



Jaarverslag 2022



inhoudsopgave

4	Voorwoord voorzitter
6	Bestuursverslag
12	Arjan Jong & Geert Steenhuis: Alles draait om kwaliteit en continuïteit
16	Marco van Soesbergen: Met de bodem moet je het verdienen
20	Gé van der Vliet: Nuttige akkerranden
24	Philip Hoogland & Jos Heermans Lidmaatschap biedt meer dan alleen financiële voordelen
26	Jakko Biesheuvel & Pieter van Straten: Schaalvergroting door samenwerking
30	Peter de Caluwé: Nieuwbouw loods 11
34	William Polle & Nils van Straten: Ondernemend en automatisering
38	Jaarcijfers CAV de Wieringermeer B.A.
40	Jaarcijfers CAV Agrotheek B.V.



GEACHTE LEDEN VAN DE COÖPERATIE “DE WIERINGERMEER”

Voor u ligt het jaarverslag van 2022. Het was een jaar dat niet snel vergeten zal worden, met diverse uitdagingen voor CAV Agrotheek. De aanleiding hiervoor was natuurlijk de oorlog in Oekraïne, waardoor ongekende prijsstijgingen van energie optraden. Niet alleen de prijzen, maar ook de beschikbaarheid van gewasbeschermingsmiddelen gaven iedereen veel onzekerheid.

Hiernaast hebben we ook nog te maken met het aanscherpen van de regelgeving voor stikstof, waterkwaliteit en beperkingen in de toelating van gewasbeschermingsmiddelen. Dit geeft ons genoeg uitdagingen voor de komende tijd. In het bestuursverslag leest u hier meer over.

Het resultaat van het bedrijf blijft gelukkig solide, wat een goede basis legt voor deze onzekere toekomst.

Vanuit de coöperatie zijn we gestart met het werven van nieuwe leden. Door de statutenwijziging is het mogelijk voor agrarische klanten van Agrotheek en Heyboer, om lid te worden van onze coöperatie. Diverse nieuwe leden hebben zich al aangemeld.

Ook de datawerkgroep en de werkgroep innovatie die met onze leden zijn opgezet, zijn actief bezig. Hier kun je aan zien dat lidmaatschap echt een meerwaarde heeft voor bedrijven.

Tijdens de ALV wordt er door het bestuur van de coöperatie een programma georganiseerd om de dialoog met de leden op gang te houden. Ik hoop dat u zich hiervoor weer in grote getale aanmeldt.

U ziet dat er in dit jaarverslag weer een aantal verhalen over diverse en actuele onderwerpen is gemaakt met medewerkers, klanten en bestuursleden. Ik wens u veel leesplezier, en hoop u op de ALV van 19 juni a.s. weer te ontmoeten.

Jan Mantel



BESTUUR

Dhr. J. Mantel	voorzitter	aftredend 2024	herkiesbaar
Dhr. R. Hopmans	secretaris	aftredend 2023	niet herkiesbaar
Dhr. B. Bouthoorn		aftredend 2023	herkiesbaar
Mw. Y van Saase		aftredend 2024	herkiesbaar
Dhr. J. Heermans		aftredend 2023	herkiesbaar
Dhr. R. van Arkel		aftredend 2024	herkiesbaar
Dhr. P. Hoogland		aftredend 2024	herkiesbaar
Mw. J. Bos - Glas		aftredend 2024	herkiesbaar

BESTUURSVERSLAG VAN DE DIRECTIE

Vanuit werkgebied Noord-Holland is CAV Agrotheek B.V. actief als innovatieve kennispartner en brede toeleverancier in de land- en tuinbouw. Deze dienstverlening strekt zich ook uit naar klanten buiten de provincie. Naast de teeltadvisering worden ook aanverwante diensten aangeboden, zoals kennis van wet- en regelgeving, bemestingsplannen en trainingen. Daarnaast zijn er een aantal loonwerkactiviteiten, zoals bijvoorbeeld het ontsmetten van bloembollen en aardappelen, kiemrustbehandeling van aardappelen, het collecteren van data en het maken van taakkaarten. Naast het traditionele verdienmodel - het leveren van benodigde producten - ontstaat er een groeiende activiteit aan betaalde adviesdiensten en services.

De landbouwsector is in transitie, gevoed door de overheid, maatschappij, natuur en bedrijfsleven. De verandering is groot en raakt daardoor zeker ook onze organisatie. Dit heeft er toe geleid dat er tot en met 2025 een strategie is opgezet. De vorming van deze strategie loopt parallel aan de wensen van de leden van de CAV ‘de Wieringermeer’. Activiteiten hiervoor worden door de regieteams uitgewerkt. Belangrijk punt is daarbij, dat de agrarische leden centraal staan binnen de visie van CAV Agrotheek. De tendens van opschaling en intensivering van de agrarische bedrijven maakt dat onze rol voor de toekomst verandert. Grote veranderingen op het gebied van duurzaamheid zijn al gestart middels het Integrated Crop Management (ICM). Kringlooplandbouw en middelenreductie worden gebruikt om de bedrijfsvoering aan te laten sluiten op maatschappelijk verantwoord ondernemen.

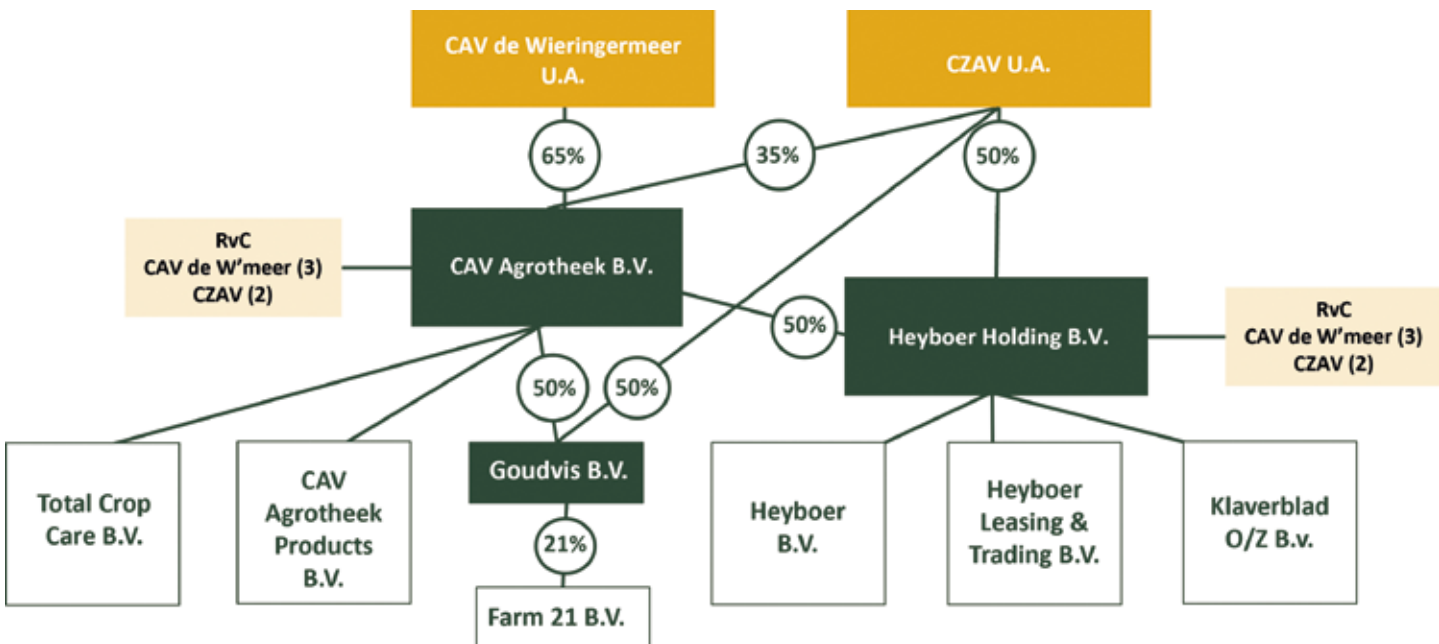
De juiste begeleiding van de telers begint met een goede informatiestroom van de huidige- en toekomstige wet-

en regelgeving. Bij de inrichting van het bouwplan en het aanhouden van bufferstroken wordt naar optimalisatie gezocht. Dit kan versterkt worden door gebruik van reststromen en de teelt van eiwithoudende gewassen op eigen bodem. Dergelijke begeleiding zal in de toekomst uitgroeien tot een betaalde adviesdienst, wat een aanvulling zal zijn op het krimpende middelenpakket.

Ingegeven door de ontwikkelingen in de wereld zijn kostenstijgingen en tijdige beschikbaarheid van producten steeds belangrijker geworden. Niet alles is meer vanzelfsprekend, waardoor grotere voorraadposities werden opgebouwd. Producten kenden een flinke prijsstijging, dit heeft een direct effect op de beschikbare liquiditeit. Omdat de rentepercentages fors oplopen, is het accent weer gelegd op het optimaliseren van de voorraden. Ook de debiteurenstand speelt hierin een rol. Doelstelling is hierbij om deze zo laag mogelijk te houden.

In 2022 is de nieuwe bedrijfsloods in Wieringerwerf gebouwd. Deze loods is voorzien van zelfrijdende stellingen en heeft een dusdanige opslagcapaciteit dat – behalve voor het graan - de opslag in Slootdorp niet meer nodig is. Omdat alle loodsruijme zich nu op een centrale locatie bevindt, komt dit de efficiëntie en handelingszekerheid ten goede.

Er worden veel orders vanuit de hoofdvestiging in Wieringerwerf uitgeleverd. In de regio kunnen klanten ook bij diverse depots producten afhalen. CAV Agrotheek en Heyboer (met vestigingen in Biddinghuizen, Zeewolde en Espel) maken deel uit van een landelijk kennis- en inkoopnetwerk: CropSolutions.



Overzicht Juridische structuur

Via Goudvis B.V. is samen met CZAV een aandeelhouderschap verworven bij Farm 21 B.V. Dit bedrijf houdt zich bezig met o.a. het ontwikkelen en verkoop van bodemvochtsensoren. Daarnaast ontwikkelen zij een dataplatform waar de teler zijn data kan opslaan, analyseren en terugvinden. CAV Agrotheek begeleidt de teler in het werken met data. Dit zal uiteindelijk tot meer kennis en inzicht in de teelt leiden en wordt een leidraad voor de toekomst. Door de verdieping in specifieke data-componenten en verbanden kan deze data-collectie en -verwerking bijdragen aan een reductie van de inzet van gewasbeschermingsmiddelen en meststoffen.

ALGEMEEN

Het voorjaar van 2022 kenmerkte zich door een lange periode van droogte. Dit bemoeilijkte na het inzaaien de opkomst van diverse gewassen. De herbicide-toepassingen zijn onder droge omstandigheden minder efficiënt. Door de droogte bleef de schimmeldruk laag, waardoor minder fungiciden konden worden ingezet. Ondanks de droge omstandigheden vielen de opbrengsten van de gewassen over het algemeen mee, al had de beschikbaarheid van irrigatiemogelijkheden hier een duidelijk positieve invloed op. De graanoogst (die onder goede omstandigheden plaatsvond) bracht ca. 15-20% hogere opbrengsten dan gemiddeld. De gewassen die in het voorjaar waren ingezaaid en niet konden worden beregend lieten tegenvallende opbrengsten zien.

GRAANMARKT

De omstandigheden in het najaar waren gunstig voor de oogst van de gewassen en de inzaai van wintergranen. De uitstekende graanoogsten (met name in Europa, Rusland en Australië), veroorzaakten een toename van de wereldvoorraad. De marktprijs van het graan stond hierdoor onder druk. Na de inval van Rusland in Oekraïne viel de export uit het Zwarte Zee-gebied aanvankelijk stil. In de loop van het voorjaar hebben beide partijen een akkoord gerealiseerd over mogelijkheden om de graanexport vanuit de havens van de Zwarte Zee mogelijk te maken. Deze ‘graandeal’ leidde tot dalende graanprijzen. Onder druk van het aanbod van de ruime voorraden graan zijn de graanprijzen uiteindelijk geleidelijk gedaald tot niveaus vergelijkbaar met de periode voor de inval van Rusland in Oekraïne. De hoge graanprijzen in 2022 hebben geresulteerd in een wereldwijde uitbreiding van het graanareaal. Hierdoor ontstond meer vraag naar andere agrarische producten, die tegen oplopende prijzen konden worden verkocht.

KUNSTMEST

Het jaar 2022 kenmerkte zich door snel oplopende energieprijzen. Deze werden hoofdzakelijk veroorzaakt door de forse elektriciteitsvraag uit Frankrijk (normaal exporteur) en werden versterkt door de inval van Rusland

in Oekraïne. De gasprijzen hadden een groot effect op de prijzen van de stikstofhoudende meststoffen. Toen halverwege het jaar onzeker was of de gasvoorraden in de wintermaanden groot genoeg waren, is er massaal geschakeld door de telers om de kunstmest vroegtijdig aan te kopen. Dit leidde in de herfst tot verder stijgende kunstmestprijzen. Uiteindelijk bleken de gasvoorraden in de winter voldoende, waardoor de energieprijzen, en daarmee de stikstofprijzen, weer daalden naar niveaus van voor de Russische inval in Oekraïne. De kali-meststoffen worden normaliter veel uit Rusland en Wit-Rusland geïmporteerd. Door de situatie in Oekraïne zijn de mogelijkheden voor deze import sterk gereduceerd. Deze situatie leidde uiteindelijk tot zeer hoge kali-prijzen op de Europese markt. De onrust op de energiemarkten veroorzaken grote prijschommelingen voor kunstmest. Hierdoor ontstaat een groot risico van margeverlies op aanwezige voorraden, als de marktprijzen snel dalen.

BEDRIJFSBENODIGDHEDEN

De totale omzet van de winkel en werkplaats in Wieringerwerf is nagenoeg vergelijkbaar met die van vorig jaar. Er wordt naar groei gestreefd door het benaderen van de consumentenmarkt en het online aanbieden van het winklassortiment.

CAV AGROTREEK PRODUCTS B.V.

Dochteronderneming CAV Agrotheek Products in Emmen houdt zich bezig met de productie en verkoop van bloembollennetten. Conform de planning zijn voldoende netten geproduceerd. De continuïteit is geborgd door een efficiënte werkstructuur en een sluitend onderhoudsplan. De productie van overige netten voor de vlees- en tuinbouwsector blijft op eenzelfde niveau, maar wordt in de nabije toekomst verder afgebouwd. De productie van deze netten draait door totdat duidelijk is wanneer de laatste machine/activiteit wordt verkocht. Bij CAV Agrotheek Products is er sprake van een omzetstijging ten opzichte van 2021. De omzet kwam in 2022 ca. 930.000 euro hoger uit, mede door ingebruikname van een extra machine. Doordat de grondstoffen nagenoeg dezelfde kostenstijging lieten zien is de brutomarge vergelijkbaar met 2021. De overige kosten (voornamelijk personeel en energie) laten een dermate hoge stijging zien, dat het financiële resultaat uiteindelijk lager uitkomt dan vorig jaar.

De verwerking van de gebruikte bollennetten is uitbesteed aan NG Netten B.V. NG Netten voert alle activiteiten uit voor

een competitieve prijs. Doordat bij NG Netten alle activiteiten op een locatie plaatsvinden, is er ook minder transport nodig. De schoongemaakte netten worden aan een Nederlandse afnemer verkocht. Deze regranuleert de netten, waarna het weer grondstoffen zijn voor nieuwe netten. Hiermee realiseren we een lagere Carbon Footprint en een volledige recirculatie van de grondstoffen.

HEYBOER B.V.

De integratie tussen CAV Agrotheek en Heyboer groeit nog steeds door, wat zich in de markt laat zien met een forse uitbreiding in Flevoland van het loonwerkareaal voor de tulpenbouw, inclusief de levering van middelen. Kennisuitwisseling op het gebied van onder meer fruit en biologische landbouw vindt uiteraard ook plaats. Deze opgedane kennis wordt ingezet in zowel de werkgebieden van CAV Agrotheek als van Heyboer. Omdat Heyboer voor CAV Agrotheek een deelneming is van 50%, wordt de helft van het resultaat geconsolideerd meegenomen in de jaarcijfers. De overige 50% hoort toe aan CZAV.

TOTAL CROP CARE B.V.

Total Crop Care (TCC) is een kennis- en adviesorganisatie voor de bloembollensector. TCC levert betaald advies, losgekoppeld van de levering van producten. Met deze werkwijze loopt men vooruit op de wens van de overheid om advies en levering van elkaar te scheiden. De activiteiten van TCC leveren tevens een omzetgroei op bij CAV Agrotheek, omdat de geadviseerde producten veelal bij CAV Agrotheek worden gekocht.

OMZET

De samenwerking tussen de diverse bedrijven (CAV Agrotheek, Heyboer en TCC) werpt zijn vruchten af. De bedrijven werken goed samen, waardoor de gezamenlijke klantenkring en afzet toeneemt, wat tot een forse omzetstijging heeft geleid. Met de aanwezige kennis en ondersteuning van innovaties zullen we in staat zijn om de marktpositie nog verder uit te breiden. Vooral innovaties met een ICM-karakter en gerelateerd aan data, die gericht zijn op minder middelengebruik en emissiebeperkingen, leiden uiteindelijk tot een groei van het aantal klanten. Op de middellange en lange termijn zal onze functie tevens op (betaald) advies komen te liggen. Onze innovaties, kennis, dataplatformen en specialisatie in wet- en regelgeving zullen hier ondersteunend in zijn.

De totale geconsolideerde omzet van de gehele groep van bedrijven in 2022 is ca. 25 % gestegen ten opzichte van 2021. De stijging is terug te zien door hogere omzetten in vrijwel alle productgroepen, behalve de winkel. De groepen die het meest bijdragen in de omzetstijging zijn de gewasbeschermingsmiddelen, granen en kunstmest.

(bedragen x Euro 1000)	2022	2021
CAV Agrotheek	60.700	47.800
CAV Agrotheek Products	6.800	6.000
Heyboer	15.700	12.800
Totaal	83.200	66.600

Bij de gewasbeschermingsmiddelen is er sprake van een verdere groei van het aantal nieuwe klanten in combinatie met prijsstijgingen van producten. Er is dit jaar bij de gewasbeschermingsmiddelen voor het eerst gewerkt met netto-factuurprijzen, waarbij de kwantumkorting die normaal aan het einde van het jaar wordt uitgekeerd, al in mindering was gebracht. De overige groepen komen vooral hoger uit door een waardestijging van de producten en grondstoffen.

In vergelijking met het vorige jaar is het totaal van de kosten sterk gestegen. Dit komt voornamelijk door gestegen personeels-, energie-, brandstof- en rentekosten. De indexatie op personeelskosten is veel hoger uitgekomen dan gemiddeld. Dit is in lijn met het landelijk gemiddelde. Door de onrust in de wereld zijn de energie-, en daarmee ook brandstofprijzen veel hoger uitgekomen dan normaal. Om de opgetreden inflatie in toom te houden wordt de rente snel verhoogd. Dit heeft een grote stijging van de rentekosten tot gevolg.

Bijgaand een overzicht van het verloop en het gemiddeld aantal arbeidskrachten (FTE) per entiteit:

	2022	2021
	FTE	FTE
CAV Agrotheek B.V.	57	54
CAV Agrotheek Products B.V.	18	21
Heyboer B.V.	28	29
Totaal	103	101

De vervangingsinvesteringen in 2022 waren over het algemeen gerelateerd aan diverse machines ten behoeve van het loonwerk en inschuurlijnen (resp. Heyboer en CAV Agrotheek).

De debiteurenlijst per ultimo 2022 is per afnemer geanalyseerd ter beoordeling van de hoogte van de voorziening dubieuze debiteuren.

RESULTATEN

Ondanks een hogere brutomarge is het resultaat lager uitgekomen dan in 2021. Dit wordt voornamelijk veroorzaakt door hogere bedrijfskosten en de versnelde afwaardering van de goodwill bij de deelneming in Goudvis. Het resultaat bij CAV Agrotheek Products is door de hogere bedrijfskosten gedaald. Daarbij waren de kosten voor de grondstoffen hoger dan in 2021. Het geconsolideerde resultaat laat voldoende ruimte voor het uitkeren van de ledenbestedingskorting.

FINANCIELE RESULTATEN

Het resultaat van CAV Agrotheek (incl. CAV Agrotheek Products) komt uiteindelijk lager uit dan vorig jaar. Ondanks een hogere brutomarge, liggen de gestegen bedrijfskosten (personeel, energie, brandstof en rente) hieraan ten grondslag. Daarbij komt het lagere resultaat uit de deelnemingen. Ondanks een hoger resultaat van Heyboer Holding wordt het lagere resultaat van CAV Agrotheek Products niet gecompenseerd. Daarbij komt dat TCC een aanloopverlies noteert.

De solvabiliteit is licht gedaald ten opzichte van vorig jaar, maar is nog ruim boven de norm. De liquiditeitspositie blijft de aandacht houden. Een accuraat inkoopmanagement moet leiden tot een verantwoorde voorraadwaarde, een actief debiteurenbeleid tot een lager debiteurensaldo. De financiering van CAV Agrotheek staat los van die van Heyboer. De financiering voor CAV Agrotheek is krap voor de huidige bedrijfsactiviteiten en -omvang, voornamelijk door de sterk gestegen productprijzen en grondstofkosten. Het aanhouden van dezelfde voorraadpositie goederen vraagt een hogere kapitaalsbehoefte dan vorig jaar. In het bijzonder de voorraden geproduceerde netten, gewasbeschermingsmiddelen en kunstmest vertegenwoordigen een hoge geldwaarde. Het leverancierskrediet van CZAV hierin wordt zoveel mogelijk beperkt.

Voor de financiering van de nieuwe bedrijfsloods is een hypothecaire lening aangegaan voor 75% van de bouwkosten. Het restant wordt gefinancierd uit de opbrengst van de verkoop van Slootdorp.

RISICOBEBEERSING

De stijging van de algemene bedrijfskosten dient beheersbaar te blijven. De situatie in de wereld maken diverse inschattingen over beschikbaarheden en kosten onvoorspelbaar. Kosten voor energie en brandstof lijken over het hoogtepunt heen en zijn momenteel dalende. Met het in gebruik nemen van de nieuwe loods in Wieringerwerf kan de huur van externe opslag verder worden afgebouwd. Alleen voor de graanoogst wordt nog gebruik gemaakt voor huur bij derden. De noodzaak van deze huurpanden voor graanopslag wordt jaarlijks beoordeeld aan de hand van de ingezaaide arealen.

Door de uitbreiding van opslagcapaciteit in Wieringerwerf kan het personeel ook efficiënter worden ingezet, waardoor ook daar een kostenbesparing wordt gerealiseerd.

Belangrijk is het hanteren van de algemene voorwaarden om (aansprakelijkheids-)claims te voorkomen. Door de krimp van het productenpakket ontstaan bij diverse teelten een aantal knelpunten. Deze knelpunten zijn niet altijd chemisch op te lossen, waardoor er sterk wordt gekeken naar ICM-methodes. Het resultaat zal niet altijd vergelijkbaar zijn met chemische bestrijding van ziekten en plagen. Een goede communicatie vooraf, met de teler, moet duidelijkheid creëren bij wie de risico's van de teelt thuishoren.

De fors opgelopen kosten van producten zoals meststoffen en gewasbeschermingsmiddelen laten de kostprijs van vrijwel alle teelten stijgen. Veel productprijzen kennen ook hogere marknoteringen waardoor de kosten in balans zijn met de opbrengsten. Als dit niet het geval zou zijn, verslechtert het inkomen van de telers, waardoor mogelijk betalingsproblemen zullen ontstaan. Het inkopen van stikstofhoudende meststoffen verloopt tegen hoge prijzen. Omdat de kostprijs van deze meststoffen van de energieprijzen afhangt, is het moeilijk voorspelbaar hoe de prijzen zullen reageren in de markt. Als de prijs in de toekomst onverwacht daalt, terwijl er een grote voorraad aanwezig is, zal er mogelijk een fors bedrag moeten worden afgewaardeerd.

Een gezond werkkapitaal is noodzakelijk om de groeiende activiteiten van CAV Agrotheek mogelijk te maken. De voorraadbeheersing en actief debiteurenbeleid zijn hierin cruciaal.

Er wordt gewerkt aan een verjonging van de organisatie, omdat een aantal werknemers de pensioengerechtigde leeftijd gaat benaderen. De krapte op de arbeidsmarkt maakt dit tot een uitdaging. Via onze netwerken blijven we alert om nieuwe mensen te werven.

Met name de invoering van de 7e nitraatrichtlijn zal een grote impact hebben op diverse landbouwbedrijven. Hiervan gaan wij ook de gevolgen ervaren. In onze strategie houden we hier ook rekening mee. De activiteiten zullen in de toekomst minder op ziekten en plagen worden toegespitst. In plaats daarvan zal er meer bedrijfsbrede begeleiding voor de telers geboden worden.

VOORUITZICHTEN

Na de periode van de Covid-pandemie en de oorlog in Oekraïne zijn de wereldmarkten minder voorspelbaar geworden. Tijdig inspelen op beschikbaarheid en lage prijzen is een stuk lastiger. Hiernaast blijft de overheid inzetten op de transitie naar duurzaamheid, natuurinclusief werken en kringlooplandbouw. De invoering van de 7e nitraatrichtlijn is hierin direct merkbaar. Omdat deze ontwikkelingen en wijzigingen in de wet- en regelgeving in een hoog tempo verlopen is er veel vraag naar begeleiding op dit gebied.

Als ketenpartij zien wij het primair als onze taak om producten beschikbaar te hebben. Het prijsrisico en de duurzaamheidsaspecten worden daarin meegenomen. De stappen naar een duurzame(re) landbouw worden niet teruggezet, maar wel zal overwogen moeten worden in welk tijdschema dit past. De innovaties die er al zijn en waar aan gewerkt wordt, zullen doorontwikkeld worden. Er zullen met de collectie van data stappen vooruit gezet kunnen worden in het optimaliseren van een teelt. Goede opbrengst en kwaliteit met minder middelen, waar mogelijk. Samen met telers, ondersteund door Farm21, draait er een meerjarig project om veel data te verzamelen, rangschikken, analyseren en te evalueren. Nauw verwant is het lopende onderzoek naar Digital Farming, waarbij met behulp van moderne spuittechnieken mogelijk minder middelengebruik bewerkstelligd kan worden.

Ook wordt de teelt van eiwitrijke gewassen zoals veldbonen, doorontwikkeld. De verwerking tot eiwit voor de Foodindustrie is prijstechnisch niet interessant. Voor de oogst van 2023 worden veel veldbonen verwacht. Deze bonen worden in eigen beheer verwerkt en afgezet naar lokale veehouders. Door de teelt, verwerking en afzet in de eigen regio te organiseren realiseren we een gunstige Carbon Footprint en aantrekkelijke prijzen voor zowel de teler als de veehouder.

De implementatie van de nieuwe strategie heeft enkele wijzigingen van de organisatie tot gevolg. Het instellen van verkoopleiders per sector en het creëren van een afdeling Innovations verkleinen de spam of control van de directie. Het beter scheiden van taken en functies creëert meer duidelijkheid en zal de efficiëntie verhogen.



Diverse systemen van betaald advies zijn inmiddels geïntroduceerd. Meer diensten zullen volgen, waarbij er voor de leden van CAV 'de Wieringermeer' een kortingsregeling bestaat.

De hogere omzet leidt tot een toename van het aantal orders. De logistieke afdelingen van onze organisatie zullen we meer ondersteuning geven, zodat er foutloos en op tijd geleverd kan worden. We moeten een betrouwbare leverancier zijn. Een nieuwe bedrijfsleider voor de logistiek is al aangesteld. Het bestaande Warehouse Management System werkt, maar zal doorontwikkeld worden en voor alle productgroepen moeten gelden.

Om de groei van de graancollectie aan te kunnen wordt in 2023 een graanloods in Sloodorp gehuurd en een sleufsilo in Wieringerwerf gebouwd. De sleufsilo zal geschikt gemaakt worden voor het graan en zal dienen als tijdelijke opslagfaciliteit.

Bij de productie van de bollennetten wordt gewerkt aan verdere optimalisatie van het net. Naast verbeterde eigenschappen wordt er ook getracht meer rendement uit de grondstoffen te halen.

De soms onvoorspelbare markt, maakt dat er scherp en tijdig moet worden gehandeld. Deze uitdaging wordt dagelijks met beide handen aangepakt door de organisatie.

Wieringerwerf, april 2023

J.A.A. de Schutter
A.T.G. van der Weijde
J. de Boer
N.P.A. van Langen

ALLES DRAAIT OM KWALITEIT EN CONTINUÏTEIT



Arjan Jong heeft zijn bloembollenbedrijf aan de Gouw in Grootebroek. Zijn hart ligt bij het telen van tulpenbollen en dat doet hij niet thuis in West-Friesland, maar op 80 hectare in de Flevo- en Noordoostpolder. Op het selecteren na, worden bijna alle werkzaamheden voor de 55 hectare in Flevopolder, uitgevoerd door Heyboer B.V.

PRODUCT STAAT VOOROP

Arjan: "Wij kweken tulpenbollen voor een heel brede markt en leveren aan de broeierij en voor droogverkoop, zowel aan exporteurs als de binnenlandse markt. Het is een redelijke stabiele afzetmarkt. Ondanks de fluctuaties in de bloemenprijzen, loopt de export dit jaar goed door. Ik verkoop jaarlijks 50 miljoen bollen aan vrijwel dezelfde klanten. Ik vind het belangrijk, klanten te binden aan mijn bedrijf. Natuurlijk moet ik daarin ook meebewegen met de marktprijzen, maar ik probeer ervoor te zorgen, dat voor mijn klanten alles goed geregeld is. Zeker de kwaliteitseisen van de exporteurs en de verplichte certificaten voor landen als China en Japan vragen veel aandacht. Ik werk met zo'n vijf in- en verkoopbureaus, met wie ik in alle openheid de zaken bespreek. Daardoor hebben wij een lange termijnrelatie met elkaar opgebouwd en weten we wat we aan elkaar hebben. Uiteindelijk draait het toch om de kwaliteit en betrouwbaarheid. Wij telen 20 cultivars, maar het grootste deel van het areaal bestaat uit Strong Gold en Purple Prince. Daarnaast teel ik meer uit de Prince collectie, ze passen heel goed bij de grond waar ik op kweek. Thuis teel ik op tien hectare alleen pioenrozen. De markt voor pioenrozen is erg grillig. Als het weer tegenzit, is er gauw schade aan de pioenen. Het valt de laatste jaren niet mee. De bloembollenmarkt is veel stabiel. Als teler is het je kracht, als je over goede percelen beschikt. Zo'n 25 jaar geleden ben ik via via in de Noordoostpolder beland. Nu teel ik op zo'n 15 percelen in zowel de Noordoostpolder, als in de Flevopolder. Via Gert de Wit, die contractteelt voor ons verzorgt, ben ik tien jaar geleden met Heyboer in contact gekomen. In de samenwerking met Heyboer staat voor ons het product voorop, daar ben ik erg kritisch op."

VLEES IN DE KUIP

Geert Steenhuis en Marko van der Klooster begeleiden als teeltadviseur bloembollen de gehele teelt voor onder andere Arjan Jong: "Wij zoeken binnen ons netwerk voor onze klanten ook actief naar tulpenland. Via onze teeltadviseurs, vragen we daar waar de grond geschikt is, of er interesse is om het land te verhuren voor tulpen. Met Heyboer weten de akkerbouwers

en veehouders precies wat voor vlees zij in de kuip hebben. Zij hebben er vertrouwen in, dat wij iemand zoeken die zowel bij hen zelf. als bij de tulpenkweker past.”

GOEDE PERCELEN

Arjan: “Boeren die land aanbieden, hebben zeker vertrouwen in de gevestigde naam van Heyboer. Ook mijn landhuurafspraken lopen deels via Heyboer. De grond moet heel goed zijn. Daar heb ik profijt van. Voor mij is het belangrijk te werken aan een langdurige relatie, waarbij ik lang mee kan draaien in een bouwplan van een akkerbouwer. Met de omvang van mijn bedrijf is continuïteit noodzakelijk. Ik heb ervoor gekozen de huur van de grond en alle werkzaamheden voor de teelt door Heyboer uit te laten voeren. Natuurlijk is er wel eens een stuk land bij wat minder goed voegt, maar op de bedrijven waar ik nu zit, ben ik heel zuinig. Het is geven en nemen. Het werkt prettig, dat Marko van der Klooster, Geert en ik dezelfde visie op grond en op de bollenteelt hebben. Als de bollen erin zitten, neemt Heyboer het stokje over.”

LOONWERKBASIS

Geert vervolgt: “Heyboer zoekt niet alleen naar geschikte percelen, maar bemiddelt ook in de afspraken voor de landhuur. Wij bepalen of de grond geschikt is voor de bloembollenteelt. Er wordt door ons naar de voorvrucht gekeken en ook of er voor het planten uit, gespoten moet worden. Bij contractteelt spreek je van tevoren een prijs per roe af, daar worden een aantal afgesproken werkzaamheden voor uitgevoerd en de verantwoording ligt ook bij de contractnemer. In het verleden

hebben wij dat bij Heyboer ook vaak gedaan. Maar tegenwoordig werken we vrijwel alleen nog op loonwerkbasis, en worden de werkzaamheden helemaal afgestemd op wat er nodig is. We besteden veel tijd aan teeltbegeleiding, dat is in het tarief inbegrepen. Het leveren van kwaliteit staat voorop. Alle werkzaamheden, met uitzondering van de selectie, kunnen door Heyboer worden uitgevoerd. Pas als de bollen in de kist op de vrachtwagen staan, trekken wij onze handen ervan af. Heyboer heeft een loonwerktak en een advies- en verkooptak voor gewasbeschermingsmiddelen. In het spuitwerk proberen we op het juiste moment en op de juiste plaats te spuiten met zo weinig mogelijk middelen. Het unieke van Heyboer is, dat ze alles kunnen combineren. Zelf ben ik teeltadviseur, maar loop ook de percelen voor de verhuur en het loonwerk langs. Met planten staan Marko en ik er bij, we bepalen het moment van planten, koppelen, bespuiten, beregenen en oogsten.”

NETWERK

Arjan besluit: “Wij houden ons niet intensief bezig met de gewasbeschermingsmiddelen, die Heyboer gebruikt. Dat laat ik volledig aan hen over. In de Noordoostpolder zijn er weer andere adviezen en middelen dan in de Flevopolder, daar zijn de omstandigheden ook anders. De contractnemer daar moet vrijheid van handelen hebben. Voor bepaalde werkzaamheden werk ik ook met Heyboer samen. Ik heb een tractor met een kopeg in de polder staan, die zij ook kunnen gebruiken. Het gaat over en weer. Als een teler via Heyboer een stuk land niet helemaal vol krijgt, mag ik daar ook nog bollen planten. Heyboer heeft een gigantisch netwerk. Samen met Heyboer werk ik aan de continuïteit van mijn bedrijf, en daar voel ik mij goed bij.”



MET DE BODEM MOET JE HET VERDIENEN



Marco van Soesbergen werkt vanuit CAV Agrotheek vier dagen per week voor het kennis- en innovatieteam van CropSolutions, de advies- en inkooporganisatie voor gewasbeschermingsmiddelen en meststoffen. In dit team wordt er veel overlegd met toeleveranciers uit de gewasbeschermingsmiddelen- en meststoffenindustrie. De afgelopen jaren ligt daarin veel meer nadruk op alternatieve middelen als groei-stimulanten en groene middelen. Binnen de agrarische sector is er daarnaast ook meer aandacht voor de bodem en het bodemleven.

ONDERZOEK

Marco: "De bodem is het belangrijkste kapitaal van de teler. Telers zijn bereid daarin te investeren. Afgelopen jaren is de bodem in de verdrukking gekomen door zware machines en extra regenwater. Jarenlang is er heel intensief geteeld. Telers zien dat de bodemkwaliteit achteruit gaat en lopen tegen bodemproblemen aan door ziektes of problemen met de bodemstructuur. Door de combinatie van deze problemen en veranderingen in de wet- en regelgeving, gaat men steeds bewuster met de bodem om. Met de bodem moet de teler het verdienen."

ORGANISCHE MESTSTOFFEN

"Als toeleverancier zien we dat er een verschuiving plaatsvindt naar het gebruik van meer organische mest. Vroeger was dat de enige manier om te bemesten. Met de komst van kunstmest

bleek, dat daar veel beter mee gestuurd kon worden. Maar bij kunstmest stuur je alleen met mineralen. Een plant heeft behalve stikstof, fosfaat en kalium ook veel micro-elementen nodig. Door het gebruik van kunstmest is dat een aantal jaren vergeten. Uit het Vat van Liebig blijkt, dat de opbrengst van het gewas wordt bepaald door de mineraal die relatief het minste aanwezig is. Een plant heeft misschien wel 40 mineralen nodig om te groeien. Een van die mineralen is op een bepaald moment de beperkende factor en zorgt ervoor dat een plant onevenwichtig gaat groeien. Daarom besteden we al tien jaar veel aandacht aan organische meststoffen. In eerste instantie met kippenmest, rundveedrijfmest en met varkensdrijfmest. Later - met het nagenoeg verdwijnen van de beschikbare kippenmest - meer met andere vaste mestsoorten zoals geitenmest. Verder is het gebruik van compost en champost gestegen. Het hele bemestingssysteem is veranderd. Tot een jaar of tien terug zagen telers de bodem als een soort substraat: als ik er dit of dat aan de bodem geef, gaat de plant groeien. Maar eigenlijk is er nooit gekeken naar wat de bodem zelf kan brengen."





LEVEND PRODUCT

De afgelopen jaren is de bemestingsstrategie veranderd en wordt er gekeken hoe de bodem gevoed kan worden met compost, organische mest, groenbemesters en gewasresten. De bodem levert dit terug met een betere structuur, dat het vochthoudend vermogen en het bodemleven verbetert. De bodem wordt zelf een levend product, gaat een samenwerking aan met planten waardoor mineralen beschikbaar komen en planten kunnen groeien. Door meer van dit soort bemesting te gebruiken ontstaan er schimmels zoals Mycorrhiza, die samenwerken met de wortels van de planten. Zij zorgen ervoor dat de wortels niet alleen gemakkelijker mineralen op kunnen nemen, maar ook beschermd worden tegen bodemziektes. Deze schimmels zijn van nature aanwezig in de bodem, maar kunnen ook toegevoegd worden tijdens het zaaien of het planten. Hierdoor wordt de plant ondersteund bij de opname van mineralen en beschermd tegen allerlei bodemziektes. Marco: “Het is een complexe materie. Als er schimmels aan de bodem worden toegevoegd, en het gewas later behandeld wordt met een schimmeldoder gaat het gewas dood. Amistar wordt bijvoorbeeld gebruikt tegen Rhizoctonia. Als ik daar een Mycorrhiza aan toe voeg om de plant te helpen, heeft dat geen zin. De interactie met de huidige landbouw in nieuwe vormen wordt onderzocht door Marijn van Doorn, die via CZAV ook voor CropSolutions werkt. Er wordt steeds meer gebruikt gemaakt van Bacillussen, een bacterie. Deze kan goed tegen een schimmeldoder zoals Amistar. Ook deze bacteriën zitten van nature in de bodem.”

VOEDEN MET ORGANISCHE STOFFEN

“We kunnen nog veel leren over het bodemleven. Een teler moet het complete bouwplan meenemen in bodemvoedende maatregelen en er moet worden gekeken wat het effect is. Er lopen diverse projecten op dit gebied, zoals dat van PPS ‘Beter bodembeheer’. We hopen hieruit handvatten voor een advies te krijgen, maar het is lastig en voor iedereen een leerproces. Daarnaast loopt de veranderende regelgeving voor meststoffen, waarbij we de keuze maken voor producten die milieuvriendelijker zijn, zoals traag werkende meststoffen die minder snel uitspoelen. Ook wordt er steeds meer in de rij bemest. Voldoende voeding geven waardoor er voldoende fosfaat in de bodem is de nieuwe vorm van bemesting. Tijdens het bemesten in de rij wordt een middel toegepast, waarmee het fosfaat in de bodem beschikbaar komt voor de plant. Fosfaat is gebonden aan organische stof en aan een kleihumus complex. Als een plant groeit, stoot de wortel een licht zuur af. Met dit zuur zorgt de plant dat mineralen, onder andere fosfaat, beschikbaar komen voor de plant en opgenomen wordt door de wortel. Als je dit gaat nabootsen met een product, kun je de plant helpen. Binnen CropActiv hebben we het product Humikick, dat humine- en fulvinezuren bevat. Er zit misschien wel 5000 tot 6000 kg fosfaat per hectare in de bodem, alleen is die niet direct beschikbaar voor planten. Daarom is het belangrijk dat we de bodem blijven voeden met organische stoffen. Ook kun je werken met bacteriën die wel in staat zijn het fosfaat van de organische stof af te breken en beschikbaar te maken voor de plant. We doen daar veel onderzoek naar. Het heeft veel

voordelen, want dan strooi je helemaal geen fosfaat meer. Dat is goed voor de mestruimte. Organische mest is ook cruciaal voor de kringlooplandbouw.”

ROBUUSTE BODEM

Marco besluit: “Als het bodemleven goed op gang is gebracht door het gebruik van restmaterialen, zal de bodemstructuur en het vochtvasthoudend vermogen van de grond sterk verbeteren en de slempgevoeligheid verminderen. Er ontstaat

dan een robuustere bodem. CAV Agrotheek en CropSolutions blijven zoeken naar innovatieve producten en steken er veel tijd en energie in om uit te zoeken hoe nieuwe middelen in de praktijk toegepast kunnen worden. Daarbij kijken we ook wat de internationale ontwikkelingen zijn, omdat daar op grootschaliger basis onderzoek wordt gedaan dan in een klein land als Nederland. Wij zijn onderdeel van de Novafeld groep, een internationaal samenwerkingsverband. Hierdoor proberen we ook voor de nieuwe producten het kaf van het koren te scheiden.”



NUTTIGE AKKERRANDEN



Het aanleggen van akkerranden voor natuurbeheer werd afgelopen jaren uitgevoerd met de hulp van de regionale agrarische natuurverenigingen. Maar door aanpassing van de wettelijke normen, is een akkerrand voor agrariërs nu ook financieel interessant geworden. CAV Agrotheek heeft zich niet alleen verdiept in de regelgeving rond GLB-gelden, waar akkerranden een rol in spelen. Door Gé van der Vliet is onderzocht, of akkerranden ook een positieve bijdrage kunnen leveren aan de gezondheid van het gewas, door het afvangen van luizen, het stimuleren van natuurlijke vijanden of het tegenhouden van drift.

ONDERZOEK

Gé van der Vliet werkt als proefveld- en demoveldmanager bij CAV Agrotheek. Hij onderzoekt proefondervindelijk gewassen en onderhoudt de demovelden. Afgelopen jaar heeft hij zich verdiept in akkerranden. Gé: "Een student heeft een aantal jaren geleden bij CAV Agrotheek een gedegen onderzoek uitgevoerd naar akkerranden. Hij heeft gekeken welke kruiden gezaaid kunnen worden die natuurlijke vijanden stimuleren, maar die niet bijdragen aan een explosie van luizen en

tripsen. Op basis van deze scriptie, vakliteratuur en eigen onderzoek heeft CropSolutions vier mengsels zaaizaad voor akkerranden samengesteld. Deze mengsels heb ik afgelopen jaar als akkerrand gezaaid langs suikerbieten, tarwe, kool en zonnebloemen in de Wieringermeer, Anna Paulowna en Waarland. Gedurende het seizoen heb ik onderzocht hoe de groei verloopt, of er veel onkruid in komt en hoeveel en welke insecten erin voorkomen. Ook heb ik gekeken naar de bloei, of het gewas er mooi uit ziet en hoe lang het duurt voordat de eerste natuurlijke vijanden erin komen. Grotendeels



doe ik dat op basis van observatie, maar toevallig is mijn grootste hobby entomologie, ofwel insectenkunde. Dat maakt mijn onderzoek wel gemakkelijker, 9 van de 10 keer weet ik welk insect het is en waar ik naar moet zoeken.”

BIJZONDERE ONTDEKKING

“Bedwantsen wil natuurlijk niemand,” zegt Gé met een knipoog: “Maar roofwantsen willen we heel graag in een gewas. Er zijn niet veel natuurlijke vijanden die trips eten. De gemiddelde mens zal de roofwants niet vinden in het gewas, maar door dit vaak te doen, krijg je er oog voor. In ons onderzoek naar de insecten hebben we deze gekwantificeerd met blauwe en gele vangplaten. Geel trekt luizen, blauw trekt trips aan. ’s Ochtends plantte ik de staven in het gewas en in het groen, en de dag daarna heb ik ze opgehaald en met een binoculair de insecten geteld. Toen ik begon, dacht ik voornamelijk sluipwespen, gaasvliegen en wantsen tegen te komen. Maar het bijzondere was, dat ik een categorie insecten tegenkwam waar je nooit iets van hoort, de trichogramma insectjes. Het zijn vliegachtigen van 1 tot 1.5 mm groot, die op allerlei gewassen eieren leggen. Als de larven uitkomen eten deze alle soorten insecten op die ze tegenkomen, het maakt hen niet uit of het een luis of een gaasvlieg is. Het zijn alleseters. Dat hadden we echt niet verwacht. In de vakliteratuur lezen we voor bestrijding van luizen veel over gaasvlieglarven, sluipwespen en roofwantsen. Op de vangplaten kwamen we die niet zo heel vaak tegen, maar wel een zee van deze vliegjes. De

rol van deze insectjes is erg onderschat en wordt helemaal niet belicht in de vakliteratuur. Op een plaat vond ik bijvoorbeeld 4 of 5 sluipwespjes, maar wel 100 van deze vliegjes. Ik kan niet hard maken dat deze verantwoordelijk zijn voor 90% van de predatie. Maar door hun enorme aantallen zijn ze ongelooflijk belangrijk voor het evenwicht: waar veel van is, eten ze op.”

BUFFER

Gé vervolgt: “De zaden in de akkerranden zijn geselecteerd op de aantrekkelijkheid voor luizen en trips. Dat klinkt tegenstrijdig als je deze juist wilt bestrijden, omdat ze dan ook gemakkelijk in het gewas zouden kunnen komen. Maar in de akkerranden zitten enorm veel natuurlijke vijanden. Als de luizen erin vliegen worden ze direct gepakt. Een akkerrand is de buffer tussen de buitenkant en het gewas. De bloemen in de akkerranden zijn ook erg belangrijk. Als alle plaaginsecten zijn opgegeten kunnen de natuurlijke vijanden ook overleven op nectar en stuifmeel. Daarom moet er altijd bloei zijn in een akkerrand. Als bijvoorbeeld de phacelia in juli is uitgebloeid, moet er weer iets anders in bloei staan. Het is belangrijk dat er het hele seizoen bloemen in de akkerrand staan. Zeker als het in de zomer heel warm is en er geen luizen of tripsen meer zijn, kunnen de natuurlijke vijanden dan toch overleven. En als het weer omslaat en er een nieuwe groep luizen aankomt, dan zijn de bestrijders al in het gewas aanwezig. Daar heeft de natuur heel goed over nagedacht. De akkerrand heeft daarom twee functies: het

trekt de plaaginsecten zoals luizen en trips aan, zodat ze het gewas niet binnengaan. Daarnaast onderhoudt en stimuleert de akkerrand de groei van de natuurlijke vijanden en biedt het hen een goede leefomgeving.”

VERSCHILLENDE MENGSELS

Er zijn eenjarige en meerjarige mengsels zaad voor akkerranden. Het beste resultaat geeft de meerjarige akkerrand, omdat deze de natuurlijke vijanden de winter doorhelpt. Bovendien heeft deze dan ook direct de eerste luizen te pakken. Een vaste akkerrand naast de sloot is door de huidige regelgeving

interessant geworden. Een akkerrand op een kopakker moet met een eenjarig mengsel jaarlijks opnieuw opgebouwd worden. Het verdient daarom aanbeveling om langs sloten meerjarige akkerranden te zaaien. CAV Agrotheek heeft vier types mengsel voor akkerranden. Er is een mengsel samengesteld, dat natuurlijke vijanden van de bladluis aantrekt. Ook is er een anti-bladluis mengsel dat naast wortelen gezaaid kan worden, dit bevat geen schermbloemigen. Verder heeft CAV Agrotheek een anti-trips mengsel, dat de natuurlijke vijand van trips beter ondersteunt. Dit zijn eenjarige mengsels. Daarnaast is er een mengsel voor meerjarige akkerranden, dat ook vaste planten bevat. Meer weten over akkerranden? Neem dan contact op met Gé van der Vliet of met uw teeltspecialist.



LIDMAATSCHAP BIEDT MEER DAN ALLEEN FINANCIËLE VOORDELEN



Foto: Philip Hoogland

Afgelopen jaren zijn er flinke stappen gemaakt in de modernisering van CAV de Wieringermeer U.A. In 2020 zijn er door het regieteam in samenwerking met enthousiaste leden een aantal werkgroepen samengesteld. De thema's ledenbeleid, data en innovatie zijn door deze werkgroepen uitgewerkt om activiteiten te ontwikkelen voor de leden van de coöperatie. Jos Heermans en Philip Hoogland, beide bestuurslid van de coöperatie, vertellen over de activiteiten en voordelen van het lidmaatschap.

Jos: "Vorig jaar hebben we het lidmaatschap van de coöperatie omgezet van een persoonlijk- naar een bedrijfslidmaatschap. Daardoor blijft het ledenbestand actueel en fris en hebben we alleen nog leden die een actief agrarisch bedrijf hebben. Ook hebben de leden erin toegestemd, dat zij jaarlijks contributie gaan betalen. Als coöperatie zijn we één van de aandeelhouders van de b.v. en kunnen we activiteiten niet één op één door CAV Agrotheek laten financieren. Door de contributieheffing heeft de coöperatie een eigen budget, waarmee we ook een eigen beleid ontwikkelen."

Philip: "Leden kunnen deelnemen aan de activiteiten rondom het data- en innovatieplatform. Bij een aantal telers van aardappels en uien wordt er onderzoek gedaan met de Farm21 bodemsensoren. Er worden veel data verzameld en opgeslagen, waarbij op termijn ook data kunnen worden opgehaald van het dataplatform, om opbrengsten van gewassen te verbeteren. Het is een leerproces, dat door de coöperatie en de b.v. wordt gefaciliteerd voor de leden."

Jos vult aan: "De ontwikkeling in de technieken gaat heel snel. Een paar jaar geleden dachten we, we zetten hier en daar een sensor-paaltje neer, maar nu werken we aan

een netwerk van sensoren en een goede verwerking van de gegevens. Financieel voordeel van een lidmaatschap is voor leden interessant, maar wat ik zelf het allerbelangrijkste vind, is dat je als lid van de coöperatie kunt meepraten. Als klant bij een bedrijf, kun je ook wel eens ergens wat van vinden, maar als lid van de coöperatie kun je aansluiten bij werkgroepen en heb je ook echt invloed. Je kunt je verhaal kwijt op de jaarvergadering en kunt je eigen mening ventileren."

Philip vervolgt: "Lid zijn van de coöperatie heeft zeker financiële voordelen. Leden komen in aanmerking voor een ledenbestedingskorting van maximaal 1% over de gerealiseerde omzet bij CAV Agrotheek. Leden krijgen 50% korting op spuit-licentiebijeenkomsten en korting op bemestingsplannen. Daarnaast zijn wij bezig met de ontwikkeling van ledenfinanciering voor CAV Agrotheek. We kijken naar twee varianten. Er kan bijvoorbeeld al een rekening courant worden geopend. Het lid stort geld op de rekening en facturen worden van deze rekening ingehouden. Het bedrag is gelimiteerd tot de jaaromzet. Over het openstaande bedrag op de rekening courant wordt rente betaald. Als optie wordt er ook gekeken naar de wijze waarop andere coöperaties werken met ledenfinanciering: een lid legt een bepaald

bedrag in dat een aantal jaren komt vast te staan, waarover een rentevergoeding wordt betaald."

Jos: "Aan deze vorm zitten wel een aantal haken en ogen. Onze leden zijn lid van de coöperatie, maar het geld wordt gebruikt door de b.v. De coöperatie leent het geld door aan de b.v., de regelgeving hiervoor is streng, dus dit moet zorgvuldig opgezet worden. Ook kijken wij of wij net als andere coöperaties een onder- en bovengrens voor de in te leggen bedragen moeten vaststellen. Je kunt dan intekenen voor een bepaalde termijn, bijvoorbeeld tussen de twee en vijf jaar. Het zou een mooi ledenvoordeel kunnen zijn en verschaft CAV Agrotheek een mooie financieringsbron. De directie kijkt naar de mogelijkheden die dit soort financiering kan bieden en komt op de ALV met een voorstel hierover."

Philip: "De toekomst van de coöperatie als rechtsvorm zie ik daarom erg positief. Voor de leden is het aantrekkelijk omdat winsten uit de b.v. gedeeltelijk terugvloeien naar de leden in de vorm van een ledenvoordeel. Een coöperatie moet met marktconforme prijzen werken. Natuurlijk is er ook een spanningsveld: voor de leden is het fijn als het positieve resultaat terugvloeit naar de leden, maar het is ook belangrijk dat de b.v. een heel sterke financiële positie heeft, die kan werken als buffer. Zo hebben we afgelopen jaar gezien dat het heel goed is geweest dat CAV Agrotheek heeft gekozen voor de leveringszekerheid van kunstmest boven winstmaximalisatie. Uiteindelijk is een groot pluspunt van de coöperatie dat er geen gelden wegvloeien naar externe partijen."

Jos: "Een particulier bedrijf gaat meer voor de winst. Maar bij een coöperatie is er ook een sociale component. Niet voor iemand alleen, maar we gaan voor samen zo gunstig mogelijk.

Bovendien kun je in een coöperatie invloed uitoefenen. Een coöperatie is niet alleen voor de leden, maar ook door de leden. Onze coöperatie blijft scherp, kijkt naar de maatschappelijke ontwikkelingen en probeert daar zo goed mogelijk op in te spelen. Ontwikkelingen kun je binnen een coöperatie veel beter faciliteren dan in een particulier bedrijf. Als lid kun je je eigen ideeën inbrengen binnen de werkgroepen of tijdens de ledenvergadering. Als er iets nieuws wordt ontwikkeld, mogen daar ook kosten voor worden gemaakt. Innovaties die in het begin nog verliesgevend zijn, kunnen dan toch worden gefaciliteerd."

Philip: "Doordat de coöperatie aandeelhouder van de b.v. is, hebben we ook een korte lijn met de directie. Een idee vindt sneller gehoor dan bij een particulier bedrijf. Mensen kijken bij een lidmaatschap vooral naar tastbare zaken. Wat kost het, wat levert het mij op."

Jos: "Jazeker, maar bij een coöperatie moet je ook het gevoel hebben, dat je als lid de invloed hebt en kunt aanwenden, en dat een coöperatie om jou denkt. Om ledenbeleid en de toekomstverwachting te ontwikkelen peilen we bij de leden, hoe zij ontwikkelingen zien. Er zijn weinig particuliere ondernemingen die al hun klanten bij elkaar roepen om te vragen waar klanten graag hun geld in geïnvesteerd zouden willen zien. Als coöperatie willen we vooral een stabiele en sterke partner voor de lange termijn."

Philip: "Daarom zie ik een coöperatie meer als een mammoettanker dan als een zeilschip. Een coöperatie gaat niet met iedere wind mee of gemakkelijk overstag. De koers wordt misschien wat aangepast in de storm, maar het schip blijft altijd stabiel doorgaan."



Foto: Jos Heermans

SCHAALVERGROTING DOOR SAMENWERKING



Schaalvergroting in de landbouw is niet nieuw, maar de wijze waarop een aantal bedrijven aan de Oudelandeweg in Middenmeer samenwerken, mag best uniek genoemd worden. Akkerbouwbedrijf Gawijzend Agro teelt op 400 hectare poot-, frites-, en chips-aardappelen. Verder omvat het bouwplan tarwe en suikerbieten. Ook wordt er land verhuurd voor bloembollen, spitskool en broccoli. Jakko Biesheuvel (36) vertelt over de totstandkoming van het samenwerkingsverband.

SYNERGIEVOORDEEL

Jakko: “Na het afronden van de HAS werkte ik samen met mijn vader thuis op het bedrijf. Mijn vader was 66 en wilde natuurlijk ook wel eens andere dingen doen in plaats van boeren. Ik vond het bedrijf te groot om alleen te runnen en werk liever samen met iemand. De drie kinderen van Wim Blijdorp zaten al met hun vader in een maatschap, maar werken allemaal buitenshuis. Wim gaf aan dat hij nog wel vijf jaar met hen in de maatschap wilde werken, maar vond dat zijn kinderen daarna een eigen plan moesten hebben voor het voortbestaan van het bedrijf. Annemiek, Bas en Rob hebben mij gevraagd, of ik er over zou willen denken om samen te werken. Ik heb de voor- en nadelen afgewogen en bedacht dat het synergievoordeel groot zou zijn.”

STERKTE OF ZWAKTE

“Bij de start hebben we het hele machinepark laten taxeren. De waarde van de machines van beide bedrijven was nagenoeg gelijk, alsof het zo moest zijn. We hebben het hele machinepark gemoderniseerd. Soms gingen er twee machines weg, of de beste machine bleef. Goed materiaal draagt bij aan je werkplezier. Alle hectares en alle opbrengsten zijn voor gezamenlijk belang. Hierdoor maakt niet uit op welke hectare tarwe gedorst of de aardappels gerooid worden. Natuurlijk zijn er hier en daar percelen met een wat mindere kwaliteit grond, maar daar moet je overheen stappen. Je kunt je richten op de slechtste drie of vier hectare, of op de 95% grond die wel heel goed is: ga je uit van elkaars sterkte of elkaars zwakte. Ik

vind dat je zaken positief moet insteken. Je doet je best en doet het werk, dat je moet doen; ik vind het niet belangrijk om mijn uren bij te houden. Als het vertrouwen er niet is, wordt het lastig.”

GAWIJZEND AGRO

Jakko vervolgt: “Als kind fietste ik met Bas Blijdorp naar school en hadden we stoere jongenspraat over hoe wij het zouden doen, als wij boer van de hele Oudelandeweg zouden zijn. Dat was geen droom op zich, maar is nu toch gedeeltelijk uitgekomen. Ik zag de samenvoeging als kans om het bedrijf door te laten groeien en toch het werk te blijven doen wat ik leuk vind. Biesheuvel-Blijdorp heeft dit vijf jaar samen gedaan. In mei 2022 zijn de bedrijven van familie Kerckhaert en familie Nieuwenhuijse bij ons aangesloten. Wij hebben de bestaande Biesheuvel-Blijdorp V.O.F. gewijzigd naar Gawijzend Agro V.O.F. Gawijzend was een dorpje dat op de locatie van onze bedrijven heeft gelegen, maar in 1350 moest worden teruggegeven aan de Zuiderzee. Ik vind het bijzonder dat je met vier boeren een samenwerking aan kunt gaan en dat zij vertrouwen hebben in het uitvoerend dagelijkse werk, waar ik voor verantwoordelijk ben, met Rob en Bas op de achtergrond als ondersteuning.”

TEELTBEGELEIDING

Pieter van Straten is de teeltspecialist van CAV Agrotheek voor het bedrijf: “Ik kom een keer per week en dan lopen we alle zaken na. Het is een groot bedrijf, maar heeft een relatief gemakkelijk bouwplan. Door de grotere kavels vraagt het van mij wel meer tijd.” Jakko: “Grotere percelen vragen voor mij juist minder tijd. In- en uitklappen van de spuit bijvoorbeeld kost veel tijd, het rijden zelf veel minder. Tijdens het rijden vallen de plekken met meer onkruid of lagere opbrengst op, daar proberen we met Pieter op in te spelen. Ook onderzoeken we of het gebruik van taakkaarten zou kunnen werken, maar we hebben nog niet het systeem gevonden, dat bij ons past.”

NIEUWE SYSTEMEN

Pieter: “Maar ook met taakkaarten zal er nog iemand in het gewas moeten kijken hoe het erbij staat en waar de verschillen zitten. Daarom vind ik het belangrijk, ook als je een grotere teler bent, om zelf op de spuit te zitten zodat je de gewassen kunt bekijken. Zelf zit ik 30 jaar in het vak, en vind dat je met je poten in de klei moet staan en niet alleen met computergegevens kunt werken.” Jakko: Ik ben zeker geen voorloper. Investeren in nieuwe systemen kost behalve geld, ook veel tijd. Als die

niet beschikbaar is, wordt het lastig om het goed te doen. Het bedrijf vraagt veel tijd, alle werkzaamheden moeten op elkaar aansluiten. Tijdens oogsttijd hebben we een groep mensen om ons heen die het leuk vinden om te helpen. Wij doen ons best om een leuke sfeer te creëren. Wat er ook gebeurt, om 18.00 uur gaat de aardappelrooier uit en gaan we gezellig eten met zijn allen. Liever avonds een half uurtje doorwerken, dan maar doordenderen en de sfeer verliezen.”

GEVEN EN NEMEN

Jakko besluit: “Als je plannen hebt om met anderen samen te werken, is het belangrijk je goed te laten informeren welke juridische opties er zijn. Onderlinge afspraken en regels kun je zelf maken. Voor bedrijven zonder opvolging is het een mogelijkheid. Samenwerken betekent geven en nemen. Natuurlijk vindt een ieder, dat je zelf meer geeft dan neemt, maar je moet altijd naar de positieve kanten van de samenwerking blijven kijken. Rob Blijdorp (32), die ook nog even aanschuift, werkt net als zijn oudere broer en zus fulltime buiten de deur: “Ik heb niet de ambitie om continu op het akkerbouwbedrijf te werken, maar wilde ook geen bedrijfsleider op ons bedrijf hebben. Daar zijn de marges te klein voor en daarom zijn we de samenwerking met Jakko aangegaan. Jakko zegt altijd: je moet geen medewerker van je eigen bedrijf worden, waarbij elk gewerkt uur precies geteld en uitbetaald wordt. We verrekenen de overuren met elkaar, en staan klaar als het werk moet gebeuren. En daar zijn we allemaal tevreden mee.”



NIEUWBOUW LOODS 11



Peter de Caluwé is in het dagelijks leven silomeester granen bij CAV Agrotheek en beheert de 30.000 ton graan die jaarlijks het bedrijf binnenkomt. Ook is hij verantwoordelijk voor alles wat met de havens en scheepvaart te maken heeft. Hij onderhoudt het contact met de havendiensten van de Oude Zeug en Oudeschild voor CAV Agrotheek, en de collega-bedrijven, die ook van de haven gebruik maken. Omdat Peter de granen beheert, doet hij ook de plaagdierbeheersing binnen het bedrijf. Door de ziekte van een collega, heeft Jeroen de Schutter Peter gevraagd of hij de coördinatie van de bouw van de nieuwe loods ook op zich wilde nemen.

VERVANGING OPSLAG SLOOTDORP

Peter: “De nieuwe loods vervangt de voormalige opslagruimte van de bollennetten in Slootdorp. Doordat er in de nieuwe loods extra ruimte beschikbaar is kan de (in bigbags) gezakte kunstmest eventueel ook daar opgeslagen worden. De losse kunstmest wordt gedurende het gehele jaar opgeslagen in de kunstmest-loods, die ook is voorzien van versterkte wanden. Buiten de drie bestaande graanloodsen voor 12.000 ton graan, kan er nu ook in de kunstmestloods als overflow graan worden opgeslagen. Dat is hard nodig, want in Slootdorp hadden we ook de Kingma- en de Hayette loods, waar we in totaal 5750 ton konden opslaan. Door de bouw van de nieuwe loods kunnen we beter schakelen in de opslag van het graan.”

GEAVANCEERD STELLINGSYSTEEM

De nieuwe loods meet 80x30 meter en is 10 meter hoog. De helft van de loods is ingericht met een geavanceerd systeem met verrijdbare stellingen. Hierbij wordt een gangpad

tussen de stellingen alleen geopend als het nodig is door de stellingen uit elkaar te schuiven. De verrijdbare stellingen zijn op elektrisch aangedreven onderstellen gemonteerd. De besturing vindt centraal plaats vanaf de individuele stelling of via afstandsbediening op de heftruck. De bespaarde ruimte is daardoor ook beschikbaar als extra opslagruimte. Hierdoor geeft dit systeem een extreem hoge ruimtebenuttingsgraad, doordat er geen gangpad van drie meter meer nodig is tussen de afzonderlijke stellingen. De verrijdbare stellingen lopen in een rail en staan tegen elkaar aan. Met een druk op de knop wordt een stelling opengezet. Het systeem is arbo-technisch beveiligd. Het systeem werkt niet als er door de sensoren een beweging, of een vreemd voorwerp zoals een stukje karton wordt gesignaleerd. Dit innovatieve systeem geeft een enorme ruimtebesparing. Een stelling kan maar liefst 300 ton gewicht dragen. De stellingen zijn acht meter hoog en er kunnen 1800 pallets van 1.00 bij 1.20 meter worden opgeslagen. Doordat de bollennetten iets breder zijn lukt dat niet, maar het is de beste methode om de bollennetten in de hoogte op te slaan. In Slootdorp stonden de bollennetten op de grond en was er daarom veel meer vloeroppervlak nodig om ze op te slaan.



Behalve de bollennetten worden er ook andere niet-gevaarlijke materialen op de palletstelling opgeslagen. Omdat het een geavanceerd systeem is, wordt gezakte kunstmest en zaaizaad er niet opgeslagen.

GEKOPPELD AAN WAREHOUSE MANAGEMENT SYSTEM

Peter vervolgt: “Ook is er aan de buitenkant een luifel van 10 meter breed gebouwd over de hele lengte van 80 meter. Hieronder kunnen alle seizoensgebonden materialen tijdelijk onder dak worden gezet, zoals lege kisten, bollenschuimers of transportbanden. In de nieuwe loods wordt ook de werkvoorraad grondstof die nodig is voor de productie van bollennetten opgeslagen. Vroeger hield alleen de leverancier de grondstoffen op voorraad. Nu kunnen we sneller schakelen met de fabriek in Emmen en levert het een besparing op in transportkosten. Verder is elke stelling voorzien van een barcode, die gekoppeld is aan ons Warehouse Management Systeem. Doordat van elk product de locatie exact bekend is, levert dit een tijdwinst op bij het orders picken. De overgebleven ruimte in de loods is zo groot, dat onze vrachtwagencombinatie binnen kan staan en aan beide zijden gelost en geladen kan worden en eventueel aan de andere kant van de loods er weer uit kan rijden. Hierdoor hebben we geen last van weersinvloeden. Behalve de loods is het parkeerterrein vergroot, zodat bezoekers die bijeenkomsten of cursussen komen volgen gemakkelijker kunnen parkeren en wij ook ons rollend materieel kwijt kunnen. De nieuwe loods is vanaf 1 januari in gebruik. Het was nog wel even spannend of alle onderdelen en de stellingen met toebehoren op tijd geleverd konden worden. Na de verkoop van het pand in Slootdorp had

CAV Agrotheek een deel terug gehuurd tot 1 januari. Door het plaatsen van een groot aantal stellingen langs de muur in de nieuwe loods kon het pand in Slootdorp toch leeggemaakt worden. Nu hebben wij daar alleen nog de voormalige graansilo 5 in gebruik.”

GOEDE AFSTEMMING EN ZELFWERKZAAMHEID

Peter: “Zelf heb ik naast mijn werk in het graan, de hele bouw gecoördineerd. Dat was voor mij een erg drukke periode, maar ook heel leuk. Ik heb me nooit afgevraagd of ik het coördineren van de bouw zou kunnen. Ik dacht gelijk: ik ga het gewoon doen. Ik ben al 20 jaar bevelvoerder bij de brandweer, kan goed knopen doorhakken en weet hoe ik met verschillende types mensen om moet gaan. Andersom is dat een ander verhaal.”, grapt Peter en vervolgt: “De verschillende werkzaamheden in het bouwproces moeten goed op elkaar afgestemd blijven, waarbij de onderlinge bedrijven geen hinder van elkaars werkzaamheden mogen hebben. Ook moeten de wensen van CAV Agrotheek en die van de aannemer, installatiebedrijven en toeleveranciers, op elkaar afgestemd worden. We hebben ervoor gekozen de loods niet turnkey op te laten leveren, maar dit voor een deel in eigen beheer te doen. Materialen zoals verlichting, zijn zoveel mogelijk vanuit onze winkel geleverd. Zo heeft een deel van onze collega’s bijvoorbeeld alle lichtarmaturen zelf geassembleerd en opgehangen, zodat de installateur deze alleen nog maar hoefde aan te sluiten. Dat geldt ook voor alle buitenverlichting. Dankzij onze zelfwerkzaamheid konden de bouwkosten lager blijven. We zijn dan ook binnen het budget gebleven en daar ben ik best trots op.”



ONDERNEMEND EN AUTOMATISERING



Onder de naam Pollemelk melkt William Polle op zijn bedrijf aan de Schagerweg in Middenmeer ongeveer 210 koeien. Daarnaast voert hij alle loonwerkzaamheden zoals sleepslangen, zelf uit. In het voorjaar verricht hij - ook voor derden - zaaiwerkzaamheden en perst hij hooi- en stobalen. In 1995 kreeg de familie Polle de kans het bedrijf in Schoorl vanwege natuurbeheer te verplaatsen naar de Wieringermeer. Het bedrijf had twee locaties en heeft de overstap gemaakt van 60 hectare in Schoorl, naar 54 hectare aan de Schagerweg.

PRODUCTIEVERHOGING PER KOE

“In 2000 is het bedrijf gesplitst.”, vertelt William (49): “Mijn vader is met mijn jongere broer verder gegaan in Schoorl. Ik heb 60 koeien overgenomen met de 54 hectare land. Het bedrijf is in de loop der jaren flink gegroeid. Ik begon in 2000 met 500.000 liter melk, nu zitten we op 2,4 miljoen liter. De laatste jaren heb ik mij vooral gericht op een productieverhoging per koe. Om dat te bereiken heb ik veel geautomatiseerd. Ik heb twee koppels koeien, die elkaar afwisselen in de weidegang. De melkrobots melken de koeien drie keer per dag. De koeien krijgen acht keer per dag automatisch voer, zodat ook minder bazige koeien lekker te eten hebben en de koeien blijven daardoor ook actiever. De mestscheiding is automatisch: gedroogde mest wordt dagelijks in de boxen gestrooid. Ook heb ik een automatisch afdeksysteem voor de kuilen. Sommige systemen kunnen nog wel verbeterd worden. De melkrobot geeft mij vrijheid. Uiteindelijk maak je dezelfde uren, maar ben ik een stuk flexibeler. Zo kan ik ook eens op zondagmiddag ook naar

een verjaardag zonder op de klok te hoeven kijken en geeft de melkrobot ruimte voor het inplannen van het loonwerk.”

ONDERNEMERSCHAP

William vervolgt: “Ik ben begonnen met 54 hectare. Nu heb ik een huiskavel van 90 hectare en heb totaal 135 hectare in eigendom. Ik voel me meer ondernemer dan melkveehouder of akkerbouwer. Ik ben altijd actief op zoek naar uitbreiding, dat zat er vanuit huis al in. Mijn vader kocht en verkocht altijd al land. Mijn streven is een zo groot mogelijke huiskavel te krijgen, ik zie dat als ondernemerschap. Verder ruil ik veel grond uit met akkerbouwers voor aardappels, suikerbieten en mais. Bij mij op het land staan net zoveel aardappels als bij een akkerbouwer. Eigenlijk ben ik meer akkerbouwer dan melkveehouder. Ik teel 40 hectare suikerbieten. Waar een akkerbouwer tarwe teelt, heb ik op 10 hectare tarwe na, het meest gras. Daarnaast verhuur ik een deel van mijn land voor tulpen. Om het bedrijf rond te zetten heb ik twee medewerkers. Alle landwerkzaamheden zoals



sleepslangen doen we zelf, en ook voor derden.” Als tijdelijke medewerker wordt soms ook Nils van Straten ingehuurd, teeltspecialist van CAV Agrotheek. Nils: “Voor het ploegen of grassen stap ik graag op de tractor. Mensen verklaren mij weleens voor gek dat ik na een werkweek op zaterdag ga ploegen. Oortje in, en een schriftje erbij voor als ik eventueel gebeld word. Natuurlijk plan ik dat in combinatie met mijn werkzaamheden voor CAV Agrotheek in. Vanaf mijn jeugd heb ik al op melkvee- en akkerbouwbedrijven meegewerkt.”

VELDBONEN

William: “Ik vind het prettig om zaken zelf in de hand te hebben, in plaats van te moeten wachten op een loonwerker. Daarom doe ik het sleepslangen en het grassen liever zelf. Met 140 hectare land moet het werk ook goed ingepland worden. De vraag kwam, of ik met mijn zaaimachine ook veldbonen kon zaaien. Met een paar aanpassingen had ik dat voor elkaar Dit jaar teel ik zeven hectare veldbonen. Behalve dat dit gunstig is voor de GLB-gelden, vind ik het een mooi gewas. Afgelopen jaar heb ik de veldbonen aan CAV Agrotheek verkocht, maar dit jaar overweeg ik dit te laten verwerken tot koeienvoer.” Nils: “Voor CAV Agrotheek heb ik mij gespecialiseerd in de veldbonen en zit ik in een aantal werkgroepen. Het streven is, dat deze als plantaardig eiwit op termijn geïmporteerde soja kunnen vervangen. Dit jaar willen we de bonen laten vermalen tot meel, zodat dit aan kippen en koeien gevoerd kan worden. Voor mij als teeltadviseur werkt het prettig, dat ik van William de vrijheid en het vertrouwen krijg om adviezen uit te werken, zonder

dat hij naast mij in het gewas staat. Natuurlijk gaat hij ook de discussie aan als hij het niet met mij eens is, maar als dat van beide kanten geaccepteerd en gewaardeerd wordt, draagt het bij alleen maar bij aan een goede samenwerking.”

NIEUWE GENERATIE

“Mijn bedrijf heb ik in de loop der jaren opgebouwd en geautomatiseerd, maar zonder bank zou ik nergens zijn geweest. Ook ik ben gewoon voor de bank aan het werk.”, zegt William met een knipoog: “Ik heb het bedrijf van mijn vader overgenomen, maar heb het zeker niet cadeau gehad. Als ondernemer heb ik er wel in durven investeren. Het is dat de bank regelmatig op de rem heeft getrapt, anders had ik misschien nog wel meer grond gekocht. Ik heb vier kinderen, drie uit mijn vorige huwelijk en één met mijn vriendin Jorne. Ik denk er vaak aan, hoe mijn kinderen het bedrijf in de toekomst over zouden kunnen nemen, dat is lastig met de huidige politiek. Zelf heb ik de kans gehad om boer te worden, dat gun ik mijn kinderen ook. Jorne heeft hier haar eigen kinderdagverblijf, het Koeienboetje. Als de kinderen ‘s middags worden opgehaald, lopen ze altijd even naar de koeien toe. Als de koeien naar buiten gaan, sturen we een mail en komen alle ouders kijken. Ik vind het belangrijk om ook bij buitenstaanders goodwill te kweken voor de melkveehouderij. Natuurlijk is er politiek veel aan de hand en weten we niet waar we aan toe zijn. Maar toen ik 18 was, klaagde mijn vader ook over de toenmalige regelgeving.

Ik hoop, dat de jongere generatie er nog steeds positief instaat, het oppakt en er toch weer mee verder gaat.”



ACTIVA

	31-12-2022	31-12-2021
	in euro's x 1000	in euro's x 1000
VASTE ACTIVA		
MATERIËLE VASTE ACTIVA		
Bedrijfsgebouwen en -terreinen	0	0
FINANCIËLE VASTE ACTIVA		
Deelnemingen in groepsbij.	11.526	10.528
VLOTTENDE ACTIVA		
VORDERINGEN		
Vordering op groepsbij	257	237
Vennootschapsbelasting	47	25
Omzetbelasting	3	3
Overige vorderingen	0	0
	<u>307</u>	<u>265</u>
Liquide middelen	10	10
TOTAAL	<u>11.843</u>	<u>10.803</u>

PASSIVA

	31-12-2022	31-12-2021
	in euro's x 1000	in euro's x 1000
EIGEN VERMOGEN		
Wettelijke reserves	322	322
Overige reserves	11.505	10.480
	<u>11.827</u>	<u>10.802</u>
VOORZIENINGEN		
Latente belastingverplichting	0	0
KORTLOPENDE SCHULDEN		
Schulden aan leveranciers	16	0
Schulden aan groepsbij.	0	0
Vennootschapsbelasting	0	0
Overige schulden	0	1
	<u>16</u>	<u>1</u>
TOTAAL	<u>11.843</u>	<u>10.803</u>

WINST- EN VERLIES
REKENING OVER 2022

Algemene grondslagen voor de opstelling van de jaarrekening
De jaarrekening is opgesteld volgens de in Nederland algemeen aanvaarde grondslagen voor financiële verslaggeving. De jaarrekening is opgemaakt op basis van historische kostprijs. De waardering van activa en passiva geschiedt, voor zover niet anders is vermeld, tegen nominale waarde. Winsten worden toegerekend aan de periode waarin ze zijn gerealiseerd. Verliezen worden verantwoord in het jaar waarin ze voorzienbaar zijn.

Materiële vaste activa
Bedrijfsgebouwen en terreinen worden gewaardeerd tegen verkrijgingsprijs plus bijkomende kosten of vervaardigingsprijs onder aftrek van lineaire afschrijvingen gedurende de verwachte toekomstige gebruiksduur. Op terreinen wordt niet afgeschreven. Er wordt rekening gehouden met de bijzondere waardeverminderingen die op balansdatum worden verwacht. Voor de vaststelling of voor een materieel vast actief sprake is van een bijzondere waardevermindering wordt verwezen naar de desbetreffende paragraaf.

Financiële vaste activa
Deelnemingen waarop invloed van betekenis op het zakelijke en financiële beleid kan worden uitgeoefend, worden gewaardeerd tegen de nettovermogenswaarde. Deelnemingen waarin deze invloed ontbreekt, worden opgenomen tegen verkrijgingsprijs, rekeninghoudend met een voorziening voor waardeverminderingen.

	2022	2021
	in euro's x 1000	in euro's x 1000
NETTO-OMZET	60	11
KOSTEN		
Afschrijvingen	0	-24
Overige bedrijfskosten	32	20
	<u>32</u>	<u>-4</u>
BEDRIJFSRESULTAAT	28	15
Financiële baten en lasten	5	3
RESULTAAT	33	18
Belastingen	5	22
	<u>28</u>	<u>40</u>
Aandeel in het resultaat van deelnemingen	997	1.534
RESULTAAT	1.025	1.574





ACTIVA

31-12-2022 31-12-2021
euro's x 1000 euro's x 1000

VASTE ACTIVA

IMMATERIËLE VASTE ACTIVA		
Goodwill uit eerder overnames	1.057	1.424
MATERIËLE VASTE ACTIVA		
Bedrijfsgebouwen en -terreinen	11.067	9.426
Machines en installaties	6.384	5.494
Inventaris	396	496
Vervoermiddelen	446	476
Niet aan de bedrijfsuitoefening dienstbaar	300	311
TOTAAL	18.593	16.203
FINANCIËLE VASTE ACTIVA		
Andere deelnemingen	-565	0
Overige vorderingen	33	63
TOTAAL	-532	63
VLOTTENDE ACTIVA		
VOORRADEN	16.574	13.976
VORDERINGEN		
Handelsdebiteuren	10.376	9.146
Vorderingen op participanten en op maatschappijen waarin wordt deelgenomen	651	631
BELASTINGEN		
Te ontvangen aflossingen	22	45
Overige vorderingen en	25	25
Overlopende activa	1066	871
TOTAAL	12.140	10.718
LIQUIDE MIDDELEN	2	6

TOTAAL	<u>47.834</u>	<u>42.390</u>
---------------	----------------------	----------------------

PASSIVA

31-12-2022 31-12-2021
euro's x 1000 euro's x 1000

GROEPSVERMOGEN		
Aandeel van rechtspersoon in het groepsvermogen	17.699	16.198
Aandeel van derden in het groepsvermogen	1.314	1.179
TOTAAL	19.013	13.377
VOORZIENINGEN		
Latente belastingverplichting	235	275
Overige voorzieningen	235	230
TOTAAL	470	505
LANGLOPENDE SCHULDEN		
Schulden aan participanten	75	350
Hypothecaire leningen	5.684	4.843
Financieringen	1.310	1.687
TOTAAL	7.069	6.880
KORTLOPENDE SCHULDEN		
Schulden aan kredietinstellingen	8.877	6.590
Aflossingsverplichting	1.376	1.453
Schulden aan leveranciers	3.758	2.641
Schulden aan participanaten	241	237
Vennootschapsbelasting	170	56
Overige belastingen en sociale premies	769	279
Overige schulden	3.265	3.697
Overlopende passiva	2.826	2.677
TOTAAL	21.282	17.628

TOTAAL	<u>47.834</u>	<u>42.390</u>
---------------	----------------------	----------------------

GECONSOLIDEERDE WINST- EN VERLIES REKENING OVER 2022

De geconsolideerde jaarrekening is opgesteld volgens de bepalingen van Titel 9 Boek 2 BW.

Algemene grondslagen voor de opstelling van de geconsolideerde jaarrekening
De jaarrekening is opgemaakt op basis van de historische kostprijs. De waardering van activa en passiva geschiedt, voor zover niet anders is vermeld, tegen nominale waarde. Winsten worden toegerekend aan de periode waarin ze zijn gerealiseerd. Verliezen worden verantwoord in het jaar waarin ze voorzienbaar zijn.

Immateriële vaste activa
De immateriële vaste activa worden gewaardeerd tegen verkrijgingsprijs onder aftrek van afschrijvingen.

Materiële vaste activa
Bedrijfsgebouwen en terreinen worden gewaardeerd tegen verkrijgingsprijs plus bijkomende kosten of vervaardigingsprijs onder aftrek van lineaire afschrijvingen gedurende de verwachte toekomstige gebruiksduur. Op terreinen wordt niet afgeschreven.

Financiële vaste activa
De niet-geconsolideerde deelnemingen waarin invloed van betekenis op het zakelijke en financiële beleid wordt uitgeoefend, worden gewaardeerd op de netto vermogenswaarde, doch niet lager dan nihil. Deze nettovermogenswaarde wordt berekend op basis van de grondslagen van CAV Agroteek B.V.

Voorraden
De voorraden grond- en hulpstoffen, alsmede de handelsvoorraden, worden gewaardeerd tegen kostprijs op verkrijgingsprijzen onder toepassing van de FIFO-methode (first in, first out) of lagere netto-opbrengstwaarde.

	2022 euro's x 1000	2021 euro's x 1000
NETTO-OMZET	83.159	66.283
Kosten van grond- en hulpstoffen	64.530	49.534
	18.629	16.749
Kosten uitbesteed werk	1.188	895
BRUTO MARGE	17.441	15.854
Overige bedrijfsopbrengsten	344	260
	17.785	16.114
KOSTEN		
Personeel	7.711	7.220
Afschrijvingen	1.768	1.702
Overige bedrijfskosten	4.476	3.933
	13.955	12.855
BEDRIJFSRESULTAAT	3.830	3.259
Rentebaten	44	79
Rentelasten	-813	-560
TOTAAL	-769	-481
RESULTAAT VOOR BELASTINGEN	3.061	2.778
Belastingen	-792	-524
RESULTAAT	2.269	2.254
Resultaat deelnemingen	-565	64
	1.704	2.318
Aandeel derden	-169	42
RESULTAAT NA BELASTINGEN	1.535	2.360

kerncijfers 2018-2022

x € 1.000	2022	2021	2020	2019	2018
Balans totaal	47.834	42.390	38.757	37.468	39.018
Groepsvermogen	19.013	17.377	15.079	12.756	11.570
% Eigen vermogen	40%	41%	39%	34%	30%
Resultaat na belasting	1.535	2.360	2.205	1.238	627
Rentabiliteit op eigen vermogen	8%	14%	15%	10%	5%
Balanswaarde Mat. vaste activa	18.594	16.203	15.486	15.745	16.000
Netto Investerings	3.903	2.200	1.786	1.335	1.309
Afschrijving Mat. vaste activa	1.562	1.459	1.410	1.433	1.410
Netto omzet	83.159	66.583	59.235	60.899	56.264
Personeelsleden	103	101	97	105	105
Totaal kosten	14.055	13.256	11.612	12.189	11.081
% Omzet	17%	20%	20%	20%	20%





▲ Zuidrak 18, 1771 SW Wieringerwerf
T 088 99 00 700
E info@agrotheek.nl
I www.agrotheek.nl

Depots

- ▲ Hoogkarspel, De Gouw 73 (Loonbedrijf Korver)
- ▲ Ursem, Ursemmerweg 4 (Van Dam Mechanisatie B.V.)
- ▲ Oosterend, Schorrenweg 11 (AT Texel)
- ▲ 't Zand, Groteweg 9 (Bollenoord)
- ▲ St. Maartensvlotbrug, Belkmerweg 115 (Loonbedrijf M. Konijn)



▲ Olivier Van Noortstraat 26-28, 7825 VD Emmen
T 088 99 00 700
E info@agrotheek.nl
I www.agrotheek.nl



HEYBOER BV

⊕ Havenweg 22, 8256 BH Biddinghuizen
T 0321 33 50 33
E info@heyboerbv.com
I www.heyboerbv.com

Vestigingen

- ⊕ Zeewolde, Oogstweg 22
- ⊕ Espel, Bosrand 25

Colofon

© 2023 CAV "De Wieringermeer" b.a.
Beeldmateriaal: CAV Agrotheek & Riemke Kranendonk
Ontwerp: CAV Agrotheek
Druk: Burghout Design & Druk