



Persbericht

10 mei 2021

De BFCB heeft op 5 mei 2021 haar alternatief op het financieringsvoorstel van RFC gedeeld met haar leden via de mail. Deze was bedoeld voor intern gebruik, tot onze spijt is deze brief eerder in de media gekomen dan wij hadden voorzien. We hadden dat graag anders gezien.

1. Weerstandsvermogen

Het bestuur van FrieslandCampina is met een voorstel gekomen om door middel van het invoeren van leveringscertificaten het weerstandsvermogen te verhogen, dit zou nodig zijn voor een robuustere onderneming die tegen een stootje kan en daarnaast voordelen opleveren ten behoeve van de financierbaarheid en de financieringslasten.

Daarnaast bespaart de onderneming met dit voorstel rentelasten aan de leden, omdat op de leveringscertificaten een winstafhankelijke vergoeding wordt betaald. Ook wordt de winstverdeling aangepast. Alles onder het mom van het oplossen van de scheefgroei en de onbalans in vraag en aanbod van obligaties. Deze maatregelen volgen nadat eind 2016 de winstverdeling al wat is aangepast, eind 2019 de toeslagen uit de garantieprijsystematiek zijn gehaald en vorig jaar ons nog te betalen melkgeld expliciet is achtergesteld.

Al met al komen we tot de conclusie dat ondanks alle beloftes van CEO Hein Schumacher, onze onderneming er gewoon niet zo goed voor staat, en dat na jaren van lapmiddeltjes, het nu tijd wordt voor echte maatregelen. Zachte heelmeeesters maken stinkende wonden. En ja, dat doet op het boerenerf pijn, veel pijn. Maar wij vinden het belangrijk dat als we met elkaar maatregelen nemen, dat deze dan duidelijk afgebakend zijn (zo min mogelijk losse eindjes) en dat het middel niet erger is dan de kwaal. Het is maar zeer de vraag of met de huidige voorstellen van het bestuur de onbalans in de obligatiehandel wordt opgelost en er niet ook een onbalans ontstaat in de leveringscertificaten handel.

Met het optuigen van een systeem van leveringscertificaten komt best veel kijken, er moet een handelsdag georganiseerd worden (kost ook weer geld), er komt weer een extra financieringsinstrument bij waardoor het er allemaal niet duidelijker op wordt. Er zijn knelgevallen. Het is lastig om op een later moment nog obligaties om te zetten in certificaten omdat dat de handel in onbalans brengt. Enz. enz.

Het ergste is misschien nog wel dat met het invoeren van leveringscertificaten alleen “op papier” het weerstandsvermogen verbetert. Het is niet zo dat de onderneming hiermee extra geld tot haar beschikking heeft om de juiste stappen te zetten om aan het rendement te werken, dit zal dan eerst geleend moeten worden. Het is ook niet zo dat we werkelijk een betere buffer hebben als er nieuwe tegenslagen zijn, dat lijkt slechts zo op papier. De beste manier om goede ratings te krijgen is voldoende winst en cashflow te genereren. Hier de link naar de meest recente rating:

<https://www.fitchratings.com/research/corporate-finance/fitch-revises-royal-frieslandcampina-outlook-to-stable-affirms-rating-at-bbb-03-05-2021>

Vorig jaar is bij de beurs van Dublin een achtergestelde lening voor € 300 mln afgesloten, de inschrijving werd 6 maal overschreven. Onlangs is een andere lening opnieuw gefinancierd bij de ING bank tegen een negatieve rente. De noodzaak om op zeer korte termijn snel het weerstandsvermogen op papier te verhogen is ons niet duidelijk.

Daarom willen wij voorstellen om de hele invoering van de leveringscertificaten te laten vervallen en daarvoor in de plaats de winstverdeling rigoreus aan passen in het voordeel van de onderneming. - Wij stellen voor 80-20. En zoals eerder gezegd, ja dat doet pijn op onze bedrijven, maar dat brengt geld op de plek waar het nodig is, in de dode hand. En, ja, daar mogen we best eisen aan stellen.

In onderstaande tabel is uitgewerkt bij verschillende winsten (na belasting en afdracht samenwerkingen) wat de uitwerkingen zijn in euro's per jaar op het boerenerf bij leveren van een miljoen kg melk.

Tabel 1 huidige winstverdeling

Winst onderneming	€ 150 mln	€ 400 mln
Winstdeel (35%)	€ 5.250	€ 14.000
Obligaties (10%)	€ 1.500	€ 4.000
Rente (2.75%) (80.000)	€ 2.200	€ 2.200

Tabel 2 Voorstel bestuur

Winst onderneming	€ 150 mln	€ 400 mln
Winstdeel (40%)	€ 6.000	€ 16.000
Obligaties (0%)	€ 0	€ 0
Rente (0%) (80.000)	€ 0	€ 0

Tabel 3 Voorstel BFCB

Winst onderneming	€ 150 mln	€ 400 mln
Winstdeel (20%)	€ 3.000	€ 8.000
Obligaties (0%)	€ 0	€ 0
Rente (2.75%) (80.000)	€ 2.200	€ 2.200

Tabel 4 Verschillen

Winst onderneming	€ 150 mln	€ 400 mln
Huidige winstverdeling	€ 8.950	€ 20.200
Voorstel bestuur	€ 6.000	€ 16.000
Voorstel BFCB	€ 5.200	€ 10.200

In de tabellen is duidelijk te zien dat ons voorstel, vooral naarmate de onderneming meer winst gaat maken, negatief uitpakt op het boeren erf. Dat doet pijn en is niet leuk. Maar daar staat tegenover dat als de onderneming winst gaat maken, dat we dan ook heel snel het weerstandsvermogen omhoog werken. En niet alleen op papier maar met keiharde euro's. Eind volgend jaar en daarna iedere 3 jaar kunnen we de winstverdeling, als het kan/als het nodig is, alweer eenvoudig aanpassen. Terwijl met een systeem van leveringscertificaten het weer een heel gedoe is om het aan te passen.

Wij zijn van mening dat we als leden hiermee behoorlijk onze nek uitsteken. Dit voorstel doen we om er met elkaar beter uit te komen. Maar dat gaat alleen werken als de onderneming ook scherp aangestuurd wordt. Anders blijft het dweilen met de kraan open, en hebben deze maatregelen geen effect. Daarom hebben we een aantal eisen/voorwaarden:

- Bestuurders die vóór 2015 al in het bestuur zaten (dus mede verantwoordelijk zijn voor de huidige malaise) mogen hun termijn niet meer verlengen.
- Er worden geen goed draaiende onderdelen meer verkocht om de cijfers kunstmatig op te krikken
- Zolang deze winstverdeling geldt, krijgt de ledenraad zeggenschap over alle transacties boven de €50 miljoen
- Geen enkele bonus voor de directie zolang deze winstverdeling geldt.

2. Scheefgroei en onbalans in obligatiehandel

Met bovenstaande is echter nog niet de scheefgroei en het vastlopen van de obligatiehandel opgelost. Wij zijn er voorstander van om beide op te lossen, echter, het moet er niet toe leiden dat het een exodus aan leden oplevert, dan schieten we vooral onszelf in de voet. De scheefgroei hoeft wat ons betreft niet perse snel opgelost te worden, de scheefgroei is tenslotte ook in vele jaren ontstaan. Zolang er maar wel langzaam naar elkaar toe gegroeid wordt. Hieronder benoemen we wat uitgangspunten. Deze zijn wat ons betreft niet in beton gegoten. Het is belangrijk dat iedereen ermee uit de voeten kan. Hiertoe hebben we een aantal aanpassingen op het huidige bestuursvoorstel.

Omdat we de invoering van leveringscertificaten met dit voorstel afblazen kunnen we een gedeelte van de obligaties productiegebonden maken. We houden vast aan het voorstel om in te groeien naar 8 euro per 100 kg melk.

1 Het ingroei model houden we ongeveer hetzelfde. Ingroeiers hoeven echter niet meer direct op 8 euro te zitten en hoeven daardoor geen lening meer aan te gaan. De ingroeiers groeien 10 jaar lang ieder jaar 0,8 euro per 100 kg melk in. Er moeten verschillende opties komen om de betaling te kunnen voldoen, zodat er keuze is tussen bijvoorbeeld maandelijkse afdracht of eenmaal per jaar. Bedrijven die in 2022 of later groeien kunnen ook dan gewoon hun obligaties-vast of obligaties-vrij omzetten in productiegebonden obligaties, dit lost een knelpunt dat er met leveringscertificaten was op. Maar bedrijven die vanaf 2022 groeien moeten wel telkens direct de 8 euro over de gegroeide liters vanaf 2022 inleggen/omzetten zonder ingroei mogelijkheden.

2 De hoeveelheid obligaties die wordt ingegroeid (naar verwachting 15 miljoen euro/jaar) , worden gebruikt om de buffer bij de Rabobank af te lossen. Oftewel de obligaties die voor de ingroeiers nodig zijn hoeven niet ook nog eens “coöperatief” opgelost te worden.

3 We stellen een maximumbedrag in op het aantal obligaties dat coöperatief wordt opgelost van 0,2 euro per 100 kg melk. Leden met een totale financiering tot 15 euro per 100 kg melk krijgen de obligaties als obligaties-vast bijgeschreven. Leden met 15 euro of meer financiering per 100 kg melk krijgen de obligaties als ‘vrij’ bijgeschreven.

4 De ingroeiers groeien allemaal minimaal 0,8 euro en maximaal 1 euro per 100 kg melk verplicht (dus 0,8 euro ingroei en max 0,2 euro coöperatieve oplossing) per jaar (meer vrijwillig mag uiteraard). Daarmee scheppen we duidelijkheid en proberen we het werkbaar voor iedereen te houden. Als de onbalans in de obligatiehandel groter is dan dat de ingroeiers en de coöperatieve oplossing samen op kunnen lossen (circa €15 mln ingroei €20 mln “coöperatieve oplossing” =circa €35 mln), neemt de onderneming de rest uit de handel (optie: rest uitkeren aan leden in plaats van contante nabetaling).

De buffer bij de Rabobank hoeft ook niet altijd helemaal leeg. Er kan gerust €20-25 mln in blijven zitten voor als de vraag het aanbod weer gaat overstijgen. De onderneming hoeft dan dus pas obligaties op te kopen (of uit te keren i.p.v. contante nabetaling) als de voorraad bij de Rabobank de €60 mln overschrijdt.

5 We zijn vast nog wat vergeten, dus kom alstublieft met aanvullingen en opmerkingen! Laat het ons weten op: **BezorgdeFCBoeren@outlook.com**

Met vriendelijke groet,

De Bezorgde Friesland Campina Boeren