

## Bestuur verslag over 2024

### Algemeen

Het gaat goed met de UPP, we groeien door en professionaliseren de organisatie verder. De renteloze leningen bij een groep leden -pluimveehouders zijn volledig afgelost. Maar dat is geen reden om achterover te leunen, want er moet nog veel gebeuren om de ambities werkelijkheid te laten worden. We hebben dit jaar 52 nieuwe leden mogen verwelkomen. Het aantal geslaagde verkoopbemiddelingen steeg in 2024 met 154% ten opzichte van 2023. Deze toename komt volledig voor rekening van de legsector. Voor de vleessector staan we min of meer 'geparkeerd'. Ondanks de inzet en initiatieven van bestuur, klankbordgroep en medewerkers in de vleessector, zijn we (nog) niet geslaagd om samen met leden stappen te zetten, zoals in de legsector. In de legsector bewijst de UPP wekelijks haar meerwaarde voor de leden. Samen zorgen we voor een betere onderhandelingspositie aan de keukentafel, dankzij onze brede kennis van de markt(prijzen) en het uitgebreide netwerk aan handelsrelaties. Ca 1/3 deel van de nationale eiproductie is inmiddels verenigd onder onze paraplu.

Het niveau van dienstverlening liet op momenten te wensen over. Het is zaak dat de organisatie blijft meegroeien en professionaliseren om de ambities waar te maken. Gedurende het jaar is daarom continu verder gewerkt aan de verdere automatisering van administratie en boekhouding. Met inzet van Klaasjan Salomons en Aalt den Herder is in de zomer van 2024 een forse stap gezet met de implementatie van TeamLeader CRM, dit is relatiebeheer software om onze bedrijfsprocessen en administratie te stroomlijnen. Sindsdien weten we beter wat er speelt bij leden en worden leden beter geïnformeerd over de werkwijze (lidmaatschap en verkoopbemiddeling) met duidelijke bemiddelingsovereenkomsten en productbladen (informatie voor uitvoeren van verkoopbemiddeling). Ook zitten we strakker op de onderhandelingen, bewaken processen beter en zorgen voor controle op correcte administratieve contractafhandeling.

Ook op het punt van personele bezetting zijn stappen gezet. Met Agnes van den Goor zijn afspraken gemaakt over de secretariële ondersteuning van het bestuur. De rol van Daphne Zanders op gebied van marketingcommunicatie is uitgebreid. De commerciële activiteiten zijn gesplitst in binnen -en buitendienst. De binnendienst beheert de relatie met pluimveehouders, informeert hen, legt zaken vast in TeamLeader, coördineert werkprocessen en ondersteunt de buitendienst bij haar werkzaamheden gericht op verkoopbemiddeling. In dat kader is medio september Gerrit Hofmeijer in dienst genomen, het eerste personeelslid in loondienst.

Tijdens de vorige algemene ledenvergadering gaven de leden groen licht om te verkennen hoe de organisatiestructuur verbeterd kon worden. Die opdracht is uitgevoerd. Gedurende het jaar is gewerkt om met ondersteuning van de notaris en boekhouder opties tegen elkaar af te wegen. Hieruit is geconcludeerd dat het passend is om de UPP als vereniging van pluimveeproducenten om te zetten naar een Coöperatie UPP ua. Met de coöperatie als enig aandeelhouder van UPP Sales BV, de werkorganisatie gericht op dienstverlening aan leden van de coöperatie. Vanzelfsprekend binnen de statutaire kaders en in lijn met de missie en visie van de coöperatie.

Deze omzetting is intensief voorbereid en met de goedkeuring van de leden in een bijzondere algemene leden vergadering d.d. 11 april 2024 uitgevoerd. Per 28 november 2024 is de akte van oprichting van de UPP Sales BV gepasseerd, per 1 januari 2025 is de omzetting van de vereniging naar de Coöperatie UPP gerealiseerd.

### **Bestuur en secretariaat van Coöperatie UPP ua**

Het bestuur bestaat uit een door de algemene ledenvergadering vast te stellen aantal van ten minste drie natuurlijke personen. Bestuurders kunnen uit of buiten de leden worden gekozen op basis van een daartoe door de algemene ledenvergadering vastgesteld profiel. Bestuursleden worden voorgedragen en benoemd in de algemene ledenvergadering. Benoemingen gelden voor een periode van vier jaar. Bestuurders zijn twee maal herbenoembaar. De voorzitter wordt conform de statuten aangewezen door de algemene ledenvergadering. Het bestuur is bevoegd om uit haar midden overige functionarissen aan te wijzen. In 2024 is er voor gekozen om binnen het bestuur te gaan werken met sectorhoofden voor leg en vlees. De sectorhoofden fungeren als dagelijks bestuurder, zijn voorzitter van de klankbordgroepen en vormen het gezicht van de UPP naar buiten toe.

### Samenstelling 2024

Harry Ketels, voorzitter en secretaris ai (aangetreden december 2021)

Arie van Heerikhuize, penningmeester (afgetreden maart 2024)

Klaasjan Salomons, sectorhoofd leg en penningmeester ai (benoemd maart 2024)

Paul Grefte, sectorhoofd vlees (benoemd maart 2024)

Niels Quicken, algemeen bestuurslid (aangetreden december 2021)

Jeroen Bertens, algemeen bestuurslid (aangetreden december 2021)

Tijdens de ALV d.d. 11 maart 2024 is onder dankzegging voor zijn inzet vanaf 2021, afscheid genomen van Arie van Heerikhuize. Klaasjan Salomons werd nogmaals welkom geheten. Er was unaniem steun voor de voordracht van Paul Grefte, met zijn benoeming tot sectorhoofd vlees. Het bestuur kon in 2024 rekenen op de ondersteuning van Agnes van de Goor en Aalt den Herder. Agnes van den Goor was verantwoordelijk voor secretariael werk en het voeren van het secretariaat. Aalt den Herder heeft wederom de rol vervuld van adviseur in de uitvoering en bij projecten, om zodoende het bestuur te ondersteunen bij de op -en uitbouw van de organisatie.

### **Missie en visie**

De UPP wil de marktpositie van de leden pluimveehouders in de voedselketen versterken, zodat er meer ruimte in de keten ontstaat voor een toekomstbestendige pluimveehouderij die in staat is te investeren in verdere verduurzaming op basis van hetgeen de maatschappij en/of markt vraagt, door te zorgen voor een winstgevende prijs met eerlijke marges in de keten, waarbij goede samenwerking met ketenpartners essentieel is.

De UPP streeft naar groei in ledenaantallen en meer verkoopbemiddelingen in opdracht van leden. Alleen leden kunnen profiteren van de markt(prijs)kennis en het uitgebreide handelsnetwerk van de UPP. Het credo: meer leden = meer verkoopbemiddelingen = betere markt positie = meer marktwerking = betere prijsvorming met minder prijsbederf. De komende tijd zal de dienstverlening worden uitgebreid, gericht op het steeds beter faciliteren van het bemiddelingsproces. Zo wordt gewerkt aan standaardisatie van verkoopcontracten incl. leveringsvoorwaarden.

### **Uitgangspunten**

- Coöperatie van en voor pluimveehouders.
- Erkende producentenorganisatie die aanbod mag bundelen en afspraken mag maken.
- Geen machtsmisbruik.
- Samen met pluimveehouders en ketenpartners sterk voor ketenkracht en een duurzaam verdienmodel.
- Lidmaatschap is vrijwillig, maar niet vrijblijvend.
- Leden verbinden zich aan de statuten van de coöperatie met de intentie tot langjarige samenwerking, met de mogelijkheid tot opzegging.
- Lidmaatschap is laagdrempelig, u beslist mee over de coöperatie zonder dat u direct verplicht bent tot leveren van vleeskuikens of eieren.
- Leden kunnen vrijwillig gebruik maken van dienstverlening gericht op verkoopbemiddeling.
- Professionele werkorganisatie, gericht op haar kerntaak -het maken van (prijs)afspraken voor individuele leden of marktclusters.
- Wel faciliteren, maar geen rotonde voor vleeskuikens, eieren of geld. De pluimveehouder blijft eigenaar van zijn bedrijf, de dieren en de eieren. Hij/zij is verantwoordelijk voor levering van kuikens en/of eieren

### **Financieel beleid**

Jaarlijks stelt de penningmeester een begroting op, om deze na bestuurlijke goedkeuring voor te leggen aan de algemene ledenvergadering. De UPP streeft naar solide financieel beleid waarbij de uitgaven voor activiteiten en groei worden bekostigd vanuit de lopende begroting. Dit met inkomsten uit contributie (lidmaatschap coöperatie) en verkoopbemiddeling (fee per geslaagde bemiddeling). Conform besluit van de algemene ledenvergadering wordt de komende jaren gewerkt aan het opbouwen van voldoende weerstandsvermogen (in eerste instantie €250.000).

### **Financiële positie**

Ondanks dat in 2024 behoorlijk is geïnvesteerd met name in mankracht om de professionalisering door te zetten is een positief resultaat voor belasting gerealiseerd van E 49701. De solvabiliteit is boven de 50 %, de current ratio [liquiditeit] is boven de 2, d.w.z. dat de UPP 2024 gezond kan afsluiten en met vertrouwen 2025 tegemoet kan zien.

De contributie voor lidmaatschap is in 2024 niet gewijzigd ten opzichte van 2023, evenals de vergoeding voor de diensten gericht op verkoopbemiddeling (fee gerelateerd aan contractvolume met een min-max). Wanneer de inkomsten onvoldoende zijn voor een positief saldo met opbouw van weerstandsvermogen, dan zal het bestuur een verhoging van de contributie en/of vergoeding verkoopbemiddeling (fee) voorbereiden en ter goedkeurig voorleggen aan de algemene ledenvergadering.

De switch is gemaakt van onbezoldigde bestuurders, naar een vaste (onkosten)vergoeding. In lijn met de beoogde professionalisering en om recht te doen aan de inspanningen die door bestuurders worden geleverd in het belang van de aangesloten pluimveehouders.

### **Doelen, ambities en activiteiten**

Met ingang van 2025 worden jaarlijks plannen gemaakt voor een termijn van vijf jaar (LangeTermijnPlan). Deze worden ieder jaar vertaald naar een jaarplan voor organisatie (personeel, ict), verkoop en marketingcommunicatie, gericht op het behalen van de doelen ten aanzien van ledengroei en de dienstverlening gericht op verkoopbemiddeling (JaarPlan). In dit traject fungeert Coöperatie UPP ua. als bestuurder en enig aandeelhouder van UPP Sales BV.