



een nummer één of twee positie te realiseren niet zo groot. We hebben overnames nodig om die stap te kunnen maken. We stellen ons ten doel om elk jaar minimaal één of twee kleinere stappen te maken. Daarnaast proberen we eens in de paar jaar een grote stap te maken, maar daar zijn de kandidaten veel schaarser voor. Dat zijn over het algemeen geen beursgenoteerde bedrijven maar familie-ondernemingen met een lange traditie.”

9 Was toegang tot nieuw kapitaal dan ook een reden voor de beursgang?
 “Dat is op termijn mogelijk een bijkomstige plus, maar absoluut geen reden om die beursgang te doen. We hebben op dit moment geen schuld. Ik weet niet hoeveel bedrijven dat tegenwoordig nog kunnen zeggen. We hebben dus genoeg financiële mogelijkheden om overnames te doen.”

10 Gaat ForFarmers ervoor zorgen dat de concentratie in de bedrijfstak in Europa groter wordt?
 “De Europese markt is nog erg ge-

fragmenteerd. In Duitsland heeft de top vijf nog niet de helft van de markt. Nederland is daar verder in, hier heeft de top drie rond de 70 procent. Het boerenbestaan is zoals iedereen weet niet heel erg makkelijk. Het wordt concurrerende en bedrijven specialiseren zich in bepaalde sectoren en willen daar efficiënt en groot worden. Wij praten daarom met steeds minder boeren. Die grote boeren die verwachten meer kennis voor een scherpere prijs. Als we kijken naar de lage rendementen die voederbedrijven maken, dan kan het niet anders dan dat deze situatie tot consolidatie leidt.”

11 De focus op kennis doet een beetje denken aan Nutreco, ook een producent van veevoer. Kunnen beleggers ForFarmers zien als een soort vervanging nu Nutreco van de beurs is?

“Er zijn veel parallellen, maar Nutreco is nog meer kennis gedreven dan wij. Daarnaast passen wij kennis lokaal toe, voor Nutreco is het makkelijker en zelfs noodzakelijk om wereldwijd te opereren. Wij richten ons op de grote markten in Europa waar de dieren worden gehouden. Daar willen we sterke marktposities opbouwen. We zitten nu in vier landen. Dat zullen er in de toekomst misschien vijf of zes worden, maar we streven niet naar uitbreiding naar twintig landen. Wat betreft de beleggers die naar ons kijken, zijn het vaak wel beleggers die in het verleden in Nutreco hebben gezeten. Er zijn niet zo heel veel bedrijven in onze sector met een beursnotering.”

12 U wilt vooral institutionele investeerders trekken als nieuwe aandeelhouders. Waarom speciaal die groep?
 “Onze nieuwe aandeelhouders moeten zorgen voor een betere handelbaarheid van het aandeel. We hebben tot nu toe een hele beperkte groep vermogende particulieren gehad die het geen probleem vond om een aparte rekening te openen bij Van

Lanschot. Daardoor hadden we een beperkte zichtbaarheid en verhandelbaarheid. Wij denken dat ons profiel prima past bij institutionele partijen. Dat horen we ook van hen. Dat wil niet zeggen dat we niet geïnteresseerd zijn in particuliere beleggers, maar als ik puur kijk naar hoe normaal gesproken de verdeling is tussen institutioneel en particulier, dan hebben wij heel wat te winnen bij de institutionele belegger.”

13 U spiegelt beleggers een stabiel dividend voor. Is dat ook een groeiend dividend en kunnen beleggers nog een dividend in aandelen verwachten?

“Nee, het dividend blijft in constanten. Wat betreft het groeiend dividend is het antwoord positief. We hebben aangegeven dat wij een gemiddelde groei van de operationele winst verwachten van circa 4 tot 6 procent per jaar tegen constante wisselkoersen. Daar vallen de grote acquisities niet onder, dus die groei zou daar nog bovenop komen. Verder is ons dividendbeleid om 40 tot 50 procent van de winst uit te keren. De laatste jaren hebben we 50 procent uitgekeerd en als onze balans zo blijft dan zien we weinig reden om dat te veranderen.”

14 De balans is zo sterk dat er ook ruimte lijkt voor extra uitkeringen aan aandeelhouders. Is dat nog iets waar beleggers op kunnen rekenen?

“Onze eerste prioriteit gaat uit naar het verbeteren van ons bedrijf met een aantal investeringen om onze efficiëntie te verbeteren. Als we op termijn nog steeds financiële ruimte hebben, dan zullen we kijken wat we voor mogelijkheden hebben om middelen terug te geven aan aandeelhouders. Als we nog heel veel geld over hebben dan kun je een superdividend uitkeren of aandelen inkopen. Maar dat past pas als we onvoldoende mogelijkheden zouden hebben om dat geld te investeren.”

‘ER ZIJN VEEL PARALLELEN MET NUTRECO, MAAR WIJ PASSEN KENNIS MEER LOKAAL TOE. NUTRECO OPEREERT WERELDWIJD, FORFARMERS RICHT ZICH OP DE GROTE EUROPESE MARKTEN’