ForFarmers stapt in B



Algemeen [Jacqueline Wijbenga]

Het Britse mengvoerbedrijf BOCM Pauls komt in handen van ForFarmers. Daarmee zet het Lochemse voerconcern een volgende stap in de realisatie van de groeiambitie.

"Ambitie is meer dan een woord, je moet het ook waarmaken en dat doen we", aldus algemeen directeur Bert-Jan Ruumpol van ForFarmers. Nog geen twee weken na het bekendmaken van de jaarcijfers en het akkoord van de NMA voor de overname van Hendrix UTD, bracht Ruumpol het nieuws dat het grootste Britse diervoederbedrijf wordt overgenomen. "BOCM Pauls is marktleider op de Britse voermarkt en heeft daarin een aandeel van 20 procent."
Met de overname van BOCM Pauls wordt ForFarmers het grootste voerbedrijf van Europa, een ambitie die al in 2005 door het concern werd uitgesproken. "Dat punt, de grootste worden, hebben we nu bereikt. De uitdaging is om het ook te blijven", aldus Ruumpol. Volgens hem passen beide overnames in de groeistrategie van ForFarmers. "Hendrix UTD biedt uitbreiding op onze bestaande markten. De overname van BOCM Pauls geeft ons toegang tot een voor ons nieuwe markt. Hiermee breiden we ons werkgebied in Noordwest-Europa uit."

Rijdende trein

De eerste gesprekken met de Britse collega over een mogelijke overname dateren van begin 2011. "Ruim voor de initiatieven rondom de overname van Hendrix UTD." De afronding van beide overnames valt in de tijd bijna samen. Toch heeft Ruumpol geen moment overwogen de gesprekken met BOCM Pauls op een lager pitje te zetten toen die met Nutreco in een stroomversnelling kwamen. "We zaten op een rijdende trein. Daar spring je niet zomaar af. Temeer daar BOCM Pauls toen wij toenadering zochten, zelf nog niet bezig was met een mogelijke overname. Eenmaal aan het idee gewend, konden wij het proces niet stoppen. Dan loop je het risico dat een ander in het gat springt." Ook financieel waren er geen redenen voor ForFarmers om een van beide fusies uit te stellen. "We hebben voldoende financiële armslag om deze stappen te maken. Daarvoor zijn reserveringen gemaakt en we hoeven geen extra aanspraak op het vermogen te doen om beide overnames te financieren", verze-

42-43-44_Forfarmers_42-43-44 17-04-12 12:38 Pagina 43

n Britse voermarkt

Bert Jan Ruumpol: 'Dit is volgende stap in onze ambitie'

kert financieel directeur Arnout Traas. De overname van BOCM Pauls kost ForFarmers 85 miljoen euro. Ruumpol: "Dat is de ondernemingswaarde, de prijs die we ervoor betalen na aftrek van voorzieningen die nodig zijn voor het pensioentekort dat er is bij dit bedrijf."

Rijke historie

Het Britse BOCM Pauls heeft een rijke historie. De basis voor het bedrijf werd in 1899 gelegd met Britisch Oil and Cake Mills (BOCM). Dit bedrijf fuseerde in 1992 met Pauls Agriculture, een graanhandelsonderneming uit Ipswich, tot BOCM Pauls. De afgelopen dertig jaar specialiseerde deze onderneming zich in diervoeding. Verdeeld over Engeland, Schotland en Wales beschikt BOCM Pauls over elf voerfabrieken, zeven blendlocaties, een broodmeelfabriek, winkel en vijf kantoren. Het concern bedient alle veehouderijsectoren. De grootste voeromzet wordt gerealiseerd voor de rundveehouderij (37 procent), gevolgd door de varkenshouderij (34 procent). Pluimveevoeders beslaan 18 procent van de omzet. De resterende 11 procent betreft voeders voor onder andere schapen, kalkoenen, huisdieren en wilde dieren (game animals). Naast de activiteiten op het Britse eiland, heeft BOCM Pauls ook productie op het Europese vaste land, waaronder in Duitsland.

Britse markt

Qua voerhoeveelheid is de Nederlandse markt (12 tot 13 miljoen ton), vergelijkbaar met die van Noord-Duitsland (12 tot 13 miljoen ton) en het Verenigd Koninkrijk (14,6 miljoen ton), stelt commercieel directeur Jan Potijk. "Het accent ligt in Groot-Brittannië op de pluimveevoeders. Daarvan wordt zo'n 6,6 miljoen ton geproduceerd, waarvan de helft in ketenintegraties. Een andere belangrijke markt is de rundveehouderij. Daar gaat zo'n 5 miljoen ton voer in om."

Volgens Potijk zetten specialisatie en schaalvergroting in de agrarische sector door in Noordwest-Europa. "De klant wil meer voor minder. Meer kennis, maar goedkoper voer, dus lagere marges. Dat kan alleen door hogere tonnages en efficiëntere productie", meent Potijk. Ook het bieden van voldoende kennis en productontwikkeling is volgens hem meer en meer afhankelijk van voldoende bedrijfsomvang. "Je hebt dan voldoende expertise in eigen huis, maar kunt bovendien door de marktpositie die je hebt, samenwerken met onderzoeksinstellingen en universiteiten." Ruumpol vult aan: "Met de overname van Hendrix UTD hebben we naast de eigen kennis en expertise, ook de mogelijkheid het uitgebreide netwerk van Nutreco te benutten. Via BOCM Pauls krijgen we nu bovendien toegang tot Britse instituten en onderzoeksfaciliteiten. Die bundeling is in het voordeel van al onze afnemers. Er zit veel innovatie in de Britse voermarkt."

Potijk noemt als voorbeeld de voortgang die in de Britse veehouderij jaren geleden is gemaakt met melk die een hoger gehalte omega 3-vetzuren bevat. BOCM Pauls levert een speciaalvoeder aan geselecteerde melkveehouders die melk leveren voor met omega 3 verrijkte melk. Ruumpol: "De druk van retail neemt in de toekomst alleen maar toe, ook op het Europese vasteland. Wij kunnen veel leren van de ervaring die de Britse markt daarmee heeft opgedaan. Als ForFarmers zijn wij een belangrijke partij om aan retailconcepten invulling te geven, onder andere op het gebied van duurzaamheid."

Flexibliteit

De Britse rundveehouderij kenmerkt zich volgens de commercieel directeur door relatief grote bedrijven. "Er zijn daar veel bedrijven met meer dan 200 koeien. De boeren hebben een relatief lage kostprijs, maar ook een lage melkprijs." De grote bedrijven kiezen als het

>>>

Tabel 1. ForFarmers in cijfers.

	ForFarmers	Hendrix UTD	BOCM Pauls	Totaal
Voeromzet (x 106 ton)				8,8
Mengvoeders/blends	2,5	2,1	1,9	6,5
Overig	0,6	1,1	0,6	2,3
Omzet (x 106 euro)	5,2*	0,8	0,6	6,6*
FTE	679	665	1000	

*** inclusief omzet Cefetra**

42-43-44_Forfarmers_42-43-44 17-04-12 12:38 Pagina 44

>> ForFarmers stapt in Britse voermarkt



"Onze doelstelling is 10 miljoen ton voer in 2016. Daar zijn we nog niet", aldus Bert-Jan Ruumpol.



Jan Potijk: "In Groot-Brittannië is veel ervaring met de relatie tussen retail, producent en toeleveranciers. Daarvan kunnen wij nog veel leren."

gaat om de voervoorziening voor flexibiliteit. "Dat betekent dat veehouders willen beschikken over het complete voerassortiment, variërend van enkelvoudige grondstoffen, natte bijproducten, ruwvoer tot complete mengvoeders en alle combinaties daarvan." Om in te spelen op die wens is BOCM Pauls in 2007 gestart met blenden. Inmiddels beschikt het diervoederbedrijf over zeven locaties speciaal ingericht voor het mengen van op maat gemaakte rundveevoeders. "Van de ervaring die ze daarmee hebben opgedaan, kunnen wij nog het nodige leren. Zeker nu ook in Nederland meer wordt gekeken naar de mogelijkheden van een dergelijk voersysteem", aldus Potijk.

Vrije uitloop

De varkenssector in Groot-Brittannië beweegt zich de laatste jaren rond het aantal van 420.000 zeugen. "Het is een stabiele markt", stelt Potijk. "Interessant in dit marktsegment is de toenemende druk vanuit de retail om vrije uitloopvarkenshouderij als basis te nemen. Een groot deel van de varkenshouderij voldoet daaraan." Volgens de commercieel directeur is de relatie tussen retail, producent en zijn toeleveranciers eveneens een element waarmee in de Britse markt veel ervaring is opgedaan en waarvan Nederlandse marktpartijen kunnen leren. BOCM Pauls is onder andere 'preferred supplier' van voer voor varkens die worden geleverd aan de Tulip Food Company, een Britse dochteronderneming van Danish Crown. "Aan de andere kant kunnen markteisen wel ten koste gaan van de productie. Die ligt in Groot-Brittannië op 23 biggen per zeug per jaar, terwijl een Nederlandse zeug gemiddeld 28 biggen werpt. Ook in de pluimveehouderij betreft het grotendeels vrije uitloop-systemen. "Ongeveer 45 procent van de leghennen wordt gehouden in vrije uitloopsystemen en dat percentage groeit nog elk jaar." De Britse pluimveesector kenmerkt zich door een hoge mate van ketenintegratie, waarbij onder andere Vion en Grampian een rol spelen.

Mogelijkheden

De Britse voermarkt is redelijk stabiel. Toch ziet ForFarmers voldoende mogelijkheden voor verdere ontwikkelingen. "In alle sectoren zijn er in Groot-Brittannië kansen voor groei", stelt Ruumpol. De eerste aandacht gaat echter uit naar het integreren van de drie bedrijven ForFarmers, Hendrix UTD en BOCM Pauls. Nu de mededingingsautoriteiten hebben ingestemd met de overname van Hendrix UTD, kan voortvarend werk worden gemaakt van de integratie. Ruumpol hoopt dit proces nog voor de zomer af te ronden. De overname van BOCM Pauls wacht nog op goedkeuring van de mededingingsinstanties. Ruumpol verwacht daarbij geen problemen, omdat de markten van beide bedrijven geen enkele overlap vertonen en de keuzevrijheid van de veehouder niet wordt aangetast. Na goedkeuring zullen stappen worden gezet om ook BOCM Pauls op te nemen in de totale ForFarmers-organisatie om zo de synergievoordelen (inkoop, innovatie, automatisering enzovoort) van de overname zo goed mogelijk te benutten. "Zeker is dat het merk BOCM Pauls op de Britse markt blijft bestaan. Zo'n gevestigde naam moet je niet willen veranderen. Wel bekijken we de komende periode wat de beste merkenstrategie is voor de andere twee bedrijven." Vast staat dat Lochem de hoofdvestiging op het Europese vasteland wordt. Het operationeel management voor BOCM Pauls blijft in Groot-Brittannië.

Ruimte

Ook na de tweede overname in korte tijd, blijft ForFarmers onverminderd ambitieus. "We zitten nu op 6,5 miljoen ton voer op jaarbasis. Doelstelling is 10 miljoen ton in 2016. Daar zijn we nog niet. Europa produceert jaarlijks zo'n 150 miljoen ton, er is voor ons dus nog voldoende ruimte voor groei door acquisitie", concludeert Ruumpol. ▬