

Jan Eggink nieuwe voorzitter RvC ForFarmers

'We zitten er dicht op'

Al twaalf jaar zit Jan Eggink in de Raad van Commissarissen (RvC) van ForFarmers en heeft zo de strategie van de voerleverancier meebepaald en het bedrijf op koers gehouden. Op 8 mei jongstleden werd hij benoemd als voorzitter van de RvC. Een gesprek met de nieuwe voorzitter.

Wat doet een Raad van Commissarissen eigenlijk?

„De RvC stelt samen met de directie van ForFarmers de strategie van het bedrijf vast. En daarnaast hebben we een controlerende functie; we kijken of het bedrijf die strategie goed uitvoert. Als voorzitter leid ik de raad.”

Hoe vult u dat in bij ForFarmers?

„De raad volgt het bedrijf van dichtbij. Elke maand hebben we overleg, maar daarnaast spreken Yoram (Knoop, algemeen directeur van ForFarmers, red.) en ik elkaar regelmatig. Zo houden we elkaar op de hoogte van wat er speelt.

Ook gaan we als RvC echt op pad. Zo hebben we bijvoorbeeld de productielocatie in Deventer bezocht toen die moest worden verbouwd. Door zelf te gaan kijken, krijg je een beter beeld van wat de problematiek is. Daardoor kun je beter adviseren en kun je je controlefunctie beter uitvoeren.

Naast deze taken zijn we als Raad een klankbord voor de stakeholders; werknemers, klanten en aandeelhouders. Wat we daarvan horen, helpt ons in ons werk. We kunnen betere waarde-oordelen geven en zijn daardoor van meer waarde als gesprekspartner. Het zou niet goed zijn als we onze informatie alleen van de directie krijgen.”

Kunt u een voorbeeld geven?

„ForFarmers heeft twaalf jaar geleden haar groeistrategie bepaald. Als RvC letten wij erop dat die lijn wordt gevolgd. We groeien stap voor stap, maar bij elke stap moet het bedrijf er beter van worden. Je moet er of rendement uit halen, of synergievoordelen. Geen groei om de groei.

Neem bijvoorbeeld de overname van Hendrix. Daar zijn wij nauw bij betrokken geweest. We hebben de voor- en nadelen van die overname bekeken en de voordelen bleken groter. Door de overname hebben we een betere spreiding van productielocaties. Daardoor zitten we dicht bij onze klanten en hebben we de kosten omlaag kunnen brengen. Verder sluiten de bedrijven goed op elkaar aan. ForFarmers is van nature gefocust op lage kosten. Hendrix had hogere marges, maar leverde daarvoor ook kennis aan haar

klanten. Als ForFarmers Hendrix kunnen we nu die kennis aan al onze klanten leveren, terwijl de schaalgrootte ons in staat stelt om de marges toch laag te houden.”

Hoe ziet ForFarmers de varkenshouderij?

„Die sector is heel belangrijk voor ons. 40 procent van onze omzet komt uit de varkenssector, dus die volgen we aandachtig. En we zien dat er een trend is van opschaling en professionalisering. Als voerbedrijf spelen we daarop in. Om een voorbeeld te noemen, een aantal varkenshouderijen heeft nu een schaalgrootte en mate van professionaliteit die het ze mogelijk maakt om voorlichting over voer apart in te kopen. Wij leveren voer en geven advies er gratis bij. Dat is onderdeel van de prijs. Maar voor een deel van de bedrijven hoeft dat niet meer. Dus hebben wij dat voor die bedrijven losgekoppeld. De advieskosten zitten niet meer in de voerprijs. We bieden nog voeradvies aan, maar dan als apart product.

Een andere manier waarop we ons aanpassen aan de opschaling in de sector is dat we het de boer mogelijk maken zelf het voer dat hij bij ons wil afnemen, samen te stellen. De grotere varkenshouderijen hebben de flexibiliteit in huis om dat te doen.

Dus wij beantwoorden de veranderingen in de varkenshouderij met ons concept 'The Total Feed Business'. Daarin maakt het voor ons niet uit of de klant mengvoer, aanvullend voer, enkelvoudig, of natte of droge bijproducten koopt; we willen het voer leveren dat het beste bij dat bedrijf past.” ■



 **Reageren?**
w.vanguisen@pigbusiness.nl