

Verkoop fabrieken onafwendbaar, overnamekandidaat nog niet bekend

FrieslandCampina gaat van start

Na een voorbereiding van een jaar werden Friesland Foods en Campina op de valreep van 2008 één coöperatie. De zuivelondernemingen moesten elk een fabriek offeren om een akkoord te krijgen uit Brussel. Coöperatiedeskundige Onno Frank van Bekkum ziet hiervoor een alternatief.

tekst **Tijmen van Zessen**

Sinds 31 december 2008 zijn Friesland Foods en Campina juridisch gezien één coöperatie. De overheersende reactie is positief. Directievoorzitter Cees 't Hart verwacht vanaf 2012 een voordeel van 175 miljoen euro per jaar dankzij gebundelde krachten op het vlak van groei en productontwikkeling.

De nieuwe onderneming FrieslandCampina – onlangs bekroond met het predicaat Koninklijk – betaalt echter wel een prijs voor de fusie. De Europese Commissie eist het afstoten van enkele bedrijfsdelen om zo beschikbaarheid van melk voor concurrerende partijen te garanderen.

Om aan deze voorwaarde te voldoen stoot FrieslandCampina de fabrieken in Nijkerk (dagverse zuivel) en Bleskensgraaf (natuurgerijpte kaas) af, net als de merken Yogho Yogho en Choco Choco. Dat is een prijskaartje dat gelijkstaat aan 367 miljoen euro omzet (vier procent op het totaal van 9,1 miljard).

Een koper voor de fabrieken is er voornog niet, maar de speculaties in de media wijzen in de richting van Arla Foods en Nordmilch. 'Er zijn gesprekken geweest met belangstellenden, maar er is nog niets te zeggen over de verkoop',

zegt Rob van Dongen, perswoordvoerder van FrieslandCampina.

Niet voor de voeten lopen

Er zijn echter alternatieven voor het verkopen van de vestigingen in Nijkerk en Bleskensgraaf. Onno Frank van Bekkum, als coöperatie-onderzoeker verbonden aan Nyenrode Business Universiteit, vindt het jammer dat wat in honderd jaar is opgebouwd nu aan een ander wordt 'weggegeven'. Hij verbaast zich erover dat boeren zo gemakkelijk loslaten wat in feite van hen is. 'De Europese Commissie gaat ontegenzeggelijk stevige Nederlandse concurrentie afdwingen. Dan heb je toch liever dat een eventueel nieuwe boerencoöperatie hier zelf voor zorgt?'

Van Bekkum noemde in het Agrarisch Dagblad een aantal alternatieven. Een daarvan is de oprichting van een nieuwe coöperatie 'Nijkerk-Bleskensgraaf' die naast FrieslandCampina actief is in de Nederlandse dagverse en kaasmarkt. 'Ik kan me voorstellen dat er veehouders zijn die niets hebben met de merkenbusiness, met een club die investeert in merken in Zuidoost-Azië.'

Om niet alleen op de dagverse en kaas-

markt te hoeven leunen, ziet Van Bekkum ook wel wat in een joint venture tussen Nijkerk-Bleskensgraaf met een partij op de ingrediëntenmarkt, bijvoorbeeld Vreugdenhil of Lyempf. 'Het is strategisch slimmer om je niet op een smal segment te richten. Je ziet nu bij DOC waartoe dat kan leiden. Het is slimmer om iets te doen wat FrieslandCampina niet doet en om elkaar niet voor de voeten te lopen, bijvoorbeeld door je volledig te richten op het bulksegment. Voor een specifieke groep veehouders kan dat zijn weggelegd; veehouders die no-nonsense willen boeren, de koeien bijvoorbeeld willen opstellen en produceren tegen lage kosten.'

FrieslandCampina is bekend met de alternatieven van Van Bekkum. 'Ze zijn onrealistisch', zegt Rob van Dongen. 'Brussel heeft bepaald dat de fabrieken echt verkocht moeten worden; ze mogen niet via een omweg bij FrieslandCampina blijven. Het gaat om grote bedragen en daar hoort een grote koper bij.'

Volgens Van Bekkum blijven boeren die zich afsplitsen niet via een omweg bij de coöperatie. 'Het idee om deze reden als onrealistisch neer te sabelen is daarom wat te gemakkelijk.'

Vertrekpremie van vijf euro

Om het aandeel boerderijmelk van FrieslandCampina op de Nederlandse markt te verminderen, heeft de Europese Commissie geëist dat jaarlijks maximaal 1,2 miljard kilo melk beschikbaar komt voor verkoop aan nieuwe of bestaande producenten van dagverse zuivel en natuurgerijpte kaas. De onafhankelijke stichting die hiervoor wordt opgericht, is medio 2009 operationeel. Als partijen minder dan de garantiëprijs min één procent willen betalen, hoeft FrieslandCampina de melk niet te verkopen.

Leden van FrieslandCampina beslissen vrijwillig of ze melk gaan leveren voor deze stichting. Zij krijgen een vertrekpremie van vijf euro per honderd kilo melk. Een luisterend oor bij een aantal leveranciers leert dat de animo om hiervoor te kiezen niet groot is. 'Ik vind het



risiko te groot', zegt leverancier Berend Bosma uit Lelystad. 'Het is niet makkelijk om in een verzadigde markt, zoals de zuivelmarkt nu, een melkfabriek over te nemen. De producten uit de fabrieken in Nijkerk en Bleskensgraaf mogen van EU-commissaris Kroes niet onder dezelfde naam vermarkt worden. Dan is het maar de vraag of de huidige afnemers blijven. Kopen klanten zomaar een ander merk kaas? En bovendien, als nieuwe coöperatie ben je "peanuts" met die twee fabrieken. Samen verwerken ze zevenhonderd miljoen kilo melk tegen acht miljard kilo verwerking door FrieslandCampina.'

Van Bekkum noemt dat een oneigenlijk argument: 'Slechts een klein deel van die acht miljard blijft in Nederland en concurreert dus met de nieuwe coöperatie. Zeker in het dagverse segment heb je het over een stevige nieuwe speler.'

Bosma denkt dat er geen enkele veehouder vertrekt bij FrieslandCampina: 'Ik zou onder de huidige marktomstandigheden met zo veel ups en downs niet switchen. Het is nu veiliger om bij een fabriek te leveren die actief is in alle segmenten.'

Fabriek met goede naam

Onno Frank van Bekkum noemde nog een derde alternatief voor het afstoten van de fabrieken in Nijkerk en Bleskensgraaf: het geven van een meerderheidsbelang aan grote coöperatieve partijen als Arla Foods of Hochwald, in combinatie met een groep Nederlandse boeren die via een minderheidsbelang aansluiting krijgt bij een dergelijke buitenlandse partij. Deze optie krijgt nog de meeste bijval. 'Dat is een fabriek met een goede naam waarop je kunt meevaren. Die heeft meer kans om iets te betekenen in de markt dan een nieuwe partij. Het zal mij niet verbazen als Arla Foods of een vergelijkbaar bedrijf de af te stoten fabrieken al dan niet gedeeltelijk overneemt', denkt Bosma.

Bosma verwacht dat boeren de eerste jaren nog weinig concreets gaan merken van de fusie: 'Fusies kosten geld. Voorlopig merken we nog niets van het voordeel. Maar over enkele jaren moet de prestatieprijs van de coöperatie een plus geven op de melkprijs van 25 referentiebedrijven. Ik heb daar vertrouwen in, je zag dat Friesland Foods de afgelopen jaren moeilijk kon meekomen met de prijzen, maar nu het slecht gaat op de markt, zie je wel dat de melkprijs minder daalt. Op zo'n moment zie je het voordeel van het brede pakket producten van Friesland Foods.'

Feiten fusie Friesland Foods en Campina

december 2007: aankondiging fusie

april 2008: bekendmaking fusieovereenkomst

juli 2008: Europese Commissie start onderzoek

december 2008: instemming fusie door Europese Commissie

december 2008: instemming fusie door ledenraden