

DOSSIER

10 jaar Agri Investment Fund

Boerenbond houdt zich van oudsher bezig met de financiële aspecten van de land- en tuinbouwbedrijven van zijn leden. Eigenlijk is de organisatie ontstaan uit een samenaankoop- en -verkoopvereniging aan het einde van de negentiende eeuw. Verzekeringen, mutualiteiten, spaarkassen, aan- en verkoop, veeverzekeringen, coöperatieve veilingen en melkerijen ... Het zit in het DNA van Boerenbond. In

de loop der jaren is de wereld natuurlijk enorm veranderd, en daarmee ook de manier waarop Boerenbond zijn financiële inbreng probeert te doen ten voordele van zijn leden en de hele agrarische sector in het algemeen. Het Agri Investment Fund (AIF), dat dit jaar tien jaar bestaat, is een van die financiële instrumenten.



AGRI INVESTMENT FUND HELPT TOEKOMST LAND- EN TUINBOUW VEILIGSTELLEN

De participatie van Boerenbond in allerlei bedrijven is iets wat geleidelijk gegroeid is. Agri Investment Fund (AIF) ontstond in 2007. MRBB richtte AIF op als investeringsmaatschappij met de specifieke opdracht te investeren in ondernemingen die een toegevoegde waarde kunnen bieden aan de Vlaamse land- en tuinbouw. Om meer over AIF te weten te komen, gingen we praten met de mensen die het dagelijks leiden. – *Bart Vleeschouwers*

Dat Boerenbond in allerlei bedrijven participeert, is geleidelijk aan gegroeid. De Aan- en Verkoopvennootschap van de Belgische Boerenbond, de Raiffeisenkas en ABB Verzekeringen zijn voor de oudsten onder ons geen onbekenden. Maar ook Sefibe, Agri-reizen, de Verrekenkas en andere bedrijven en organisaties zijn ontstaan binnen

Boerenbond of met steun van de organisatie. Door de jaren werden de meeste van die bedrijven onafhankelijker, kregen ze een eigen vennootschapsvorm of gingen ze op in grotere gehelen waarbij het aandeel van Boerenbond vaak niet meer volledig was. De fusie van Cera en ABB met de Kredietbank tot het huidige KBC was wat dat betreft een enorme

operatie waarbij Boerenbond meteen in de wereld van beurzen en grote bedrijven terecht kwam. Al deze participaties werden al vele jaren eerder ondergebracht in een holding (een vennootschap die investeert in bedrijven en actief betrokken is in het bestuur van die bedrijven): de Maatschappij voor Roerend Bezit van de Boerenbond (MRBB). Vanuit deze

holding werd geleidelijk steeds meer geïnvesteerd in bedrijven van buiten de groep. Daarbij was het voor Boerenbond steeds belangrijk om te participeren in 'strategische' bedrijven, bedrijven die op een of andere manier belangrijk waren voor de land- en tuinbouwsector in ons land.

In 2007 richtte MRBB een aparte investeringsmaatschappij op: het Agri Investment Fund. Deze investeringsmaatschappij kreeg als specifieke opdracht te investeren in ondernemingen die een toegevoegde waarde kunnen bieden aan de Vlaamse land- en tuinbouw. Er werden enkele mensen aangetrokken om deze nieuwe maatschappij te leiden en uit te bouwen. Luc Basstanie, die eerder voor Aveve werkte, was de eerste die hiervoor werd aangeworven. We spraken met hem

en met Marc Wittemans, die vanuit MRBB ook de dagelijkse leiding van AIF op zich neemt.

Missie en strategie van AIF

AIF heeft als opdracht om te investeren in bedrijven die op een of andere manier, op korte of lange termijn, kunnen bijdragen tot een verbetering van de competitiviteit van land- en tuinbouw in het werkgebied

.....
AIF investeert in bedrijven die een bijdrage kunnen leveren aan de positie van onze land- en tuinbouwbedrijven.
.....



Marc Wittemans en Luc Basstanie hebben de dagelijkse leiding bij het Agri Investment Fund.

van Boerenbond en die complementair zijn met de activiteiten van de andere bedrijven uit de Boerenbondgroep. In mensentaal betekent dit dat AIF geld ter beschikking stelt van bedrijven die rechtstreeks of onrechtstreeks een bijdrage kunnen leveren aan een sterkere positie van onze land- en tuinbouwbedrijven. AIF investeert uiteraard niet in bedrijven die mogelijk concurrentie opleveren voor de bestaande bedrijven van de groep. Investeren in een bank, een verzekeringsmaatschappij of een veevoederfabriek is dus niet aan de orde, tenzij het 'nieuwe' bedrijf een activiteit zou ontwikkelen die niet wordt gedaan door KBC, Aveve of een van de andere bedrijven. Dit lijkt logisch, maar het is niet altijd zo evident. Om dit te realiseren werkt AIF op vier domeinen: de waardeketen van boerderij tot consument (*Farm to Food*) met het grootste aandeel van de investeringen, duurzame landbouw, 'slimme' landbouw en biogebaseerde landbouw. AIF investeert evenwel niet in de primaire sector. Om te kunnen selecteren in welk bedrijf AIF wel of niet zal investeren, hanteert men een aantal criteria, die we hierna opsommen.

- Het project of bedrijf zal het inkomen van land- en tuinbouwers verbeteren;
- De marktpositie van land- en tuinbouwers wordt verbeterd (bijvoorbeeld coöperatieven);
- Het creëren van nieuwe markten of het verbreden van bestaande markten; innovatie;
- Verbeteren en garanderen van kwaliteit;
- Verbeteren van de kostenstructuur;
- Helpen om tegemoet te komen aan wettelijke bepalingen.

De investering die mogelijk is, moet ergens tussen 1 en 15 miljoen euro liggen. De tussenkomst gebeurt meestal als een rechtstreekse kapitaalbreng (*equity financing*) maar kan ook als een (achtergestelde) lening. AIF zal nooit een meerderheidsparticipatie nemen, maar wil in de bedrijven een vinger in de pap hebben – zeker bij de strategische beslissingen. Investeringsen kunnen gebeuren in startende ondernemingen of in mature ondernemingen die op zoek zijn naar middelen om verder te groeien.

Volgens Basstanie en Wittemans is een zeer belangrijk aspect in de inbreng van AIF dat AIF een investeerder wil zijn die op langere termijn denkt. In tegenstelling tot sommige andere investeringsfondsen

DE PORTEFEUILLE VAN AIF

- Belgian Pork Group, het samengaan van Westvlees en Covalis (Covavee/AIF)
- Greenyard, het samengaan van Noliko, Pinguin, Univeg en Peltracom
- Iscal Sugar
- Agrosavfe
- Better3fruit
- ViroVet (ontwikkeling van vaccins en antivirale middelen voor dierziektebestrijding)
- Pignose (detectie van berengeur in de slachtlijn)
- Avantium (biogebaseerde grondstoffen, participatie via Capricorn Cleantech Fund)
- Green Biologics (idem)

In dit dossier maken we kennis met enkele bedrijven uit deze portefeuille waarvan AIF mede-eigenaar is, zoals Belgian Pork Group, AgroSavfe en Better3fruit.

die op korte termijn winst willen zien, zal AIF een ruimer tijds kader aanvaarden, rekening houdend met de eigenheden van de agrarische sector. Wie nieuwe appelvariëteiten wil ontwikkelen heeft daar nu eenmaal meer tijd voor nodig dan voor het bouwen van een nieuw automodel. Goed om te weten is ook dat er bij voorkeur samengewerkt wordt met andere investeerders of fondsen die in de sector willen investeren zoals de Gewestelijke Investeringsmaatschappij Vlaanderen (GIMV), de Participatiemaatschappij Vlaanderen (PMV) en de Limburgse Investeringsmaatschappij (LRM), alsook gespecialiseerde fondsen voor nieuwe technologieën. Zo kunnen kennis, netwerk en risico's worden gedeeld en kan de investeringscapaciteit worden verhoogd. Uiteraard verwacht AIF een marktconform rendement op de investering, maar wel rekening houdend met de eigenheden van de sector waar het initiatief wordt genomen.

Wat betekent dit concreet?

Gemiddeld komt er bij AIF één aanvraagdossier per week binnen. Op jaarbasis worden er na een eerste onderzoek een tiental mogelijk interessante dossiers weerhouden. Na een dieper onderzoek van het businessplan en het team blijven er daarvan uiteindelijk één of twee over die effectief uitmonden in een participatie. De procedure is dus behoorlijk streng, niet elke aanvrager staat immers stevig genoeg in zijn schoenen om geld te krijgen. In deze procedure kijkt het management niet alleen naar het inhoudelijke concept, maar zeker ook naar de zakelijke kennis en kunde van de aanvragers.

Ondanks deze 'strengere' selectieprocedure blijft AIF een investeerder die regelmatig projecten faciliteert (mogelijk maakt) die anders niet van de grond zouden geraken. Andere investeerders zullen immers gemakkelijker ook over de brug komen als AIF er wil in meedoen en vice versa. In dit alles heeft AIF natuurlijk het grote voordeel dat door zijn inbedding in de ruimere Boerenbondgroep de sector kennis zeer groot is. Door samen te werken met andere investeerders, die dan weer op andere domeinen gespecialiseerd zijn, ontstaan zo sterke wederzijdse voordelen. ■

MET BEPERKTE MIDDELEN EEN MAXIMAAL EFFECT VERKRIJGEN

Boerenbondvoorzitter Sonja De Becker heeft heel wat mandaten. Zo is ze ook voorzitter van het Agri Investment Fund en kan ze vanaf de eerste rij mee beslissen waarin AIF investeert. We hadden een openhartig gesprek met haar over de opdracht van AIF en hoe die volgens haar moet worden ingevuld. – *Bart Vleeschouwers*



Dit jaar bestaat het Agri Investment Fund van Boerenbond tien jaar. Je hebt die periode van bij de start meegemaakt. Kan je ons hier wat meer over vertellen?

“Is dat echt al tien jaar? Daar heb ik echt nog niet bij stilgestaan. De tijd gaat zo snel dat je zo’n verjaardag compleet zou vergeten. Maar ik herinner me dat AIF indertijd nog onder voorzitter Devisch is opgericht, dus dat moet wel juist zijn. Welnu, AIF is er destijds gekomen omdat MRBB (Maatschappij voor Roerend Bezit van de Boerenbond) steeds meer vanuit een investeringsoogpunt participeerde in verschillende bedrijven in de agrofood van buiten de Boerenbondgroep. Omdat in die periode MRBB ook redelijk wat middelen binnenkreeg via ons aandeel in KBC was er de mogelijkheid om ook buiten de groep te investeren. Deze investeringsactiviteit is toen afgescheiden van MRBB in een aparte coöperatieve vennootschap als een 100% dochter van MRBB.”

Heeft de oprichting van AIF een invloed gehad op de financiering van de organisatie Boerenbond?

“Absoluut niet. Het is belangrijk dat iedereen goed noteert dat MRBB vier opdrachten heeft. Die zijn in volgorde van belangrijkheid: de financiering van de organisatie Boerenbond en Landelijke Gilden vanuit het gevoerde dividendbeleid van MRBB, vervolgens de financiering van de bedrijven van de groep (Aveve, SBB, Acerta), als derde de verankering van KBC binnen België en pas in de vierde plaats investeren in strategische bedrijven in de agrofoodsector. Met andere woorden, AIF komt echt op de laatste plaats in de financiële prioriteiten van MRBB. Daarmee wil ik niet zeggen dat AIF onbelangrijk zou zijn. Integendeel zelfs, het maakt het ons mogelijk om actief mee te werken aan ontwikkelingen in de sector die voor de land- en tuinbouwers in het werkgebied van Boerenbond belangrijk kunnen zijn. AIF is trouwens investeerder. Het geldt dat we investeren, moet een marktconform rendement opleveren. Van cadeautjes weggeven is uiteindelijk nog niemand beter geworden.”

Levert dit dan nooit spanningen op met de bestaande bedrijven van de groep?

“Dat zou niet mogen, want bij het beoordelen van investeringsopportuniteiten vanuit AIF wordt er nauwgezet op toege-

zien dat er geen concurrentie kan ontstaan met de eigen bedrijven. Dat is een van de eerste zaken waarnaar gekeken wordt. We houden trouwens ook sterk rekening met syndicale gevoeligheden. Je kan als organisatie niet investeren in bedrijven die door de eigen leden niet aanvaard worden. Onze vakgroepen zullen het trouwens niet nalaten om ons attent te maken op mogelijke onverenigbaarheden. Het is meteen ook een van onze grote sterktes dat we op die constante feedback vanuit onze structuren kunnen rekenen. Dit betekent evenwel niet dat we wegens louter syndicale

.....
Boerenbond werkt op alle terreinen aan de verdediging van de belangen van zijn leden.
.....

overwegingen vanuit AIF investeren. AIF zal overigens ook niet investeren in de primaire sector zelf.”

Boerenbond staat in de buitenwereld bekend als een betrouwbare, deskundige en voorzichtige organisatie. Wordt deze houding ook in AIF doorgetrokken?

“Wat betrouwbaarheid en deskundigheid betreft, daar mag geen twijfel over bestaan. Dat is en blijft ons handelsmerk. We zijn gedurende enkele jaren nogal assertief aanwezig geweest in de investeringsmarkt. Daar zijn we recentelijk wel van teruggekomen. Door de economische situatie van de land- en tuinbouwsector werden we gedwongen om ons uit syndicale bezorgdheid weer wat passiever op te stellen. Het is niet aan AIF zelf om deals te maken. AIF kan wel als facilitator optreden om ondernemingsprojecten in de agrofood mogelijk te maken. De fusie tussen Covavee en Westvlees in 2015 is zo een voorbeeld waar AIF als facilitator opgetreden is. We merken trouwens dat de bedrijven die middelen zoeken, ons best weten te vinden. Het aantal aanvragen dat bij AIF binnenloopt, is daarvan het beste bewijs.”

Is de opdracht van AIF dan veranderd in de loop van zijn tienjarig bestaan?

“Toch niet. AIF heeft nog steeds als eerste en belangrijkste opdracht om te

investeren in beloftevolle ondernemingen die op korte of lange termijn van belang kunnen zijn voor de positie van de leden van onze organisatie. Daar stappen we niet van af. Alleen de manier waarop we dat willen realiseren is veranderd. Van daar bijvoorbeeld de switch van een in eerste instantie passieve naar een meer actieve, en dan toch terug naar een meer passieve houding op de investeringsmarkt. Je leert nu eenmaal door de ervaring en tegelijk moet je rekening blijven houden met de achterban. Het is tenslotte voor onze leden dat we werken.”

Hoe zie je de toekomst van het Agri Investment Fund?

“Daar kunnen we alleen maar optimistisch over zijn. Als je ziet welke participaties we nu in onze portefeuille hebben, stel ik vast dat we in een aantal interessante en zeker toekomstgerichte bedrijven participeren. Ook de spreiding over sectoren is min of meer in orde. In ieder geval mogen we ook niet vastgeroest blijven in al deze participaties. Als een bedrijf op eigen kracht of met andere investeerders verder kan, belet niets ons om er weer uit te stappen en die middelen in een nieuwe uitdaging te steken. Een deelname van het AIF is zeker geen altijddurend verhaal. Ik zou graag zien dat we werken als een soort rollend fonds. Op die manier kunnen we met onze beperkte middelen toch een maximaal effect verkrijgen ten voordele van onze leden. Ik ben trouwens blij dat we met dit dossier in ons ledenblad *Management&Techniek* ook aan onze leden kunnen tonen dat Boerenbond op alle terreinen bezig is met de verdediging van hun belangen. Die liggen immers net zozeer in dit soort zaken als in het meer zichtbare werk van opvolgen van wetgeving en reglementering. Het is daarom een goede zaak dat we het Agri Investment Fund eens speciaal in het zonnetje kunnen zetten.” ■



BELGIAN PORK GROUP SPEELT SLEUTELROL IN VARKENSHOUDERIJ

De Belgian Pork Group is het resultaat van het samengaan van Westvlees en Covalis tot één bedrijf in september 2015. Covalis was op zijn beurt dan weer een combinatie van de coöperatie Covavee en het Agri Investment Fund. Door de fusie ontstond een bedrijf dat ook op Europees vlak zijn mannetje kan staan inzake varkensvleesverwerking en -commercialisatie. – *Bart Vleeschouwers*

De trend van bedrijven om samen te werken, en zelfs te fusioneren om sterker te staan in de markt, noemt men in de bedrijfswereld consolidatie. Dit is een trend die zich doorzet in alle economische sectoren. Boerenbond wil een sleutelrol spelen in deze ontwikkeling in de vleessector omdat daardoor de toekomst van de Vlaamse varkenshouderij kan worden veiliggesteld. Je zou het niet meteen verwachten, maar achter de kerk van het West-Vlaamse Westrozebeke ligt een behoorlijk omvangrijk bedrijventerrein met maar één bedrijf: Westvlees, nu ook de hoofdvestiging van de Belgian Pork Group (BPG). Op deze site werken intussen meer dan

duizend mensen en er komen nog voortdurend werknemers bij. Het gaat dus om een belangrijke industriële werkgever. We hadden een gesprek met Danny Deman, voorzitter van de raad van bestuur van BPG en eveneens algemeen financieel directeur (CFO). Algemeen directeur Jos

.....
We hopen dat we de toekomst van de varkenshouders in ons land kunnen helpen veiligstellen.
.....

Claeys was op het ogenblik van het gesprek in het buitenland en liet zich verontschuldigen.

Belgian Pork Group bestaat nu anderhalf jaar. Kan je in het kort schetsen hoe deze fusie tot stand kwam?

“Deze operatie is er zeker niet in één, twee, drie gekomen. Er waren al wel langer contacten, maar de concrete stappen naar een fusie zijn inderdaad van erg recente datum. Nochtans waren er altijd al sterke gelijkenissen tussen de twee groepen. Beide voerden een politiek van transparante prijsvorming naar de leveranciers toe en werkten met dezelfde meetmethoden om de slachtkwaliteit te

bepalen, het Autofomsysteem. Varkenshouders, zowel bij Covavee als bij Westvlees, wisten daardoor steeds welke criteria er werden gebruikt om de prijs van hun varkens te bepalen. Verder werd er altijd naar gestreefd om de leveranciers vlot en snel uit te betalen, wat niet onbelangrijk was in de voorbije jaren van slechte varkensprijzen.

Maar fusioneren is nog een hele stap verder, want er zijn natuurlijk in de loop van de jaren ook verschillen gegroeid. De eerste min of meer officiële gesprekken gebeurden tussen de toenmalige Boerenbondvoorzitter Piet Vanthemsche en de algemene directeur (CEO) Jos Claey's van Westvlees. Deze gesprekken leverden in eerste instantie niets op en werden afgebroken. Vanuit AIF werden er vervolgens initiatieven genomen om de twee groepen weer rond de tafel te krijgen. In tweede instantie lukte het wel. Op 8 september 2015 werd een fusieovereenkomst getekend. AIF speelde dus een niet te onderschatten rol in dit proces."

De fusie leverde een bedrijf op met een behoorlijke omvang.

"Absoluut, inzake slachtingen waren de twee groepen ongeveer gelijkwaardig. Met allebei een goede 2 miljoen geslachte varkens per jaar komt de nieuwe groep nu aan 4,2 miljoen varkens per jaar. Dat betekent ongeveer 34% van de totale hoeveelheid geslachte varkens in ons land. Eerlijkheidshalve moeten we wel toegeven dat we in Europa slechts de achtste positie bekleden. De absolute marktleider is *Danish Crown* dat ongeveer 22 miljoen slachtingen heeft. Toch moeten we ook niet te verlegen zijn, we spelen nu mee in de eerste divisie en dat opent heel wat meer mogelijkheden inzake export dan vroeger."

Wat bedoel je daarmee?

"Als je als bedrijf op de exportmarkt komt, dan is zowat het eerste dat je te horen krijgt: 'Jullie leveren wel prima kwaliteit, maar kunnen jullie ook wel voldoende hoeveelheden aanvoeren als wij voor jullie zouden kiezen?' Met de huidige omvang van BPG is dat makkelijker te realiseren dan voordien elk apart. We merken trouwens dat in de rest van de varkenssector in België ook een hele consolidatiebeweging begonnen is. Daardoor zullen de kleine particuliere slachthuizen het steeds moeilijker krijgen om zich op de markt te handhaven, zeker omdat de prijs op het Europees

niveau, en zelfs op wereldniveau gevormd wordt."

Zijn er buiten de schaalgrootte nog andere voordelen aan de fusie?

"Meer dan je zou denken. We hebben bijvoorbeeld de kennis van de markt en de klanten van beide bedrijven kunnen samenbrengen zodat we voor de toekomst de garantie kunnen blijven bieden op smaakvol varkensvlees voor de consument, en voor de kwekers een marktconforme prijs. In een moeilijke markt zoals de varkensmarkt is dat niet onbelangrijk, vooral voor de kwekers. Met de fusie hebben we ook een snellere uitwisseling tussen producent en consument kunnen bewerkstelligen en kunnen we sneller inspelen op genetische ontwikkelingen en mogelijkheden. Als de markt om de een of andere reden verschuift en andere klemtonen gaat leggen, kunnen we ons nu vlot aanpassen aan deze trends door

de kwekers hierop attent te maken en ervoor te zorgen dat ze hun kweekprogramma hierop instellen. Voor de leveranciers van Westvlees is er ook nog een bijkomend voordeel. Zij zullen nu ook vennoot kunnen worden, als ze dat willen. Het is een vrije keuze om zo mee te participeren in BPG."

Over de leveranciers gesproken, hoe hebben zij gereageerd op deze fusie?

"Dat is over het algemeen zeer sereen verlopen. We hebben ook steeds veel informatie gegeven over de stand van zaken en over nieuwe ontwikkelingen. Zo hebben we een nieuw betaalsysteem ingevoerd, waardoor de betalingswijze in de twee groepen gelijkgeschakeld werd. Dit hebben we aangekondigd en toegelicht in een viertal informatievergaderingen. De reacties waren bijna unaniem positief. De leveranciers weten perfect aan welke criteria hun varkens afgere-



1 De VLAM-acties zijn erg belangrijk voor de sector van het varkensvlees. 2 Karkassen waren de specialiteit van Covavee terwijl 3 het versnijden de grote sterkte van Westvlees was.

kend worden en ze krijgen nu binnen de zeven dagen hun geld uitbetaald. We hebben vanuit het bedrijf daarnaast ook een actieve rol gespeeld in het Ketenoverleg over de solidariteitstoeslag, kwestie van dit overleg te doen slagen. We hebben zelf 1,8 miljoen euro bijgedragen als voorfinanciering aan dit fonds zodat alle kwekers een betere prijs voor hun varkens zouden kunnen krijgen. Op dit ogenblik is de prijs van de varkens een beetje gestegen en zijn de voederprijzen wat gezakt zodat de marge voor de kweker minder slecht is geworden. Ik hoop dat dit zich doorzet de komende maanden en jaren, want de varkenshou-

derij heeft toch een zeer zware periode gekend."

Als ik het goed begrijp waren er toch ook wel degelijk verschillen tussen de twee onderdelen van de fusie.

"Natuurlijk, zo was de Covalisgroep vooral gericht op slachtingen en een eerste versnijding, maar niet zozeer op de verwerking van vlees. Bij Westvlees was er wel een complete verwerking van karkas tot porties en verpakkingen op consumentniveau. Die verschillen maken net dat de twee fusiepartners complementair waren, dat ze mekaar aanvulden. We bouwen op dit ogenblik een hele

nieuwe slachthal naast de fabriek in Westrozebeke. De ervaring van de Covalisgroep komt bij deze bouw goed van pas.

We werven ook nog steeds mensen aan om deze uitbreidingen aan te kunnen. De hele groep stelt momenteel reeds meer dan 1800 werknemers tewerk. Daarbij zijn wel de mensen van de vijf andere vestigingen verspreid over het land bijgerekend. Een plezierig detail is misschien dat onze CEO Jos Claeys er een erezaak van maakt om al deze mensen persoonlijk te leren kennen. Hoe hij het doet, weet ik niet maar hij schiet in ieder geval goed op!

De groei aan medewerkers komt ook voort uit de politiek van het bedrijf om alles zo veel mogelijk met eigen mensen te doen en zo min mogelijk zaken uit te besteden aan externen. Op die manier proberen we ook zo dicht mogelijk te blijven staan bij de kwekers aan de ene kant en de consumenten aan de andere kant."

Laten we nog even terugkomen op de inbreng van het Agri Investment Fund. Wat is het aandeel en wat betekent deze samenwerking voor de werking van de Belgian Pork Group?

"AIF heeft in BPG een aandeel van 9%. Dat is geen meerderheid, maar daardoor krijgt de investeringsmaatschappij van Boerenbond wel een vertegenwoordiging in de raad van bestuur, en dat is voor ons zeer belangrijk. Patrick Haesen, die uit de financiële wereld komt, en Georges Van Keerberghen van het Hoofdbestuur van Boerenbond hebben een onvervangbare rol in ons bedrijf. Zeker Van Keerberghen zorgt voor een link met de hele landbouwsector zodat we ons niet kunnen blindstaren op de varkenssector alleen. Boerenbond heeft trouwens in zijn structuren een sterke band met de boerende boer en dat is voor ons erg nuttig en interessant. We zijn in ieder geval erg blij met deze samenwerking en hopen dat we daardoor de toekomst van de varkenshouders in ons land kunnen helpen veiligstellen." ■



1 De nieuwe Belgian Pork Group verwerkt karkassen 2 tot kant- en-klare bereidingen voor de consument.



BETTER3FRUIT WERKT AAN DE TOEKOMST VAN DE BELGISCHE FRUITTEELT

Het veredelingsbedrijf Better3fruit, waarvan Agri Investment Fund 27% van de aandelen in handen heeft, is een samenwerkingsverband van verschillende partners. De zoektocht naar nieuwe (en betere) appelrassen, en sinds kort ook perenvariëteiten, staat hierbij centraal. – *Bart Vleeschauwers*

Oorspronkelijk waren de boomkwekerij van Johan Nicolaï en het Fruitteeltcentrum van de KU Leuven onder leiding van professor Keulemans de eerste partners van Better3fruit, of kortweg B3f. In 2000 werd een aparte firma opgericht die uiteindelijk in 2004 zijn huidige vorm kreeg. In dit geheel speelt AIF een zeer belangrijke rol. De investeringsmaatschappij van Boerenbond bezit 27% van de aandelen van B3f.

Snelle evoluties in appelland

We hadden een boeiend gesprek met Nicolas Stevens, algemeen directeur van Better3fruit (voluit Better Tree Fruit) over het bedrijf en de manier van werken. Nicolas Stevens had al vele jaren ervaring

.....
De missie van B3f is in de eerste plaats het creëren van nieuwe en betere fruitvariëteiten.

in de verkoop van groenten en fruit en kon die ervaring goed gebruiken bij de uitbouw van een nieuw bedrijf als B3f. Het bedrijf heeft zijn zetel in Rillaar in het fruitleeltcentrum van de KU Leuven. Directeur Stevens schetste in zijn betoog een boeiend beeld van de moderne fruitsector.

De tijd dat één fruitvariëteit de markt kon domineren, zoals Golden en Jonagold indertijd, ligt al enkele jaren achter ons. Het zoeken naar nieuwe variëteiten met een ideale mix van smaak, uitzicht, opbrengst en houdbaarheid is intussen zeer sterk geprofessionaliseerd. Ook de wetenschap heeft hier haar intrede gemaakt, waarbij genetische eigenschappen actief worden opgespoord en gericht worden ingekweekt in nieuwe rassen. Daarenboven worden de resultaten van deze aanpak op een heel andere manier gecommercialiseerd dan vroeger. Dit kost handenvol geld, bij B3f is dat niet anders. Daarom werden bij de oprichting van Better3fruit heel wat potentiële partners aangesproken om de nodige werkings-

middelen bijeen te krijgen. KU Leuven, het investeringsfonds Gemma Frisius II, Veiling Haspengouw (dit aandeel werd later opgenomen door de European Fruit Cooperation), Veiling Brava (later BelOrta) en ten slotte ook Agri Investment Fund stapten mee in het nieuwe veredelingsbedrijf. Boomkwekerij J. Nicolaï trad uit het oorspronkelijke consortium

De missie van B3f is in de eerste plaats het creëren van nieuwe en betere fruitvariëteiten. Dit is geen simpele opdracht. Het bedrijf wil dit realiseren door te zoeken naar nieuwigheden met een hoge kwaliteit en deze door een gecontroleerd proces te vermeerderen en te commercialiseren.

Directeur Stevens vertelde ons dat Better3fruit jaarlijks zo'n 35.000 à 45.000 zaailingen produceert om dit te bereiken, vertrekkend van 20.000 gecontroleerd bestoven bloemen. In drie maanden tijd worden deze zaailingen geselecteerd naar ziekteresistenties, waarna 10.000

variëteiten op een onderstam worden geënt. Het fruit van deze 10.000 bomen wordt dan gedurende 2 à 3 jaar geëvalueerd waarna er een honderdtal geselecteerd wordt om verder en grondiger te worden getest. Aan het einde van de rit blijft er van heel dit onderzoek één variëteit over (misschien twee), die men kan commercialiseren.

Dit lijkt weinig, maar toch heeft B3f al enkele stevige hits te pakken. Denken we maar aan Kanzi en Greenstar die intussen hun plaats op de markt veroverden. Let wel, Kanzi en Greenstar zijn geregistreerde merknamen. De officiële namen van deze rassen zijn Nicoter en Nicogreen!

Criteria waaraan nieuwe rassen worden beoordeeld zijn intrinsieke kwaliteit (textuur en smaak, bewaarbaarheid en een lang uitstalleven), aantrekkelijkheid (uniformiteit, uitzicht) en een hoge en regelmatige productiviteit. Uiteraard is een duurzame ziekteresistentie ook erg

belangrijk, maar daarop wordt ook al in een heel vroeg stadium getest.

Commercialisering op nieuwe wegen

Better3fruit werkt voor de commercialisering van zijn producten met het clubstelsel. Samen met de partners wordt er dan geregeld dat de afzet georganiseerd kan verlopen, waardoor kwaliteitsbewaking en een goede prijsvorming kunnen worden nagestreefd. Telers die met de clubvariëteiten willen werken, moeten ook echt deelnemen aan de club en een contract ondertekenen. Iedereen die betrokken is bij zo'n club moet op een meer commerciële manier leren denken en bijvoorbeeld willen bijdragen in de marketingkosten van de variëteit die ze hebben aangeplant.

Dit is een andere manier van werken dan de traditionele manier waarbij de teler zijn product via veiling of handelaar verkoopt en zich verder van de commercialisering niets aantrekt. Dit werd in het begin niet echt op gejuich onthaald door de telers, maar een stabielere en betere prijsvorming hebben intussen steeds meer mensen overtuigd van de waarde van het clubconcept. B3f zal steeds zoeken naar de beste aanpak in functie van de eigenschappen en mogelijkheden van de nieuwe variëteit. Soms is er een zeer strikte exclusiviteit, terwijl een andere variëteit dan weer ruimer wordt verspreid. Sommige rassen worden massaal internationaal vrijgegeven en andere dan weer zeer beperkt bij thuisverkopers met een eerder kleine omzet (maar met een hoge toegevoegde waarde). Marktkennis en inzicht in de behoeften van de consument zijn bepalend voor de commercialisatiepolitiek van Better3fruit.

AIF als waardevolle partner

Voor een bedrijf dat voor een groot deel van de tijd zeer wetenschappelijk werkt, blijft het een belangrijke uitdaging om steeds met de voetjes in de fruitteeltrealiteit te blijven staan. Daarin speelt AIF als financieringspartner een grote rol. De banden die er via AIF met de fruitsector zijn, zorgen voor een klankbord en een constante toetsing van het onderzoek en de commercialisering aan de praktijk. Ook de expertise inzake contractrecht en de marktkennis van AIF zijn interessant voor B3f, zodat de bedrijfsleiding de juiste strategische beslissingen kan nemen. Volgens Nicolas



1 Op het proefbedrijf staan duizenden verschillende variëteiten uitgeplant. 2 Kanzi, ongetwijfeld dé succesappel van Better3fruit. 3 Ook de Greenstar wacht een beloftevolle toekomst.

Stevens is AIF een ideale partner die weliswaar een marktconform rendement op zijn inbreng verwacht, maar die kan en



1 De zaailingen worden een eerste maal gescreend op ziektegevoeligheid. **2** In een plastic tent kan men allerlei omstandigheden simuleren om de verschillende variëteiten te testen.

wil meedenken in het tempo dat het werk in de fruitveredeling nu eenmaal vergt. Een nieuwe variëteit ontwikkelen duurt immers veel langer dan een nieuwe auto uittekenen en bouwen. Vijftien jaar is een gewone termijn, dus de partners van het bedrijf moeten ook in zo'n lange termijn willen meedenken. De meeste investeringsmaatschappijen willen niet zo lang wachten en zijn daarom niet echt geïnteresseerd in bedrijven zoals B3f. Als we deze aanpak toetsen aan de missie en de criteria van AIF, dan is deze participatie zeker een schot in de roos omdat deze aanpak de toekomst van onze Vlaamse fruitteelt mee veiligstelt. Zeker in een tijd met boycotts allerhande is dat een niet geringe prestatie. ■



HOE DIEN JE EEN DOSSIER IN BIJ AIF?

Een dossier opstarten bij het Agro Investment Fund is erg gemakkelijk. Het tot een goed einde brengen is wel nog andere koek. Een goede voorbereiding is daarom erg belangrijk. Vraag jezelf af of jouw idee wel zo goed is dat het een intense screening kan overleven. Heb je ook de financiële aspecten van je project goed uitgewerkt, want hierop sneuvelen heel wat projecten die op zich wel interessant kunnen zijn. Het is beter voor jezelf om te voorkomen dan achteraf gefrustreerd achter te blijven omdat je project niet weerhouden werd. Concreet kan je gewoon via de website van AIF (www.aifund.be/nl/projectaanvraag) een contactformulier invullen waarin je in het kort aangeeft wat je project of je idee is, en de procedure start vervolgens op. Zoals hoger beschreven, begint dan een uitgebreide analyseronde waarbij je idee en je businessplan vanuit alle hoeken zal bekeken worden. Uit ervaring blijkt dat de mensen van AIF elk voorstel ernstig

nemen maar dat ze, gelet op hun beperkte middelen geen sinterklaas kunnen spelen en hun centen graag inzetten waar de kans op succes het grootst is. Zorg er dus voor dat jouw voorstel aan die normen voldoet. Als alle hindernissen dan ten slotte overwonnen zullen zijn, zal AIF bekijken welke vorm van participatie het best geschikt is en hoe het bestuur zal gebeuren om het bedrijf een maximale kans op succes te geven. En dan kan de bal gaan rollen. Aan jou om er dan het beste van te maken. Vanaf dan zullen de verantwoordelijken van AIF het project van zeer nabij opvolgen en, waar nodig, de bedrijfsleiding bijstaan met raad en daad.



AGROSAVFE, OVER KAMELEN EN PLANTENZIEKTEN

Een van de speciale investeringen van AIF is zeker die in het bedrijf Agrosavfe. Dit is een piepjong bedrijfje dat ontstaan is uit onderzoek dat in het kader van het Vlaams Instituut voor Biotechnologie (VIB) werd uitgevoerd. De missie van Agrosavfe? Met kamelen plantenziekten te lijf gaan. Dat vraagt om wat meer uitleg. – *Bart Vleeschouwers*

In het Technologiepark in Zwijnaarde hadden we een gesprek met Marnix Peferoen, CEO van Agrosavfe (uitspraak: 'agrosave'). Hij vertelde ons hoe je met antilichamen uit kameelachtigen (bijvoorbeeld lama's, alpaca's, dromedariën en kamelen) een hele nieuwe categorie plantenbeschermingsmiddelen kunt ontwikkelen. Geen simpele kost, maar we proberen het wat bevattelijk uit te leggen.

Waarom kamelen?

In onze omgeving krioelt het van allereerste hande (viele) beestjes die ons ziek kunnen maken. Daarom hebben planten en dieren in de loop van de evolutie allerlei manieren ontwikkeld om zich te verdedigen tegen bacteriën, schimmels, virussen, parasieten en gifstoffen. Een van de

belangrijkste elementen in deze verdedigingsstrategie is de vorming van antilichamen die zich kunnen binden aan de indringer en deze daardoor buiten werking kunnen stellen. Uiteraard is het allemaal veel ingewikkelder dan dat. De wetenschappelijke wereld is nog altijd druk bezig om al deze mechanismen te begrijpen en te leren hoe alle elementen van ons immuunsysteem samenwerken om ons gezond te houden. Ondanks het groeiende inzicht blijft er nog veel werk aan de winkel. Desondanks komen er hoe langer hoe meer praktische toepassingen van dit onderzoek op de markt. Een van de veelbelovende ontwikkelingen is de ontdekking dat bij kameelachtigen (en bij kraakbeenvissen zoals haaien en roggen) een speciale categorie van antilichamen bestaat. Deze complexe

moleculen hebben het grote voordeel dat ze, zoals klassieke antilichamen binden aan specifieke lichaamsvreemde stoffen of antigenen, maar veel eenvoudiger zijn van vorm en daarom beter geschikt om op grote schaal te produceren. Concreet betekent dit dat – als we bijvoorbeeld een lama infecteren met een plantenschimmel – hij daartegen antilichamen zal aanmaken. Bij elk dier zullen er veel verschillende antilichamen worden gevormd. Het is dan zaak om deze antilichamen te onderzoeken en diegene die het best werken te isoleren. Vervolgens wordt dan het erfelijk materiaal opgezocht dat voor dat speciale antilichaam codeert in de lamacellen. In een volgende stap wordt dat gen dan ingeplant in een bacterie of een gistcel die de antilichamen op grote schaal gaat produ-

ceren. Als dat product dan wordt ingezet om planten te bespuiten die door een schimmel worden aangevallen, zullen de antilichamen de schimmel herkennen en hem buiten werking stellen. Proper en efficiënt.

Natuurlijk is dit zware kost en het is iets moeilijker dan dat, maar we kunnen gerust zijn: de wetenschap heeft intussen de technologie ontwikkeld om dit allemaal relatief vlot en snel uit te voeren.

Plantenschimmels zijn een enorme markt

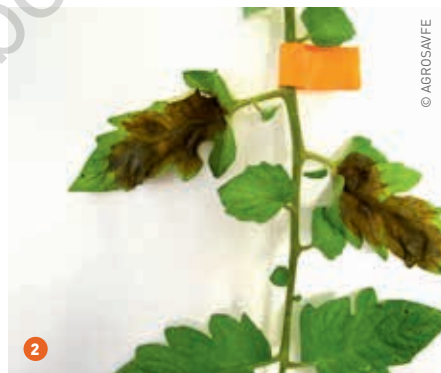
De technologie die door Agrosavfe wordt ontwikkeld, is een spin-off van het VIB. Het bedrijf zelf werd opgericht in 2013 door een heel consortium van investeerders, waaronder ook Agri Investment Fund, met de bedoeling om duurzame plantenbeschermingsmiddelen te ontwikkelen op basis van de hierboven geciteerde technologie. CEO Marnix Peferoen was erbij van bij het begin en hij gelooft sterk in het nieuwe concept. Sterker nog, hij stelt onomwonden dat ze klaar zijn om met hun product de stap naar de praktijk te zetten.

Omdat je niet op alle slakken tegelijk zout kunt leggen, koos Agrosavfe van bij het begin voor de ontwikkeling van een methode tegen een heel gamma van plantenschimmels. Daarom werd gestart met het infecteren van lama's met een plantenschimmel. Aangezien verschillende soorten schimmels een gelijkaardige celwandsamenstelling hebben, was het zaak om antilichamen te vinden die zich specifiek aan deze celwand van de schimmels kon binden. Dit bleek een hele onderneming, maar bij Agrosavfe is deze zoektocht tot een goed einde gebracht. Intussen worden deze antistoffen al op laboratoriumschaal geproduceerd door een soort biergist. Het grote voordeel is dat deze antistoffen inwerken op de celwand van verschillende soorten schimmels, en dus een breed werkingsspectrum hebben. Zo kan met het Agrosavfe-product onder andere botrytis of grauwe schimmel worden bestreden bij aardbeien, tomaten, sla en een hele reeks andere planten. Het grote voordeel van deze vorm van plantenbescherming is dat ze zeer specifiek is, geen andere nuttige organismen aantast en voor de mensen volkomen veilig is. Ook komt er geen genetische manipulatie van planten aan te pas zodat er van die kant ook geen bezwaren te verwachten zijn. Het is de bedoeling dat

dit jaar nog praktijkproeven in proefserres worden opgezet. De stap naar de praktijk ligt dus niet meer zo ver af.

De keuze van deze aanpak was in eerste instantie economisch. Als je weet dat de markt van fungiciden ongeveer 25% van de totale markt aan plantenbeschermingsmiddelen omvat, dan betekent dit een zeer groot potentieel voor een nieuw product.

.....
Deze vorm van plantenbescherming tast geen andere nuttigen aan en is voor de mens volkomen veilig.
.....



1 Een tomatenplant behandeld met het nieuwe Agrosavfe-product blijft ziektevrij.
2 3 4 Zonder behandeling werden bijna alle besmette planten ziek.

De markt van biofungiciden bedraagt wereldwijd 1,2 miljard dollar. Verwacht wordt dat dit binnen 5 jaar zal verdubbelen. De hele markt van fungiciden bedraagt 14 miljard dollar. Er zit dus nog heel wat ontwikkelingspotentieel. Door deze keuze hoopt Peferoen op relatief korte termijn winst te kunnen maken, die het bedrijf zal kunnen gebruiken om andere toepassingen van deze antilichamen te ontwikkelen.

AIF doet er graag aan mee

Het Agri Investment Fund bracht bij de oprichting geld in omdat Boerenbond veel potentieel ziet in deze nieuwe aanpak van plantenbescherming. Omdat het hele proces veel tijd vraagt, onder meer omdat behalve de ontwikkeling zelf (verschillende jaren) ook de registratie van een nieuw product heel wat tijd vraagt (2 à 3 jaar), is het belangrijk dat een bedrijf als Agrosavfe van zijn investeerders de tijd krijgt om zijn werk te doen. De investering van AIF is daarom ook echt risicokapitaal. Voor hetzelfde geld kan het ook misgaan. Dan is de inleg natuurlijk verloren, maar daar gaan de partners vooralsnog niet van uit.

Voor Marnix Peferoen is de inbreng van de agrarische sector via AIF erg belang-

rijk voor het bedrijf. Het houdt hen bij de praktijk en helpt om in de productontwikkeling de juiste keuzes te maken zodat er aan het einde van de rit een degelijk werkend product op de markt kan worden gebracht. Vanuit de tuinbouwsector hoopt men in ieder geval dat Agrosavfe zeer binnenkort op de markt komt, want er is grote nood aan een dergelijke nieuwe en veilige methode van schimmelbestrijding. ■