

Copyright foto

Overname Hendrix verrast niet iedereen

‘We wisten dat Hendrix in de etalage stond’

De verkoop van Hendrix door Nutreco aan ForFarmers was het gesprek van de dag in de mengvoermarkt. Het was groot nieuws en iedereen heeft er wel iets over te zeggen. Sommige partijen zijn positief, anderen plaatsen hier en daar wel vraagtekens. Verschillende mensen vertellen wat zij ervan denken.

Johnny Hogenkamp, eigenaar van FarmFocus en varkenshouder:

„Hendrix is vierendertig jaar lang mijn voerleverancier geweest, maar acht jaar geleden ben ik overgestapt naar ForFarmers. En nu heeft ForFarmers Hendrix overgenomen... Ik kan iedereen nu dus vertellen dat ik mijn voer altijd bij dezelfde partij heb gekocht.”

„We wisten natuurlijk dat Hendrix in de etalage stond. Maar dat ze door ForFarmers worden overgenomen, verbaast me wel. Die twee bedrijven hebben compleet verschillende culturen. Ik had eerder een combinatie met De Heus verwacht. Dat is toch een logischer partner voor Hendrix. Maar ForFarmers zal wel weten wat ze doen en genoeg hebben nagedacht hoe de organisaties bij elkaar passen. Er gebeurt trouwens nogal wat in de voer-

markt. Twintig jaar lang is het daar rustig geweest, maar nu heb je de ene fusie na de andere overname. Vorig jaar gingen Agrifirm en Cehave samen, dit voorjaar kondigden Agruniek en Rijnvallei aan te willen fuseren en nu weer de overname van Hendrix. En dat zal niet de laatste zijn. Als boer ga je daar zeker wat van merken, ja. Niet zozeer in prijs of in een kleinere keuze, maar de afstand wordt groter. De afstand tot mensen die beslissingen kunnen nemen. Bij een kleine leverancier kost het je minder moeite om met zo iemand in contact te komen, bij een grote zitten er toch al snel vier of vijf schakels tussen. Ik denk dat het allemaal bureaucratischer wordt. Ik zou natuurlijk naar een kleinere voerleverancier kunnen overstappen om dat te vermijden, maar voorlopig blijf ik toch maar bij ForFarmers.”

„Omdat de partijen op de voermarkt groter worden, zul je als varkenshouder toch ook anders moeten gaan werken. Varkenshouders zijn van oudsher eenlingen, maar als we toch enigszins een volwassen partij willen zijn in de keten, zullen we ook meer moeten gaan samenwerken.”

Eric Gloudemans, De Stam Varkensvoerders in Bakel (Hendrix-dealer):

„U kunt beter contact opnemen met Hendrix UTD in Boxmeer. Dat wij daar als dealer nu uitspraken over doen, dat vind ik niet correct.”

Ria Kneepkens, woordvoerder Hendrix UTD:

„Voor veel medewerkers was een eerste reactie: ‘Wat gebeurt er nou?’ Veel collega's en dealers zijn al jaren nauw verbon-

den met Hendrix en dit is natuurlijk een belangrijke stap. Maar de meesten zien wel dat het een goede zet is. ForFarmers en Hendrix zijn allebei in de eerste plaats mengvoerbedrijven en de krachtenbundeling zal positieve effecten hebben.”

„Natuurlijk zijn er verschillen tussen ons en ForFarmers. Maar als het management de sterke punten van de twee bedrijven met elkaar kan combineren kan dat alleen maar positief uitvallen. Ook voor onze klanten.”

„Een kracht van Hendrix UTD is de regionale verankering van onze dealers. Daardoor hebben we een sterke band met onze afnemers. Ik weet dat ForFarmers dat als positief punt ziet; dat zullen ze niet willen veranderen.”

Pieter Snoeijen, voormalig medewerker Hendrix en nu directeur MijnVoer.nl:

„Het hing natuurlijk al langer in de lucht. Dat wil zeggen, het was bekend dat Nutreco van Hendrix af wilde. Maar ik vraag me af of Hendrix en ForFarmers de juiste partners zijn. De marktbenadering van de twee partijen is compleet verschillend. De nieuwe organisatie moet uitkijken dat het niet tot spanningen gaat leiden.”

Martin Houben, directeur Houbensteyn Groep en varkenshouder:

„Het is wel apart dat Hendrix is overgenomen. Normaal was het Hendrix zelf die bedrijven overnam. Maar als onderdeel van Nutreco kon Hendrix zich niet ontwik-

kelen. De doelstellingen die Nutreco oplegde, waren erg hoog en het bedrijf lag daar aan banden. Misschien krijgen ze bij ForFarmers meer ruimte.”

„Voor ons boeren is het niet goed. Er komt nu minder concurrentie op de voermarkt. Maar ja, wat kun je er aan doen? Als varkenshouder moet je gewoon zorgen dat je goed inkoopt en gebruik maakt van bulkkortingen. Als je werkt met volle vrachten heb je een sterke positie tegenover je voerleverancier.”

Rudolf Snijders, Snijders Veevoer in Hoeven (Hendrix-dealer):

„Onze klanten, daar heb ik nog geen reactie van gehad. Die zijn zelf bezig te overleven en voor hen is het belangrijker wat de varkensprijs volgend jaar doet. Volgens mij verandert er ook niet veel voor hen, of voor ons. ForFarmers houdt het dealernetwerk van Hendrix gewoon in stand. Heeft ForFarmers een andere bedrijfscultuur dan Hendrix, en een andere manier van verkopen? Dat zal wel, maar dat raakt ons toch niet? Wij verkopen vooral varkensvoer en daar houdt ForFarmers zich niet zo mee bezig.”

Dick Kroot, directeur Boerenbond Deurne:

„Een overname of fusie moet uiteindelijk positief zijn voor de klanten. Ik neem aan dat ForFarmers dat ook wel in het achterhoofd heeft gehad toen ze hebben besloten om Hendrix te kopen. Maar een

dergelijke overname zaait toch onrust in de markt en dat biedt ook weer kansen. Ik kan me voorstellen dat niet alle boeren graag van zo'n groot bedrijf willen afnemen. Bij een kleiner bedrijf kunnen ze gemakkelijker contact krijgen met het management. Een organisatie als de onze kan ook sneller schakelen en zo beter inspelen op veranderingen in de markt. Wij staan dicht bij de boer en kunnen daardoor kort op de bal spelen.”

„Nee, het is nog niet zo dat we geluiden hebben gehoord van Hendrix-klanten die weg willen. Het nieuws is nog maar pas geleden bekend gemaakt. Dat geeft een verrassingseffect en als dat is weggeëbd zullen mensen zich gaan oriënteren op de mogelijkheden. Eerst zullen ze Hendrix wel de kans geven om zich te bewijzen.”

„Natuurlijk is er sprake van cultuurverschillen. Die zijn er altijd tussen bedrijven. Ik kan me ook voorstellen dat de verschillen in verkoopstrategie problemen gaan geven. Als je twee boeren in hetzelfde dorp hebt en die krijgen nu voer van één bedrijf, maar ze moeten daar verschillende prijzen voor betalen, leidt dat tot spanning. Het management zal daar een oplossing voor moeten vinden. Er is inderdaad een consolidatieslag gaande in de mengvoerwereld. Vaak is dat uit noodzaak. Bij ons speelt die noodzaak niet, maar als we een partner vinden die bij ons past, zijn we zeker geïnteresseerd.” ■

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

Copyright foto

Pieter Snoeijen (Mijnvoer.nl):

„Ik vraag me af of Hendrix en ForFarmers de juiste partners zijn.”

Dick Kroot (Boerenbond Deurne):

„Zo'n overname zaait onrust in de markt.”

Johnny Hogenkamp (FarmFocus en varkenshouder):

„Ik denk dat het allemaal bureaucratischer wordt.”