

Jaarverslag 2019



inhoudsopgave



- 4 Voorwoord voorzitter
- 6 Bestuursverslag
- 10 Jan Mantel: Naast ondernemer
ook bestuurder
- 13 Klaas de Graaff: Onze klanten bepalen
of een product goed is
- 16 Jochem van der Starre:
Met data kennis ontwikkelen
- 20 Jos Heermans: Akkerrand
oogsten en vermarkten
- 24 Gert Gruppen: Het beste bollennet
komt uit Emmen
- 26 Kees Claassen:
Van vliegtuig naar veldspuit
- 28 Jaarcijfers CAV de Wieringermeer
- 31 Jaarcijfers CAV Agroteek



GEACHTE LEDEN VAN DE COÖPERATIE “DE WIERINGERMEER”

Voor u ligt het jaarverslag van 2019. Fijn dat u de tijd neemt om het jaarverslag even door te lezen.

Het jaarverslag in nieuwe stijl is vorig jaar goed bevallen en krijgt daarom zijn vervolg. Mocht u een gedetailleerd verslag willen ontvangen van de cijfers, dan is dat mogelijk.

In 2019 hebben wij geen wisselingen gehad binnen het bestuur, dit is een bewuste keuze geweest omdat wij bezig zijn met de herijking van de strategie. Samen met het regieteam zijn er diverse bijeenkomsten geweest waarin wij uw mening wilden weten over diverse onderwerpen. Dank u wel voor uw inzet. Het regieteam is druk bezig met het uitwerken hier van. Echter, door de coronacrisis ligt het tempo lager dan we aanvankelijk hadden gewild.

De steeds strenger wordende regelgeving houdt in dat wij onze huidige dienstverlening ook moeten aanpassen. De kringlooplandbouw, die door onze minister genoemd wordt, dwingt ons na te denken hoe wij in de toekomst om moeten gaan met gewasbeschermingsmiddelen en meststoffen. Samen met onze partners binnen Crop Solutions kijken wij naar de nieuwe mogelijkheden. Deze verandering gaat veel vragen van onze medewerkers, zij zullen zich steeds breder moeten inzetten. Dit vraagt training en scholing maar ook een bijdrage van u als lid! Laat uw geluid horen als u denkt dat er zaken beter kunnen.

CAV Agrotheek heeft een goed jaar achter de rug. Er is hard gewerkt om de voorraadpositie te verlagen en de omzet te verhogen. De productie van bloembollennetten heeft een mooie groei laten zien en mede door het harde, ‘nieuwe’ werken is de verwachting dat deze productie nog verder zal stijgen. Ook bij Heyboer hebben we vooral in het najaar flink moeten werken om alle producten van de percelen te krijgen.

Namens het bestuur wil ik alle medewerkers hartelijk danken voor hun inzet.

Wij willen u als lid ook bedanken voor het vertrouwen afgelopen jaar en keren de maximale ledenbestedingskorting aan u uit. Uiteraard blijven wij scherp in de markt staan en kunt u vertrouwen op ons deskundig advies.

Ik wens u een goede oogst en gezondheid toe!

Gertjan Smit



BESTUUR

Dhr. J.G. Smit	voorzitter	aftredend 2028	
Dhr. R. Hopmans	secretaris	aftredend 2025	herkiesbaar
Dhr. A. Rood		aftredend 2023	niet herkiesbaar
Dhr. T. Vaalburg		aftredend 2023	niet herkiesbaar
Dhr. M. van Wijk		aftredend 2024	niet herkiesbaar
Dhr. B. Bouthoorn		aftredend 2026	niet herkiesbaar
Dhr. J. Mantel		aftredend 2027	niet herkiesbaar
Mw. Y van Saase		aftredend 2027	niet herkiesbaar

BESTUURSVERSLAG VAN DE DIRECTIE

CAV Agrotheek B.V. is een innovatieve kennispartner en toeleverancier in de land- en tuinbouw, waarbij Noord Holland het kerngebied is, maar ook klanten buiten de provincie worden bediend. Het servicepakket van CAV Agrotheek is breed. Naast de teeltadvisering wordt aan de klanten ook de wet- en regelgeving duidelijk gemaakt, waarbij onder meer bemestingsplannen en Planet Proofverklaringen worden geproduceerd en (spuitlicentie)cursussen worden gegeven. Op het gebied van innovatie zijn activiteiten als emissieloos ontsmetten, LED-verlichting en smartfarming (precisie landbouw, taakkaarten, bodem- en gewassensoren, etc) enkele voorbeelden. De begeleiding van de teelt verschuift steeds meer naar bedrijfsbegeleiding. De ingezette weg om via Integrated Crop Management (ICM) te werken en de maatschappelijke druk waardoor er (versneld) meer middelen verdwijnen dan er bij komen, resulteert in een grote uitdaging om de agrarische

sector rendabel te kunnen laten telen. De overheid heeft het proces van omschakeling naar kringlooplandbouw in gang gezet. Dit betekent een grote transitie voor de agrarische sector en alle aanverwante bedrijven, waaronder CAV Agrotheek. Vanwege deze aankomende verandering zal de strategie van de bedrijfsvoering opnieuw uitgewerkt worden. Dit proces is in 2019 gestart en zal in 2020 worden afgerond. Een van de randvoorwaarden hierbij is het Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. De agrarische sector is ook in protest richting overheid, waarbij vooral de stikstof en pfas-impasses onderdeel zijn van discussie op landelijk, provinciaal en regionaal niveau. CAV Agrotheek faciliteert de sector in de acties en levert input en bijdrages via deelname in brancheorganisaties, waar ook de agrarische beleidsagenda op tafel ligt. Na een aantal jaren van investeringen, is nu de lijn van consolidatie gekozen, waarbij middelen een strakke inkoop van middelen gestreefd wordt om een



lagere voorraadwaarde te bereiken. Tevens wordt middels een actief debiteurenbeheer getracht een lagere debiteurenstand te creëren. Uiteindelijk leiden deze activiteiten tot een hoger werkkapitaal. Een manier om tot een lagere werkvoorraad te raken is het sluiten van depots met een lage omloopsnelheid. Hiertoe zijn de depots in Oosterend, St. Maartensbrug en 't Zand gesloten. De klanten rondom deze depots worden centraal belevend vanuit de hoofdvestiging in Wieringerwerf. De andere nevenvestigingen (Slootdorp, Hoogkarspel en Ursem) blijven open. CAV Agrotheek en Heyboer (met vestigingen in Biddinghuizen, Zeewolde en Espel) maken deel uit van een landelijk kennis- en inkoopnetwerk: Crop Solutions.

ALGEMEEN

Ondanks 2 droge, warme weken in februari begonnen de voorjaarswerkzaamheden medio maart en april. Tijdens het voorjaar was er sprake van een enigszins droog klimaat waarbij de ziektedruk laag lag. De telers van uitgangsmateriaal (pootgoed, bloembollen en zaadteelt) hebben doortegenvallende resultaten qua virusbesmetting in de afgelopen jaren meer gewasbeschermingsmiddelen ingezet om de virusinfectie te voorkomen. Dit is met name te zien in het hogere verbruik van minerale olie en insecticiden. Tot en met de oogst van het graan was er sprake van een warm en droog seizoen. Het graan is dan ook zeer droog ontvangen en was van goede kwaliteit. Medio augustus is er meer neerslag gekomen, waarbij er tot en met de winter nauwelijks droge periodes voorkwamen. Dit leidde tot een verhoogde ziektedruk en problemen bij het binnenhalen van de oogst. De oogst van uien en aardappelen liepen forse vertraging op met als resultaat dat uiteindelijk (van met name de aardappelen) niet alles kon worden geoogst. De gewassen die wel zijn geoogst vertoonden normale tot goede opbrengsten. De marktprijzen voor de geoogste producten was in het najaar van 2019 lager dan het seizoen ervoor.

(GRAAN)MARKT

Het areaal van de wintergranen is nagenoeg gelijk gebleven. Omdat de hectare opbrengst van de wintergranen goed was is er iets meer gecollecteerd dan in 2018. Vanwege de natte omstandigheden in het najaar van 2019 is er uiteindelijk fors minder wintertarwe uitgezaaid dan gepland. De verwachting is dat dit in het voorjaar van 2020 veelal door zomertarwe en gerst zal worden ingevuld. Doordat er wereldwijd normale graanoogsten zijn binnengehaald, is er geen tekort op de wereldmarkt. De prijzen stonden tijdens de oogstmaand dan ook onder druk. Waar de marktprijzen van graan in het voorjaar en zomer een dalende tendens lieten zien, zijn deze vanaf de herfst weer gaan stijgen. Voornamelijk doordat er minder aanbod van mais was, waardoor er een toenemende vraag naar tarwe ontstond.

KUNSTMEST

Het prijsverloop van de stikstofhoudende kunstmeststoffen liet een geleidelijke stijging zien vanaf de zomermaanden tot en met april, om daarna weer te dalen in het voorjaar. Voor zover het aanbod toeliet is er tijdens de zomermaanden (met name stikstofhoudende) kunstmest ingeslagen. De overige meststoffen lieten een redelijk vlak prijsniveau zien gedurende het jaar, waarbij er geen beschikbaarheidsproblemen waren.

BEDRIJFSBENODIGDHEDEN

De omzet van de bedrijfsbenodigdheden is in 2019 hoger uitgekomen dan in 2018. De innovaties op mechanisatiegebied leidden uiteindelijk ook tot een hogere omzet in de winkel. Hierbij zijn de ontsmettingsmachines en Ledverlichting voor de tulpenbroei mooie voorbeelden. Ook de ondersteunende service vanuit de werkplaats is een gewenste aanvulling op de omzet van deze groep producten.

CAV AGROTREEK PRODUCTS B.V.

Dochteronderneming CAV Agrotheek Products B.V. houdt zich bezig met de productie en verkoop van netten, welke in de fabriek in Emmen plaatsvindt. In 2019 zijn de resultaten zichtbaar geworden van de reorganisatie (omzetgroei van ca. Euro 600.000 en daling van bedrijfskosten). Voor de bloembollennetten zijn er meer meters net geproduceerd, zodat er minder bijgekocht hoefde te worden. In 2020 is de verwachting dat er helemaal niets meer wordt bijgekocht. De continuïteit is nu beter gewaarborgd door een efficiënte werkstructuur en een sluitend onderhoudsplan. Ook de productie van overige netten (ten behoeve van de vlees- en tuinbouwsector) is stijgende. De (eigen) productie van elastiek is wel stilgezet, aangezien het voordeliger is om dit aan te kopen. Doordat de elastiekmachines nog niet verkocht zijn is wel besloten om de boekwaarde af te waarderen tot verwachte marktprijzen.

HEYBOER B.V.

De integratie tussen CAV Agrotheek en Heyboer verloopt goed. De synergie tussen beide organisaties vertaald zich naar uitbreiding van het loonwerkareaal in, met name, uien en tulpen. Als spin-off van dit loonwerk brengt dit ook tevens middelenleveringen met zich mee. 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 Heyboer.

Er wordt ook geharmoniseerd. Hiertoe zijn de productprijzen vergelijkbaar. Er zit nog wel een verschil in de kwantum- en betalingskorting. Streven is om dit ook in 2020 gelijk te trekken. De samenwerking op het gebied van kennis, product en inzet personeel verloopt voorspoedig. Door bundeling van de netwerken van CAV Agrotheek en Heyboer groeit het aantal klanten en daarmee de omzet in zowel de middelenleveringen als het loonwerk. De biologische landbouw blijft een speerpunt om marktleider in te zijn en te blijven. Zowel in de levering van middelen als in het loonwerk was sprake van een omzetstijging ten opzichte van 2018.

OMZET

De totale (geconsolideerde) omzet van de gehele groep van bedrijven in 2019 is ca. 8 % gestegen ten opzichte van 2018. De voornaamste oorzaken van deze stijging zijn de hogere omzet in vrijwel alle productgroepen behalve de veevoerders en brandstoffen. Deze laatstgenoemden zijn sectoren waarbij de afzet veevoeder is overgedragen aan Agrifirm en de brandstoffen aan de pomp zullen worden overgedragen aan Tinq. De totale omzet per productgroep laat zien dat de grootste stijging zit bij de gewasbeschermingsmiddelen, te verklaren door een stijging van het aantal klanten en areaaluitbreiding. Het klimaat (ziektedruk) en vooral virusbestrijding in uitgangsmateriaal is hierin van grote invloed. De omzetstijging bij het graan is te herleiden naar het grotere volume wat in het kalenderjaar 2019 is verkocht ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Door de uitbreiding in het areaal tulpen bij de bestaande klanten (tezamen met enkele nieuwe klanten) zijn er aanzienlijk meer netten verkocht. Tenslotte is door met name uitbreiding in het uien- en tulpenareaal met bijbehorende aangeschafte mechanisatie bij het loonwerk een omzetstijging gerealiseerd die in lijn lag met de begroting.

(bedragen x Euro 1000)	2019	2018
CAV Agrotheek	41.700	38.800
CAV Agrotheek Products	6.100	5.600
Heyboer	13.100	11.800
Totaal:	60.900	56.200

Het totaal van de kosten is licht gestegen in vergelijking met het voorgaande jaar. Dit ligt met name bij de personeel-, exploitatie- en verkoopkosten. De personeelskosten zijn toegenomen vanwege extra inhuur van derden ten opzichte van 2018 (met name voor loonwerkactiviteiten). Terwijl bij de laatstgenoemde categorieën de kosten van de opgestarte marketingactiviteiten voor een stijging zorgen. De opstartkosten hiervan zijn hoger dan de jaarlijkse kosten die volgen, terwijl hierdoor op

bijvoorbeeld portokosten jaarlijks bespaard gaat worden. Bijgaand een overzicht van het verloop en het gemiddeld aantal arbeidskrachten per entiteit:

	2019 FTE	2018 FTE
CAV Agrotheek B.V.	47	45
CAV Agrotheek Products B.V.	26	28
Heyboer B.V.	32	32
Totaal	105	105

RESULTATEN

Door de stijging van de omzet en de brutomarge, met licht toenemende kosten is het resultaat opgelopen ten opzichte van 2018. De stijging van de brutomarge is met name ontstaan bij de gewasbeschermingsmiddelen, veroorzaakt door een scherpere inkoop. De marge van de bloembollennetten is gestegen, doordat de eigen productie middels een efficiënte bedrijfsvoering opgevoerd is. Het resultaat laat voldoende ruimte voor het uitkeren van de ledenbestedingskorting.

FINANCIËLE POSITIE

Het resultaat van CAV Agrotheek (inclusief CAV Agrotheek Products), aangevuld met het positieve resultaat van de deelnemingen, komt fors hoger uit dan het voorgaande jaar. De solvabiliteit is gestegen ten opzichte van vorig jaar. De liquiditeitsratio's als Current en Quick ratio zijn ook toegenomen. Hoewel de ratio's een positief beeld laten zien, blijft een verdere verbetering van de solvabiliteit en liquiditeit van de onderneming gewenst. De liquiditeitspositie blijft de aandacht houden door middel van een accuraat inkoopmanagement wat moet leiden tot een beheersbare, lagere voorraadwaarde en een actief debiteurenbeleid wat moet leiden tot een lager debiteurensaldo. De financiering van CAV Agrotheek staat los van die van Heyboer. De financiering voor CAV Agrotheek is uitgebreid met een ruimer R/C krediet, wat nodig is om de (toegenomen) voorraad geproduceerd net en inkopen kunstmest te kunnen financieren. Hierdoor kan het leverancierskrediet van CZAV worden teruggebracht.

RISICO BEHEERSING

Richting gegeven door de overheid en gevoed door maatschappelijke druk zal de agrarische sector steeds meer moeten verduurzamen. Er verdwijnen meer middelen dan er bij komen, waardoor knelpunten in de teelt van gewassen steeds sneller bloot komen te liggen. De

landbouw staat aan het begin van een transitie van gangbare naar kringlooplandbouw. Ook CAV Agrotheek als kennispartner en toeleverancier zal in deze transitie mee moeten en haar rol moeten gaan vinden. Dit hele proces heeft de directie vastgepakt in een vorming tot een nieuwe strategie. De rol van teeltadviseur zal veranderen naar bedrijfsadviseur, waarbij het middelenpakket zal verschraken en er dus nagedacht moet worden over een ander verdienmodel. In de loop van 2020 zal er meer duidelijkheid zijn. De Coronacrisis (in 2020) maakt duidelijk dat er onverwachte bewegingen ontstaan in de marktmechanismen. Door het wegvallen van de vraag naar onder andere sierteeltgewassen en fritesaardappelen kunnen bedrijven in deze sector ineens in een situatie belanden van liquiditeitstekorten. CAV Agrotheek zal zich erop voor moeten bereiden dat deze groep van bedrijven een beroep zou kunnen doen op uitstel van betaling, wat indruist tegen de eigen doelstellingen van de organisatie om juist de kredietbehoefte te verlagen. Hiernaast is om dezelfde redenen de voorziening dubieuze debiteuren aangepast. Een gezond werkkapitaal is noodzakelijk om de groeiende activiteiten van CAV Agrotheek vlot te laten verlopen. In 2019 zijn hierin de eerste stappen gezet middels voorraadbeheersing en actief debiteurenbeleid. Deze aanpak zal ook in 2020 worden doorgezet, al is de komst van het Corona-virus lastig, omdat dit de beschikbaarheid van producten zou kunnen beïnvloeden. Tijdig monitoren van deze situatie is zeer belangrijk.

VOORUITZICHTEN

Naast de inspanningen die in de markt gedaan worden om natuurlijke omzetgroei te realiseren, zullen we ook de marktverschuivingen in de gaten houden, zodat daar tijdig op geanticipeerd kan worden. Het belang van goede kennis is onmisbaar. Het netwerk van Crop Solutions moet hierin voorzien. Ook hier liggen uitdagingen omdat de deelnemers door diverse omstandigheden op een andere wijze in dit kennis- en inkoopverband staan ten opzichte van de oprichting.

Het proces van strategievorming zal, na voltooiing, de eerste stappen laten zien in een nieuwe vorm van (betaalde) dienstverlening. Om tot een definitieve werkwijze te komen zal er meer praktijk ervaring opgedaan moeten worden. Het ontsluiten van data van en voor onze klanten zal een steeds belangrijker aspect worden in onze bedrijfsvoering. Door dergelijke digitale systemen goed op te zetten houden we de kosten zo laag mogelijk. Als eerste stappen is hierdoor de website interactiever geworden, en er is een bestel-app ontwikkeld om de administratieve werkdruk te verlichten. Innovaties kunnen ons helpen om de omschakeling naar een duurzame landbouw te laten slagen. Hiertoe zal een innovatieplatform worden opgericht, speciaal om knelpunten in beeld te brengen en mogelijke oplossingen aan te dragen. Nu het eerste jaar na de grootschalige reorganisatie van de nettenfabriek laat zien dat de verwachtingen uitkomen, is het tijd om de resultaten te oogsten. Met dezelfde machines en mogelijk minder personeel zullen er meer meters net geproduceerd kunnen worden. Voor de bloembollennetten is de prognose dat we in staat zijn om voldoende netten te produceren voor onze eigen verkoop. Met betrekking tot de overige netten wordt getracht de (afzet)markt te vergroten om het rendement te verhogen.

Door een intensief samenwerkingstraject met het Regieteam van de CAV 'De Wieringermeer' worden missie, visie en strategie met elkaar in verband gebracht. Deze fases vullen elkaar aan. Met gezamenlijke input zullen we de juiste strategie voor de toekomst van de landbouw ontwikkelen.

Wieringerwerf, juni 2020

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



JAN MANTEL: NAAST ONDERNEMER OOK BESTUURDER



Een vereniging met ambities trekt een bepaald type mensen aan. Jan Mantel: naast ondernemer ook bestuurder. Samen met zijn broer Cor heeft hij een tulpenbroeibedrijf en bloembollenkwekerij in Grootebroek. Naast tulpen kweken zij fritillaria. Eind 2019 is het bedrijf flink uitgebreid met een nieuwe kas en containersysteem waarin bloemen automatisch worden verwerkt. Maar Jan werkt ook graag buiten zijn eigen bedrijf. Sinds drie jaar is hij commissaris bij de Raad van Commissarissen van CAV Agrotheek. Sinds twee jaar maakt hij ook deel uit van het bestuur.

VERANDERENDE ROL RVC

Jan: “Toen ik drie jaar geleden als commissaris begon, functioneerde het bestuur nog op dezelfde manier als voor de fusie met Haytema en de samenwerking met CZAV. Er werd veel over zaken gesproken die betrekking hadden op de BV van het bedrijf. Op zich logisch, omdat de BV jarenlang de grootste rol speelde binnen de coöperatie. Maar tegenwoordig proberen we onze rol veel breder te trekken. Als bestuurslid van een coöperatie moet je het ledenbelang vertegenwoordigen en ben je toezichthouder op het bedrijf. Door het organiseren van ledenbijeenkomsten willen we de coöperatie opnieuw vitaliseren. We hebben het regieteam opgezet, omdat we graag willen weten wat onze leden nu eigenlijk verwachten van onze coöperatie.”

REGIONALE GROEI NASTREVEN

“Het gros van de leden CAV ‘de Wieringermeer’ komt nog steeds uit de Wieringermeer. Maar het bestuur kent een aantal leden, dat verderop in Noord-Holland woont. Zelf denk ik dat er nog een wereld is te winnen aan nieuwe leden. Rondom Grootebroek zitten veel bedrijven die al jaren bij Haijtema en nu bij CAV Agrotheek producten kopen, maar niet lid zijn van de coöperatie. Het zou het bedrijf echt meerwaarde geven als er meer leden bijkomen uit West-Friesland en de regio rondom Alkmaar. Op de komende ledenvergadering word ik voorgesteld als voorzitter. Mijn ambitie is het aantal leden van de coöperatie te laten groeien.”

VAN ANDEREN STEEK JE WAT OP

“Alleen maar hier op het bedrijf te zitten, past niet bij mij. Je steekt er altijd wat van op, als je met andere mensen praat. Ik heb in Wageningen gestudeerd, daarna heb ik voor Agrico in Emmeloord gewerkt en heb toen veel gereisd. Eigenlijk zou ik nooit bollenkweker worden. Maar toen mijn vader overleed, hebben Cor en ik besloten het bedrijf gezamenlijk voort te zetten. Ik ben in het bedrijf gekomen maar heb gelijk gezegd, dat ik naast het werk twee dagen per week iets anders wilde doen. Ik ben bij LTO Groeiservice actief geweest, de KAVB, bij Glaskracht en zit nu nog in de ledenraad van FloraHolland. Na het afronden van de AOCV cursus voor bestuurders viel een brief op de mat van CAV Agrotheek waarin men zocht naar een commissaris. Persoonlijk sprak CAV Agrotheek mij al aan vanwege het assortiment, ook omdat de nettenfabriek er een onderdeel van is. En ik vind het hartstikke leuk werk. Sparren met de directie, welke kant het op moet. Als lid ben je indirect een onderdeelje van

de inkoopcombinatie En als bestuurder kun je daar een beetje invloed op uit oefenen. Je hoort en ziet dingen. Met mijn broer werk ik samen, in een coöperatie werk je ook samen. Ik houd van samenwerkingsverbanden. Je komt andere mensen tegen, met wie je zaken kunt bespreken. Alleen is ook maar alleen.”

“Ik vind het mooi om mee te werken aan de groei van CAV Agrotheek en mensen enthousiast te krijgen voor ontwikkelingen zoals de ledenbenadering. Als het op je eigen bedrijf eens wat minder soepel loopt is het ook goed om eens ergens anders heen te gaan en met heel andere dingen bezig te zijn. Dat geeft ook ruimte om weer op een andere manier naar je bedrijf te kijken. Het verrijkt je. Soms moet je er dingen voor laten, maar het geeft je ook wat terug.”

NIET ALLES ALLEEN ZAKELIJK BEKIJKEN

“Vroeger werd je lid van een coöperatie omdat je vader lid was. Die tijd is voorbij. Nu wordt men vaker lid vanuit een financieel (eigen-)belang. Ook bij coöperaties is de tendens, dat alles zakelijker wordt. Alles lijkt tot financieel gewin te moeten

leiden. Maar het is net zo belangrijk, dat je lid bent, omdat er een leuke club mensen zit, of omdat er nuttige bijeenkomsten worden georganiseerd. Ik heb op profniveau geturnd en ben voorzitter van de turnvereniging geweest. Een vereniging die alleen recreatief bezig is, is vaak een kwijnende club. Maar als een vereniging ambities heeft, evenementen organiseert en in de krant wordt vermeld, trekt dat weer een bepaald type mensen aan. Je bouwt dan samen iets op. Zo is het bij CAV Agrotheek ook. En dan kom je eigenlijk weer terug op het punt, waarom ruim 85 jaar geleden de coöperatie is ontstaan. De laatste tijd praten we over wat ons bindt bij de coöperatie en wat wij belangrijk vinden voor de toekomst. Het spreekt mensen aan, die lid willen worden. Dat betekent ook weer meer omzet voor het bedrijf: zo snijdt het mes aan twee kanten. Maar als je alleen let op het financiële verhaal, wordt het allemaal erg zakelijk en zeker geen swingende club waar je graag lid van wilt worden. Als je samen kennis ontwikkelt en uitwisselt, dan wordt het een club waar je bij wilt horen. Juist in de tijd van online en verzakelijking wordt het steeds belangrijker om ergens binding mee te hebben. Dat is voor mij net zo belangrijk en daar draag ik graag mijn steentje aan bij.”



ONZE KLANTEN BEPALEN OF EEN PRODUCT GOED IS



Klaas de Graaff, al 44 jaar het gezicht van CAV Agrotheek, Uw Groene Vakwinkel. Behalve manager van de winkel is hij verantwoordelijk voor de technische afdeling met de werkplaats, het tankstation, de brandstoftanks en de brandstofleveranties bij bedrijven thuis. En daar hoort ook de promotie en voorlichting naar klanten bij. Daarnaast houdt hij zich bezig met de uitbreiding en innovaties van het assortiment. De mening en ervaring van de klant is daarbij voor hem zeer belangrijk.

Klaas: "Iedere leverancier is altijd enthousiast over zijn eigen producten. Maar ik laat mij liever overtuigen door onze klanten, of iets goed is of niet. Ik wil graag hun eigen ervaringen horen en praktijkvoorbeelden zien. Niet alleen of bijvoorbeeld een bepaald type brandstof waarmaakt wat er beloofd wordt, hetzelfde geldt voor de ontwikkeling in de ledverlichting.

Met allerlei proeven en testen op een praktijklocatie zijn onze teeltadviseur Paul Slagter, Nico van Langen en ik binnen en buiten ons bedrijf een paar jaar bezig geweest om een heel goede productlijn ledverlichting te ontwikkelen. Wij kunnen onze klanten nu bijzonder goed adviseren met een totaal uitgewerkt verlichtingsplan. Daar ben ik trots op."

KWALITEIT IS BELANGRIJKER DAN PRIJS

"In de loop der jaren, is het assortiment steeds aangepast naar de vraag vanuit onze markt. Onze winkelmedewerkers hebben een eigen inbreng en verantwoordelijkheid voor het assortiment. Maar wat in al die jaren onveranderd is gebleven, is de hoge kwaliteit van onze producten. Kwaliteit vinden wij belangrijker dan prijs. Materialen



moeten vooral goed zijn, ongeacht welk artikel het is. Wij verkopen daarom ook alleen professioneel gereedschap van maaiers, tot compressoren of handgereedschap tot kettingzaag. Wat we leveren, kunnen we ook onderhouden of repareren bij onze technische afdeling. Klanten kunnen snel geholpen worden. Alles wat intensief gebruikt wordt, slijt. We hebben bijvoorbeeld een aantal hoveniersbedrijven als klant. Zij hebben hun materialen de volgende dag gewoon weer nodig. Servicegerichtheid staat bij ons hoog in het vaandel. Ook leveren wij robotmaaiers, met de capaciteit voor een kleine tuin of voor een voetbalveld, zoals ook te zien is bij de voetbalverenigingen in de buurt.”

LAGERE PRIJS VOOR PROPANGAS

“Brandstof heeft in de loop der jaren ook een belangrijke rol gekregen in ons bedrijf. Buiten de brandstof zelf worden er ook tanks geleverd, inclusief installatie. Oude tanks die niet meer aan de KIWA-eisen en certificering voldoen worden door ons ingenomen en voorzien van een verschrotingsverklaring. Met één opdracht van een klant wordt alles geregeld, dat noemen wij ontzorgen. Dat vind ik leuk om te doen. Ook regel ik de verplichte water sludge controles. Naast dieseltanks worden er bij ons nu ook tanks voor propaangas verkocht. Vroeger konden tanks voor propaangas alleen worden gehuurd van een leverancier. En dat vond ik maar vreemd, want dat schept afnameverplichtingen voor een veel te hoge prijs per liter. Ik ben op zoek gegaan naar een partij die ze niet alleen verhuurt, maar ook verkoopt, zonder de verplichting gas af te nemen. Het is leuk om te zien, dat de huidige verhuurders van tanks daardoor hun gasprijs een stuk verlaagd hebben. Dus ook als de tank niet bij ons vandaan komt, profiteren gebruikers van propaangas nu van lagere prijzen, die er door onze inzet gekomen zijn.”

DRAADLOZE INNOVATIE

“In de loop der jaren is het assortiment natuurlijk enorm veranderd. Nu is het ondenkbaar, maar vóór het tijdperk van

de mobiele telefoon zijn wij gaan experimenteren met draadloze telefoons die over de vaste telefoonlijn liepen. Dit systeem werkte met een externe antenne. We kochten en plaatsten een grote marine-antenne op onze hoogbouwsilo en toen bleek, dat we in plaats van 300 meter een bereik hadden tussen de Noordzeekust en het IJsselmeer. Dat was echt een innovatie en precies wat onze klanten wilden. Deze sets liepen als een trein. Tot het moment dat de Radiocontroledienst bij ons op de stoep stond en aangaf, dat de antenne niet meer gebruikt mocht worden.”

GOED GEREGLD

“Onze klanten hebben vertrouwen in ons. Dat vind ik erg belangrijk. Laatst was er een vertegenwoordiger van een witgoedbedrijf. Er kwam ondertussen een vrouw bij de balie, die even het gesprek onderbrak en zei: ‘Klaas, de wasmachine is kapot. Kun je zorgen dat er een nieuwe komt? Jij weet wel welke.’ Die vertegenwoordiger was stomverbaasd dat er zo gemakkelijk een wasmachine werd verkocht. ‘Als het bij jullie zo gaat, dan maar gelijk de duurste Miele.’, zei de vertegenwoordiger. Hij had haar opmerking ‘Jij weet wel welke’ dus helemaal niet begrepen. Want deze mensen hadden geen kinderen, wasten daardoor minder vaak, dus konden ook met een goedkopere toe. Voor haar was het belangrijk, dat het geregeld was. Er werd niet gesproken over het type of de prijs, als er maar een machine kwam. Als klanten ervan uitgaan dat je het gewoon goed voor ze regelt, dan heb je het vertrouwen van je klant gewonnen. En dat vind ik in de winkel ook belangrijk, of iets nu 10 of 100 euro kost. Het moet gewoon goed zijn. Alles heeft zijn aandacht nodig en de prijs mag daarbij nooit een criterium zijn. Samen met Ruben, Mike, Bart, Monique en Sanne in de winkel en met Henny in de werkplaats kunnen we wat doen voor onze klanten. Er heerst hier onderling een leuke sfeer en we hebben iets voor elkaar over. Alleen kan ik niets, we moeten het samen doen. Omdat ik het werk nog steeds leuk vindt en de werksfeer zo goed is, houd ik dit nog heel lang vol. Ik ga nog elke dag fluitend naar mijn werk.”

JOCHEM VAN DER STARRE: MET DATA KENNIS ONTWIKKELEN



Meestal gaan agrarische bedrijven over van vader op zoon. Bij Jochem van der Starre is dat anders gelopen. Opgegroeid in Abbekerk met een vader die schoolmeester was, lag het niet voor de hand dat hij boer zou worden. Maar van jongs af aan kwam hij elk weekend naar Slootdorp om bij opa en oma Grin op het gemengde bedrijf te helpen: Jochem moest en zou boer worden.

Jochem: "Van kinds af aan heb ik niets anders gezegd, dan dat ik boer wilde worden. Toen ik op de middelbare school in Wieringerwerf zat, fietste ik op vrijdagmiddag door naar mijn oom Joop Grin en tante Jeannette Renooij die samen het bedrijf hadden voortgezet. Toen ik 18 was, was ook voor hen duidelijk, dat ik echt graag boer wilde worden en ben ik met hen in maatschap gegaan. In 2009 heb ik het bedrijf van hen overgenomen. In die periode hebben we 12 jaar onder het juk van het Wieringerrandmeer gezocht. Dat heeft de ontwikkeling van ons bedrijf enorm belemmerd. Tot 2011 hebben we naast het melkvee, altijd zelf aardappels geteeld. Toen duidelijk werd dat het Wieringerrandmeer van de baan was, hebben we de

keuze gemaakt gefaseerd de stallen te verbouwen tot de huidige omvang en zijn we volledig voor de melkveehouderij gegaan. In 2018 zijn er 3 melkrobots en een voerrobot geplaatst. Gelukkig hebben we drie jaar geleden een kavelruil kunnen doen. Nu heeft het bedrijf een mooi perspectief voor de toekomst met 170 melkkoeien, een huiskavel van 70 ha en 30 ha iets verderop. Ons bouwplan is gras, suikerbieten en mais. Daarnaast verhuur ik land voor aardappels en tulpen."

LANGE BAND

"Ik heb al een heel lange band met CAV Agrotheek BV. Mijn opa heeft in het bestuur gezeten, mijn oom ook. Nu is de naam CAV Agrotheek, maar voor mij was het van kinds af aan 'de coöperatie'. Het bedrijf is mijn partner voor ruwvoerteelt, kunstmest en advies voor de suikerbieten. Hoewel ik bij mijn oom zag, dat bestuurswerk bij een coöperatie veel tijd kost, heb ik een aantal jaren in de jongerencommissie van CRV gezeten en ben ik nu voor FrieslandCampina voorzitter van het district Noord-Holland. Het is interessant en leerzaam."

MINDER MIDDELEN

“De wereld verandert. We moeten het met steeds minder gewasbeschermingsmiddelen doen. Ik vind het belangrijk, dat CAV Agrotheek BV goed advies kan geven en dat we de middelen die we nog tot onze beschikking hebben, zo goed mogelijk in kunnen zetten. In de melkveehouderij hebben we in 2012 een soortgelijke ontwikkeling gehad. Er werd van onze sector verwacht, dat we veel minder antibiotica gingen gebruiken. We dachten toen, dat dit niet mogelijk was. Toch is het ons gelukt om 60% minder antibiotica te gebruiken. Ook de glastuinbouwsector is in staat geweest om van chemische naar biologische bestrijding over te gaan. Ik zeg niet, dat de akkerbouw dit ook moet halen, maar CAV Agrotheek kan ondersteunen met kennis over alternatieve middelen.”

DATA UITWISSELEN

“Ik vraag mij wel af, of zij als afzonderlijk bedrijf groot genoeg zijn om deze kennis te blijven ontwikkelen. Ontwikkelingen gaan erg snel. De toekomst kan bijvoorbeeld liggen in samenwerkingsverbanden met andere partijen. JoinData is bijvoorbeeld een partij, die data kan ontsluiten. Het is een machtigingenplatform, waar op verzoek van boeren de door hen verzamelde data gebruikt kunnen worden door agrarische leveranciers. CAV Agrotheek BV kan daar ook gebruik van maken. Voor ons als leden is het belangrijk dat CAV Agrotheek BV onderzoekt, wat de beste mogelijkheden zijn voor data-uitwisseling. Er zijn enorm veel data aanwezig, die nog niet ontsloten zijn. Door het ontwikkelen van slimme applicaties kunnen gegevens uit bijvoorbeeld registratieprogramma’s gecombineerd worden met gewas- en teeltkennis tot een bruikbaar advies. CAV Agrotheek BV is relatief klein, maar als je

ergens goed in bent, kan dat ook een voordeel zijn. De coöperatie werkt lokaal, heeft een platte organisatiestructuur en staat heel dicht bij de klant. Zij kunnen hun kennis over de teelten en omstandigheden in ons gebied gebruiken. Het klimaat in de Kop van Noord-Holland is anders dan in de rest van Nederland. Er ligt een kans voor CAV Agrotheek BV om met behulp van data van bijvoorbeeld meteorologen of bodemdeskundigen slimme modellen te ontwikkelen. Als je allerlei data gaat combineren, kan daar heel waardevolle informatie uit komen. Als individuele boer heb je er de tijd en kennis niet voor om dat allemaal uit te vinden. Ik heb bijvoorbeeld zowel de gegevens van CRV als van Lely nodig, zodat ik met een applicatie de gezondheidsindex van mijn koeien kan laten berekenen.”

GROOT GEMENGD BEDRIJF

“In het werkgebied van CAV Agrotheek BV is er een enorme wissel- en huurteelt. Er wordt veel land verhuurd en er is een grote reizende bollenkraam. Eigenlijk zou je de Wieringermeer als één heel groot gemengd bedrijf kunnen zien. Het zou mooi zijn, als CAV Agrotheek BV zou onderzoeken, hoe je elkaars teelten kunt versterken. Het is nuttig om te onderzoeken welke grassoorten bij kunnen dragen aan de verbetering van de bodemkwaliteit. Ik zie bijvoorbeeld, dat een grasmengsel met rode klaver en rietzwenkgras veel minder gevoelig is voor droogte, omdat het heel diep wortelt. Dat geeft in periode van droogte mij niet alleen een betere opbrengst dan van Engels raaigras, maar verbetert ook de bodemstructuur. Voor de tulpenteelt die na een aantal jaren daarop volgt, is dat ook weer een groot voordeel. Het draagt ook bij aan het gebruik van minder stikstof. Als we met elkaar samenwerken, kunnen we onze bodem gezonder maken. Door deze kennis te ontwikkelen geeft ons dit allemaal een kans om weer verder te komen.”



JOS HEERMANS: AKKERRAND OOGSTEN EN VERMARKTEN



Jos Heermans is boomverzorger, heeft een akkerbouwbedrijf in Middenmeer en maakt deel uit van het Regieteam. Naast het werk voor CAV Agrotheek, is hij ook bestuurlijk actief voor Cosun als kringvoorzitter. Jos houdt ervan om onderzoek te doen. De laatste jaren houdt hij zich bezig met de bestrijding van bladluizen door het gebruik van de plant bijvoet in akkerranden. Vorig jaar heeft hij meegedaan met het project 'Boer en Business in Balans' van Provincie Noord-Holland.

Jos: "De laatste jaren heb ik helemaal geen insecticiden meer gebruikt in mijn consumptieaardappelen, bieten en graan. Vroeger werd er bij het vinden van de eerste luis direct gespoten, nu tel ik het aantal en denk ook: 'Laat de eerste luis maar komen, dan kan het lieveheersbeestje de bladluizen voor mij bijhouden.' Natuurlijk moet je altijd chemische middelen achter de hand blijven houden. Ik ben jarenlang lid van Veldleeuwrik geweest. Het is erg jammer, dat dit ter ziele is gegaan. Het was een interessant platform, waarin mensen van verschillende pluimage allerlei dingen uitprobeerden, van mechanisatie tot grondbewerking. Ik houd mijn ogen en oren graag open om de nieuwste ontwikkelingen te volgen, lees vakliteratuur en bezoek graag demo-bijeenkomsten en studiedagen."

BOER EN BUSINESS IN BALANS

"Via Veldleeuwrik ben ik in contact gekomen met een project van provincie Noord-Holland en heb vorig jaar meegedaan aan de 3-daagse Hackaton 'Boer en Business in Balans'. In 8 groepen werden er voor 8 vraagstukken rondom natuurinclusieve landbouw naar oplossingen gezocht. Voor mijn groep had ik de vraag, hoe ik een akkerrand zo efficiënt mogelijk in kan richten. Ik heb nu 5 jaar een akkerrand en was een van de eersten die daar mee begon. Bloemen zijn leuk om te zien als je langsfiets, maar het gaat mij vooral om de waardevolle insecten die mijn bladluizen opeten. Hoe en met welk mengsel zaai ik het op de beste manier in, hoe beheer ik het, hoe maai ik dat en in

welke frequentie. Na de presentatie van onze casus zijn wij met het team oplossingen gaan bedenken. We hebben natuurlijk ook even bij mij thuis gekeken. In elk team zaten studenten, boeren en deskundigen van natuurvereniging Waterland en Dijken en de provincie. In mijn team zat ook Claudia Kulling van Servaplant. Zij houdt zich al heel lang bezig met bijvoet, ofwel artemisia. Het is een bankerplant, die vroeg in het seizoen bladluizen aantrekt waardoor je ook vroeg in het seizoen luis etende insecten hebt. De teamleden hebben een pitch gehouden voor de jury met het probleem en een mogelijke, maar vooral praktische oplossing. Binnen onze groep is er gekeken naar de kosten van het telen en mogelijkheden voor het verkrijgen van subsidies. Mijn team en ik hebben daarmee de 1e prijs gewonnen."

NIETS KAN EEUWIG OP SUBSIDIE DRIJVEN

“Als winnaar konden we door naar GO!-NH, een programma van Provincie Noord-Holland dat startups faciliteert, zodat zij innovatieve ideeën kunnen omzetten in een businessmodel. Na deelname aan GO!-NH mochten wij opnieuw door. Omdat Claudia Kulling ook een commercieel belang heeft voor de verkoop van zadenmengsels is zij daarmee verder gegaan en heeft afgelopen januari in de Beurs van Berlage een presentatie gehouden op duurzaamheidsfestival NE 20. Zelf had ik meer een kennisvraag. Eigenlijk is de doorsteek van mijn verhaal, dat je de bloemenrand zou moeten kunnen oogsten. Het zijn allemaal kruiden, die je ook kunt gebruiken voor gezondheidsproducten of veevoer. Natuurlijk wil je een stuk rand behouden, maar gefaseerd oogsten zou mogelijkheden geven. Onze stelling voor het onderzoek was, dat niets eeuwig op subsidie kan drijven. Er moet een verdienmodel achter zitten. De conclusie kan dan zijn dat je onderzoekt welke kruiden er precies ingezaaid moeten worden die bijvoorbeeld aan paardenvoer toegevoegd kunnen worden. Je zou het product kunnen hooien, laten verwerken door de grasdrogerij, of laten extraheren. Er zijn ook aanwijzingen, dat je door het voeren van kruiden, gebruik van antibiotica bij melkvee kan terugdringen. Dat moet allemaal onderzocht worden.”

ONDERZOEK KOST TIJD EN GELD

“Maar fundamenteel onderzoek is tegenwoordig lastig, daar gaat veel tijd en geld in zitten. Door alle Corona-perikelen ligt alles nu stil en verliezen we gewoon een jaar. Ik heb een strook land achter het asfalt bij de windmolens, waar ik nu zelf ga experimenteren met een bijenmengsel en een insectenmengsel. Dat doe ik liever niet in een perceel. Ik wil zelf de vrijheid hebben om te onderzoeken hoe je de rand meerjarig kunt gebruiken, in plaats van eenjarig. Binnen Veldleeuwerik was er een broedplaats voor dit soort ideeën. De Provincie wilde wel een studiegroep maken en daar een klein budget voor geven, maar door Corona gebeurt er nu niets. Als we door bloemenranden bladluis onder controle kunnen houden, scheelt dat in het gebruik van insecticiden.”

AKKERRAND VERMARKTEN

“Het zou het mooist zijn, als de uitkomsten van mijn onderzoek over het zaaien, beheer en onderhoud uiteindelijk weer door de natuurverenigingen worden overgenomen. Maar ook om daarna te kijken hoe je de kruiden het beste kunt oogsten en vermarkten, zodat je geen subsidies nodig hebt. Het is belangrijk, dat je je eigen broek kunt ophouden. Prijzen van producten moeten door de markt worden betaald. Met

subsidies blijf je speelbal en fungeer je als politiek wisselgeld. Misschien ligt er in de toekomst voor CAV Agrotheek een rol om naast een graanproefveld, een bloemenrandproefveld te maken. Voor een bedrijf als CAV Agrotheek, dat innovatief naar de toekomst wil kijken, ligt daar een kans. Want vanwege de insectenbestrijding, zullen naar mijn idee de akkerranden echt wel een blijver zijn.”



GERT GRUPPEN: HET BESTE BOLLEN NET KOMT UIT EMMEN



Gert Gruppen is procesoperator voor de productie van bloembollennetten bij CAV Agrotheek Products BV in Emmen. In juni werkt hij twee jaar voor ons bedrijf en is ondertussen opgeklommen tot ploegleider. De fabriek in Emmen draait continu door in ploegendienst en dat bevalt hem prima.

Gert: “In de fabriek werken we met een vijf ploegenrooster. We werken 2 ochtenden, 2 middagen en 2 nachten. Daarna zijn we 4 dagen vrij. Tussen kerst en oud en nieuw en in de bouwvakvakantie ligt de productie 3 weken stil. Elk team bestaat uit twee mannen. In de fabriek zijn er twee afdelingen: de afdeling filternetten voor vlees, zoals rolladenetten. Ik werk bij de afdeling bloembollennetten. Het net wordt gemaakt van kunststof folie. Na diverse handelingen, rolt er een net uit de machine. De lengte van een net is meestal 5000 meter”.

ZOVEEL DRADEN

“Kleinere storingen verhelpen wij zelf. Grotere storingen worden verholpen door een bedrijf van buitenaf: zij doen ook het onderhoud. Als bijvoorbeeld de draad knapt, geeft de machine een storing en zorgen wij dat de draden door middel van een stukje garen, weer aan elkaar komen. Zo ontstaan er nooit gaten in het net. Toen ik er pas werkte, vroeg ik mij wel af of het mij ooit zou lukken om met zoveel draden te werken, maar ik wilde het graag leren. Ik vind het echt bijzonder, dat er van een rol folie zo’n mooi product wordt gemaakt. Ik ben opgegroeid op een akkerbouwbedrijf, de bollennetten spreken mij echt aan.”

TIJD VOOR MIJZELF

“Ik wilde graag in ploegendienst werken. Voordat ik bij CAV Agrotheek Products begon, heb ik eerst als internationaal vrachtwagenchauffeur gewerkt. Daarna heb ik een overstap gemaakt naar een leverancier van honden- en kattenvoer in Emmen. Daar zat ik op kantoor, werkte in het magazijn en deed chauffeurswerk: ik werd op alle fronten ingezet. Ik was altijd maar aan het werk. Maar na vijf jaar was ik toe aan een nieuwe uitdaging en wilde ik wat meer vrijheid in mijn werk. Ik wil graag tijd voor mijn gezin hebben en ’s avonds ook wel eens even op pad. Ik ben ook erg gehecht aan wat tijd voor mijzelf. Omdat ik het bij CAV Agrotheek Products BV erg naar mijn zin heb, zijn wij verhuisd van Ter Apel naar Emmen, 20 kilometer verderop. Wij hebben in het centrum een 30-er jaren woning gekocht. Nu kan ik heerlijk op de fiets naar mijn werk. Doordat ik

meer vrije tijd heb, kan ik als het nodig is, mijn ouders ook helpen op het akkerbouwbedrijf. Zelf hoef ik geen akkerbouwer te worden. Boer zijn geeft veel onzekerheden. Er komt enorm veel regelgeving op je af en de weersomstandigheden worden steeds extremer. Ik houd wel van wat structuur in mijn leven. Bij CAV Agrotheek Products BV heb ik het prima. Het werk is leuk en ik verdien een goede boterham bij het bedrijf. Mijn vrouw werkt in het onderwijs. Wij kunnen doen wat we willen, en ik ben er veel voor de kinderen. Als andere mensen doordeweeks werken, ben ik vrij. Omdat ik veel vrije tijd heb, kan ik dingen doen waar ik anders nooit aan toe zou komen.”

HET BESTE NET MAKEN

“In de fabriek hebben we vrijheid, maar dragen we ook de verantwoordelijkheid. Ik werk samen met Marco en ben vanaf begin dit jaar eindverantwoordelijk voor ons team. Het is voor mij een uitdaging om zaken te verbeteren. Ik doe mijn best om mee te denken, initiatief te tonen en te werken aan een nog betere kwaliteit. Kwaliteit is voor ons bedrijf belangrijk. We willen het beste net maken wat er leverbaar is. Het management staat open voor ideeën en verbeteringen. Veiligheid speelt een belangrijke rol in de fabriek. Ik ben van nature een strever. Ik wil altijd beter. Goed is nog niet perfect. Ik wil altijd verder komen, want stilstand is achteruitgang. In de fabriek ben ik onder aan de ladder begonnen. Nu werk ik hier twee jaar en ben ik ploegleider. Maar het werk doe je met zijn tweeën, met zijn tweeën trek je de kar. Vanaf mijn eerste werkdag voel ik mij hier thuis. Iedereen bij CAV Agrotheek Products BV heeft mij geholpen om het werk te leren. Je werkt met een vaste maat, maar bij de ploegwissel komen we onze andere collega’s tegen. We gaan goed en gemoedelijk met elkaar om en hebben wat voor elkaar over. Vanuit moederbedrijf CAV Agrotheek BV zijn zaken goed geregeld en is alles duidelijk. Het is een mooi bedrijf met veel takken en specialiteiten. Door mijn agrarische achtergrond spreekt het mij erg aan. Ik ben er trots op, dat ik hier deel van uit mag maken.”

KEES CLAASSEN: VAN VLIEGTUIG NAAR VELDSPUIT



Bijna 30 jaar werkt hij als adviseur gewasbescherming akkerbouw en bio voor Heyboer BV in Flevoland: Kees Claassen. Op dit moment is hij ook planner voor het loonwerk. In de loop der jaren heeft hij heel wat veranderingen meegemaakt. Niet alleen van het vliegtuigspuiten naar de zelfrijdende veldspuit, ook de afnemers zijn niet meer te vergelijken met zijn beginperiode bij Heyboer BV.

Kees: “De daling van het aantal bedrijven vind ik de grootste verandering in de loop der jaren. Ik schat, dat er door de schaalvergroting en gebrek aan opvolging nog maar de helft van het aantal bedrijven is overgebleven. Maar ook bij Heyboer BV is er in de loop der jaren veel veranderd. Wij zijn in de polder groot geworden door het vliegtuigspuiten. De polders waren net ontgonnen en nog niet draagkrachtig genoeg voor zwaar materieel. We hadden 4 vliegtuigen in eigen bezit. In hoogtijdagen huurden we er 2 bij. Door het gebruik van

vliegtuigen hadden we een hoge capaciteit en kon er veel worden gespoten. Wij konden boeren ontlasten door het spuiten van aardappelen tegen phytophthora. We spoten het gewas op een hoogte tussen 0.5 meter en 1.0 meter: soms zat het aardappelloof tussen de wielen. Boeren besteedden dat graag uit, omdat zij in de beginperiode vaak nog ergens anders een bedrijf hadden. Ook spoten wij in de beginjaren van de polder veel tarwe voor de Rijksdienst IJsselmeerpolders. De beperking van het vliegtuigspuiten lag in de drift.



Vanwege de milieueisen hebben we in 2002 de overstap gemaakt naar veldspuiten en zijn er 3 zelfrijdende Delvano's en 2 zelfrijdende Agrifac-spuiten gekocht.”

SYNERGIE TUSSEN GEWASBESCHERMINGSMIDDELEN EN LOONWERK.

“Komend jaar gaan we weer 3 nieuwe Delvano's gefaseerd in gebruik nemen en de oude inruilen. Ze voldoen aan de strengste eisen met betrekking tot de huidige drifteisen. We kunnen heel 'strak' spuiten. Voor sommige middelen -meestal insecticiden- moeten we aan 97.5% driftreductie voldoen. Eisen worden steeds hoger, het aantal middelen steeds minder. Ik weet niet wanneer het einde in zicht is. Maar gelukkig kunnen wij door onze vakkennis heel veel opvangen. Ook hebben wij als voordeel, dat we naast leverancier van middelen, het spuitwerk voor onze klanten kunnen verzorgen. Bij ons in de polder teelt 14.5% biologisch, voor hen kunnen we met 'groene' middelen de gewassen blijven verzorgen. Zij zijn bij ons goed voor de helft van het spuitwerk. Ons werk ligt vooral in de biologische bewaarpeen en kool. We gebruiken voor de biologische teelt twee zelfrijdende Agrifac veldspuiten van 36 meter breed. Deze worden uitsluitend gebruikt in de biologische teelt om contaminatie te voorkomen. Daarnaast doen we veel spuitwerk voor veehouders en tulpenkwekers. De tulpenkwekers wonen meestal niet in de buurt. Tegenwoordig verhuurt zo'n 15% van onze klanten land voor tulpenteelt. Gewasbescherming en loonwerk vormen bij ons een synergie. Hierdoor kunnen wij een breed pakket aanbieden: van zaad leveren tot zaaien, gewasbescherming en oogsten. Heyboer BV is gespecialiseerd in de intensieve gewassen zoals winterpeen, bloembollen, witlof en alle uiensoorten. Daarmee zijn wij uniek in ons gebied. Ook verzorgen wij om de zes weken de kiemremming met het gassen voor consumptieaardappelen.”

OP HET SCHERPST VAN DE SNEDE

“De werking van gewasbeschermingsmiddelen is in de loop der jaren veel smaller en gericht geworden. Middelen moeten meer gemengd worden. Dat stelt hoge eisen aan je vakkennis. Vroeger werd er veel op de kalender gespoten. De laatste jaren is dat veranderd. Hierdoor worden de bedrijfsbezoeken door onze adviseurs veel intensiever. De ontwikkeling van de gewassen wordt ook bekeken met bijvoorbeeld de Farm21 vochtsensor en we maken gebruik van een netwerk van weerpalen. Ook werken we met adviesmodule's van Agrovision en Dacom, om het optimale spuitmoment te bepalen. In plaats van leveringspartner worden wij steeds meer kennispartner voor onze afnemers. De boer moet op het scherpst van de snede werken. We doen er dan ook alles aan, ons kennisniveau zo hoog mogelijk te houden.”

GOEDE SAMENWERKING MET CAV AGROTREEK

“Om kwalitatief hoogwaardige kennis te kunnen geven aan onze klanten, bezoeken wij in het seizoen zo veel mogelijk proefvelden. In de winter volgen wij veel seminars. De samenwerking met CAV Agrotheek verloopt optimaal. We hebben een intensieve kennisuitwisseling. Het werkt ook goed om buiten je eigen werkgebied te kijken en te zien hoe de ander het doet. De teeltadviseurs overleggen onderling en vragen elkaar om advies. Hierdoor is ons kennisnetwerk groot. Bovendien is het gemakkelijk, dat we allebei voorraadhoudend zijn. Als bij ons iets niet op voorraad is, kunnen wij direct uit de voorraad van CAV Agrotheek leveren.”

PROACTIEF

“Als ik terugkijk naar de afgelopen 30 jaar is er natuurlijk veel veranderd, maar je groeit er in mee. Klanten zeggen, dat ontwikkelingen de laatste jaren erg snel zijn gegaan, maar hun vaders zeiden dat 30 jaar terug ook al tegen mij. Omdat men het gevoel heeft dat de beperkingen beklemmend werken, voelt het alsof alles heel snel gaat. Wat wel veranderd is, is dat telers meer ondernemer zijn geworden. Vroeger kon iedereen boer worden, vandaag de dag is dat onmogelijk. Ook leunden klanten vroeger meer op je, tegenwoordig moet je het bedrijf blijven verkopen en proactief handelen. Bij Heyboer BV zeggen ze weleens gekscherend, dat ik ondertussen bij het meubilair hoor. Maar dat klopt niet. Het meubilair is ondertussen 3 x vervangen, en ik ben er nog steeds.”

ACTIVA

	31-12-2019	31-12-2018
	in euro's x 1000	in euro's x 1000
VASTE ACTIVA		
MATERIËLE VASTE ACTIVA		
Bedrijfsgebouwen en -terreinen	380	393
FINANCIËLE VASTE ACTIVA		
Deelnemingen in groepsmij.	7.645	6.884
VLOTTENDE ACTIVA		
VORDERINGEN		
Vennootschapsbelasting	14	-
Omzetbelasting	3	
Overige vorderingen	1	-
	<u>18</u>	<u></u>
Liquide middelen	6	6

TOTAAL	<u>8.049</u>	<u>7.283</u>
---------------	---------------------	---------------------

PASSIVA

	31-12-2019	31-12-2018
	in euro's x 1000	in euro's x 1000
EIGEN VERMOGEN		
Wettelijke reserves	424	485
Overige reserves	7.473	6.696
	<u>7.897</u>	<u>7.181</u>
VOORZIENINGEN		
Latente belastingverplichting	28	30
KORTLOPENDE SCHULDEN		
Schulden aan leveranciers	18	-
Schulden aan groepsmij.	106	69
Vennootschapsbelasting	-	3
	<u>152</u>	<u>102</u>

TOTAAL	<u>8.049</u>	<u>7.283</u>
---------------	---------------------	---------------------

WINST- EN VERLIES
REKENING OVER 2019

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 debettreffende 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.

	2019	2018
	in euro's x 1000	in euro's x 1000
NETTO-OMZET	45	45
KOSTEN		
Afschrijvingen	13	13
Overige bedrijfskosten	84	3
	<u>97</u>	<u>16</u>
BEDRIJFSRESULTAAT	-52	29
Financiële baten en lasten	-2	-4
RESULTAAT	-54	25
Belastingen	11	4
	<u>-43</u>	<u>29</u>
Aandeel in het resultaat van deelnemingen	804	407
RESULTAAT	761	436





ACTIVA

31-12-2019 31-12-2018
euro's x 1000 euro's x 1000

VASTE ACTIVA

IMMATERIËLE VASTE ACTIVA		
Goodwill uit eerder overnames	2.158	2.560
MATERIËLE VASTE ACTIVA		
Bedrijfsgebouwen en -terreinen	10.193	10.256
Machines en installaties	4.363	4.479
Inventaris	340	215
Vervoermiddelen	517	709
Vooruitbetaald op materiële vaste activa	-	-
Niet aan de bedrijfsuitoefening dienstbaar	332	340
TOTAAL	15.745	15.999
FINANCIËLE VASTE ACTIVA		
Andere deelnemingen	19	45
Overige vorderingen	120	148
TOTAAL	139	193
VLOTTENDE ACTIVA		
VOORRADEN		
	10.628	11.378
VORDERINGEN		
Handelsdebiteuren	7.300	7.786
Vorderingen op participanten en op maatschappijen waarin wordt deelgenomen	105	69
Vennootschapsbelasting	-	59
Omzetbelasting	-	232
Te ontvangen aflossingen	25	25
Overige vorderingen en overlopende activa	1.365	716
TOTAAL	8.795	8.887
LIQUIDE MIDDELEN		
	3	1
TOTAAL	37.468	39.018

PASSIVA

31-12-2019 31-12-2018
euro's x 1000 euro's x 1000

GROEPSVERMOGEN		
Aandeel van rechtspersoon in het groepsvermogen	11.762	10.590
Aandeel van derden in het groepsvermogen	994	980
TOTAAL	12.756	11.570
VOORZIENINGEN		
Latente belastingverplichting	235	260
Overige voorzieningen	152	124
TOTAAL	387	384
LANGLOPENDE SCHULDEN		
Schulden aan participanten	900	1.175
Hypothecaire leningen	6.295	7.045
Financieringen	905	902
TOTAAL	8.100	9.122
KORTLOPENDE SCHULDEN		
Schulden aan kredietinstellingen	6.645	7.451
Aflossingsverplichting	1.569	1.426
Schulden aan leveranciers	1.783	4.367
Vennootschapsbelasting	161	-
Overige belastingen en sociale premies	617	358
Overige schulden	3.623	2.876
Overlopende passiva	1.827	1.464
TOTAAL	16.225	17.942
TOTAAL	37.468	39.018

GECONSOLIDEERDE WINST- EN VERLIES REKENING OVER 2019

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.

	2019 euro's x 1000	2018 euro's x 1000
NETTO-OMZET	60.900	56.264
Kosten van grond- en hulpstoffen	45.587	42.654
	15.313	13.610
Kosten van uitbesteed werk en andere externe kosten	1.024	886
BRUTO MARGE	14.289	12.724
Overige bedrijfsopbrengsten	227	140
	14.516	12.864
KOSTEN		
Personeelskosten	6.693	6.453
Afschrijvingen	1.645	1.628
Overige bedrijfskosten	3.658	3.000
	11.996	11.081
BEDRIJFSRESULTAAT	2.520	1.783
Rentebaten en soortgelijke opbrengsten	49	56
Rentelasten en soortgelijke kosten	-781	-853
TOTAAL	-732	-797
RESULTAAT VOOR BELASTINGEN	1.788	986
Belastingen	-479	-306
RESULTAAT	1.309	680
Aandeel in het resultaat van deelnemingen	9	36
Aandeel van derden in het groepsresultaat	-80	-89
TOTAAL	-71	-53
RESULTAAT NA BELASTINGEN	1.238	627

kerncijfers 2015-2019

x € 1.000	2019	2018	2017	2016	2015
Balans totaal	37.468	39.018	40.573	40.838	28.484
Groepsvermogen	12.756	11.570	10.991	11.047	8.869
% Eigen vermogen	34%	30%	27%	27%	31%
Resultaat na belasting	1.238	627	407	934	1.051
Rentabiliteit op eigen vermogen	10%	5%	4%	8%	12%
Balanswaarde Mat. vaste activa	15.745	16.000	16.101	16.507	12.282
Netto Investeringsen	1.178	1.309	950	1.586	2.065
Afschrijving Mat. vaste activa	1.432	1.410	1.355	1.267	782
Netto omzet	60.900	56.264	56.014	58.278	45.304
Personeel FTE's	105	105	98	91	57
Totaal kosten	11.996	11.081	11.258	11.114	5.905
% Omzet	20%	20%	20%	19%	13%







Zuidrak 18, 1771 SW Wieringerwerf

T 088 99 00 700

E info@agrotheek.nl

I www.agrotheek.nl

Vestigingen

- ▲ Ursem, Rustenburgerweg 2A
- ▲ Hoogkarspel, De Gouw 73
- ▲ Oosterend (Texel), Schorrenweg 11



Olivier Van Noortstraat 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