

Magazine voor leden van
Coöperatie FromFarmers UA,
Editie 2, augustus 2020

Ambitie



**from
farmers**
BOEREN MET AMBITIE

De wereld op z'n kop

Tot begin van dit jaar kende ik corona alleen nog van de Rotavec Corona-enting die we bij de koeien doen, om antistoffen in de biest aan te maken voor het kalf, en van het biertje dat ik nog nooit heb gedronken. Maar nu is het iets ongrijpbaars, dat ontzettend om zich heen grijpt. Met soms grote persoonlijke en zakelijke gevolgen.

Als we kijken naar de coöperatie hebben we een aantal overleggen met betrekking tot de Vitale Coöperatie via een online platform moeten doen. Dit is een efficiënte manier van overleg, maar toch blijft het goed om elkaar ook persoonlijk te spreken en vooral te zien. De eerste vergadering van de ledenraad die ik mocht voorzitten kon gelukkig weer fysiek, uiteraard op gepaste afstand van elkaar. Fijn omdat we een aantal nieuwe leden hebben, kennismaken werkt toch het beste in levenden lijve. Maar ook fijn omdat je nu, in plaats van via een telefonische vergadering, de meningen van 26 mensen beter kunt waarnemen. En precies die kruisbestuiving tussen de personen en sectoren in de ledenraad, maakt de discussie levendig en scherp.

In deze tijd van corona kregen we als sector de erkenning dat we als voedselproducent tot de vitale sector behoren. We hebben ook gezien dat ondanks dat ons boerenwerk gewoon doorging, de lucht letterlijk opklaarde. Helaas is het ons (de boer) niet gegund om deze waardering te verzilveren en vliegen de nieuwe strengere regels ons links en rechts om de oren.

Ik verwacht dat dit impact zal hebben op onze bedrijven maar ook op de agrarische sector in de brede zin. Ik merk dat er heel veel strijd lust is in de sector, ik snap dat en voel de boosheid. Maar als je terugkijkt naar het verleden, kun je op je klompen

aanvoelen hoe het ongeveer zal verkeren...

Als we vooruitkijken naar wat verder komen gaat, dan weten we dat ForFarmers 15 september haar nieuwe strategie zal presenteren. Persoonlijk denk ik dat ForFarmers de uitgelezen partij is met haar omvang en slagkracht om met innovatieve voeroplossingen te kunnen komen. En dat die oplossingen ons als veehouders de mogelijkheid bieden om onze bedrijven verder te ontwikkelen. Daarnaast ben ik ook erg benieuwd welke andere stappen de onderneming wil gaan zetten. Want als klant willen we natuurlijk niet dat de prijs van het voer stijgt en de ledenuitkering zal dalen, om de te verwachten krimp in Nederland te compenseren.

Hoe het bij onze oosterburen gaat, leest u verderop in deze Ambitie. We nemen een kijkje bij een Duitse varkenshouder en schetsen het agrarisch landschap en de activiteiten van ForFarmers in Duitsland.

Onlangs mocht ik voor een afspraak op het hoofdkantoor van ForFarmers in Lochem komen, en ik kon de auto bijna voor de deur parkeren. Wellicht biedt corona dan toch nog een paar voordelen, in de vorm van thuiswerken en een andere vergadercultuur. Zolang de adviseur maar wel gewoon in de stal blijft komen!!

Jan Kuks
Voorzitter ledenraad
Coöperatie FromFarmers



INHOUD

- 2 Voorwoord Jan Kuks
- 3 Column Bernadet Beltman
- 4 Interview met financieel directeur
- 5 Introductie nieuw ledenraadslid
- 6 Boeren in Duitsland
- 8 Reportage Duitse varkenshouder
- 10 Interview ledenraadslid Janny en jonge ondernemer Noud
- 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.

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.

In deze Ambitie besteden we aandacht aan Duitsland, daarom voorop een foto van een Duitse varkenshouder. Meer over zijn bedrijf lees je op pagina 8-9.

Column ledenraad

Boeren in coronatijd

Op het moment dat ik deze column schrijf lijken we de eerste coronapieken in Nederland achter de rug te hebben. En ondanks dat het 'normale' leven – zij het als anderhalvemetersamenleving – weer vorm begint te krijgen, wil ik in deze column toch stilstaan bij ál die ontwikkelingen, en ál die mensen die geraakt zijn door corona.

Wie had op 1 januari 2020 gedacht dat het virus zo zou toeslaan en alles op z'n kop zou zetten? We moesten thuisblijven en thuiswerken (al doen velen van ons dat altijd al), kinderen konden niet naar school, familie en ouderen op afstand, horeca gesloten. De wereld leek een beetje stil te staan.

Maar de agrarische sector niet. Als vitale sector gingen wij door – móesten wij door – om voedsel te produceren. Al gaat dit ook met tegenslagen gepaard, want door het sluiten van de horeca en een groot deel van de internationale afzetmarkt, viel een grote vraag weg. Met als gevolg een dalende melkprijs en lage prijzen in de varkenshouderij. Daarbovenop nog het probleem van virusuitbraken onder het personeel van vleesverwerkingsbedrijven. Dit was voor de agrarische sector niet positief.

Op de boerderij gaat het werk 24/7 door. We nemen extra hygiënemaatregelen, kunnen de anderhalvemetersamenleving goed toepassen en proberen zo min mogelijk mensen te ontvangen. Veel gesprekken, bijvoorbeeld met de voeradviseur van ForFarmers, zijn telefonisch of via Skype verlopen. Dan merk je pas hoe waardevol het is wanneer iemand bij je op het bedrijf komt om in de stal te bekijken wat het effect van een rantsoenaanpassing is en hoe de dieren daarop presteren. Een paar extra ogen houdt ons blikveld scherp.

De corona-lockdown bracht ook goede dingen teweeg. Mensen willen elkaar helpen, voor elkaar zorgen, en komen met inventieve oplossingen. Je merkt duidelijk een andere manier van kijken: aardappelen die normaal voor de

frietproductie zijn, werden nu aan de melkkoeien gegeven. En in mijn omgeving was veel droogte dit voorjaar. Dus collega-boeren met land aangrenzend aan dat van ons, vroegen of ze water uit onze puls mochten gebruiken. Natuurlijk zeggen we ja, want we zien graag dat ook de koeien van collega-boeren goed ruwvoer krijgen. Mensen zijn vindingrijker geworden en om snel te kunnen schakelen, heb je elkaar nodig. In de loop der jaren is onze maatschappij individualistisch geworden. Ik merk een kentering. We willen elkaar helpen en het coöperatieve wordt meer gewaardeerd. Zo brengt corona naast een hoop ongemak, toch ook iets positiefs met zich mee.

Laten wij vanuit die gedachte ook naar onze coöperatie kijken. Coöperatie FromFarmers is een coöperatie van en voor boeren. We willen er zijn voor onze leden, elkaar verder helpen, bijvoorbeeld financieel door middel van een resultaatuitkering op benutte voerequivalenten. Maar ook door voorfinanciering van projecten die waardevol zijn voor de agrarische sector. Zo zie je maar, we zijn een coöperatie met ambitie.

Bernadet Beltman
Bestuurder Coöperatie FromFarmers



Kennismaking nieuwe financieel directeur bij ForFarmers

Op 1 maart van dit jaar startte Roeland Tjebbes bij ForFarmers in de directie en tijdens de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van ForFarmers, afgelopen 24 april, werd hij officieel benoemd als lid van de directie en financieel directeur. Hij volgt daarmee Arnout Traas op, die sinds 2011 in deze rol bij ForFarmers actief was. We geven Roeland nu de gelegenheid om zichzelf te introduceren.

Roeland, graag lezen we iets van je achtergrond. Wie ben je, waar kom je vandaan?

Ik woon in Soest met mijn vrouw en mijn twee dochters. In mijn vrije tijd probeer ik veel te sporten; hardlopen, fietsen en zwemmen. Na mijn studie bedrijfseconomie ben ik eerst als accountant gaan werken. Al snel kwam ik erachter dat ik het leuker vond om onderdeel uit te maken van het bedrijfsleven en ben ik gaan werken bij Van Melle (bekend van de merken Mentos, Fruitella en Klene drop) in Breda. Daar heb ik veel geleerd over “controlling”; op basis van financiële data analyses maken en ondersteuning bieden aan de strategische beslissingen van de directie. Daarna ben ik naar Nutreco gegaan, dat toen nog een beursgenoteerde onderneming was. Nu is Nutreco onderdeel van SHV, het grootste familiebedrijf van Nederland. Ook bij Nutreco zat ik op verschillende financiële posities, waaronder Director Group Control en Finance Manager van de diervoederdivisie. Vanuit die positie was ik betrokken bij de verkoop van Hendrix UTD aan ForFarmers. Daarnaast heb ik bij Nutreco meegewerkt aan verschillende overnametrajecten en strategieprojecten. Na Nutreco ben ik financieel directeur geweest bij A-ware Food Group (inmiddels Royal A-ware), heb ik een tijdje bij Vion gewerkt en was ik de laatste 5,5 jaar financieel directeur van Hoogwegt Group, een bedrijf dat ook actief is in de zuivel.

Waarom heb je gekozen voor de rol van financieel directeur bij ForFarmers en wat is je ambitie met de onderneming?

Toen ik werd benaderd om te praten over de mogelijkheid om bij ForFarmers aan te treden was ik meteen enthousiast. Ik ken ForFarmers natuurlijk al lang en ik heb de ontwikkelingen de afgelopen jaren gevolgd. Het is een prachtig bedrijf met een mooie historie en met sterke roots in het oosten van Nederland en in de agrarische sector via de coöperatie. En ondertussen het

grootste mengvoerbedrijf van Europa en zo'n beetje de enige beursgenoteerde voeronderneming. Dat brengt iets extra's met zich mee.

Mijn ambitie is om met elkaar ForFarmers nog beter en sterker te maken dan het al is, voor alle belanghebbenden. ForFarmers staat er goed voor; heeft een mooie klantengroep - met de coöperatie als hele waardevolle grootste 'klant' - een stevige financiële basis en goede mensen op alle niveaus. Dat neemt niet weg dat er ook voldoende uitdagingen zijn. In Nederland hebben we natuurlijk te maken met onder meer de stikstofdiscussie en de warme sanering. Als grootste voeronderneming in Nederland denk ik dat ForFarmers een rol kan en moet spelen voor het behoud van de toekomst van de agrarische sector in Nederland: #forthefutureoffarming!

Hoe zie jij de rol van Coöperatie FromFarmers? Heb je tips voor de coöperatie?

Coöperatie FromFarmers is op meerdere fronten erg belangrijk voor ForFarmers. Allereerst zijn de voorvaders van de leden van FromFarmers de oprichters van ForFarmers, en vanuit die positie nog steeds de grootste aandeelhouder. Daarnaast vormt de coöperatie de grootste klantengroep die we hebben. Dat is een zeer waardevolle relatie! Ik denk dat het vooral belangrijk is goed te begrijpen wat de drijfveren van beide organisaties zijn, zodat we elkaar kunnen versterken.



Wie is er nieuw in de ledenraad?

De ledenraad is het hoogste orgaan van Coöperatie FromFarmers en bestaat uit 26 personen, verdeeld over de sectoren rundveehouderij, varkenshouderij, pluimveehouderij en akkerbouw (t/m 2020). In deze Ambitie stelt het nieuwste ledenraadslid Ivo Hermanussen zich aan u voor.

Ivo Hermanussen is 31 jaar en woont, samen met Anne, sinds kort op het melkveebedrijf Barendonk Holsteins in Beers (Brabant). Hij runt dit bedrijf samen met zijn jongere broer Jens en zijn ouders Jan en Liesbeth. Naast een melkveetak met 250 melkkoeien en 125 hectare land (gras en mais) heeft het bedrijf ook een recreatieve tak met o.a. camping, groepsaccommodatie en vergaderruimtes. Dit wordt gerund door Ivo's moeder en zus. Ivo zit sinds 22 mei 2020 in de ledenraad voor sector rundveehouderij.



Wat is je bedrijfsstrategie?

Mijn jongere broer en ik willen samen het bedrijf runnen en hier allebei een goed inkomen uithalen, dus we hebben in 2015 een groeistap gezet. We zijn toen van 140 naar 250 koeien gegroeid. Voor meerwaarde beweiden we de koeien en leveren we melk volgens VLOG. Verder houden we ons bedrijf up-to-date en kiezen we voor optimalisatie van het bestaande. Een leuke bijkomstigheid is de fokkerij, waar we met ons bedrijf bekend om staan. We gaan voor koeien die goed functioneren in ons systeem.

Sinds wanneer en waarom ben je lid van de coöperatie?

Eind 2019 ben ik lid geworden van de coöperatie om mee te kunnen doen aan de (Jonge) Boerenregeling om voerequivalenten aan te schaffen. De ForFarmers-dealer uit ons gebied heeft me hierop attent gemaakt.

Waarom ben je lid geworden van de ledenraad?

Begin van dit jaar werd ik gevraagd voor de ledenraad. Ik heb er even over na moeten denken, omdat ForFarmers een beursgenoteerd bedrijf is, en ik niet goed kon inschatten of en zo ja welke invloed de coöperatie heeft bij ForFarmers. Aan de andere kant leek mij dit ook interessant om te ervaren.

Hoe ervaar je de ledenraad?

Ik heb nu één bijeenkomst meegemaakt, die vond ook fysiek plaats, op een locatie waar we de anderhalve meter konden handhaven. Het was een goede bijeenkomst en uiteindelijk ken ik best al wel wat ledenraadsliden via andere wegen. Dat voelt vertrouwd.

Hoe kijk je tegen het bedrijf ForFarmers aan?

Positief. ForFarmers is een groot bedrijf, innovatief en ze ontwikkelen goede producten. Als klant van ForFarmers zou van mij de prijs wat concurrerender mogen. Ik ben benieuwd of ForFarmers daar iets aan gaat doen. Vanuit de ledenraad zien we erop toe dat ForFarmers ook haar langetermijnvisie helder heeft en naleeft.

Wat wil je de coöperatie meegeven?

Zorg dat je een goede verdeling van leeftijden en bedrijven/sectoren in de ledenraad houdt en dat het ledenbestand op orde is. Het is bovendien goed om meerwaarde voor de leden te hebben. Ik verwacht dat met name de financiële meerwaarde belangrijk is, dus het principe van voerequivalenten en resultaatuitkering.

Tot slot, heb je nog advies voor de leden?

Als je voer afneemt van ForFarmers is het maar een kleine stap om iets met voerequivalenten te doen. Je kunt alleen voerequivalenten benutten door producten bij ForFarmers af te nemen. Zorg dat je hoeveelheid voerequivalenten overeenkomt met de hoeveelheid producten (in tonnage).

Ook ledenraadslid worden?

Wil jij ook actief betrokken zijn bij de coöperatie? Je sector vertegenwoordigen, als klankbord fungeren en meepraten over de visie van de coöperatie? Meld je dan bij een ledenraadslid en informeer of de ledenraad iets voor jou is! Op www.fromfarmers.eu vind je alle ledenraadsliden.



ForFarmers Duitsland: “We hebben een heldere marktaanpak”

In iedere Ambitie geven we een impressie van één van de landen waarin ForFarmers actief is. Dit keer komt Duitsland aan bod, waar ForFarmers Duitsland zeven productielocaties heeft. We presenteren de Duitse markt in vogelvlucht en spreken hierover met David Fousert, sinds 1 juli 2020 directeur ForFarmers Duitsland.

In de Duitse veehouderij heerst nog een andere cultuur dan in Nederland, hoewel dit geleidelijk aan het veranderen is. Waar voorheen de kosten vaak leidend waren, wordt nu steeds meer ook naar het technisch resultaat gekeken. Resultaat dat mede door het advies van een adviseur wordt gerealiseerd. Als gevolg daarvan wordt ook de band met de voerleverancier langzamerhand sterker.

Veel agrarische bedrijven hebben naast dieren ook een akkerbouwtek. ForFarmers koopt bij deze ondernemers granen in en levert daar dan mengvoer voor terug. In bepaalde regio's (vooral in Oost-Duitsland en op de grotere bedrijven in het noorden en westen) is het gebruikelijk om eigen granen door het voer te mengen. Daar speelt ForFarmers op in met klantspecifieke

concentraten en een gespecialiseerd team (EXXA) dat deze klanten adviseert en begeleidt. David Fousert: “Dankzij de nauwe samenwerking binnen ForFarmers hebben we meer mogelijkheden om zo'n team van specialisten in te zetten. Zo kunnen we de juiste mensen naar de bedrijven sturen en echt meerwaarde creëren voor de klant. Dat draagt ook bij aan een duurzame relatie.”

Activiteiten Noord- en West-Duitsland

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 (zelfstandige fouragehandelaar) 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 kan worden voldaan. Dat leidt tot een forse uitbreiding van het assortiment met specialiteiten als biggenvoer, kalvermelk en rundveemineralen. “Productgroepen waar we ons nu, dankzij de stragische samenwerking met Nutreco en DenkaVit, echt in kunnen onderscheiden”, aldus David. Het uitgebreide assortiment vraagt om een andere begeleiding van de klant, met meer aandacht voor technische ondersteuning. “Meer meedenken met de klant, vaststellen wat zijn behoeften zijn en welke verbeterpunten er op zijn bedrijf zijn. Ook wordt er nu veel meer gebruikgemaakt van hulpmiddelen als Stalanalyse en Agroscoop. Klanten waarderen daar de meerwaarde van.”



Oost-Duitsland denkt groot

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 hier nog steeds het devies. In die zin is er weinig veranderd. Gezien de schaalvergroting die zich ook in de rest van Europa voordoet, is de ervaring die ForFarmers in Oost-Duitsland met dit type bedrijven heeft opgebouwd, ook elders in de ForFarmers-organisatie (bijvoorbeeld in Polen) goed bruikbaar.

Oost-Duitsland telt veel 'zelfmengers'. Dit zie je ook terug in het assortiment van ForFarmers, hier worden vooral losse grondstoffen en concentraten verkocht. ForFarmers beschikt in Oost-Duitsland (Bardenitz) over een speciale fabriek waar mengsels voor varkens en rundvee worden geproduceerd, bestaande uit mineralen en vitamines en enkele hoogwaardige grondstoffen.

Over HaBeMa Hamburg

HaBeMa Futtermittel GmbH & Co KG in

Hamburg is de nationale handelspartner voor diervoeders, grondstoffen, mengvoeders en graan. ForFarmers heeft een aandeel van 50% in dit bedrijf. Voor West-Duitsland en Nederland worden de grondstoffen hoofdzakelijk via de zeehaven van Rotterdam aangevoerd, maar voor de rest maakt ForFarmers gebruik van de vestiging in Hamburg. Deze vestiging profiteert ook van de import vanuit Polen en Tsjechië, waar graan- en eiwitgrondstoffen vandaan komen. Via een op- en overslaglocatie in Heidenau (vlak bij de Tsjechische grens) wordt het graan met de trein vanuit het achterland van Polen en Tsjechië naar Hamburg vervoerd. Door de grote hoeveelheden in te kopen grondstoffen is ForFarmers een interessante partner voor HaBeMa en aanverwante grondstoffenleveranciers.

Sales Academy

In de Duitse markt onderscheidt ForFarmers zich op het gebied van kennis en goede advisering. ForFarmers heeft de afgelopen jaren veel geïnvesteerd in technische trainingen



Een luchtfoto van HaBeMa Hamburg.

van de buitendienst, met inzet van de ForFarmers Sales Academy. Hierdoor kan de buitendienst echt het verschil op het boerenerv maken en de klant meerwaarde bieden.



Foto: Directeur David Fousert.

Profiel ForFarmers Duitsland

ForFarmers Duitsland heeft zeven productielocaties verdeeld over de regio's Noord, Oost en West. BU Noord heeft productielocaties in Langförden, Calveslage en Hamburg (50%). Zij leveren in het gebied ten noorden van Gronau (bij Enschede), richting Denemarken (Niedersachsen en Schleswig-Holstein). BU Oost heeft productielocaties in Beelitz, Rapshagen en Bardenitz. Zij leveren in het voormalige Oost-Duitsland. Een fabriek in Sonnewalde produceert voor ForFarmers (loonproductie). BU West heeft een productielocatie in Rees (60%) en bestrijkt het gebied ten zuiden van Gronau tot aan Luxemburg (vooral Nordrhein-Westfalen en Rheinland-Pfalz). Business Unit West bedient vooral rundvee-, varkens- en kalkoenenbedrijven, Noord naast deze sectoren ook nog legpluimveebedrijven en vleeskuikenhouderijen. BU Oost richt zich op de grotere melkvee- en varkenshouderijen in Oost-Duitsland.



Locaties:

1. Hamburg*
2. Langförden
3. Calveslage
4. Rees**
5. Rapshagen
6. Beelitz
7. Bardenitz

* 50% joint venture
** 60% joint venture

Reportage Duitse varkenshouder: “Gestruct

Peter en Daniela Fangmann wonnen de Duitse Agroscoopbokaal 2018 vanwege 36,1 gespeende biggen per zeug per jaar. Een resultaat dat Peter Fangmann voornamelijk toeschrijft aan vier factoren: personeel, genetica, voeding en technologie.

Zodra je de bedrijfslocatie en de stallen van Peter en Daniela Fangmann in Dinklage betreedt, valt één ding meteen op: er is veel aandacht voor orde en hygiëne. Dit is alleen mogelijk als je als varkenshouder goed samenwerkt met je personeel en samen één team vormt. Fangmann vertrouwt al meer dan 30 jaar op het getrainde oog van zijn bedrijfsleider Konrad Bruckmann en het team van vijf medewerkers. “Gestructureerde werkprocessen, veel aandacht voor de dieren en hygiënisch werken zijn essentieel als je met succes biggen wilt produceren”, legt de varkenshouder uit.

Systematische integratie van gelten

Geen wonder dat het met de diergezondheid op het bedrijf goed gaat. Fangmann schrijft dit vooral toe aan de strikte naleving van het hygiëneprotocol door zijn medewerkers. Daarnaast draagt de systematische integratie van gelten bij aan een gezonde zeugenpopulatie. De jonge zeugen die op 18 weken leeftijd worden ingekocht, gaan eerst zes tot acht weken naar een aparte stal. Hier worden ze gevaccineerd. De gespeende biggen worden op de dag van spenen naar de

bedrijfslocatie in Talge gebracht. De helft van deze biggen wordt tot 30 kg opgefokt en verkocht, de andere helft wordt op het bedrijf van Fangmann afgemest.

Genetisch potentieel

Om het genetisch potentieel van de 1.000 Danzucht-zeugen te benutten, stelt Fangmann alles in het werk om een hoge melkproductie bij de zeugen te stimuleren. “Het is onze uitdaging om zoveel mogelijk levend geboren biggen bij een zeug groot te brengen en ervoor te zorgen dat de melkproductie van de zeug hoog genoeg is voor alle biggen. Als dat niet zo is, en de biggensterfte neemt toe, dan heeft hoogwaardige genetica geen zin.” De samenstelling en toepassing van lactovoer bij de zeugen heeft invloed op de melkproductie. Daarnaast worden de biggen vanaf de eerste dag met VIDA Milk bijgevoerd. Vervolgens wordt de VIDA Prestarter gebruikt, gevolgd door VIDA biggenvoer 1.

Verminder verliezen

“Als je veel biggen wilt spenen, moet je ook werken aan



ureerde werkprocessen zijn essentieel”

zo min mogelijk doodgelegene biggen”, benadrukt de gepassioneerde varkenshouder. Ongeveer de helft van de biggensterfte bij Fangmann was te wijten aan het doodliggen van biggen door de zeug. Daarom heeft het bedrijf geïnvesteerd in kraamhokken waarbij de zeug ingesloten ligt. Hiermee heeft het bedrijf een enorme sprong voorwaarts gemaakt in een lagere biggensterfte. De kraamstallen zijn deels aangepast; op een gegeven moment heeft Fangmann de investeringen uitgesteld vanwege de discussie over meer bewegingsvrijheid voor de zeugen. “Een beperkte beweging voor de zeug is naar mijn mening diervriendelijker dan de zeug vrij rond laten lopen, met grotere kans op biggensterfte. Biggen die vanwege doodliggen sterven, hebben een pijnlijke dood”, zegt de varkenshouder kritisch.

Flexibiliteit door brijvoeding

Het bedrijf is gegroeid en niet alle stallen zijn nieuw, daarom ontwikkelt het bedrijf zich continu verder. De omschakeling naar brijvoer, zo'n vijf jaar geleden, heeft de ondernemers in ieder geval veel voordeel opgeleverd. Er worden in totaal vijf mengsels gebruikt, die ForFarmers individueel berekent. “Het feit dat we vijf mengsels kunnen voeren, heeft ons aanzienlijk flexibeler gemaakt. Ik ben ervan overtuigd dat ik deze dierprestaties niet had kunnen bereiken met droogvoer”, besluit Fangmann.

Bedrijfsgegevens Fangmann

Peter en Daniela Fangmann runnen een zeugen- en vleesvarkenshouderij verspreid over vier locaties in Niedersachsen. Het basismateriaal is 1.000 Danzuchtzeugen. Op hun locatie in Dinklage worden wekelijks biggen geboren, zij blijven 3,5 week bij de moederzeug. Alle biggen worden op hun bedrijfslocatie in Bersenbrück tot 30 kg grootgebracht. De helft van de biggen wordt verkocht aan vaste vleesvarkenshouders en de andere helft mest Fangmann zelf af. De vleesvarkens gaan naar een locatie in Talge en naar twee pachtbedrijven.

Gemiddeld technisch resultaat:

Aantal levend geboren biggen per worp: 17,6

Aantal gespeende biggen per worp: 15,2

Aantal worpen per zeug per jaar: 2,38



Peter en Daniela Fangmann.



Wat gaat er goed en wat kan er beter? ForFarmers-adviseur Stefan Janning gaat regelmatig met het Fangmann-team de stallen in om informatie uit te wisselen.



Fangmann realiseert 36,1 gespeende biggen/zeug/jaar.

Ledenraadslid in gesprek met een jonge



Noud Brinke en Janny Bom in gesprek over het boerenleven en de rol van Coöperatie FromFarmers.

In deze rubriek spreekt een ledenraadslid met een jonge ondernemer. Deze keer ging ledenraadslid en varkenshouder Janny Bom op gesprek bij melkveehouder Noud Brinke. Noud is in 2018 lid geworden van de coöperatie en Janny hoort graag zijn visie. Dit keer een mooi gesprek aan de keukentafel...

Janny: "We zijn nu bij je op het bedrijf voor een gesprek aan de keukentafel. Kun je kort iets over jezelf en het bedrijf vertellen?"

Noud: "Ik ben Noud Brinke, 26 jaar en woon samen met mijn ouders in Klazienaveen (Dr.). Op deze locatie is opa in 1978 gestart, hij is toen vanuit Groenlo (Gld.) hier naartoe verhuisd. In 2011 is het bedrijf uitgebreid en is de stal geschikt gemaakt voor 400 melkkoeien. Sinds 2017 zit ik in maatschap. Op dit moment houden we 325 melkkoeien en bijbehorend jongvee op 100 hectare huiskavel. We passen ook weidegang toe. We werken met een vaste medewerker (melker) en af en toe werken BBL-leerlingen (Beroeps-Begeleidende Leerweg) mee op het bedrijf."

Janny: "Was je altijd al geïnteresseerd in de veehouderij en wist je al jong dat je het bedrijf over wilde nemen?"

Noud: "Ja, ik heb echt passie voor dieren en wil graag boer

zijn. Voordat ik thuis aan de slag ging heb ik de hbo-opleiding Dier- en Veehouderij in Dronten gevolgd. Tijdens een opleidingsstage in het bedrijfsleven merkte ik dat ik het liefst na school op de boerderij aan de slag ging, dus dat heb ik gedaan."

Janny: "En heb je andere ideeën met het melkveebedrijf dan je ouders of liggen jullie op één lijn?"

Noud: "We liggen wel op één lijn, gelukkig. We willen gestaag verder groeien en zorgen voor meer fosfaatrechten en land erbij. Verder verleggen we onze focus naar kringlooplandbouw, we willen meer zelfvoorzienend zijn."

Janny: "Moet je ook nog aan bepaalde eisen voldoen vanwege de milieuwetgeving? Ik heb samen met mijn man en zoon een varkensbedrijf in Zwinderen en we hebben op de nieuwe stal een luchtwasser moeten zetten."

Noud: "Wij liggen op twee kilometer afstand van Natura-2000 gebied het Bargerveen en moeten natuurlijk wel aan de stikstofregelgeving voldoen en voldoende land en fosfaatrechten hebben voor het vee. Vandaar dat onze stalcapaciteit nog niet volledig wordt benut, we hebben ruimte voor 400 melkkoeien, maar kunnen pas groeien als we weer fosfaatrechten kopen. Ook willen we meedoen met de derogatie, dus dan moeten we rekening houden met een maximale verhouding gras- en maisland. Van de 100 hectare

boer

gebruiken wij 82 hectare voor gras en 18 hectare voor mais. Daarnaast kopen we mais aan bij een akkerbouwer in de buurt.”

Janny: “Doe jij zelf ook iets om onze sector beter voor het voetlicht te brengen bij de consument?”

Noud: “Ik zet niet veel over het bedrijf op social media. Af en toe iets leuks, bijvoorbeeld de geboorte van een kalf. Wel kondigen we aan wanneer onze koeien in de lente voor het eerst naar buiten gaan. Dit jaar mocht het vanwege corona niet doorgaan, maar een jaar eerder kwamen zo’n 150 mensen hiernaar kijken. Verder komt de plaatselijke basisschool ieder jaar met een paar klassen om het boerenleven van dichtbij te ervaren.”

Janny: “Je vertelde dat je deels van ForFarmers voert. Hoe is het contact tussen jou en de voeradviseur van ForFarmers? Wij hebben als bedrijf de afspraak om samen met onze ForFarmers voeradviseur aan het begin van ieder jaar de doelstelling voor dat jaar te bepalen. Zo hebben we dit jaar focus op het geboorteverloop, we kijken waar dit nog gemakkelijker kan. Werk jij ook op die manier met je adviseur?”

Noud: “Wij werken niet op die manier samen, maar ik maak wel gebruik van de kennis van ForFarmers. Zo hebben we afgelopen februari een Feed-audit gehad. Toen kwamen twaalf specialisten op het bedrijf om te kijken waar we technisch beter kunnen draaien. Ze bekeken de jongveeopfok, de voeding, het ruwvoermanagement en de weidegang. Iedere specialist ziet wat anders. We hebben die dag verschillende praktische tips gekregen om technisch beter te draaien.”

Janny: “Als lid van de coöperatie kun je gebruikmaken van de resultaatuitkering als je voerequivalenten op naam hebt en voer afneemt bij ForFarmers. Is dit systeem bij jou bekend?”

Noud: “Ik ben nu 1,5 jaar lid van de coöperatie, want ik hoorde via een ander ledenraadslid over deze constructie. Ik was er nog

niet bekend mee, terwijl we wel al heel lang van ForFarmers en voorgangers voeren. Het is dus wel jammer dat we in het verleden geld hebben laten liggen. Maar ik ben nu lid en heb via de (Jonge) Boerenregeling 850 voerequivalenten gekocht.”

Janny: “Heb je ook ledenbijeenkomsten bezocht?”

Noud: “Ja, ik ben naar de ledenbijeenkomst in Assen geweest, in het najaar van 2018. Ik vond het wel interessant, het ging toen over de overname die ForFarmers heeft gedaan in Polen, maar ik ga niet iedere keer. Er zijn voor boeren veel verschillende bijeenkomsten om te bezoeken. Vergaderingen, studiedagen, open dagen, noem maar op. Ik kan niet overal bij zijn. Het liefst ga ik naar een jongerendag, dat is mooi om te doen, dan ben je met gelijkgestemden onder elkaar.”

Janny: “Nu het gesprek ten einde komt wil ik graag van je horen of je nog tips hebt hoe de coöperatie de jonge boer beter kan bereiken. Wat is jouw advies?”

Noud: “Op een jongerendag bereik je de jeugd. Een dag met interessante sprekers, én voldoende tijd voor een hapje en een drankje. Ook zou voor mij het verschil tussen ForFarmers en FromFarmers duidelijker mogen zijn. FromFarmers mag ook meer bekendheid geven aan regelingen zoals de (Jonge) Boerenregeling, zodat meer veehouders weten dat het mogelijk is om geld te lenen om voerequivalenten op naam te krijgen en gebruik te kunnen maken van de resultaatuitkering. Het is dan de eerste jaren een lening, maar wanneer deze is afgelost, ontvang je de resultaatuitkering zelf. Dit geld wil ik in het bedrijf stoppen. Daar is het mij om te doen, via de resultaatuitkering bouwen we een financiële buffer op voor ons bedrijf.”



Wil jij ook meewerken aan deze rubriek?

De ledenraad wil deze rubriek graag voortzetten en zoekt jonge ondernemers die het gesprek aan willen gaan met een ledenraadslid. Iets voor jou? Geef dit dan aan ons door via het contactformulier op de website van FromFarmers: www.fromfarmers.eu/contact

Ledenbijeenkomsten in november

Houd uw brievenbus in de gaten

Het was dit voorjaar niet mogelijk om onze jaarlijkse ledenavond te organiseren. Toch willen we u graag weer ontmoeten. Achter de schermen zetten we nu de lijnen uit om in november twee bijeenkomsten (regio Noord/Oost en regio Midden) te gaan organiseren. Als dit van overheidswege tegen die tijd nog steeds is toegestaan, willen we u weer live ontmoeten, met inachtneming van de maatregelen die dan gelden met betrekking tot corona (zoals anderhalve meter afstand).

De Vitale Coöperatie zal een belangrijk onderwerp van gesprek zijn tijdens deze avonden. Zo gaan we u informeren over onze conclusies, waaraan we in de tussentijd hard hebben doorgewerkt. De werkgroep heeft tijdens de ledenraadsvergadering van april 2020 al verschillende

scenario's gepresenteerd. Daaruit heeft de ledenraad de strategische koers bepaald. Bij onze hernieuwde koers hoort ook een andere organisatie-inrichting. Hier willen we u tijdens de komende ledenbijeenkomsten graag in meenemen.

Verder krijgt de bijeenkomst een ludiek en ontspannen karakter, inclusief tijd om bij te praten onder het genot van een hapje en een drankje.

We hopen u in november weer te kunnen ontmoeten!
U ontvangt t.z.t een uitnodiging in uw brievenbus.

Tip! Wilt u ook de digitale nieuwsbrief van FromFarmers ontvangen? Stuur dan een e-mail naar info@fromfarmers.nl met onderwerp "Aanmelden nieuwsbrief".

Wat is het voordeel van voerequivalenten op naam?

Als u voer bij ForFarmers afneemt, dan kunt u lid worden van Coöperatie FromFarmers en voerequivalenten benutten.

We leggen kort dit voordeel uit: jaarlijks geeft de coöperatie een resultaatuitkering op de benutte voerequivalenten. U benut een voerequivalent (VE), wanneer u voor iedere ton mengvoer die u bij ForFarmers afneemt, één VE op naam hebt.

Dus: stel u schaft jaarlijks 600 ton mengvoer aan bij ForFarmers en u heeft 600 VE'en op naam, dan benut u alle 600 VE'en door voerafname. Op deze 600 benutte VE'en ontvangt u als lid van FromFarmers een resultaatuitkering van de coöperatie. Kijken we naar 2019, dan had u $600 \times € 4,34 = € 2.604$ aan resultaatuitkering van Coöperatie FromFarmers ontvangen. Voorwaarde is wel dat u lid bent van de coöperatie. Een lidmaatschap kost € 50,- per jaar en hiervoor ontvangt u o.a. ledenmagazine Ambitie en kunt u de ledenbijeenkomsten bezoeken.

Let op: de hoogte van een resultaatuitkering kan per jaar verschillen en is o.a. afhankelijk van dividend dat de

coöperatie van ForFarmers ontvangt en van de kosten van de coöperatie. Verder kan de waarde van VE'en fluctueren. *Voor de VE'en is een prospectus opgesteld. Deze is verkrijgbaar via de website www.fromfarmers.eu.*

Wat als ik onvoldoende kapitaal beschikbaar heb?

Coöperatie FromFarmers heeft een financieringsregeling ('(Jonge) Boerenregeling') om de aanschaf van VE'en mogelijk te maken voor in Nederland gevestigde leden die dit anders niet zouden kunnen. Bijvoorbeeld omdat ze onvoldoende kapitaal hebben of omdat ze niet veel geld uit eigen middelen beschikbaar willen maken om VE'en te kopen (zie voor actuele koers de website www.fromfarmers.eu). De financieringsregeling is een lening met een rente voor een looptijd van maximaal tien jaar. Leden kunnen via deze lening minimaal 100 en maximaal 6.000 VE'en op naam krijgen.

Lees er meer over op de website van de coöperatie, www.fromfarmers.eu of neem contact op met een ledenraadslid. Hij/zij kan u er meer over vertellen.