

Een consultancybedrijf, Hollands glorie op het gebied van landbouwkennis, een hoofdrolspeler in de consolidatie van de Europese veevoermarkt. **Dit is het beeld dat bestuursvoorzitter Yoram Knoop neerzet van ForFarmers.** Het is moeilijk te geloven dat dit ruim tien jaar geleden nog een lokale inkoopcoöperatie van boeren was.

YORAM KNOOP

‘ForFarmers kan sneller groeien dan de markt’



CV YORAM KNOOP
10 augustus 1969

1990-1993
GE Plastics

1993-2001
Owens Corning

2001-2007
Quest International

2007-2013
Provimi/Cargill

2013-HEDEN
ForFarmers

In de relatief korte periode van een decennium groeide ForFarmers uit tot het miljardenbedrijf dat het nu is. Het volume verkocht voeder vertienvoudigde naar 9,1 miljoen ton in 2015. Dat jaar draaide ForFarmers een omzet van ruim 2 miljard euro. Het bedrijf breidde door overnames uit naar het Verenigd Koninkrijk, Duitsland en België. Particuliere beleggers konden al via een platform bij Van Lanschot in het bedrijf investeren. Toch was de bekendheid onder beleggers beperkt. Daar kwam vorige maand verandering in toen de onderneming een notering aan de Amsterdamse beurs kreeg.

In veertien vragen en antwoor-

den legt topman Knoop uit wat beleggers kunnen verwachten van deze nieuwkomer die met een ‘oorlogskas’ van 300 miljoen euro van deels eigen geld, deels opneembaar bankkrediet wil groeien door overnames. Omdat ForFarmers circa een derde van de omzet uit het Verenigd Koninkrijk haalt, gaat hij ook in op het mogelijke vertrek van het land uit het Verenigd Koninkrijk.

1 Wat voor bedrijf is er naar de beurs gekomen? In andere woorden, waarom is ForFarmers voor beleggers interessant?

“Omdat we bijna niet afhankelijk zijn van de economie zijn we een bedrijf met een zeer defensief

profiel. Zolang mensen blijven eten is dit een sector die een grote mate van stabiliteit zal tonen, gemiddeld groeit deze sector een half procent per jaar. We hebben een sterke kasstroom en door ons behoudende beleid een goed dividend. Daarnaast denken we dankzij ons vermogen om een totaaloplossing voor het boerenref te bieden dat we elk jaar nog iets harder kunnen groeien dan de markt.”

2 Wat is er onderscheidend aan die totaaloplossing?

“Wij zijn eigenlijk een half consultancybureau. We hebben driehonderdvijftig technische experts in dienst die niks

