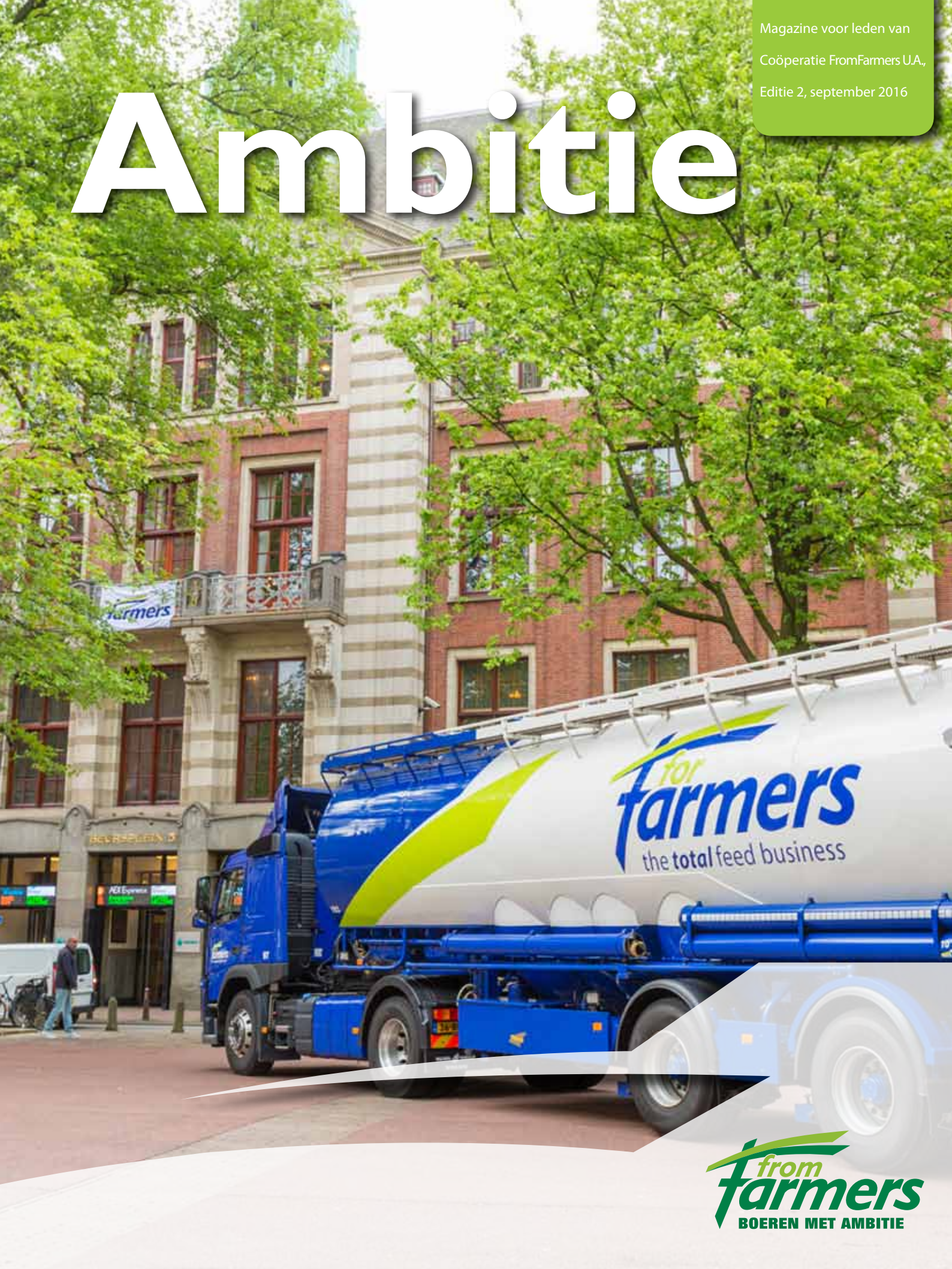


Magazine voor leden van
Coöperatie FromFarmers UA,
Editie 2, september 2016

Ambitie



**from
farmers**
BOEREN MET AMBITIE

Tijden veranderen

Als ledenraadslid heb ik me de laatste jaren mogen verdiepen in de mogelijke beursgang van ForFarmers. De eerste beursgang van een coöperatief bedrijf. Vergelijkingsmateriaal was er niet en we konden dus niet leren van collega-coöperaties. De vraagtekens hierbij van enkele collega-boeren kon ik me wel voorstellen, want iets doen wat buiten het bekende of gebruikelijke valt, past niet in de denkwereld van veel coöperatieve boeren. Maar de wereld om ons heen verandert zo snel; dat vraagt om een flexibele geest.

Nadat de leden en aandeelhouders zich positief hadden uitgesproken over een beursgang, werd in mei de definitieve stap gezet. Is er nu veel veranderd? Volgens mij niet. Op de interne beurs van Van Lanschot kon iedereen die dat wilde certificaten kopen en verkopen. Sinds de beursgang kunnen ook grote institutionele beleggers aandelen ForFarmers kopen. Moeten wij dat als een gevaar zien? Denk het niet. Deze beleggers kijken naar de lange termijn, willen een redelijk dividend, maar vooral stabiliteit. Dit moet toch aansluiten bij een boer? Snel cashen past niet bij een serieuze belegger, maar evenmin bij een boer. En natuurlijk gebeuren er ook negatieve dingetjes – kunstmatig opgeschroefde cijfers, gebakken lucht – maar in een bedrijf als ForFarmers met een coöperatie als grootaandeelhouder hoef je hier geen angst voor te hebben; daar ligt helemaal het belang niet.

Als lid van de coöperatie ben je eigenaar. Als aandeelhouder ook. Alleen nu vang je een deel van de winst als dividend en bij de coöperatie hadden we de nabetaling. Beide komen van het resultaat van ForFarmers. Heel vaak wordt er gezegd dat

het voer duurder wordt om een goede winst te halen en zo de aandeelhouder tevreden te stellen. Dat kan bij sommige bedrijven wel voorkomen, maar in de agrarische markt lijkt me dat niet handig. De concurrentie is groot en als de prijs-kwaliteitverhouding niet goed is, dan zijn de afnemers zo vertrokken. Als aandeelhouder ben je vrij om te kopen waar je wilt; je kunt aandelen Heineken hebben, maar toch liever een Grolsch drinken.

Ik denk dat we als leden/afnemers/aandeelhouders iets moois in handen hebben; we zijn samen eigenaar van een prachtig bedrijf, dat voor ons kwaliteitsvoer maakt voor een scherpe prijs. Het zou dan ook jammer zijn als leden de aandelen van de hand doen. Persoonlijk zie ik het als een investering, te vergelijken met de aankoop van grond, alleen dan met een hoger rendement. Waarom zou je het dan verkopen? Behalve als de nood hoog is, dan moet je het overwegen. Zodra de bank deze aandelen als echte waarde ziet, kun je moeilijke tijden hiermee goed overbruggen. Maar we zijn erbij gebaat als een groot deel van de aandelen in handen van de leden blijft. Zo houden we invloed op het bedrijf en verzekeren we ons van goed en scherp geprijsd voer, maar ook van een mooi rendement op het vermogen dat we in ForFarmers hebben zitten.

Hans Luijterink
Ledenraadslid sector
rundveehouderij



- 2 Column Hans Luijterink
- 3 Terugblik beursgang
- 4 Halfjaarcijfers 2016
- 5 Beperking onderhandse overdracht voerequivalenten en participatierekeningen
- 6 Strategische samenwerking
- 8 Interview ledenraadsliden
- 11 Reportage FarmConsult
- 12 Korte berichten

Beeld voorkant: de ForFarmers bulkwagen op Beursplein Amsterdam, tijdens de beursnotering d.d. 24 mei 2016.

COLOFON

Ambitie is het ledenblad voor de leden van Coöperatie FromFarmers U.A. Informatie over het lidmaatschap is te vinden via de website: www.fromfarmers.eu.

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.

ForFarmers trakteerde Beursplein Amsterdam op streekproducten

Amsterdam zal weten dat ForFarmers beursgenoteerd is! En dat we trots zijn op onze agrarische sector. Het Beursplein werd op 24 mei, na de officiële beursnotering van ForFarmers, getrakteerd op smakelijke agrarische streekproducten. En uiteraard kon een bulkwagen van ForFarmers op het beursplein hierbij niet ontbreken...

Nadat het ForFarmers-aandeel op 24 mei op het openingsscherf van Euronext Amsterdam verscheen - wat aangeeft dat de handel in ons aandeel is begonnen - verwelkomde Maurice van Tilburg, CEO van Euronext Amsterdam, ForFarmers op Euronext. Aansluitend sprak Yoram Knoop de genodigden toe: "Het is een historische dag. De notering op Euronext Amsterdam is een mijlpaal waar we lang naar toegewerkt hebben. Wij ervaren de steun van Coöperatie FromFarmers en de andere aandeelhouders hierin als een solide en stabiele basis voor de realisatie van onze ambitie om de organisatie verder uit te bouwen tot hét toonaangevende Total Feed bedrijf in Europa. Dat willen wij bereiken door met inzet en overtuiging door te gaan met onze missie en strategie – het verbeteren van het rendement op het boerenf."



Stijgend bedrijfsresultaat eerste

Op vrijdag 26 augustus heeft ForFarmers N.V. haar halfjaarresultaten 2016 bekendgemaakt. Onze leden hebben het in het afgelopen half jaar nog steeds moeilijk gehad door aanhoudende druk op de prijzen. Doordat ForFarmers zich, door middel van de Total Feed aanpak, richt op verbetering van het rendement op het boerenerv, is de afzet in het eerste halfjaar van 2016 gestegen.

Hoofdpunten eerste halfjaar 2016:

- Volume Total Feed steeg met 2,9% naar 4,6 miljoen ton. Dit is vooral gedreven door groei in Nederland en Duitsland/België.
- De netto omzet daalde met 4,4% tot €1.070,5 miljoen als gevolg van doorgegeven dalende grondstofprijzen en de devaluatie van het Britse pond, deels gecompenseerd door acquisities.
- De brutowinst - exclusief het negatieve valutaffect - bleef nagenoeg stabiel op basis van een positieve bijdrage van Nederland en Duitsland/België en een daling in het Verenigd Koninkrijk.
- Het bedrijfsresultaat exclusief afschrijvingen (EBITDA) is met 7,2% toegenomen tot €46,0 miljoen: het resultaat van kostenverlagingen door de verdere invoering van het efficiëntieprogramma One ForFarmers en van acquisities. EBITDA exclusief incidentele posten groeide met 8,2% tot €46,3 miljoen.
- De overgang van het handelsplatform (voor certificaten) naar de notering van de aandelen ForFarmers (FFARM) op de openbare beurs EURONEXT Amsterdam op 24 mei 2016 is succesvol verlopen.
- In juli werd de acquisitie van Vleuten-Steijn in Nederland aangekondigd waardoor de positie van ForFarmers in de varkenssector verder wordt versterkt. De overname ligt ter goedkeuring bij de Mededingingsautoriteiten.

Tabel. Geconsolideerde kerncijfers

Voor de zes maanden eindigend 30 juni

Bedragen in miljoen € (tenzij anders vermeld)	1e helft 2016	1e helft 2015*	Totaal mutatie in %
Volume Total Feed (x1.000 ton)	4.562	4.434	2,9%
Mengvoer	3.135	3.163	-0,9%
Omzet	1.070,5	1.120,1	-4,4%
Brutowinst	206,5	210,5	-1,9%
Bedrijfslasten	-176,1	-181,2	2,8%
EBITDA**	46,0	42,9	7,2%
EBITDA exclusief incidentele posten	46,3	42,8	8,2%
Bedrijfsresultaat	32,8	30,7	6,8%
Resultaat na belastingen	25,0	24,7	1,2%
	Per 30-06- 2016	Per 31-12-2015	
Eigen vermogen	396,7	407,2	
Solvabiliteit***	57,3%	55,2%	
Resultaat na belastingen per aandeel (x € 1)	0,236	0,231	2,2%

* De cijfers voor het 1e halfjaar 2015 zijn eveneens gepresenteerd op basis van IFRS. Voor nadere toelichting wordt verwezen naar het Jaarverslag 2015.

** EBITDA is bedrijfsresultaat exclusief rente, belastingen, afschrijvingen en herwaarderungen

*** Solvabiliteit betreft het eigen vermogen gedeeld door het balanstotaal

halfjaar 2016

Nauwe samenwerking met klanten

CEO Yoram Knoop: "ForFarmers gelooft in een sterke toekomst van de agrarische sector en wij blijven ons daar maximaal voor inzetten. Daarmee bedoelen we de continuïteit van het boerenbedrijf, maar ook de toekomst in bredere zin: een gezonde toekomst voor de sector en van een duurzame voedselproductie als geheel. Onze boodschap willen we nog krachtiger uitdragen en vandaar dat we nu onze missie lanceren 'For the Future of Farming'. Alles wat we doen, doen we, omdat we dáárin geloven. Dat is goed voor de boer en dus voor alle stakeholders."

Onze missie: 'For the Future of Farming'

ForFarmers zet zich in "For the Future of Farming": voor de continuïteit van het boerenbedrijf en voor een financieel gezonde sector die nog vele generaties een duurzame rol zal spelen in de maatschappij. Met deze missie maken we duidelijk dat we betrokken zijn bij de agrarische sector. Het laat zien dat we vertrouwen hebben in de toekomst en dat we ons maximaal inzetten voor het boerenbedrijf. Door intensief met klanten samen te werken biedt ForFarmers hen concreet resultaat: een beter rendement, een gezondere veestapel en een hogere efficiëntie. Daarbij staat de bedrijfsdoelstelling van de klant, wat hij wil bereiken, centraal.



Wij kunnen voor elk type boerenbedrijf de optimale nutritionele voeroplossing bieden. Dit is te realiseren vanwege ons brede aanbod aan producten - zowel maatwerk als Total Feed-oplossingen - en een gerichte aanpak met specialisten op het boeren erf. Door de technische resultaten op de boerderij continu te monitoren en analyseren, kunnen we waar nodig bijsturen. Het resultaat: een gezonde veestapel waarmee de boer vlees, melk of eieren van hoge kwaliteit produceert.

Beperking onderhandse overdracht voerequivalenten en participatierekeningen

In de Ambitie van december 2015 beschreef Coöperatie FromFarmers wat er formeel anders wordt na een openbare beursnotering. In deze opsomming stond onder andere dat voerequivalenten (VE) en participatierekeningen onder nader te bepalen voorwaarden nog onderhands overdraagbaar zijn tot november 2017. Deze voorwaarden zijn nu uitgewerkt en kunt u vinden op de website van Coöperatie FromFarmers, zie www.fromfarmers.eu.

Samenvattend:

- Uitsluitend tot en met december 2016 kan onderhandse overdracht van voerequivalenten of participatierekeningen nog plaatsvinden middels het overdrachtsformulier dat u kunt vinden op de website van FromFarmers.
- Van 1 januari 2017 tot en met 31 december 2017 kan onderhandse overdracht van voerequivalenten nog plaatsvinden middels het overdrachtsformulier dat u kunt vinden op de website van FromFarmers, mits de betreffende partijen aannemelijk maken dat:
 - (i) de levering van de betreffende voerequivalenten nodig is vanwege het terugdraaien van een eerdere levering van diezelfde voerequivalenten tussen diezelfde partijen; en
 - (ii) de onder (i) bedoelde eerdere levering van tijdelijke aard was.
- Verder kunnen voerequivalenten vanaf 1 januari 2017 middels het overdrachtsformulier aan een lid worden geleverd indien sprake is van verdeling van een ontbonden huwelijksgemeenschap, een ontbonden gemeenschap van geregistreerd partnerschap of een nalatenschap of dat de betreffende partijen voldoende aannemelijk kunnen maken dat er sprake is van bedrijfsopvolging.
- Ook voor participatierekeningen en certificaten gelden regels. Zie de website www.fromfarmers.eu.

Let op

Als u voerequivalenten en/of participatierekeningen nog in 2016 onderhands wenst over te dragen, dient het betreffende overdrachtsformulier uiterlijk vóór **1 december 2016** door F. van Lanschot Bankiers ontvangen te zijn. Indien formulieren na deze datum worden ontvangen, loopt u het risico dat de verwerking hiervan niet meer in 2016 kan plaatsvinden.

Strategische samenwerking

De klant vaart er wel bij

De activiteiten van ForFarmers zijn gericht op een optimale ondersteuning van haar klanten. Samenwerking is daarvoor de basis. Met klanten en leveranciers, maar ook met strategische partners die evenals ForFarmers een optimaal rendement op het boerenerf nastreven. Partnerschap is daarom een kernwaarde van ForFarmers.

Om klanten op de juiste wijze te ondersteunen, staat in de strategie de Total Feed-aanpak centraal: een breed productenportfolio dat aansluit op de bedrijfssituatie en de wensen van de klant. Voor een aantal specifieke producten – zoals premixen, specialiteiten, additieven en zaaizaden – kiest ForFarmers voor strategische samenwerking met bedrijven die juist in die producten zijn gespecialiseerd. Deze vorm van samenwerking stelt ons in staat om te focussen op onze kernactiviteiten en tegelijkertijd ons productportfolio te optimaliseren, wat aansluit bij het Total Feed-concept. Naast een breder assortiment, leidt het ook tot kostenbesparingen, inkoopvoordelen en innovaties. Daar zijn onze klanten bij gebaat.

Nauwe samenwerking

De strategische internationale samenwerking met Nutreco heeft inmiddels haar eerste vruchten afgeworpen. Binnen dit partnerschap wordt op allerlei niveaus samengewerkt. Zo wordt kennis op het gebied van micro-ingrediënten gedeeld en met de gezamenlijke inkoop van deze producten worden belangrijke schaalvoordelen gerealiseerd. Ook op onderzoeksgebied zijn de krachten met Nutreco gebundeld, met als eerste tastbare resultaat een nieuw voedingsconcept voor biggen. Dit concept – dat in nauwe samenwerking met Trouw Nutrition, dochterbedrijf van Nutreco, is ontwikkeld – werd oktober 2015 onder de naam VIDA, *powered by Milkiwean*, in vier landen tegelijk gelanceerd.

Succes van VIDA

Gezondheid, voeropname en groeikracht zijn de belangrijkste pijlers onder VIDA. Een groeiend aantal zeugenhouders past VIDA inmiddels met veel succes toe. VIDA levert aanmerkelijk betere resultaten dan producten die tot nu toe op de markt waren. VIDA was tevens de eerste gelijktijdige productlancering van ForFarmers in de vier landen waarin we actief zijn. Nutreco en ForFarmers hebben samen een enorme kennis van

de productie van biggenvoer en van de agrarische markt in Nederland, België, Duitsland en de UK. Die combinatie moet iets unieks opleveren, dat is de overtuiging van alle betrokkenen. Het nieuwe assortiment moet voor elke situatie het juiste product bieden.



Tine de Waele

Tine de Waele werd bij Nutreco aangesteld als international productmanager piglet feed met als enige klant ForFarmers. Haar belangrijkste taak: zorgen dat de samenwerking een succes wordt en beide bedrijven hun positie in de biggenvoedermarkt versterken. "Ik sprong op een rijdende trein", blikt Tine terug. "De biggenprojectgroep bij ForFarmers was al goed op stoom. De wensen van de verschillende Business Units en de marktbehoefte in de verschillende landen waren al geïnventariseerd. We hebben vervolgens – met de kennis van Nutreco – gezamenlijk de specificaties van het voer aangescherpt en besproken hoe we het assortiment in de markt willen zetten." Dankzij deze gedegen voorbereiding beschikt ForFarmers nu over een assortiment biggenvoerders dat optimaal aansluit op de verschillende markten.



Partnerschap

Het beste van twee werelden

Consolidatie, specialisatie, professionalisering en innovatie; bij veehouders, zuivel- en vleesverwerkende bedrijven, leveranciers van grondstoffen en diervoederbedrijven. Dat zijn de sleutelwoorden in de visie van Richard Maatman op de agrarische keten. Maatman is Global Marketing Director van Nutreco's diervoedingstak Trouw Nutrition.

“Consolidatie betekent dat er steeds minder, maar wel steeds grotere bedrijven komen. Hoe groter de bedrijven, des te professioneler ze worden. En bovendien specialistischer. Er zijn nauwelijks nog boeren die koeien, varkens én kippen houden, maar juist meer grote, gespecialiseerde bedrijven. Deze grotere en gespecialiseerde bedrijven vragen steeds meer specialistische en professionele producten en diensten, waarmee ze hun bedrijfsvoering en rendement kunnen verbeteren. Wij concentreren ons steeds meer op functionele voeradditieven, specialistisch voer, nutritionele producten en dier- en economische modellen die de diergezondheid, efficiëntie en het bedrijfsrendement verbeteren.”

Samenwerking

Voor innovatie is partnerschap belangrijk. “Je moet samenwerking aangaan, competenties combineren met allerlei spelers die in de keten actief zijn, of dat kunnen worden, om gezamenlijk het beste voor de boer te ontwikkelen. Daarom werken wij samen met startups, universiteiten, leveranciers en andere diervoederbedrijven, waaronder ForFarmers. Deze samenwerking brengt het beste van onze wetenschappelijke kennis en de praktijkkennis van ForFarmers samen.”

Ledenraadsleden stellen zich aan u voor

De ledenraad is het hoogste orgaan van Coöperatie FromFarmers. De ledenraad bestaat uit 26 personen, verdeeld over de sectoren rundveehouderij, varkenshouderij, pluimveehouderij en akkerbouw.

In deze Ambitie stellen twee ledenraadsleden zich aan u voor.



‘Goed advies is een basisvoorwaarde voor de continuïteit van de relatie’

Jan Kuks (32) woont samen met zijn vrouw Desiree en twee dochters (1,5 jaar en 3 maanden) in Nutter. Samen met zijn ouders heeft hij een melkveebedrijf met 85 melkkoeien en bijbehorend jongvee en 50 hectare grond. Jan is twee jaar geleden op het melkveebedrijf gekomen, met de bedoeling het bedrijf over te nemen. Daarvoor heeft hij acht jaar bij de Rabobank gewerkt. Ook is hij actief geweest in een aantal jongerenbesturen, waaronder de jongerencommissie van FrieslandCampina.

Wat is je bedrijfsstrategie?

We hebben een gezinsbedrijf. De laatste jaren, in de aanloop naar afschaffing van het melkquotum, zijn we extensiever geworden. In de toekomst zullen we wel intensiever worden, zolang het qua koeien, voer en mest maar in balans blijft.

Sinds wanneer en waarom ben je lid van de coöperatie?

Bedrijfsmatig zijn we al zolang ik weet lid van coöperaties, waaronder ook de voercoöperatie. We vinden het prettig om als onderdeel van een collectief eigendom en zeggenschap bij een bedrijf te hebben. Samen kun je meer dan als individuele boer.

Waarom ben je lid geworden van de ledenraad?

Ik ben benaderd voor de ledenraad na gesprekken met mijn voerspecialist over de coöperatie en omdat ik ook kritisch was op het idee van beursgang zoals dat er in het begin lag. Het is belangrijk dat de coöperatie blijft en je als leden de teugels in handen houdt. Maar dan wel met aandacht voor het bedrijfsbelang en de ambitie van ForFarmers. Dit kan in mijn ogen prima samengaan.

Wat zijn je ervaringen in de ledenraad?

Ik ben nog maar net gestart, heb nu twee introducties en een eerste ledenraadsvergadering meegemaakt, maar de eerste indruk is positief. De vertegenwoordigers in de ledenraad vormen een goede afspiegeling van de verschillende sectoren. Men durft kritisch te zijn, naar elkaar, maar ook naar het bedrijf toe.

Hoe kijk je tegen het bedrijf ForFarmers aan?

ForFarmers is een sterk bedrijf dat voorop moet blijven lopen op het gebied van nieuwe ontwikkelingen en trends. Ze weten een goede verhouding van prijs/kwaliteit te realiseren. Goed advies is daarbij een basisvoorwaarde voor de continuïteit van de relatie.

Wat wil je de coöperatie meegeven?

Als coöperatie hebben we met een collectief van boeren eigendom en zeggenschap in ForFarmers. Het is belangrijk dat we de teugels in handen houden, met een juiste balans tussen rendement en continuïteit voor de lange termijn. Via de coöperatie houd je grip op belangrijke input (zoals voer, kennis, etc.) voor je bedrijf. Wat ik nu, na de beursgang, wel besef is dat we ons als coöperatie wat meer als aandeelhouder moeten gaan gedragen. We moeten toezien dat het goed gaat met ForFarmers, maar dan wel volgens de coöperatieve gedachte. Dat is nu onze uitdaging!

En tot slot, heb je nog advies voor de leden?

Als de leden van de coöperatie voldoende invloed op de strategie van ForFarmers willen blijven houden, dan moeten we ons – net als vroeger – als coöperatief lid opstellen, en niet als kortetermijnbelegger. Het is ook belangrijk dat jonge boeren investeren in de coöperatie. Ik hoop dat ze dit gaan zien.

Jan de Haas (54) zit sinds eind mei 2015 in de ledenraad voor sector varkens. Ook is hij lid van de klankbordgroep van ForFarmers voor de varkenshouderij. Hij woont in het Noord-Brabantse Beers met echtgenote Eveline en hun 3 kinderen. Daar runt hij een vleesvarkenshouderij in combinatie met 35 hectare akkerbouw. De 4.500 vleesvarkens worden gehouden binnen de Keten Duurzaam Varkensvlees, waarin binnenkort omgeschakeld gaat worden naar het Beter Leven concept.

Wat is je bedrijfsstrategie?

Het bedrijf bij de tijd houden en er saldotecnisch gezien optimaal mee draaien, is voor mij op dit moment het belangrijkste. Er is nog ruimte voor uitbreiding in de varkens-houderij op de huidige locatie, maar het is nog niet zeker of dit ingevuld gaat worden. Uitbreiding van de akkerbouw wordt bekeken als zich daarvoor in de omgeving mogelijkheden voordoen.

Sinds wanneer en waarom ben je lid van de coöperatie?

Met de voerafname ben ik klant geworden bij ForFarmers na de overname van Hendrix UTD, waar ik al jaren klant was en waar ik ooit als bedrijfsvoorlichter werkzaam ben geweest. Na bestudering van het Vermogen Op Naam-traject, zag ik daar voor mij voordelen in zitten, ben ik lid geworden en heb ik voerequivalenten aangekocht. Niet alleen de toegekende participaties, maar ook de contante uitkering op de benutte voerequivalenten geven je als lid een voordeel dat je volgens mij niet mag missen. Zeker nu de voerequivalenten blijven bestaan.

Waarom ben je lid geworden van de ledenraad?

Op het moment van aankopen van mijn voerequivalenten waren er verwachtingen gewekt over het aantal toe te kennen participaties in de nog komende jaren. Dat dit in verband met behoud van zeggenschap door de coöperatie, fors naar beneden werd bijgesteld vond ik vooral nadelig voor diegene die net als ik in een later stadium voerequivalenten hebben aangekocht. Hierover heb ik destijds nogal wat kritische noten laten horen en de pijn daarvan is nu ook enigszins verzacht doordat de voerequivalenten blijven bestaan en daarmee ook een zekere waarde blijven houden. Om op dit soort zaken invloed te krijgen, heb ik ja gezegd toen ik voor de ledenraad werd gevraagd.

Daarnaast denk ik dat het goed is om betrokken te zijn bij ForFarmers, omdat haar producten - via de voerafname - binnen mijn bedrijf de grootste kostenpost is.

Wat zijn je eerste ervaringen?

De betrokkenheid van de mensen in de ledenraad vind ik zeer positief. Iedereen heeft het doel van een sterke coöperatie, met zeggenschap in ForFarmers goed voor ogen. Ook de aandacht van de directie voor wat er leeft binnen de ledenraad en omgekeerd de openheid die er is, voor zover het geen koersgevoelige informatie betreft, waardeer ik zeer. Door de bijeenkomsten, excursies en dergelijke, krijg je zelf ook een betere kijk op wat er in de agribusiness voor ontwikkelingen gaande zijn.

Hoe kijk je tegen ForFarmers aan?

ForFarmers kan door haar omvang, efficiency ver doorvoeren. Ook kennis vergaren en bij de klanten terecht laten komen is hierdoor goed mogelijk. Dit alles moet de beste prijs-kwaliteitverhouding, van wat er in de markt verkrijgbaar is, opleveren.

Wat wil je de coöperatie meegeven?

De coöperatie blijft alleen bestaan als er voordeel voor de leden in blijft zitten. De beursgang heeft ervoor gezorgd dat de verhandelbaarheid en daarmee ook de waarde van de aandelen is toegenomen. Rendement (dividend) op deze aandelen zal ervoor moeten zorgen dat ook de leden voldoende aandelen blijven bezitten. Dit rendement op lange termijn wordt alleen gerealiseerd als ForFarmers marge kan maken, zonder zichzelf uit de markt te prijzen bij de klanten. Beslissingen die binnen ForFarmers genomen worden zullen hieraan getoetst moeten worden en de coöperatie zal hierop moeten toezien.

Welke boodschap wil je de leden meegeven?

Maak gebruik van je mogelijkheden als lid; zorg dat je de zeggenschap in ForFarmers blijft behouden door behoud van aandelen en zorg daarmee meteen voor een goed rendement op het vermogen dat je erin hebt zitten. Zijn er vragen of opmerkingen, geef ze door. Want alleen dan kan er iets mee gedaan worden.



‘ForFarmers kan door haar omvang, efficiency ver doorvoeren’

FarmConsult: uw toekomst goed geregeld

FarmConsult is gespecialiseerd in de ondersteuning van agrarische ondernemers bij bedrijfsontwikkeling en het up-to-date houden van diverse vergunningen.

“Wil een ondernemer bouwen, dan kan FarmConsult het gehele proces van idee tot werkelijke ingebruikname verzorgen. We denken mee in oplossingen zodat de continuïteit van het agrarische bedrijf gewaarborgd blijft”, beschrijft Michel Haarhuis, manager FarmConsult.

Bedrijven met bouwplannen willen dat hun idee op een goede, rendabele manier wordt uitgevoerd. Daarom denkt FarmConsult vanaf het begin van het idee mee. “We bespreken de eisen en wensen van de klant en stellen kritische vragen, zodat er uiteindelijk een goed doordacht plan op papier komt”, vertelt Michel over de werkwijze van FarmConsult. “We houden daarbij rekening met bestaande wet- en regelgeving. En hebben oog voor de omgeving en oog voor duurzaamheid. Dit zie je bijvoorbeeld terug in materiaalgebruik, de toepassing van warmteterugwinning of gebruik van aardwarmte of energiezuinige systemen. Veel van de ontworpen stallen voldoen aan de eisen van de Maatlat Duurzame Veehouderij (MDV). Dit is voor de klant fiscaal zeer aantrekkelijk en FarmConsult kan de aanvraag hiervoor verzorgen. Ook onderzoeken we of er andere subsidiemogelijkheden zijn. Al met al moet de nieuwbouw voor zowel boer als omgeving een zo optimaal mogelijke situatie opleveren.”

Check vergunningen

Een andere focus van FarmConsult is het up-to-date houden van vergunningen. Veel vergunningen zijn nog onderbelicht of onbekend bij de veehouder. Nu steeds meer provincies en gemeentes werk maken van de handhaving, kan ineens blijken dat iets vergunningtechnisch niet goed geregeld is. “Het komt geregeld voor dat men onterecht denkt de zaken op een rij te hebben. In principe zou je iedere twee jaar je vergunningen moeten checken, of alles nog klopt met de bestaande situatie. Dat is essentieel”, benadrukt

Michel. “Zorg dat je je vergunningen goed op orde hebt, zodat je in de discussie rondom agrarische bedrijven niet wordt aangesproken op onjuiste cijfers. En houd de lokale wetgeving goed in de gaten; vaak kunnen kleine wijzigingen in een bestemmingsplan al grote gevolgen hebben.”

Dynamische markt

De agrarische sector opereert in een dynamische markt. Zo is er op dit moment volop discussie over de uitstoot van stoffen. Beleidsmakers hebben bovendien steeds minder feeling met de agrarische sector. Daarom probeert FarmConsult zo veel mogelijk in contact te blijven met relevante partijen, zoals gemeenten en ministeries. Michel: “Richting beleidsmakers geven we aan wat nieuwe wetgeving in de praktijk voor de agrariër betekent. Vaak hopen we dat er nog overleg mogelijk is, om een plan wat bij te sturen, zodat het ook voor de agrarische sector werkbaar is.”

Een ander hot item is het actieplan Vitale Varkenshouderij, dat als doel heeft de varkenssector in te krimpen van 5.000 bedrijven naar ongeveer 2.000 tot 3.000 bedrijven. “De weg hiernaartoe kan veel impact hebben. We kunnen bijvoorbeeld de rechten van een stoppend bedrijf weer plaatsen bij de blijvers. En we onderzoeken of een stoppend bedrijf een andere invulling kan krijgen. Andere actualiteiten zijn de asbestsanering. Hiervoor onderzoekt FarmConsult de subsidiemogelijkheden. En het is mogelijk om via FarmConsult vvo's en straks fosfaatrechten te regelen.

Strategische partners

Binnen het netwerk werkt FarmConsult met strategische partners. Zo wordt bijvoorbeeld het tekenwerk of het akoestiek- of flora-en-fauna-onderzoek uitbesteed aan specialistische bureaus. FarmConsult heeft veel expertise op het gebied van MER-aanvragen in huis en wordt als zodanig dan ook vaak bij grote en complexe projecten betrokken. Dankzij deze samenwerking met partners krijgt de klant het beste advies.

Tips voor agrarische ondernemers

“Het is belangrijk om ons vroegtijdig bij een project te betrekken”, benadrukt Michel. “Wij werken niet gratis, maar dankzij onze kennis zal de klant op andere gebieden geld besparen.” Hij adviseert om, zodra de stal gebouwd kan worden, te kiezen voor aanbesteding middels bestek. “Zo kun je een goede prijsvergelijking maken. Anders ben je appels met peren aan het vergelijken. Met een goede

aanbesteding kun je veel geld besparen.”

Ondernemers die hebben meegedaan met de stoppersregeling moeten nu beslissen wat ze met hun bedrijf willen. Gaan ze door of niet? En wat voor gevolgen heeft dit? Overleg het met FarmConsult.

Als laatste tipt Michel dat het goed is om jaarlijks een klimaatcheck te doen bij in bedrijf zijnde stallen. “Dit hoeft niet voor de complete stal, je kunt er ook enkele afdelingen uitpikken, om te kijken hoe het loopt. Elke verbetering geeft direct rendement.”



Bedrijfsprofiel

FarmConsult is een zelfstandig bedrijfsonderdeel van ForFarmers Nederland. De naam FarmConsult is in 2012 ontstaan na de samenvoeging van de afdelingen BOMAP van ForFarmers en Huisvesting & Vergunningen van Hendrix UTD. Bij FarmConsult werkt een team van ruim 20 medewerkers vanuit twee locaties: Boxmeer en Delden. Een deel van de medewerkers is adviseur op de boer, een deel werkt op kantoor om aanvragen uit te werken en er zijn medewerkers gespecialiseerd in de handel in productierechten. Farm-Consult focust op Nederland, maar vanwege de korte lijnen met ForFarmers zijn de adviseurs ook bij internationale projecten betrokken. Zo worden bijvoorbeeld grotere varkenshouderijbedrijven in Oost-Duitsland begeleid bij het stalontwerp en het vergunningetraject. Dit verloopt in samenwerking met architecten ter plekke. Ook in een aantal andere landen wordt deze werkwijze toegepast. Naast de standaard werkzaamheden biedt FarmConsult totaal-pakketten aan zoals de Locatiescan en de Klimaatcheck. Bij de Locatiescan wordt voor een agrarisch bedrijf in beeld gebracht welke lokale ontwikkelingsmogelijkheden er zijn. De Klimaatcheck wordt uitgevoerd door de klimaatspecialist van FarmConsult. Hij meet nauwkeurig hoe het met het klimaat in de stal gesteld is en hoe een optimale situatie gecreëerd kan worden.

Ledenbijeenkomsten najaar 2016

Graag ontmoeten wij u op één van de bijeenkomsten. Vanaf 19.30 uur ontvangst met koffie/thee.

1. Maandag 19 september 2016

Zaal Zwakenberg, Schoolstraat 11, Raalte

2. Dinsdag 20 september 2016

Hotel Van der Valk, Rijksweg 25, Nuland

3. Maandag 26 september 2016

Zaal Witkamp, Dorpsstraat 8, Laren

4. Dinsdag 27 september 2016

Partycentrum Ensink, Lemselosestraat 4, Weerselo

5. Dinsdag 4 oktober 2016

Zaal Wielens, Dorpsstraat 19, Noord-Sleen

6. Maandag 10 oktober 2016

Zaal De Radstake, Twenteroute 8, Heelweg

7. Dinsdag 11 oktober 2016

Saalbetrieb Rammelkamp, Lingener Straße 306, 48531 Nordhorn, Duitsland

Meld u aan via :

www.fromfarmers.eu/leden

Hoe houden we ons ledenbestand up-to-date?

Coöperatie FromFarmers vindt het belangrijk dat haar ledenadministratie volledig en up-to-date is. Met een up-to-date ledenbestand kunnen de belangen van leden effectiever worden behartigd en is het niet nodig om onnodige kosten - voor bijvoorbeeld mailingen - te maken.

U kunt ons helpen om het ledenbestand actueel te houden door wijzigingen door te geven via het formulier op de website www.fromfarmers.eu/publicaties/lidmaatschap of via de button 'lidmaatschap' op de homepage. Hierbij kunt u bijvoorbeeld denken aan verhuizing, overlijden of bedrijfsbeëindiging. Alvast bedankt voor uw medewerking!

Wanneer u niet zelf opzegt

Het lidmaatschap van een lid kan door de coöperatie worden opgezegd wanneer het lid niet meer aan de vereisten voor het lidmaatschap voldoet. Volgens de statuten van Coöperatie FromFarmers oefenen haar leden een agrarisch bedrijf uit en hebben zij een zakelijke of persoonlijke band met de coöperatie van zodanige aard dat de coöperatie hun betrokkenheid in de vorm van lidmaatschap passend acht. In het najaar zal na een zorgvuldige screening, waarbij we rekening houden met de criteria voor het lidmaatschap zoals opgenomen in de statuten, een groep leden bericht ontvangen dat het lidmaatschap wordt beëindigd.

Invoering contributie per 1 januari 2017

Coöperatie FromFarmers is gebaat bij betrokken en actieve leden die een bijdrage leveren aan de activiteiten van de coöperatie, ook in financiële zin. Om die reden wordt met ingang van 1 januari 2017 een verplichte jaarlijkse contributie voor leden ingevoerd. De contributie voor 2017 is met goedkeuring van de ledenraad vastgesteld op € 50,-.

Waarom contributie?

Hiermee levert u een bijdrage aan - onder meer - de kosten

voor ledenbijeenkomsten, relevante lidmaatschappen van de coöperatie zoals de NCR, bestuurskosten, magazine "Ambitie", etc. Nu worden al deze kosten verrekend met de resultaatuitkering op de voerequivalenten. Door het instellen van een contributie worden de basiskosten, die voor elk lid gemaakt worden, eerlijker verdeeld.

Alle leden ontvangen begin januari 2017 een nota voor de contributie van het lidmaatschap.