

Inkrimpende veestapels, internationale conflicten en torenhoge prijzen voor grondstoffen. ForFarmers heeft de ene crisis nog niet achter de rug, of de volgende dient zich alweer aan. Interim-topman Roeland Tjebbes over de vraag hoe ForFarmers terugkeert naar groei en winstherstel.

ForFarmers zit in zwaar weer. De coronacrisis, oplopende energieprijzen, dure grondstoffen en nu de oorlog in Oekraïne, het diervoederbedrijf rolt van crisis naar crisis. Dit jaar maakt het ook nog een wisseling van de wacht in de top door. Chris Deen volgt deze zomer Yoram Knoop op, die in april stopte als bestuursvoorzitter.

In de tussentijd neemt financieel topman Roeland Tjebbes deze rol waar. Afgelopen maanden werd onder zijn leiding gewerkt aan een antwoord op de vraag hoe ForFarmers terugkeert naar groei en winstherstel. In 2021 werd op 2,67 miljard euro omzet slechts 29 miljoen euro nettowinst gemaakt. In 2018 was de nettowinst nog bijna het dubbele.

Afgelopen jaren is ook de afzet gekrompen. Het bedrijf is actief in vijf Europese landen: naast thuismarkt Nederland zijn dat België, het Verenigd Koninkrijk, Duitsland en Polen. Hiervan is alleen de Poolse markt nog een groeimarkt. Daarbij speelt mee dat overheden in veel landen streven naar het terugdringen van de veeteelt.

Na de zomer wil het bedrijf daarom een oprissing van de strategie publiceren. In dit interview vertelt interim-bestuursvoorzitter Tjebbes nu hoe het bedrijf geraakt wordt door de verschillende crises, hoe het daarmee omgaat en wat de kansen zijn voor de lange termijn.

1 Nog geen twee jaar geleden zette ForFarmers de plannen tot en met 2025 neer. Waarom moet de strategie nu alweer worden opgefrist?

“Als we kijken naar de financiële

doelen die wij onszelf hadden opgelegd in 2019, dan hebben we die niet gehaald. Dat kwam onder andere door de coronacrisis, maar we moeten ook kijken of de effecten die we daar hebben gezien, tijdelijk of structureel zijn. De verwachtingen over de ontwikkeling van de aantallen dieren in de landen waar we zitten, zijn bijvoorbeeld veranderd.”

2 Waarom had de coronacrisis een negatief effect op de verkoop van diervoer door ForFarmers?

“Met name in de voedingssector is veel vraaguitval geweest. Denk aan restaurants, zoals de KFC en McDonald's. De verkopen in supermarkten lagen wel hoger, maar dat kon de omzet die onze klanten in de voedingssector misten niet goedmaken. Voor ons speelt mee aan welke boeren we in welke landen leveren. Polen is bijvoorbeeld een land waar wij veel klanten hebben die exporteren voor de horeca. Daar kwam bij dat de vraag uit China naar varkensvlees vóór de coronacrisis heel groot was. Tijdens covid viel dat weg en daardoor knalde de prijs die onze klanten ontvingen voor hun varkens omlaag.”

3 De coronacrisis lijkt voorbij. Is er sprake van herstel van de vraag?

“De vraag van consumenten in de horeca komt terug, maar we zijn na covid de volgende crisis ingerold. Eerst was er covid, toen hadden we last van dierziekten, vervolgens werd energie duurder en in februari is de Oekraïne-crisis begonnen. Het rolt allemaal lekker door. Het is bijna niet meer uit elkaar te

houden wat nou een effect is van covid en wat van vraaguitval door energie of overcapaciteit in de markt. Er zijn zoveel schuivende panelen.”

4 Heel veel grondstoffen zijn duurder geworden. Hoe is dat voor varkenshouders?

“In de varkenssector is het op dit moment heel lastig. China is nog steeds dicht en al het varkensvlees dat Duitsland en Nederland produceren, komt op de Europese markt. De vraag van de consument is tegelijk nagenoeg gelijk gebleven. Daardoor daalt de prijs. In februari is er een kleine prijsstijging geweest, maar nu zit het weer op een niveau waarop het niet rendabel is om varkens te houden. De melkprijzen zijn wel enorm toegenomen en voor de kipprijzen geldt hetzelfde, maar de varkensboer is de verliezer in het spel.”

5 ForFarmers heeft ook te maken met flinke kostenstijgingen. Kunt u die doorberekenen?

“Normaliter geven we prijswijzigingen door. Als onze inkooprijzen omhoog gaan, gaan onze prijzen omhoog; gaan die omlaag, dan gaan onze prijzen omlaag. Alleen moet de boer de hogere prijzen natuurlijk ook kunnen doorgeven aan de vleesverwerker, de supermarkt en uiteindelijk aan de consument. Die moet meer betalen bij de Jumbo of Albert Heijn. Wij moeten in de keten dus continu op zoek naar een balans. Wij hebben er namelijk niks aan om prijzen door te belasten aan boeren die het niet kunnen betalen. Dan hebben we het mooi doorbelast, maar krijgen we het geld niet omdat de boer het aan de achterkant niet kan terugverdienen.”

6 Wat drijft bij u de kostenstijgingen? Alleen de grondstoffen of ook hogere energiekosten?

“Allebei. Prijzen van sommige grondstoffen zijn verdubbeld ten opzichte van het

**'UITEINDELIJK
WILLEN WIJ
OOK
VOLUME-GROEI
REALISEREN.
DAT BETEKENT
DAT WE
MOETEN GAAN
KIJKEN NAAR
GROEI-REGIO'S'**

