alleen maar goed, want klanten vertrekken met name, wanneer het op het erf niet loopt."

‘Wij zoeken onze eigen weg, dat is

ForFarmers heeft in Duitsland een lager marktaandeel dan in Nederland of het Verenigd Koninkrijk.

“Maar dit biedt ons kansen”, stelt directeur Ronald van de Ven. Duitsland is om die reden benoemd tot focusgebied. Inmiddels heeft dat geleid tot een aantal veranderingen binnen de organisatie om de groei te stimuleren. Een verdere groei via acquisities is een volgende optie.



Directeur Ronald van de Ven

De ForFarmers-organisatie in Duitsland is het afgelopen jaar ingrijpend veranderd. De voorheen zelfstandig opererende lokale organisaties zijn samengevoegd tot één landelijk aangestuurde organisatie met

drie regionale Business Units (BU) die zich richten op respectievelijk de regio's West, Noord en Oost. BU West bestrijkt het gebied ten zuiden van Osnabrück/ Gronau (vooral Nordrhein-Westfalen en Rheinland- Pfalz). BU Noord is het gebied ten noorden daarvan, richting Denemarken (Niedersachsen en Schleswig-Holstein). BU Oost bestrijkt het voormalige Oost-Duitsland.

Elke BU heeft een eigen verkoopteam en klantenservice, activiteiten als productie en logistiek worden voor geheel Duitsland aangestuurd en IT, Finance en HR worden centraal aangestuurd. “Dit zorgt voor meer eenheid tussen de verschillende regio's”, constateert directeur Ronald van de Ven. “De onderlinge samenwerking en kennisoverdracht is sterk verbeterd en dat leidt tot één eenduidige en heldere marktaanpak.”

De Duitse markt

Een kenmerk van de Duitse markt is dat Duitse veehouders vooral gefocust zijn op kosten. Waar een Nederlandse ondernemer veel meer kijkt naar het technisch resultaat en daar het economisch resultaat van afleidt, zijn in Duitsland de kosten per 100 kg voer vaak leidend. Mede daardoor is de band met de voerleverancier

minder sterk.

Veel agrarische bedrijven hebben naast dieren ook een akkerbouwtaak. ForFarmers koopt bij deze ondernemers granen in en levert daar dan mengvoer voor terug. In bepaalde regio's is het gebruikelijk om eigen granen door het voer te mengen. Daar speelt ForFarmers op in met klantspecifieke concentraten en een gespecialiseerd team dat deze klanten adviseert en begeleidt.

Activiteiten West en Noord

Business Unit West bedient vooral varkens-, rundvee- en kalkoenbedrijven, Business Unit Noord alle diersoorten. Van oudsher focuste ForFarmers zich in deze regio's vooral op mengvoer. Dat komt omdat de Duitse markt veel zelfstandige aanbieders van specialiteiten telt. De concurrentie is dus groot. Ook de Landhandel die maar sporadisch exclusief voor één merk kiest, speelt hierin een rol.

Met de Total Feed-aanpak wil ForFarmers een pakket aanbieden waarmee in principe aan alle klantbehoeften op nutritioneel gebied kan worden voldaan. Dat leidt tot een forse uitbreiding van het productenpakket met specialiteiten als biggen- en kalvermelk en rundveemineralen. “Productgroepen waar we ons nu, dankzij de strategische samenwerking met Nutreco en Denkvit, echt in kunnen onderscheiden”, aldus Ronald.

Echt groot

BU Oost is vooral gericht op grote veehouderijbedrijven, vaak aangestuurd door een Nederlandse eigenaar. Groot is in het oosten van Duitsland ook echt groot: een melkveebedrijf met 500 koeien of een varkensbedrijf met 1500 zeugen beschouwt men in deze regio als een gemiddeld bedrijf. ‘Meegroeien met deze grote bedrijven’ was en is nog steeds het devies. In die zin is er weinig veranderd. Gezien de schaalvergroting die zich in de rest

onze kracht'

van Europa voordoet, is de ervaring die ForFarmers in Oost-Duitsland met dit type bedrijven heeft opgebouwd, ook elders in de organisatie goed bruikbaar.

Het specifieke klantenbestand van BU Oost telt veel 'zelfmengers'. "Dit zie je ook terug in ons productenpakket. Hier verkopen we vooral losse grondstoffen en concentraten. ForFarmers beschikt over een speciale fabriek waar mengsels voor varkens en rundvee worden geproduceerd bestaande uit mineralen en vitamines en enkele hoogwaardige grondstoffen."

Landhandel

ForFarmers wil de relatie met de Landhandel graag verder versterken en waar mogelijk meer exclusieve samenwerkingsverbanden opzetten. Om dat te realiseren wordt de technische ondersteuning geïntensiveerd en krijgen zij ook meer training en opleiding. "Wanneer de Landhandel het kennisniveau bij veehouders kan verbeteren, krijgen zij een sterkere positie op het boeren erf", legt Ronald uit. "En verbreding van het productenpakket moet ervoor zorgen dat de boer één duidelijk ForFarmers-concept krijgt aangeboden in plaats van een verzameling losse producten."

Eigen weg

In de Duitse, prijs-georiënteerde markt onderscheidt ForFarmers zich op het gebied van kennis. Een goed voorbeeld is de aanpak voor melkveebedrijven met een melkrobot. ForFarmers heeft hierover veel kennis in huis en biedt ondernemers op basis van een gedegen bedrijfsanalyse praktisch advies aangevuld met speciale mengvoeders. Een unieke aanpak in de Duitse markt die goed aanslaat. Ronald: "Dit voorjaar hebben we bijvoorbeeld vier workshops over robotmelken georganiseerd. Daar hebben 160 veehouders, waarvan de helft niet-klanten, aan meegedaan. Ondertussen zijn er al 20 klant bij ForFarmers geworden. In 2020 heeft naar verwachting 20 tot 25 procent van de bedrijven een melkrobot, dus dit is een interessante markt. Ik denk dat dit voorbeeld ook goed de kracht van ForFarmers laat zien; wij zoeken onze eigen weg."

Productielocatie in Beelitz, Oost-Duitsland.

Korte terugblik

In 2006 nam ForFarmers de Bela Groep in Duitsland over en werd daarmee eigenaar van twee fabrieken (Langförden en Hamburg) en van de firma Bela-Thesing. In 2007 volgde de overname van de pluimveevoerfabriek van BMG in Rapshagen. ForFarmers exporteerde voor die tijd al wel naar Duitsland, maar met deze investeringen versterkte de onderneming haar marktpositie.

Na de overname van Hendrix en BOCM PAULS in 2012 werd de Duitse tak van beide bedrijven al vlot geïntegreerd. Op de Duitse markt zijn we nu actief onder de namen ForFarmers en ForFarmers Thesing.

ForFarmers heeft met een marktaandeel van 6% een nummer vier positie in Duitsland. De volumes zijn evenredig over de sectoren rundvee, varkens en pluimvee verdeeld.



Solide ontwikkeling volume en beco

Eind augustus publiceerde ForFarmers haar cijfers over de eerste helft van 2015. Het bedrijfsresultaat exclusief incidentele posten is gestegen naar € 32,6 miljoen ten opzichte van € 30,0 miljoen in dezelfde periode van 2014. De omzet daalde in deze periode met 1,2% met name veroorzaakt door lagere grondstofprijzen. Het totale voervolume stijgt met 3%.

Yoram Knoop: De marktomstandigheden in de agrarische sector blijven uitdagend en de inkomsten bij boeren staan onder druk. In deze voor onze klanten uitdagende tijden, is onze focus op Total Feed nog meer van belang geworden. We zetten onze nutritionele kennis en -oplossingen in om klanten te ondersteunen bij het realiseren van betere technische en financiële resultaten op het boerenierf. Hierdoor verandert onze productmix en verkopen we meer specialiteiten. Mede hierdoor zijn we in staat geweest in de eerste helft van dit jaar een solide resultaat te realiseren.

Strategische ontwikkelingen

ForFarmers heeft de afgelopen maanden verder invulling gegeven aan de implementatie van haar strategie door in de landen waarin het bedrijf actief is een plan van aanpak per segment te introduceren. Ter ondersteuning wordt het klanteninformatiesysteem SAP CRM geïmplementeerd. Daarnaast zijn er sectorgerichte marketingteams geformeerd, die internationaal samenwerken. De samenwerking met strategische partner Nutreco krijgt steeds meer vorm en de eerste resultaten zijn inmiddels zichtbaar. Zo staat de introductie van een nieuwe aanpak en assortiment voor de biggensector in september gepland. Ook aan de samenwerking met strategische partner Agrifirm is inmiddels concreet invulling gegeven: er zijn inmiddels meerdere producten (kunstmest) uit deze gezamenlijke inkoop aan klanten van ForFarmers geleverd.

Vooruitzichten voor 2015

ForFarmers blijft zich inzetten voor een bijdrage aan een optimaal rendement voor de klant, ForFarmers wil dit doen door het bieden van de beste voeroplossing voor de individuele klant. Basis hiervoor is het aanbieden van het Total Feed-concept en het continu aanpassen van voeroplossingen aan trends en marktomstandigheden.

ForFarmers is voornemens om te investeren in een nieuwe fabriek in Exeter (Verenigd Koninkrijk) met een capaciteit van 300.000 ton. Daarmee wordt de huidige

productiefaciliteit (capaciteit 155.000 ton) vervangen. Met deze investering wordt de strategische positie in één van de belangrijkste regio's in het Verenigd Koninkrijk versterkt. Hierdoor kan ForFarmers haar klanten nog beter de optimale Total Feed-oplossing bieden en de service richting klanten verbeteren. Uiteindelijk zal dit de efficiency ten goede komen.

Voorgenomen beursgang in 2016

Na de Algemene Vergadering van 17 april 2015 is ForFarmers gestart met de voorbereiding voor een openbare beursnotering. Momenteel wordt een selectie gemaakt uit een aantal Nederlandse banken en adviseurs voor de begeleiding. Uitgangspunt bij de openbare notering is dat de verhandelbaarheid van de participatierekeningen en certificaten stopt. De participatierekeningen kunnen dan nog worden aangehouden op het handelsplatform of worden omgezet naar (certificaten van) aandelen. De handel van certificaten zal na een openbare notering vanuit het handelsplatform worden overgezet naar de handel in aandelen via de openbare beurs. Besluitvorming over een openbare beursnotering zal op zijn vroegst plaatsvinden tijdens de Algemene Vergadering die is gepland op 15 april 2016.



drijfsresultaat eerste helft 2015



We vragen Jan Eggink, voorzitter bestuur Coöperatie FromFarmers, naar een reactie op de resultaten.

Jan, ben je tevreden over de halfjaarcijfers?

“Ik ben tevreden over de prestaties van ForFarmers. Tevreden dat de investeringen van de laatste jaren renderen. Als boer heb je er belang bij dat je bij een gezonde onderneming producten afneemt. Dat betekent stabiliteit voor je eigen bedrijf.

ForFarmers is succesvol in de markt en realiseert een goed resultaat met weinig vreemd vermogen. Er is dus meer vergoeding voor het eigen vermogen; dit komt ook ten goede aan leden die voerequivalenten, participatierekeningen of certificaten bezitten. Als je het principe van Vermogen Op Naam begrijpt, dan begrijp je ook dat een goed resultaat bij ForFarmers geldt voor de bezitters van voerequivalenten, participatierekeningen of certificaten oplevert. Hierover ontvangen ze in beginsel jaarlijks een resultaatuitkering, vermogensvergoeding of dividend in cash.”

Hoe verklaar je dat ForFarmers winst maakt in een voor boeren economisch slechte tijd? Er zijn boeren die denken dat ForFarmers teveel op het voer verdient.

“ForFarmers werkt in een sector met lage marges. De winst zit hem niet in hogere voerprijzen, want dan raakt ForFarmers klanten kwijt. In deze markt moet je marktconform werken. De winst wordt gerealiseerd door interne processen goed op elkaar af te stemmen. Door de voordelen van schaalvergroting op te zoeken. Door zo min mogelijk kosten te maken om voerproducten te produceren. En door met je producten beter te presteren op het boerenerf dan een ander.”

Waarom doet ForFarmers het beter dan collega-voerbedrijven?

“Ik weet niet of ze het beter doet, maar ik weet wel dat wat ForFarmers doet, goed gebeurt. Want de klant moet met de producten en het advies goede technische resultaten

realiseren. ForFarmers wordt afgerekend op het technische resultaat bij de klant. Daarom is het van belang dat onze producten goed presteren. ForFarmers heeft geen invloed op de prijs van melk, vlees of de mestafzet. Wel kan ze ervoor zorgen dat de boer met minder input (minder milieubelasting), meer kan produceren, waardoor zijn kosten op dat gebied lager zijn.”

Wat verstaat ForFarmers onder Europa+

“ForFarmers wil groeien in landen waar ze een nummer 1 of 2 positie kan realiseren. Op dit moment worden toekomstige afzetgebieden, waar ForFarmers ook zo'n positie kan krijgen, bekeken. Focus ligt hierbij vooral binnen Europa of een aangrenzend land (Europa+); dus niet in China, Australië, Amerika.

ForFarmers handhaaft haar visie om in een beperkt aantal landen te werken en daar een goede positie te hebben. ForFarmers is leidend in Nederland en het Verenigd Koninkrijk en in België en Duitsland willen we graag deze positie verwerven. Waar mogelijk, werkt ForFarmers samen met partners om daar voordeel voor de boer uit te halen.”

Wat gebeurt er bij de overgang naar een openbare beurs, hoe wordt er dan met participatierekeningen en certificaten omgegaan?

“Op de openbare beurs handel je alleen in aandelen. Leden kunnen hun participatierekeningen/certificaten omzetten in aandelen. Zij moeten daarvoor een beleggingsrekening hebben.

Voerequivalenten blijven na 2016 bestaan en voor jonge ondernemers wordt het mogelijk gemaakt om voerequivalenten te kopen (jongeboerenregeling). De resultaatuitkering van de coöperatie op basis van benutte voerequivalenten gaat zodoende ook door. Voerequivalenten en participatierekeningen/certificaten blijven bij Van Lanschot staan. Wil een lid zijn participatierekeningen/certificaten omzetten in geld, dan kan hij Van Lanschot opdracht geven om deze te verkopen.

Op dit moment wordt uitgezocht hoe alles op een relatief simpele manier gefaciliteerd kan worden. Hierbij willen we zoveel mogelijk zeggenschap bij de coöperatie houden. Tijdens de ledenbijeenkomsten in september informeren we de aanwezige leden over dit traject.”

Young Farmers Day: 'leuk, ontspannen en leerzaam'

De trots en toekomst van jonge agrariërs was het centrale thema tijdens de 'Young Farmers Day' op vrijdag 26 juni jl. Ruim 230 aanwezige jongeren discussieerden onder leiding van Yvon Jaspers over het imago van de Nederlandse landbouw en wat zij kunnen doen om dit te verbeteren. Deze speciale dag werd georganiseerd door NAJK en Coöperatie FromFarmers op de bedrijfslocatie van ForFarmers in Lochem.



Eric Pelleboer van het NAJK en Arjan Schrijver van FromFarmers trapt af.

- Jan Eggink, voorzitter van het bestuur van FromFarmers, vertelt waar een moderne coöperatie voor staat en hoe deze zich verder zal ontwikkelen.
- In de middag vertelden vier boeren over hoe zij invulling geven aan maatschappelijke betrokkenheid en imagoverbetering van de sector en van het eigen bedrijf. Ofwel: 'Proud to be a Farmer'.
- Marian Claessens, pluimveehouderster in Ysselsteyn (L) en één van de vier boerensprekers, kijkt met goed gevoel op deze dag terug. "Ik wil graag anderen wat meegeven en als je dan een grote groep jonge, toekomstige ondernemers bij elkaar in één ruimte hebt, is dat heel waardevol." Met veel passie en plezier runt Marian met haar man een legpluimveehouderij. De laatste jaren merkt ze meer weerstand vanuit de maatschappij op de intensieve veehouderij. Als reactie hierop vertelt ze het eerlijke verhaal via facebook, twitter, rondleidingen op het eigen bedrijf of inleidingen tijdens bijeenkomsten. Marian: "Ik hoop dat meer veehouders dit gaan doen. We moeten met z'n allen veel trotser zijn op onze sector. De veehouderij is op het gebied van dierenwelzijn, milieu en duurzaamheid nergens zo goed bezig als in Nederland!"
- Het 'magisch cabaret' (grote foto) zorgde voor een flinke dosis energie.



Top van de wereld

De maand juni stond in het teken van de Relatiedagen in Heijen, Zwolle en Lochem en de Young Farmers Day in Lochem. Er werd flink uitgepakt. Het terrein van ForFarmers veranderde in een feestlocatie. De poffertjes, frietjes, suikerspinnen en springkussens vlogen je om de oren. Er werd gemoedelijk gebabbeld, handen geschud en bij de informatiestands werden de laatste nieuwe ontwikkelingen uitgewisseld.

Twee keer per dag leidde ik in de tent een forumdiscussie. Met uiteenlopende ondernemers uit de melkvee-, varkens- en pluimveehouderij en de plantaardige sector. Maar ook mensen uit de politiek schoven aan. Er werd enthousiast gepraat over trots op boeren: 'Proud to be a Farmer'. Wat is de rol van de boeren als het gaat om het verbeteren van het imago van de landbouw? Hoe kunnen zij social media inzetten? Wat zijn manieren om de burger te betrekken bij je eigen bedrijf? Wat is de rol van ForFarmers daarin?

Met diverse leden uit het directieteam als sidekick werd dat een gepassioneerd gesprek met de aanwezigen. Niks is mooier dan mensen die overlopen van enthousiasme over hun bedrijf te horen vertellen. Niks is zo inspirerend als om collega's uit het vak te horen praten over dingen die hen zo succesvol maken. En als je dan buiten komt, het zonnetje schijnt en er rolt een hamburgertje van de Barbecue is menig Nederlandse boer dik tevreden.

Voor mij persoonlijk was de conclusie van al die discussies in het land dat de 'oplossing' dichterbij is dan je denkt. Boeren die openstaan voor hun omgeving, die af en toe wat buurtbewoners over het erf hebben lopen, die kinderen een rondleiding geven, die soms een fotootje van hun bedrijf twitteren, krijgen daar zoveel positieve reacties op dat het smaakt naar meer. Natuurlijk zijn boeren trots op hun bedrijf, maar als je eens door de ogen van een burger kijkt naar je eigen boerderij, als je ze vertelt over de keuzes die je maakt, als je ze laat ervaren hoe dat boerenbedrijf werkt, groeit die trots alleen maar.

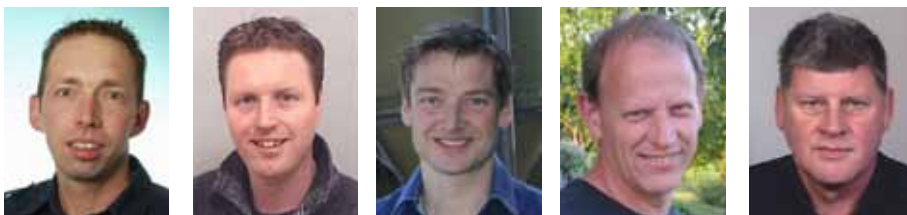
En terecht, jullie horen bij de top van de wereld. Dat mag best vaker worden gezegd. Dat is niet arrogant. Dat is gewoon waar!

Yvon

In 2014 trad Yvon op tijdens de ledenbijeenkomst van FromFarmers in Markelo. Daar werd ze geraakt door de betrokkenheid van de boeren bij FromFarmers én de onderneming ForFarmers en voelde zij de trots die in en over de sector heerst. Boeren mogen terecht trots zijn op hun bedrijf én op de mooie sector waarin ze werken. Maar, zowel Yvon als ForFarmers onderschrijven dat boeren dit echt meer mogen uitdragen. Vandaar dat deze samenwerking deel uitmaakt van de campagne "Proud to be a Farmer". Zie ook www.trotsopboeren.nl



Vijf nieuwe kandidaten ledenraad



Mark Ormel

Nando Ernst

Dolf Klein Ikink

Jan de Haas

Dick Geerts

Op 24 mei 2015 zijn vijf nieuwe leden gekozen voor de ledenraad. Deze kandidaten zijn door de huidige ledenraad voorgedragen. We stellen ze aan u voor.

Voor de sector rundveehouderij is Mark Ormel in de ledenraad gekomen. Mark (44) woont in De Heurne en heeft een bedrijf met 125 melkkoeien en bijbehorend jongvee. Binnen deze sector is afscheid genomen van Wim Roeloefs.

Voor de sector varkenshouderij zijn Nando Ernst, Jan de Haas en Dolf Klein Ikink aan de ledenraad toegevoegd. Zij volgen daarmee Roel Hakvoort, Luc Rotink en Gert van Beek op. Nando (35) woont in Borculo en runt in maatschap een bedrijf met 4.500 vleesvarkens. Dolf (36) woont in Vragender en runt in maatschap een gesloten subfokbedrijf met 775 zeugen. Jan (53) heeft een bedrijf in Beers met 4.600 vleesvarkens en 25 hectare akkerbouw.

Voor de sector akkerbouw is Dick Geerts uit Assen aan de ledenraad toegevoegd. Dick (54) heeft 150 hectare akkerbouw in maatschap met zijn broer. Ze verbouwen suikerbieten, consumptieaardappelen, zetmeelaardappelen en brouwergerst. Dick komt in de plaats van Robert Geessink.

Informeren tijdens ledenbijeenkomsten

Belangrijke onderwerpen waarover we met u in gesprek gaan zijn o.a.:

- Halfjaarcijfers ForFarmers B.V.
- Wat gebeurt er met voerequivalenten per 1-1-2017
- De 'Jongeboerenregeling' maakt het verkrijgen van voerequivalenten interessant. Nu ForFarmers in haar halfjaarbericht heeft aangekondigd dat bij een openbare beursnotering de handel in participatierekeningen/certificaten wordt gestopt, willen we graag met u de scenario's bespreken.

Graag ontmoeten wij u op één van onderstaande bijeenkomsten.

- Maandag 14 september 2015, 20.00 uur, Zaal 'Zwakenberg' in Raalte
- Dinsdag 15 september 2015, 20.00 uur, Hotel Van der Valk, in Nuland
- Maandag 21 september 2015, 20.00 uur, Zaal 'Witkamp' in Laren
- Dinsdag 22 september 2015, 20.00 uur, Partycentrum 'Ensink' in Weerselo
- Maandag 28 september 2015, 14.00 uur, Saalbetrieb 'Rammelkamp', Nordhorn, Duitsland
- Maandag 28 september 2015, 20.00 uur, Zaal 'Wielens' in Noord-Sleen
- Dinsdag 29 september 2015, 20.00 uur, Zaal De Radstake in Heelweg

U kunt zich vooraf aanmelden via www.fromfarmers.eu/leden

Nieuwe kandidaten gezocht!

Jaarlijks zijn er nieuwe kandidaten voor de ledenraad nodig, maar het is maar zelden dat leden zich uit zichzelf melden. Vandaar deze oproep!

Ben je geïnteresseerd in de ontwikkelingen bij het bedrijf ForFarmers en de coöperatie? Ben jij een goede belangenbehartiger voor de leden en kun je hun stem uitdragen? Meld je dan aan bij een ledenraadslid in jouw regio. Zie www.fromfarmers.eu, item bestuur en ledenraad voor de voltallige ledenraad.

AGENDA

De jaarlijkse ledenvergadering van Coöperatie FromFarmers vindt dit jaar plaats op **woensdag 11 mei 2016**. Noteer deze datum alvast in uw agenda!

Andere belangrijke data in 2016 zijn de presentatie van de jaarcijfers 2015 van ForFarmers B.V. op dinsdag 22 maart 2016 en de Algemene Vergadering ForFarmers B.V. die op vrijdag 15 april 2016 plaatsvindt.