

Top nieuwe koepelorganisatie FNLI presenteert zichzelf en hun plannen

‘We zijn één huis geworden m

Peter Bennemeer werd 17 december gekozen tot bestuursvoorzitter van de Federatie Nederlandse Levensmiddelen Industrie. Samen met directeur Philip den Ouden moet hij de nieuwe koepelorganisatie op de kaart zetten. Welke prioriteiten hebben zij vastgesteld en hoe denken zij over de prijzenoorlog, overgewicht en het Nederlandse innovatiebeleid? En houden de voormalige VAI-leden voldoende inspraak?

Bestuursvoorzitter Peter Bennemeer (l) en Philip den Ouden: “De FNLI vertegenwoordigt het overgrote deel van de levensmiddelenindustrie. De nog resterende witte vlekken zullen we zeker invullen.”

et één stem en één oor'

Rijswijk, vrijdag 17 december. 's Morgens vergadert het elfkoppige bestuur van de op 31 augustus 2004 opgerichte Federatie Nederlandse Levensmiddelen Industrie (FNLI). De kamer ruikt nog naar oplosmiddel uit verf en tapijt. Het kantoor op de 19de verdieping in de Winston Churchill Tower, de plaats waar vroeger het ministerie van VWS was gehuisvest, is net een week in gebruik. Belangrijkste agendapunt is de uitgestelde benoeming van de voorzitter.

Kandidaat is Peter Bennemeer, CEO bij H.J. Heinz. Per 1 januari 2005 is hij benoemd bij Koninklijke Numico NV als CEO Babyvoeding Nederland, tevens plaatsvervangend directeur Babyvoeding voor de regio Nederland, Duitsland en België.

Aansluitend aan de bestuursvergadering heeft VMT een gesprek met de inmiddels benoemde voorzitter en directeur Philip den Ouden die per 1 september is aangesteld. Den Ouden is afkomstig van Ahold waar hij plaatsvervangend hoofd Communicatie & Public Affairs Europe was.

Een retailer en een fabrikant. Dat is toch een mooie combinatie?

DO: "Er wordt wel eens gelachen dat er iemand bij een kruidenier is weggehaald om de belangen van de industrie te behartigen."

B: "Wat ik zou toejuichen, is dat het ook eens andersom gebeurt."

Wanneer zijn de plannen voor de FNLI ontstaan?

B: "SMA en VAI hadden veel doublures. De belangenbehartiging kon effectiever en efficiënter. Dat besef was er al langer, maar is door de SMA [Stichting Merkartikel, red.] bij het bespreken van de jaarplannen voor 2002 nieuw leven ingeblazen. Ook bij de VAI was men tot dit inzicht gekomen."

Kunt u dat efficiënter werken kwantificeren?

DO: "De organisatiekosten van de FNLI zijn twintig procent lager dan van de twee apart. De ledenbijdragen blijven hetzelfde, maar andere partijen dan leden, zoals VNO-NCW, hoeven niet langer bij te dragen.

Beide organisaties bestreken deelgebieden. Dat gaf beperkingen: de SMA in zijn lidmaatschap en de VAI in zijn specialisatie in gedetailleerde regelgeving. Door het samengaan hef je deze beperkingen op. We kunnen nu echt namens de gehele industrie spreken, groot en klein, alle sectoren en branches, merkartikelenfabrikanten en 'private labelaars'. Het is één huis geworden. Eén stem en één oor."

Ook de brancheorganisatie Vereniging voor Bakkerij en Zoetwaren is in dit gebouw gehuisvest. Wordt dit een soort 'House of Foods' met daarin alle brancheorganisaties?

B: "Die gedachte spreekt ons wel aan, al kunnen we brancheorganisaties natuurlijk nooit dwingen om zich hier te vestigen.

Veel zal dus afhangen van hoe wij de komende tijd als FNLI de belangen van onze leden zullen behartigen."

Zijn er groepen die de FNLI niet vertegenwoordigt?

DO: "De Algemene Kokswaren- en Snackproducentenvereniging, die geen lid was van de VAI, heeft inmiddels een verzoek ingediend om lid van de FNLI te worden. Eigenlijk is er maar één branche die geen lid is, de Centrale Organisatie voor de Vleessector. Honderd procent kan ik dus niet zeggen, maar wel dat wij het overgrote deel van de levensmiddelenindustrie vertegenwoordigen. Daaronder vallen ook non-food bedrijven die bijvoorbeeld verzorgingsproducten, schoonmaak- en wasmiddelen produceren. Onze leden zijn verwerkende bedrijven, de primaire sector blijft buiten ons gezichtsveld.

Dan praten we toch over een van de grootste sectoren van de Nederlandse industrie. We laten nog een studie verrichten of de omzet nu 55 of 65 miljard euro bedraagt, maar we zijn nummer een of twee van Nederland."

Waarom wil de COV niet onder de FNLI vallen?

DO: "Zij zijn bezig hun positie te herdefiniëren in een sterk veranderende omgeving. We moeten nog met een heleboel mensen praten, dus daar gaan we nog wel eens een kopje koffie drinken."

B: "De witte vlekken die we hebben, zullen we zeker invullen."

Dat zegt u vol vertrouwen.

B: "Ja. Dat is voor ons de graadmeter of wij als organisatie voldoende kunnen betekenen voor onze leden."

Behalve de vleessector ontbreken ook de vissector en agf-sector in het FNLI-bestuur.

DO: "Enkele bestuursleden werken in bedrijven die groente- en fruit verwerken. Je wilt, zoals Peter al zei, een platte en efficiënte organisatie. Het bestuur moet dan breed genoeg zijn om de gehele industrie te vertegenwoordigen en ook weer klein genoeg om snel en effectief te kunnen handelen. Die balans moet je vinden. Met het huidige bestuur zijn we er in geslaagd

De kosten van de FNLI zijn twintig procent lager dan van SMA en VAI samen

om een maximale vertegenwoordiging te bereiken.

Vergeet niet dat we twee keer per jaar een ledenvergadering bij elkaar roepen. Daar kan ieder lid zijn stem laten horen."

Kan ieder individueel bedrijf lid worden?

DO: "Ja. Overigens kan een brancheorganisatie alleen lid zijn als alle daarbij aangesloten bedrijven lid zijn van de FNLI."

Kan een bestuurder van een brancheorganisatie in het

Philip den Ouden: “Grote bedrijven hebben kleinere nodig om een breed gedeelde mening in Den Haag en Brussel te kunnen laten horen.”



bestuur komen?

DO: “Onze statuten zeggen dat daarin alleen operationele directeuren van bedrijven zitten die verantwoordelijk zijn voor de Nederlandse omzet.”

Heeft die eis een rol gespeeld bij de lange benoemingsprocedure van de voorzitter?

B: “Een aantal mensen is gevraagd, maar die moeten natuurlijk ook de steun hebben van hun achterban. Essentieel is dat je met het bestuur een club mensen vormt die vooral in de beginfase de FNLI goed kan neerzetten. Dat is niet één persoon, maar het gehele bestuur en ons bureau. Het bureau zal voor de continuïteit moeten zorgen.”

Hoe zijn de taken verdeeld?

B: “Philip wordt het gezicht naar buiten. Dat is het loket waar ieder heen gaat en van waaruit wij spreken. Van belang daarbij is dat ieder bestuurslid één of meerdere issues actief beheert. Daarmee benut je de expertise die binnen bedrijven aanwezig is en kun je als organisatie snel reageren. Het hoeft dus niet altijd Philip te zijn die naar buiten reageert.”

Hoe luidt de missie van de FNLI?

DO: “Die is heel helder: het optimaal behartigen van alle zaken tegenover overheid, maatschappelijke omgeving en ketenpartijen die de belangen van individuele bedrijven of groepen van bedrijven overschrijden.”

Wat zijn voor de FNLI belangrijke kennisgebieden?

DO: “We zijn bezig om de wereld om ons heen te definiëren. We willen een aantal kennisclusters vormen en denken daarbij aan Handel en industrie, Logistiek en ECR, Voedselveiligheid en levensmiddelenwetgeving, Voeding en communicatie, Milieu en verpakken, en Onderwijs en innovatie. Maar deze opsplitsing is nog niet definitief.”

Worden deze aandachtsgebieden verdeeld over u als directeur, adjunct-directeur Boerstra en de vier issuemanagers Droogh, Ter Haar, Klitsie en Kreuger?

DO: “Ja. Het ligt voor de hand dat ieder verantwoordelijk wordt voor een aandachtsgebied en een aantal issues.”

Vooraf onder VAI-leden bestaat bezorgdheid over de toekomstige belangenbehartiging. Daar werd met consensus in de ledenvergadering gewerkt, terwijl de beslisstructuur van de FNLI – het bestuur beslist met meerderheid van stemmen – meer lijkt op die van de SMA.

DO: “Het is wel begrijpelijk. Het is wennen... Voor beide kanten. Maar ik denk niet dat zij zich op dit punt grote zorgen hoe-

ven te maken. De ledenraadpleging zoals die in de FNLI zal plaatsvinden, is breder dan in de SMA of de VAI plaatsvond. Alle individuele bedrijven hebben via de ledenvergadering een stem in de organisatie. Natuurlijk gaan we niet over en om brancheorganisaties heen. Ook daarmee stemmen we de taakverdeling zorgvuldig af. En ook daar zal voor beide meer slagkracht uitkomen.”

B: “Als bestuur hebben wij niet de wijsheid in pacht. Wij starten met een structuur waarin wij geloven. Maar als er dingen moeten worden aangepast, zullen we dat doen. We zitten hier niet voor onszelf, maar voor onze leden. Dat is een. Twee. Die leden moeten, als zij verbeteringsvoorstellen hebben, zich ook melden. Ze kunnen niet aan de kant staan en een hoop lawaai maken. Ze moeten dan zorgen dat zij op het veld komen zodat zij het spel mede bepalen.”

Dus de VAI-leden hoeven zich geen zorgen te maken?

DO: “Absoluut niet! Er zijn veel informatiekanalen. Ook de werkgroepen zullen een zo breed mogelijke vertegenwoordiging van het bedrijfsleven kennen. Natuurlijk besteden we bij de communicatie aandacht aan de buitenkant, maar nog meer aan de binnenkant. De eerste zaken die we op dit terrein aan het optuigen zijn, is hoe met onze leden te communiceren? Hoe geven we nieuws door? Voordat er vanmiddag een persbericht uitgaat over Peter zijn benoeming, sturen we eerst een FNLI-flits naar onze leden om dat aan te kondigen. Denk ook aan digitale nieuwsbrieven en onze site (www.fnli.nl, red) die per 1 januari de lucht in gaat. Daarachter bouwen we een groot informatienetwerk dat alleen toegankelijk is voor onze leden. En, ‘last but not least’, kleine bedrijven hebben grote nodig, maar de grotere hebben ook kleine nodig om een breed gedeelde mening in Den Haag en Brussel te kunnen laten horen.”

Blijven de huidige werkgroepen voorlopig gehandhaafd?

DO: “Voorlopig worden die gecontinueerd. Er zijn te veel belangrijke dossiers. Natuurlijk kijken we er wel naar hoe we deze efficiënter en effectiever kunnen organiseren. Dat je bijvoorbeeld meer aspecten van een issue kunt bekijken. Dus niet alleen in technische zin, maar soms ook vanuit het oogpunt van een strategisch lobby. Maar natuurlijk behouden we die hele grote gespecialiseerde kennisgroep rond de Warenwetgeving en al die gespecialiseerde issues. Die schieten we hier heus niet zo maar het raam uit.”

Gaat u de informatie van WTO, Brussel, Den Haag enzovoorts een op een aan uw achterban doorgeven of voorziet u deze van commentaar?

DO: “We zullen zaken wel duiden. Dat is van levensbelang voor onze leden en dus voor ons.”



Peter Bennemeer:
“De Nederlandse
overheid begint zich
de concurrentie van
de lagelonenlanden
te realiseren, maar
voert nog te weinig
actief beleid.”

Je kunt niet aan de kant staan en een hoop lawaai maken

Welke onderwerpen staan hoog op de agenda?

DO: “Verantwoord gewicht. Daar willen en kunnen we niet omheen. Het heeft hoge prioriteit om het beleidsdocument handen en voeten te gaan geven via de drie pijlers voorlichting, zelfregulering en het ontwikkelen van verantwoorde alternatieven.

Via voorlichting willen we de veelheid aan aspecten benadrukken. Via het convenant leggen partijen zich vast om een groot aantal actieplannen uit te werken en bepaalde acties te ondernemen.

Een tweede aspect is zelfregulering van reclame-uitingen, waarvoor in het beleidsdocument al een eerste aanzet is gegeven.

De Stichting Reclame Code moet gaan toezien op naleving daarvan. Wij gaan er vanuit dat onze leden deze code onderschrijven en zich daar aan houden. We zijn absoluut geen voorstanders van het uitbannen van alle vormen van reclame. Dat werkt onderlinge concurrentie tegen. Dat is niet goed voor de industrie en uiteindelijk ook niet voor de consument.

Een derde aspect is het ontwikkelen van gezonde alternatieven. Een paar maanden geleden hebben we een nulmeting gedaan en we zullen samen met onze ledenbedrijven ‘best practices’-cijfers verzamelen om te laten zien wat de industrie allemaal doet. Wij willen de consument alternatieve keuzes bieden. Het effect daarvan wordt bijzonder onderschat. Mede door de light-producten is in de laatste zes jaar de gemiddelde calorie-inname van de Nederlandse burger gedaald. Maar desondanks, en daarin ligt de prangende vraag, is het overgewicht toegenomen. Hoe kan dat?”

Waar richt u zich nog meer op?

DO: “We hebben ons al uitgesproken over de zorgen die we hebben over de prijzenoorlog.”

Hoe heeft de retail daarop gereageerd?

DO: “De ene partij staat daar iets meer bij te juichen dan de andere. Het zal geen verbazing wekken dat het Vakcentrum positief heeft gereageerd.”

Albert Heijn was ‘not amused’?

DO: “Voor de rest ken ik die uitingen niet. Hoe dan ook: (elk woord benadrukkend) dit moet stoppen! We hebben een duidelijk signaal willen afgeven, ook richting de Nederlandse beleidsmakers, overheid en alle partijen in de keten. Iedereen onderschat de effecten die deze prijzenoorlog heeft op fabrikanten en hun toeleveranciers, ja zelfs op de consument.”

B: “We hebben vooral getracht een compleet beeld neer te zetten. We hebben het gevoel dat onze oproep partijen tot nadenken aanzet. Het kan en moet anders.”

Hoe heeft de retail gereageerd op de komst van de FNLI?

DO: “Ik denk dat zij onze komst alleen maar toejuichen daar zij daarmee meer helderheid krijgen in wie we zijn en wat we vinden. Natuurlijk zullen we regelmatig met het CBL meningsverschillen hebben. Aan de andere kant zijn er ook zo veel gemeenschappelijke belangen, denk aan de supply-keten, waarbij we veel meer hand in hand zouden kunnen optrekken.”

Wil de FNLI aandacht vragen voor het innovatiebeleid?

DO: “We zijn momenteel aan het inventariseren wat onze plaats is ten aanzien van onderwijs, research en innovatie. Het is natuurlijk buitengewoon interessant dat de industrie een van de strategische pijlers is van het Innovatieplatform. Belangrijke vraag is: hoe stimuleer je innovatie nu echt?”

B: “Echte innovatie vindt alleen plaats als je als bedrijf de ruimte hebt om te investeren. En ik kan u zeggen dat bedrijven waar wij allen werkzaam zijn, zich wel twee keer bedenken om in hun omgeving te investeren. Iedere dag stellen grote nationale en internationale bedrijven zich de vraag waar hun geld het meeste opbrengt. Door het ongunstige investeringsklimaat in Nederland, afgezien van de prijzenoorlog, stroomt er minder geld

Bij technische aspecten zullen werkgroepen ook rekening moeten houden met strategische lobby’s

naar BV Nederland. Als industrie maken wij ons daar grote zorgen om. De Nederlandse overheid begint zich de concurrentie van de lagelonenlanden te realiseren, maar voert nog te weinig actief beleid, vertaald in concrete acties.”

Aan welke maatregelen denkt u?

B: “Dat je de totale beroepsbevolking op een hoger niveau krijgt. Dat is je absolute concurrentiemiddel. Dat begint altijd bij scholing. Daarnaast moeten mensen meer begrip krijgen voor onze multiculturele samenleving. Daardoor kan men sneller anticiperen op ontwikkelingen en kansen benutten die zich in het buitenland voordoen. Het gehele overheidsapparaat moet een stuk effectiever. Het vrijkomende geld kan worden geïnvesteerd in onderwijs, gezondheidszorg enzovoorts. Ik denk dat we daar nog te onvolwassen mee omgaan.”

DO: “De laatste tien jaar is de werkgelegenheid in de voedingsmiddelenindustrie behoorlijk afgenomen. Toch is de output enorm gestegen. Echter aan de perfectionering van procestechnologie en organisatiestructuur komt een eind. Wil je dat de toegevoegde waarde blijft toenemen, dan kom je precies om dat gebied dat Peter nu aangeeft: kennis en innovatie.”

Hans Damman en Carina Grijspaardt-Vink