

Magazine voor leden van  
Coöperatie FromFarmers UA,  
Editie 3, december 2016

# Ambitie



# Toelichting

Afgelopen september en oktober hebben we veel leden kunnen ontmoeten op de ledenbijeenkomsten. Tijdens deze bijeenkomsten hebben we u onder andere bijgepraat over de halfjaarcijfers van ForFarmers en is de regeling voor aankoop van voerequivalenten voor jonge boeren toegelicht. Daarnaast hebben we de invoering van de contributie voor het lidmaatschap met u besproken. Coöperatie FromFarmers ontvangt dividend over de 17,5% aandelen ForFarmers die niet op naam is gezet. Hierop worden de kosten en eventuele reserveringen van Coöperatie FromFarmers in mindering gebracht en het resterende bedrag wordt uitgekeerd over de benutte voerequivalenten. Met de contributie zal een gedeelte van de kosten voor de coöperatie betaald worden en wordt de uitkering op de benutte voerequivalenten hoger. Bij dit onderwerp is communicatie heel belangrijk. Via de buitendienst van ForFarmers bereikten ons signalen dat er meer uitleg over de invoering van de contributie nodig was. Op de ledenbijeenkomsten was voornamelijk begrip voor de invoering van de contributie.

Op de ledenbijeenkomsten kregen we de vraag of de kosten van de coöperatie toegelicht kunnen worden. Hier besteden we in een volgende Ambitie aandacht aan. We zullen dit onderwerp ook bespreken tijdens de volgende ledenbijeenkomsten. Ook over deze kosten zijn we open en we letten erop dat ze niet te hoog worden. Dat is ook één van de redenen dat de coöperatie gestart is met het actualiseren van haar ledenbestand. Uit de ons beschikbare gegevens blijkt dat veel leden inmiddels niet meer actief zijn op een boerenbedrijf, maar waarvoor de coöperatie wel kosten maakt.

Een actueel bestand geeft minder onnodige kosten.

Leden zijn geïnteresseerd in de ontwikkelingen van ForFarmers. Mede daarom staat er in deze Ambitie informatie over de meest recente ontwikkeling bij ForFarmers: de samenvoeging van de Klantenservice en ForFarmers DML om te komen tot één loket voor de klanten.

Voor de ledenraad waren de ledenbijeenkomsten met de diverse discussies zeer waardevol. We hopen u allen te mogen begroeten op de algemene ledenavond, die op **10 mei 2017** plaatsvindt bij Dieka van de Kruusweg in Markelo.

Voor nu wens ik u allen fijne feestdagen en een gezond en voortvarend 2017!

**Arjan Schrijver**  
**Voorzitter ledenraad**



- 2 Voorwoord Arjan Schrijver
- 3 Column Yvon Jaspers
- 4 Voerequivalenten na 1 januari 2017
- 5 Jonge boeren regeling voor aankoop voerequivalenten
- 6 Eén loket voor de klant
- 7 Terugblik studiedag ledenraad
- 8 Interview ledenraadsleden
- 10 Reportage geitenhouderij
- 12 Korte berichten

### 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](http://www.fromfarmers.eu).

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

**Coördinatie en eindredactie:**  
Afdeling communicatie ForFarmers.

# Trots op jullie

Sinds het voorjaar van 2016 vertoef ik bijzonder vaak in vliegtuigen, auto's, hotels en vooral boerderijen in het buitenland voor een internationale serie Boer zoekt Vrouw. Ik ga de hele wereld over voor Nederlandse boeren die hun agrarisch bedrijf buiten Nederland runnen.

Zo lang en zo vaak van huis maakt, dat je kleine gewoontes creëert. Hagelslag mee in de koffer, altijd pen en papier voor briljante ingevingen, maar ook - zodra er internet is - het Nederlandse nieuws volgen. De wifi is op het platteland van Zambia, Texas of Saskatchewan lang niet best, maar met haperende stem en af en toe minutenlange stiltes, dringen de actualiteiten uit een koud en ver Nederland mijn hotelkamertje binnen.

De afstand en het tijdsverschil laten me anders kijken naar de berichten. Tussen de verhalen over verkiezingen, Zwarte Piet en zware stormen door, gaat het opvallend vaak over jullie. Over de agrarische sector. Over boeren en boerinnen. De ene keer gaat het over vogelgriep, de andere keer over fosfaat, en weer een volgende keer over bedrijfsovernames. Niet alleen de hoeveelheid berichten over boeren is opvallend, maar vooral ook de manier waarop de boer aan het woord komt. Was dat voorheen vaak in de rol van slachtoffer, of als ongenuanceerde boze boer, nu is dat anders.

Ik zie mannen en vrouwen die op de landelijke TV en op de sociale media rustig, geduldig en vol overtuiging de Nederlandse burger uitleggen hoe de vork in de steel zit. Ze praten vol zelfvertrouwen en passie over hun vak.

Over waarom sommige regelgeving onacceptabel is, waarom sommige bedrijven moeten sluiten, over schaalvergroting en innovatie van de jonge generatie.

We zitten in zwaar weer met de agrarische sector. De wereld om ons heen verandert in razend tempo en van de huidige boer wordt een enorme flexibiliteit verwacht. Maar wat doen ze het goed. Onze ambassadeurs in de media. In mijn hotelkamer aan de andere kant van de wereld, vaak midden in de nacht vanwege de jetlag, zit ik een potje trots te wezen. Trots op de manier waarop jullie je presenteren. Waarop jullie alle veranderingen weten om te buigen naar mogelijkheden! Daar kunnen veel beroepsgroepen een puntje aan zuigen.

We kunnen de wereld niet veranderen, maar wel de manier waarop we ermee omgaan.

De wijze waarop we samenwerken en waarop we van ons laten horen. Laten we daar in 2017 vol frisse energie en vertrouwen mee doorgaan. Zodat we de wereld laten zien hoe vernieuwend en springlevend de Nederlandse boeren zijn.

Ik wens jullie een prachtig en succesvol 2017!





## Voerequivalenten na 1 januari 2017

Na 1 januari 2017 zijn voerequivalenten uitsluitend nog de verdeelsleutel voor het resultaat van Coöperatie FromFarmers.

Gedurende 10 jaar is het grootste deel van het vermogen van de coöperatie via de verdeelsleutel van benutte voerequivalenten op naam van de individuele leden gezet. 31 december 2016 is de laatste ijk-datum voor de benutting van voerequivalenten om de bijschrijvingen (op de participatierekening) te doen die in 2017 voor het laatst zullen plaatsvinden.

De coöperatie heeft de vitale coöperatie geïntroduceerd waardoor circa 17,5% van de aandelen in ForFarmers N.V. in handen van de coöperatie blijft. In beginsel ontvangt de coöperatie hierover jaarlijks dividend. De aandeelhoudersvergadering van ForFarmers N.V. dient daartoe jaarlijks een besluit te nemen. Dit dividend minus de kosten die de coöperatie maakt en eventueel te vormen reserves, vormt het voor uitkering beschikbare resultaat van de coöperatie. Dit resultaat zal in beginsel vanaf 2017 worden uitgekeerd aan de leden op basis van het aantal benutte voerequivalenten.

### Hoe benut je voerequivalenten?

Door de afname van producten bij ForFarmers Nederland B.V., of een aan de coöperatie gelieerde partij die daarvoor is aangewezen, kunnen voerequivalenten worden benut. Eén voerequivalent komt overeen met één ton voer. Peildatum voor de benutting is steeds 31 december van een jaar. De afname in het jaar wordt omgerekend naar voerequivalenten en vergeleken met het aantal voerequivalenten dat een lid op 31 december van dat jaar bezit. De laagste van deze twee getallen is de benutting. Elk lid kan zijn benutting zien door in te loggen op het VON-portaal (via de website [www.fromfarmers.eu](http://www.fromfarmers.eu)).

Voerequivalenten kunnen tussen leden onderling worden verhandeld via het handelsplatform zoals dat wordt geëxploiteerd door F. van Lanschot Bankiers.

Nu volgt een voorbeeld over de totstandkoming van de resultaatuitkering (op basis van fictieve cijfers).

### Voorbeeld resultaatuitkering (fictieve cijfers)

17.500.000 aandelen in bezit van de coöperatie  
Dividend is in dit voorbeeld € 0,23299 per aandeel (voorbeeldbedrag is dividend 2015)  
Totaal ontvangen dividend is € 4.077.325  
Kosten coöperatie: € 600.000 - contributie leden € 250.000 (m.i.v. 2017) = € 350.000  
Resultaat coöperatie is dan € 4.077.325 - € 350.000 = € 3.727.325  
Aantal benutte voerequivalenten is 1,2 miljoen (fictief)  
Uitkering per V€ is dan € 3,10 ( 3.727.325 / 1.200.000)

De contributiebijdrage van leden (5.000 leden x € 50,-) verlagen de doorbelaste kosten van de coöperatie met € 250.000. Hierdoor wordt het resultaat van de coöperatie en dus het te verdelen bedrag potentieel hoger.

### Samengevat:

Om voor resultaatuitkering in aanmerking te komen, dient u:

1. in het bezit te zijn van voerequivalenten en lid te zijn van Coöperatie FromFarmers;
2. voerequivalenten te hebben benut door en ten behoeve van het eigen bedrijf.

# Jonge boeren regeling voor aankoop voerequivalenten

Om het jonge ondernemers met onvoldoende eigen geld mogelijk te maken voerequivalenten op naam te krijgen, heeft de coöperatie de jonge boeren regeling in het leven geroepen. Via deze regeling kunnen jongeren tot 36 jaar op een financieel aantrekkelijke manier voerequivalenten verkrijgen. Eén van de voorwaarden is dat men lid is van Coöperatie FromFarmers.

## Voorwaarden, in hoofdlijnen, voor de jonge boeren regeling zijn:

- De ondernemer is tussen de 18 en 36 jaar en participeert (als mede-eigenaar) in een bedrijf, of is in het bezit van een eigen bedrijf dat lid is van Coöperatie FromFarmers en tenminste 50% of meer van de voor zijn bedrijf benodigde dier-voeders en bijproducten uitsluitend van ForFarmers en/of haar dochterondernemingen in Nederland afneemt of voornemens is om dit binnen één maand na de aanvraag te gaan doen;
- Er kunnen minimaal 100 en maximaal 3.000 V€ per bedrijf gefinancierd worden;
- We adviseren om deze regeling ook met uw eigen bank te bespreken, want u heeft mogelijk toestemming van uw bank nodig om de voerequivalenten (V€) te kunnen verpanden als zekerheid.
- Men dient de voerequivalenten zelf aan te kopen op het handelsplatform zoals dat wordt geëxploiteerd door F. van Lanschot Bankiers;
- Minimaal 90% van de te financieren voerequivalenten dienen te kunnen worden benut via de afname van producten bij ForFarmers en/of haar dochterbedrijven in Nederland;
- De financiering dient vóór de aankoop met Coöperatie FromFarmers geregeld te worden; FromFarmers zal iedere aanvraag individueel beoordelen en binnen 30 dagen na de datum van ontvangst van het aanvraagformulier (zie [www.fromfarmers.eu](http://www.fromfarmers.eu)) besluiten. Het honoreren van aanvragen is mede afhankelijk van de beschikbaarheid van voerequivalenten, financiële middelen en de financiële situatie van de aanvrager. Ook heeft het bestuur het recht om aanvragen te weigeren.
- De rente die wordt berekend is de rente die FromFarmers zelf betaalt op haar financiering. De van toepassing zijnde rentepercentages worden in januari 2017 op de website van FromFarmers gepubliceerd;
- De resultaatuitkering die door benutting van V€ verkregen wordt, wordt aangewend voor het betalen van de rente en aflossing van de lening;
- Betaling van rente en aflossing moet ook plaatsvinden ingeval de resultaatuitkering onvoldoende blijkt te zijn;
- De V€ gelden als onderpand tot de lening is afgelost;
- Indien de waarde van het onderpand op enig moment lager is dan het bedrag van de lening, zal aanvullende zekerheid moeten worden gesteld;
- De financiering kent een looptijd van maximaal 10 jaar. Vervroegde aflossing is mogelijk;
- In 2018 wordt de jonge boeren regeling door bestuur en ledenraad geëvalueerd;
- Coöperatie FromFarmers heeft, in verband met de voerequivalenten die zijn uitgegeven, een prospectus opgesteld. De prospectus is verkrijgbaar via de website [www.fromfarmers.eu](http://www.fromfarmers.eu).

Het aanvraagformulier voor de jonge boeren regeling zal vanaf januari beschikbaar zijn op de website van FromFarmers.

### Een rekenvoorbeeld op basis van fictieve cijfers:

Aankoop 1.000 V€ à 10 euro;

Financiering €10.000, rente 3% ;

Resultaatuitkering per V€ stel €2/ton = €2.000

In dit voorbeeld heeft een jonge boer een lening van 10.000 euro voor de aankoop van 1.000 V€. De coöperatie keert jaarlijks bijvoorbeeld 2 euro per V€ uit (voor het rekgemak is dit bedrag genomen). Dit betekent na het eerste jaar benutting dat er nog een restschuld overblijft van 8.300 euro (zie tabel hieronder). In het derde jaar vindt er in het voorbeeld geen uitkering plaats. De restschuld wordt hoger, omdat er wel rente gerekend wordt. Na het derde jaar vindt met de resultaatuitkering de verdere aflossing van de schuld plaats. In het zevende jaar is deze volledig afgelost en is er voor het eerst sprake van een contante uitkering.

	Rente	Aflossing	Restschuld	Contant	Netto ontvangen
Jaar 1	300	1700	8300	0	1700
Jaar 2	249	1751	6549	0	3451
Jaar 3	196	0	6745	0	3255
Jaar 4	202	1798	4947	0	5053
Jaar 5	148	1852	3095	0	6905
Jaar 6	93	1907	1188	0	8812
Jaar 7	36	1188	0	776	10776
Jaar 8	0	0	0	2000	12776

# Eén loket voor al uw bestellingen

Sinds 15 november jl. zijn de Klantenservice van ForFarmers NL en de activiteiten van ForFarmers DML samengevoegd. Hierdoor is er nu één loket waar u als klant terecht kunt voor voerbestellingen en vragen.

## Waarom deze aanpassing?

ForFarmers wil agrarische ondernemers een totaaloplossing bieden, een optimale mix van mengvoer, grondstoffen, specialiteiten, vochtrijke en vloeibare voeders, maar ook meststoffen, gewasbeschermingsmiddelen en zaaizaden; exact afgestemd op wat u voor uw bedrijfsvoering nodig hebt. Voorheen werkten we met verschillende loketten. Nu hebben we alle onderdelen – en daarmee ook alle kennis – bij elkaar gebracht.

Het voordeel is duidelijk: er is nu één aanspreekpunt voor het totale pakket aan Total Feed-producten en voor alle vragen. Ook hebben we onze openingstijden verruimd, we zijn doordeweeks een uurtje langer en nu ook op zaterdagochtend bereikbaar. Kortom: kennisbundeling en meer service voor u als klant.

## Bereikbaarheid Klantenservice:

De Klantenservice is bereikbaar op maandag tot en met vrijdag van 8.00 uur tot 18.00 uur en op zaterdagochtend van 8.00 uur tot 12.00 uur. U kunt bellen naar: Klantenservice Herkauwers en Plant, T: +31 (0)88 024 8010 Klantenservice Varkens, T: +31 (0)88 024 8070 Klantenservice Pluimvee, T: +31 (0)88 024 8050 Zie ook: [www.forfarmers.nl](http://www.forfarmers.nl)



Start van de presentatie over de geschiedenis van de beurs.

## Impressie studi

Tijdens een interessante dag bij Beursplein 5 en ABN AMRO Bank in Amsterdam leerde de ledenraad dat beursgang en coöperatie goed kan samengaan. Sabine Grobbink blikt terug.

Op woensdag 30 november jl. hebben we met de ledenraad een bezoek gebracht aan Beursplein 5 te Amsterdam, zetel van de Amsterdamse beurs, de eerste beurs ter wereld en het kloppend hart van de financiële sector in Nederland met een internationale focus. Vanaf de balustrade keek je uit op de voormalige "handelsvloer", die nu verhuurd wordt als kantoorruimte voor bedrijven uit de financiële sector. Vanuit een bijna stille ruimte werken mensen achter de computers. Hier gebeurt het.

## Ontstaan van aandelenhandel

Cherelt Kroeze, Stichting Capital Amsterdam, vertelde over de geschiedenis van de beurs. Cherelt, geboren in Twente en inmiddels al jaren werkzaam in Amsterdam, vertelde over het ontstaan van de aandelenhandel en de overeenkomsten met de coöperatie. De Verenigde Oostindische Compagnie (VOC) heeft in Nederland het eerste aandeel uitgegeven. Samenwerking was in die tijd noodzakelijk om te overleven. Door samenwerking is de VOC ontstaan. Een succesvolle onderneming die wilde groeien en geld nodig had. Door te investeren in aandelen, deelde je mee in de winst. Door het succes werd de vraag naar aandelen groter waardoor de waarde per aandeel steeg. Zo ontstond de aandelenhandel. Ook vanuit het buitenland kwam er belangstelling. Zo is Amsterdam de bakermat van de mondiale aandelenhandel.



Een groepsfoto van onder andere de aanwezige ledenraadsleden.



Activiteiten op de beursvloer van Beursplein 5.

# edag ledenraad

Na deze boeiende presentatie volgde een rondleiding met Ton Ruitenburg door het gebouw. Hij vertelde op een gepassioneerde wijze hoe de beurs in de loop van de jaren veranderde van druk schreeuwende en gebarende handelaren in fel gekleurde jasjes naar een volledig geautomatiseerde handel vanaf eind 2002. Een aantal tradities wordt in ere gehouden zoals de dagelijkse gongceremonie en jaarlijks in september de Beurstrommeldag. Tijdens deze dag wordt herdacht dat in 1622 tijdens de Tachtigjarige Oorlog een weesjongetje wist te voorkomen dat het Amsterdamse beursgebouw vernietigd zou worden door de Spanjaarden. De Spanjaarden wilden het beursgebouw opblazen met een schip vol buskruit. Dit weesjongetje redde de hoofdstad van een ramp en mocht een wens doen, dat was met een groep weeskinderen trommelen in het beursgebouw, omdat het zo mooi galmde. Nu gebeurt dit jaarlijks door een groep kinderen van de basisschool. Ik vond de geschiedenis en rondleiding erg boeiend en mooi.

## Gezamenlijke rol ABN AMRO Bank en Rabobank

Het middagprogramma bestond uit een bezoek aan de ABN AMRO Bank in Amsterdam. We werden meegenomen naar de drieëntwintigste etage, met prachtig uitzicht over de stad. We kregen presentaties van zowel ABN AMRO als Rabobank, omdat zij ForFarmers gezamenlijk hebben begeleid bij de beursgang. De heer Van der Meer van de Rabobank sprak over wat er voorafgaand aan de notering allemaal moest gebeuren, de heer Van Etten van de ABN AMRO legde uit wat er allemaal na een notering gebeurt. ForFarmers wordt bijvoorbeeld door deze banken in contact gebracht met potentiële investeerders en ABN AMRO helpt ForFarmers met de voorbereiding van de algemene vergadering van aandeelhouders. Ook schrijven analisten van deze banken over ForFarmers om beleggers een advies te geven over het wel of niet aankopen van het aandeel.

## Discussie aan de hand van stellingen

Caroline Vogelzang vertelde over haar rol als Directeur Beleggersrelaties & Communicatie bij ForFarmers. Aan de hand van onze vragen over de beursnotering van ForFarmers en de gevolgen voor het voerbedrijf en de coöperatie volgden nog een aantal discussies. Hierdoor kregen we nog meer inzicht in de wereld van grootaandeelhouder zijn.

Hierna bezochten we de "Dealing Room", een hele grote ruimte met veel bureaus en gigantisch veel beeldschermen. Hier vinden dagelijks duizenden wereldwijde transacties plaats, waaronder de handel in aandelen ForFarmers. De coöperatie heeft het mede mogelijk gemaakt dat deze aandelen op de beurs kunnen worden verhandeld. Iets om trots op te zijn! We kregen uitleg over hoe de ruimte was verdeeld door scheiding van vraag en aanbod en hoe grote transacties in zijn werk gaan. Het was behoorlijk indrukwekkend wat we zagen en hoorden.

We sloten deze dag af met een gezamenlijk diner en keerden met een goed gevoel huiswaarts.

Sabine Grobbink  
Ledenraadslid Varkens



# 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.



**'Het Total Feed-concept zorgt voor focus op het resultaat'**

**Cornee van Zandwijk** (36) woont met vrouw Bernice en hun dochter Merle van 2 in Borger. Samen met zijn vrouw en schoonouders runt hij een melkveebedrijf met 180 melkkoeien en 130 stuks jongvee. Ze bewerken circa 100 hectare, waarvan 77 hectare eigendom, de rest pacht en erfpacht. Naast actief te zijn op het bedrijf werkt Cornee parttime als agrarisch specialist bij een bank.

## **Wat is je bedrijfsstrategie?**

We streven continu, waar het kan, naar kostprijsverlaging en houden van een simpele bedrijfsvoering, zonder veel luxe. Onze overtuiging is dat we goedgebouwde koeien moeten fokken die onder deze omstandigheden geld moeten verdienen voor ons. We hebben de laatste jaren fors geïnvesteerd in grond en gebouwen, mede door de bedrijfsverplaatsing van Twente naar Drenthe in 2009.

## **Sinds wanneer en waarom ben je lid van de coöperatie?**

Mijn schoonouders zijn al jaren lid van FromFarmers en voorgangers. Zelf ben ik sinds 2009 lid. Het bevalt goed en in deze sector zijn de marges dun dus het bundelen van krachten en het streven naar efficiëntie betaalt zich terug.

## **Waarom ben je lid geworden van de ledenraad?**

Vorig jaar ben ik hiervoor gevraagd. De ledenraad zocht mensen die kritisch zijn en hun mening durven te geven. Ik herken mij daarin. Ook hoop ik mijn financiële kennis in te kunnen zetten binnen de ledenraad. Het is belangrijk dat er goede "voeding" blijft komen vanuit de praktijk naar Lochem (kantoor).

## **Wat zijn je ervaringen in de ledenraad?**

Ondanks de korte periode die ik nu in de ledenraad zit ben ik erg positief over de ledenraad. Hierin zitten veel fanatieke ondernemers die kritisch zijn en meedenken met de onderneming. Ook de input uit de verschillende sectoren zorgt voor voldoende dynamiek.

## **Hoe kijk je tegen het bedrijf ForFarmers aan?**

ForFarmers is een dynamisch bedrijf dat continu probeert zaken te verbeteren waar nodig. Adviseurs durven ook te zeggen waar het op staat en zijn positief kritisch. Het Total Feed-concept spreekt me aan, het zorgt ervoor dat men breder kijkt dan alleen het voer en focust op het resultaat. Dit moet ervoor zorgen dat het totale rendement bij de klanten verbeterd, waardoor het zowel bij de klanten als ForFarmers goed gaat.

## **Wat wil je de coöperatie meegeven?**

De coöperatie is van en voor de boeren. De winstgevendheid is cruciaal op korte en lange termijn om bestaansrecht te hebben. De beursgang zorgt ervoor dat veel mensen over de schouder meekijken in de financiële keuken van ForFarmers. We moeten hier niet bang voor zijn, dit zorgt ervoor dat iedereen scherp blijft en dat de grenzen verlegd blijven worden.

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

Laat je mening horen zodat er iets mee gedaan kan worden. Ook is het belangrijk om de jonge boeren regeling onder de aandacht te brengen. Het is voor jonge ondernemers een laagdrempelige manier om in te stappen. Het is tevens belangrijk dat jonge ondernemers lid worden, zo krijg je meer betrokkenheid. Het is immers 'wie de jeugd heeft, heeft de toekomst'.



**Franklin Reijerink (49) woont samen met Monique in Groenlo (Achterhoek). Ze hebben een vermeerderingsbedrijf met 350 zeugen en daarnaast 26 hectare akkerbouw. Verder doet hij aan voetbal, biljarten en kaarten. Ook is hij betrokken bij verschillende activiteiten buitenshuis. Franklin zit sinds 2009 in de ledenraad en deelt zijn ervaringen met u.**

#### **Wat is je bedrijfsstrategie?**

Het maakt niet uit wat voor tak van sport je doet, hetgeen je produceert, moet van dusdanige kwaliteit zijn, dat iedereen het wil hebben. Je productiewijze zal maatschappelijk draagvlak moeten hebben. Ik vind het belangrijk om mijn product zo efficiënt mogelijk te produceren. Schaalvergroting zal in de toekomst daarvan een onderdeel zijn, maar wel op een verantwoorde wijze want de varkensmarkt is grillig! Vaste relaties met betrouwbare partners vind ik heel belangrijk. Dit geldt ook voor de overheid. Dat laatste laat nog wel te wensen over.

#### **Sinds wanneer en waarom ben je lid van de coöperatie?**

Ik heb het lidmaatschap overgenomen van mijn vader die altijd al lid was van het vroegere CTA later ABCTA en nu ForFarmers en ik zit sinds 2009 in de ledenraad.

#### **Waarom ben je lid geworden van de ledenraad?**

Hiervoor ben ik in 2009 gevraagd en ik heb meteen ja gezegd omdat ik het traject 'Vermogen Op Naam' bijzonder interessant vond. Leden werden aandeelhouder van ForFarmers, daardoor veranderde de positie van de leden ten opzichte van de onderneming. Ik heb enorme bewondering voor de toenmalige directie en met name voor Bert-Jan Ruumpol en Jan Markink. Zij hebben ForFarmers ontwikkeld van een regionale naar een internationale speler (de nummer 1 in Europa). Over strategie gesproken! Ook 'Vermogen Op Naam' is een huzarenstuk dat nog nooit eerder is vertoond en nu door menig coöperatieve onderneming met veel belangstelling wordt gevolgd!

#### **Hoe kijk je tegen het bedrijf ForFarmers aan?**

Door de groeistrategie van ForFarmers is de onderneming zelf in een andere positie gekomen. Door schaalvergroting zijn onderzoek, kennisvergaring en de toepassing veel toegankelijker en goedkoper geworden. Bovendien heeft ForFarmers vanwege synergievoordelen een betere inkooppositie en efficiëntie. En door haar grootte is ze nu ook in staat om de betere mensen aan te trekken en te behouden.

Maar vooral wil ForFarmers de beste partner zijn op ons boerenerf. De beste prijs/kwaliteitverhouding moet worden nagestreefd. Hiervoor zijn Klankbordgroepen ingesteld, waarin leden zitting nemen die dit toetsen. En dat ForFarmers de beste prijs/kwaliteitverhouding waarmaakt blijkt wel uit het feit dat 80% van het voer wordt geleverd aan niet-leden.

Doordat ForFarmers zo gegroeid is en nu in vier landen opereert, vergt dat ook andere bestuurders, maar ik hoop dat het Achterhoekse en Twentse karakter altijd behouden blijft voor ForFarmers!

#### **Wat zijn je ervaringen in de ledenraad?**

De ledenraadsleden zijn erg professioneel. Openheid in de ledenraadsvergaderingen ervaar ik als zeer positief. Iedereen kan en mag daar zijn mening laten horen en wordt gerespecteerd. Ook de overleggen met de directie van ForFarmers ervaar ik als zeer open en constructief. Geweldig dat dat zo kan. Samen kom je verder.

#### **Wat wil je de coöperatie meegeven?**

Zorg dat we een goede ledenraadsvertegenwoordiging houden. Mensen met een kritische, internationale blik. ForFarmers is groot geworden, dit vereist meerdere capaciteiten van de ledenraadsleden. Probeer ook niet-leden lid te maken van de coöperatie. Samen heb je meer invloed en zeggenschap.

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

Blijf actief betrokken bij de coöperatie. Stel jezelf beschikbaar voor de ledenraad. Dit is enorm leerzaam. Verder kunnen leden een stempel drukken door certificaten/aandelen in de coöperatie te laten. Of op de aandeelhoudersvergadering een stem uit te brengen. Hierdoor houd je invloed en zeggenschap over de bedrijfsstrategie en de aanstelling van commissarissen. Deze commissarissen controleren weer de directie van ForFarmers en de invulling hiervan.



**'ForFarmers is de beste partner op ons boerenerf'**



# Toekomst in de geitenhouderij

**Erik en Angela Hasselo uit Beltrum zijn op dit moment bezig met het verder optimaliseren van hun geitenbedrijf. Er komt een 90-stands carousel buitenmelker en de veestapel wordt uitgebreid van ruim 800 naar 1.300 dieren. “We hebben financieel goede jaren gekend. Dat maakt, dat we nu deze stappen kunnen zetten.”**

Na jarenlang een gemengd bedrijf met melkvee en varkens te hebben gehad, is Hasselo in 2000 overgestapt op de geitenhouderij. Erik: “We hebben voor deze diertak gekozen om het mogelijk te maken dat ik het bedrijf over kon nemen. Onze rundvee- en varkenstakken waren namelijk te klein en de vraag naar geitenmelk was toen groeiende.”

## Duurmelkers

In februari 2000 zijn de eerste lammeren op het bedrijf gekomen en werd er een nieuwe stal gebouwd voor de melkgeiten. Het jaar daarop startte Hasselo met het leveren van melk. Tot 2008 had het bedrijf 450 melkgeiten en waren ook de vleesvarkens nog op het bedrijf. Die zijn in 2008 weggegaan en toen kon Erik de geitenhouderij uitbreiden. Aan de bestaande stal is een extra stal gebouwd. “De geiten lopen in verschillende productiegroepen. De oudere melkgeiten zijn de duurmelkers (worden voor de melkproductie aangehouden). Zij krijgen geen lam meer, omdat oudere geiten eerder vatbaar zijn voor geboorteproblemen en melkziekte. De jongere melkgeiten (eerste en tweede jaars) lammeren op verschillende momenten, zodat we de lammerenopfok wat kunnen spreiden.”

## Inrichting opfokstal

In oktober 2010 is gestart met de inrichting van een opfokstal. Een bestaande varkensstal werd omgebouwd tot opfokstal voor jonge geiten. Er zijn spanten geplaatst op de plekken, waar de dragende afdelingsmuren van de varkensstal zaten. De roosters zijn dichtgestort, om daarvoor in de plaats een potstal te kunnen realiseren. De kelders zijn niet dichtgestort, hier kan namelijk spoel- en hemelwater in opgevangen worden. In de opfokstal wordt voergangventilatie toegepast. De verse lucht komt binnen in de ruimte tussen het plafond en het dak. Achterin de stal, boven de voergang is een open ruimte waar de verse lucht dan de stal ingaat. En om te voorkomen dat de lucht direct op de geiten valt, zijn de voerbakken verhoogd.

Daarnaast heeft Erik van te voren goed nagedacht over praktische zaken. “Ik wilde de slangen van de drinkautomaat in de voergoot weggewerkt hebben, dan kan er nooit iets met de slangen gebeuren. Verder zijn zowel de spenen als de drinkwaterbakjes in hoogte verstelbaar, zodat ook de oudere geiten gemakkelijk kunnen drinken. En ik kan met een bobcat in de hokken komen, zodat ik de potstal gemakkelijk kan uitmesten. Ideaal dus!”

## Investeren in de toekomst

Sinds eind augustus van dit jaar wordt er flink gebouwd op het terrein van Hasselo. Er komt een nieuwe melkstal, een 90-stands carrousel buitenmelker en er wordt stalruimte bijgebouwd. Hierdoor is een uitbreiding naar 1.300 melkgeiten te realiseren. Henk Radstaak van FarmConsult heeft het vergunningtraject verzorgd. Erik vertelt over de reden voor deze nieuwbouw: "Ik verzorgde onze 800 melkgeiten alleen. Daarmee had ik eigenlijk net teveel werk, dus we kwamen voor de keuze: of een stapje terugdoen, of juist een grotere stap vooruit, om dan ook melkers in dienst te kunnen nemen. Dit laatste had onze voorkeur, het geeft me meer tijd voor sociale activiteiten. Bovendien was onze oude melkstal aan vervanging toe. Het melken duurde vrij lang, meestal zo'n 5 tot 6 uur per dag. Financieel hadden we nu de mogelijkheid om te investeren. Na verschillende melksystemen bekeken te hebben, was ik verkocht aan de carrousel buitenmelker."

De nieuwe melkstal bij Hasselo wordt voorzien van melkmeters. Verder is het straks mogelijk om twee krachtvoersoorten te voeren. Via de melkcurve wordt de brokgift in de melkstal bepaald. "Hiermee hopen we de productie bij de geiten nog iets op te hogen."

## Ontwikkelingen melkgeitenhouderij

De melkgeitenhouderij staat over het algemeen in een goed daglicht. De ondernemers merken dit aan de goede afzetmogelijkheden en hoge melkprijs. "Maar, we hebben ook diepe dalen gekend. Waar we van geluk mogen spreken is dat de melkfabrieken de afzet nu in de hand hebben. Zij accepteren op dit moment geen nieuwe melkgeitenbedrijven meer, want de meeste geitenhouders sturen op een hogere melkproductie per geit. De huidige veestapel gaat dus meer produceren."

Zes jaar geleden liep het imago een flinke knauw op vanwege de uitbraak van Q-koorts. Maar dit is onder controle. "Alle geiten worden jaarlijks geënt, waardoor gevaar van Q-koorts geminimaliseerd is. Verder bekijkt LTO op dit moment welke mogelijkheden er zijn voor de vleesafzet van de bokjes. En we kijken met spanning naar wat er in de rundveehouderij gebeurt betreffende het fosfaat-verhaal. Als er straks geen derogatie meer is, dan krijgt de afzet van onze geitenmest concurrentie van de rundveemest. De mestafzet zal voor geitenhouders naar verwachting lastiger worden. Het blijft een enerverende sector om in te werken, maar wel één met toekomst."



## Bedrijfsprofiel

Erik Hasselo heeft samen met zijn vrouw Angela een geitenhouderij in Beltrum. Na de ingebruikname van de nieuwbouw willen ze groeien naar maximaal 1.300 melkgeiten. Bij het bedrijf hoort vijf hectare grond (grasland) en er wordt drie hectare bijgehuurd. Het gras wordt gewonnen als ruwvoer voor de geiten, daarnaast koopt Hasselo graskuil aan. Voor de voeding en begeleiding komt ForFarmers geitenspecialist John Bruin op het bedrijf. De geiten presteren goed op het gras/brokrantsoen. De gemiddelde productie lag vorig jaar op 1.095 liter.

Het bedrijf is al zeker 40 jaar lid van de coöperatie, Erik heeft het lidmaatschap van zijn vader overgenomen. Op de vraag hoe hij denkt over de beursnotering geeft Erik aan dat hij er in het begin wat huiverig voor was, maar nu merkt dat dit onnodig was. "ForFarmers behaalt prima resultaten, hier profiteren wij als aandeelhouder ook weer van."

## VON-Coördinator Dimitry van der Klift



### Vermogen op Naam vertalen naar begrijpelijke taal

Dimitry van der 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."

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.

#### Vragen?

Heeft u vragen over Vermogen Op Naam, dan kunt u contact opnemen met Dimitry, T.: +31 (0)573 28 81 91.

Vragen omtrent het handelsplatform stelt u bij Van Lanschot Bankiers, T.: +31 (0)20 57 05 091.

### V-focus: ForFarmers levert beste advies

Deze zomer heeft vakblad V-focus onder veehouders onderzocht van welke zakelijke relatie zij het afgelopen jaar het beste advies kregen. Het advies van ForFarmers komt in dit onderzoek als Beste Advies naar voren. Vorig jaar werden de voeders van

ForFarmers in een soortgelijk onderzoek van V-focus door veehouders al gekozen tot 'Beste Koop'. Het is een bevestiging dat wat ForFarmers met de missie For the Future of Farming wil uitdragen, ook door klanten zo ervaren wordt: ForFarmers is betrokken bij de agrarische sector, heeft vertrouwen in de toekomst en zet zich in voor de continuïteit van het boerenbedrijf.



*Fijne feestdagen*  
en een gelukkig  
en succesvol 2017!