



FARMPLUS

MAGAZINE

EDITIE 3 - JANUARI 2026



**JARENLANGE
SAMENWERKING
POOLSE PLUKKERS**

**MEESPARREN OVER DE
SECTOR EN STRATEGIE
VAN FARMPLUS?**

**FARMPLUS EEN
VERANTWOORDE KEUZE**

EEN GROTE PLUS IN DE AGRARISCHE SECTOR

VOORWOORD

ANN VANDECRUYS

We kunnen terugkijken op een goed oogstseizoen 2025 met goede opbrengsten en kwaliteiten. Ondanks extreem droge weeromstandigheden in het zuiden van Nederland en in Vlaanderen, waren de opbrengsten van gerst en tarwe erg goed. We hebben in het zuiden een bijzonder vroege oogst meegemaakt. In het noorden is de oogst wat later op gang gekomen, maar ook daar hebben de zonuren voor uitzonderlijk goede opbrengsten gezorgd. De ziektedruk was bovendien laag. Voor andere teelten zoals bruine bonen en aardappelen waren er ook gunstige oogstomstandigheden. De inname van producten op verscheidene locaties is goed verlopen. Sinds de samenwerking met Termont en Thomaes vorig jaar, zijn we er in geslaagd om het inname-traject efficiënter te organiseren. Door deze bundeling van krachten kunnen we onze processen verder optimaliseren.

De inzaai van gewassen voor 2026 is dit najaar tijdig gestart. We hebben een vlotte uitlevering van zaaigranen gehad wat zorgt voor een optimale voorbereiding van het nieuwe teeltseizoen. We zijn trots op ons productprogramma, wat aangevuld is met meerdere nieuwe topassen waar we hoge verwachtingen van hebben. De gunstige najaarsomstandigheden zorgen voor een ideale start van het groeiseizoen. De prijsontwikkeling daarentegen van heel wat gewassen is zorgelijk en biedt momenteel minder perspectief.

ONTWIKKELINGEN FARMPLUS

Het afgelopen jaar heeft FarmPlus niet stilgestaan en is de fusie ook geconcretiseerd. Een belangrijke ontwikkeling die meespeelde in de optimalisatie van FarmPlus was de overgang naar het nieuwe automatiseringssysteem (ERP). In het zuiden heeft deze overgang eerder al plaatsgevonden, maar inmiddels is ook op de locatie in Wieringerwerf het nieuwe systeem geïntegreerd. Werken vanuit één systeem biedt ons als coöperatie vele voordelen waardoor we onze telers in de toekomst blijvend goed en scherp van dienst kunnen zijn. In de komende anderhalf jaar zullen alle activiteiten in agrarische handel en advisering in Nederland en 100% in eigendom van FarmPlus geïntegreerd gaan worden in FarmPlus. Een aantal belangrijke taken blijven lokaal en dicht “op de boer”. Dit betreft de activiteiten van onze teeltadviseurs en de logistiek van onze distributiecentra naar de telers toe. Hiermee willen we dichtbij blijven voor onze leden. Anderzijds gaan we taken die efficiënter en beter centraal uitgevoerd

kunnen worden ook centraal organiseren. Hierdoor kunnen we de gewenste en nodige synergie bereiken zoals ook met de fusie beoogd.

Als coöperatie blijven we verder ontwikkelen en naar nieuwe mogelijkheden zoeken om onze rol als toeleverancier in alle open teelten verder uit te bouwen. De overname van Vitelia Agrocultuur is daarom een logische stap geweest waarmee we extra kennis kunnen toevoegen aan ons kennisteam. We merken veel enthousiasme bij de medewerkers en leden van Vitelia Agrocultuur over het feit dat we elkaar vanaf nu samen kunnen versterken.

Met de opstart van SoilConnect, waarmee de bodem centraal komt te staan, zijn nieuwe stappen gezet in de ontwikkeling en verduurzaming van de sector. Op basis van ervaringen binnen SoilConnect kunnen we onze telers voorzien van uitgebreidere advisering en diverse nieuwe mogelijkheden. Het Nedertarwe areaal stijgt verder in 2026 van 2.500 naar ruim 3.000 ha. Daarmee krijgen meer telers de mogelijkheid om met aanvullende duurzaamheidseisen tarwe te telen met een hogere premie.

JAARREKENING

Het afgelopen boekjaar hebben we hard gewerkt aan de verdere integratie van de coöperatie. Dit heeft extra investeringen in gezamenlijke IT-systemen gevraagd maar ook in processen, arbeidsvoorwaarden en ERP-integraties. Deze inspanningen zorgen tijdelijk voor hogere kosten in het vorige, huidige en komende boekjaar. Vanaf 2026 verwachten we een stabielere,



lager kostenniveau. De zeer kleine graanoogst in 2024 drukte onze volumes en de bijdrage aan vaste kosten. Bij andere producten zagen we goede omzetten, al was het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen lager door droge omstandigheden, lage ziektedruk en het wegvallen van enkele middelen.

Ondanks deze omstandigheden realiseerden we een resultaat van **€ 1,9 miljoen**. Op basis hiervan zullen we **€ 1,5 miljoen** uitkeren aan onze leden.

STRATEGIE 2030

We houden de blik vooruit. We opereren als FarmPlus in een snelveranderende wereld en samen met onze raad van commissarissen hebben we dan ook beslist om onze strategie te herijken. Met een team van professionele en gedreven medewerkers en stakeholders zullen we samen de strategie bepalen voor de toekomst van FarmPlus. Daarbij blijven we trouw aan onze missie om onze leden en klanten te ondersteunen in het bouwen aan een winstgevende en toekomstbestendige bedrijfsvoering. We streven naar operationele efficiëntie zonder daarbij het regionale aspect uit het oog te verliezen. Met kennis, technologie en innovatieve oplossingen, én met persoonlijke aandacht en professionele service, zorgen we ervoor dat onze leden en klanten steeds de beste ondersteuning krijgen en ook in de toekomst zullen blijven krijgen.

Graag dank ik jullie voor het in ons gestelde vertrouwen en de fijne samenwerking in 2025. Ook in 2026 zie ik uit naar een voortzetting van onze samenwerking en wens ik iedereen van harte het allerbeste zowel zakelijk als persoonlijk. Graag ontmoet ik jullie tijdens onze kennisavonden in de komende maanden of op de algemene ledenvergadering op 5 februari in Wieringerwerf of 6 februari in Goes.

Ann Vandecruys



6



16



14



20

COLOFON

Dit is een uitgave van FarmPlus en wordt kosteloos verspreid onder de leden, klanten en personeel van de coöperatie. Het magazine geeft een inzicht in wat de coöperatie drijft en kijkt vooruit naar de toekomst.

Realisatie: Yerin Koekkoek & Chanti Oussoren

Vormgeving: Pim Huijgens – Page & Poster Graphics

Teksten: Chanti Oussoren & Yerin Koekkoek

Druk: Antilope De Bie Printing, Duffel (B)

Rechten: © 2026. Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van FarmPlus verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt worden. Dit magazine is met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld. FarmPlus is niet aansprakelijk voor schade als gevolg van eventuele onjuistheden en/of onvolledigheden in deze uitgave.



26



22



32

Voorwoord	2
Jarenlange samenwerking met Poolse plukkers	6
Samen bouwen aan een veerkrachtige sector	8
Aaltjesschade beheersen bij uienteelt	10
Vertering van stro	11
Landroulatie tussen akkerbouwers en veehouders biedt mogelijkheden	12
De week van	14
Meesparren over de sector en strategie van FarmPlus?	16
Het dynamische van dynamics F&O	18

Bloembollentelers in de polder kunnen geheel ontzorgd worden tijdens de teelt	20
Terugblik op het GZP-seizoen 2025	22
Integrated Crop Management en SoilConnect	24
Nieuwe kansen benutten in boerderijwinkel	26
Virusziekten in poot aardappelen	28
FarmPlus een verantwoorde keuze	30
De groene vakwinkel voor al uw bedrijfsartikelen	32
Jaarverslag	33
Puzzel	39

INHOUD

GOEDE HUISVESTING VOOR ONZE POOLSE PLUKKERS ZORGT VOOR JARENLANGE SAMENWERKING

Maatschap van Hekken- VD Berge in Oudelande houdt zich bezig met de teelt van verschillende soorten peren. Het bedrijf, van zo'n 24 hectare, wordt gerund door Erwin van den Berge en Floor van Hekken. In een interview met FarmPlus vertelt Erwin (43) over het bedrijf en zijn blik op de sector.

"Van jongs af aan had ik al veel affiniteit met de sector en wilde ik graag fruitteiler worden. Van origine kom ik niet van een fruitteeltbedrijf, wat het wat ingewikkelder maakt om fruitteiler te worden. Op mijn 15de ben ik bij van Hekken aan de slag gegaan en rond mijn 18de heb ik de mogelijkheid gekregen om in de maatschap te komen. Waar we voorheen ook appels hebben geteeld, ligt de focus inmiddels volledig op de peren. We zijn volledig gangbaar en telen verschillende rassen waaronder Triomphe de Vienne, Conference, Migo, Lucas en Comice."

Uitmunten opbrengst in kilo's

"We kunnen terugkijken op een bijzonder goed oogstseizoen voor wat betreft de geplukte kilo's. We hebben een mooi droog jaar achter de rug, en zelfs de bomen die nog wat jong zijn, hingen aardig vol. We hebben nog snel kisten moeten bijkopen en koeling elders bij moeten huren omdat er zoveel kilo's zijn geoogst."

"We doen de volledige pluk met pluktreintjes en emmers, we vinden dat het erg prettig werkt. Dat horen

We hebben nog snel kisten moeten bijkopen en koeling elders bij moeten huren omdat er zoveel kilo's zijn geoogst.

we ook terug van ons personeel, dat zo zonder opgejaagd te worden door een machine, op een prettig tempo van verscheidene startpunten naar elkaar toe kan plukken."

Chalets voor het personeel

"Voor de werkzaamheden hebben wij al jarenlang een aantal medewerkers uit Polen waarop wij gelukkig beroep kunnen doen tijdens de piekperiodes. Gemiddeld hebben we tussen de 5 en 7 Polen die bij ons werken voor een periode van 8-9 maanden. Tijdens de oogst komen er nog zo'n 13 extra mensen helpen. Deze mensen kunnen we gelukkig allemaal kosteloos huisvesting bieden op het erf doormiddel van geplaatste chalets. We vinden het van belang dat onze mensen comfortabel kunnen leven en hebben een goede verstandhouding met elkaar. Mede daardoor kunnen we dan ook rekenen op betrouwbare mensen die ieder jaar weer voor ons klaarstaan. Een aantal medewerkers komen al ruim 15 jaar naar ons vanuit Polen om ons te helpen."

"De sortering en verpakking van de peren doen we volledig zelf, het zomerfruit sorteren we gelijk





weg. Van het overige fruit bewaren we circa 500.000 kilo zelf en de rest wordt extern bewaard via Fruitmasters. Nadat het fruit verpakt is gaat het naar Fruitmasters en zij verzorgen de afzet naar de supermarkt."

Weersomstandigheden

"De weersomstandigheden zoals de beschikbaarheid van water en het risico op hagel zijn een uitdaging. Zonder beschikbaarheid van water is de fruitteelt eigenlijk afgeschreven en daarom wordt hier al jarenlang door ons in geïnvesteerd. Bijvoorbeeld door middel van druppelirrigatie bij de boom en beregening. Bij ons beschikken bijna alle hectares over druppelirrigatie en kunnen we inmiddels 15 hectare beregenen. Dat laatste is vooral geschikt voor nachtvorst en voor spoeling na gebruik van bepaalde middelen."

Een aantal medewerkers komen al ruim 15 jaar naar ons vanuit Polen om ons te helpen.

"Momenteel hebben we voor 2 hectare hagelnetten. We hebben ervoor gekozen om de netten boven de Migo's te zetten omdat die het meeste risico dragen door de vorm van de peer. Qua risico op hagel zitten we in een vrij gunstig gebied, maar voor de toekomst denken we wel aan verdere investering in hagelnetten. Al willen we dit wel afwegen tegen de bijbehorende investering ook kijkende naar hoe arbeidsintensief de netten zijn om weer op te rollen."

Uitdagingen in de sector

"Vanuit de politiek en maatschappij wordt er veel druk op de sector gelegd. Dat brengt de nodige uitdagingen met zich mee, vooral door de druk op beschikbare gewasbeschermingsmiddelen. Voor komend jaar verwacht ik dat het een moeilijk jaar gaat worden omdat toegestane hoeveelheden

van middelen sterk zijn gedaald. We lopen in Nederland ver voor als sector in vergelijking met andere landen, maar het lijkt soms alsof juist hier de druk wordt opgevoerd en strenger wordt gecontroleerd dan elders in Europa."

"Vanuit FarmPlus wordt er goede ondersteuning en advisering geboden en wordt er goed gekeken naar wat wél mogelijk is. Vaak kunnen we ook op zaterdag nog terecht. Bestellingen geef ik bijna altijd door via onze adviseur en daarvan krijg ik dan direct wat extra advies. De grote plus van FarmPlus is voor mij vooral dat stukje persoonlijk contact. Ik heb nooit het gevoel dat ik een nummer ben, maar echt wordt behandeld als een volwaardig lid." ■

SAMEN BOUWEN AAN EEN VEERKRACHTIGE EN TOEKOMSTGERICHTE SECTOR

Sinds 1 september is Jurriaan Visser officieel in de functie getreden van Commercieel Directeur bij FarmPlus Noord. Na een overgangperiode vanuit zijn voorgaande functie bij FarmPlus: Manager Granen, Zaden en Peulvruchten (GZP), zijn er inmiddels een paar maanden verstreken in zijn nieuwe functie. In een interview vertelt hij wat meer over zichzelf en de ontwikkelingen binnen de coöperatie.

Kun je kort wat over jezelf en je agrarische achtergrond vertellen?

"Ik ben opgegroeid op een fruitteelt- en akkerbouwbedrijf van de familie. Ik heb veel op de boerderij meegewerkt. Na mijn studie aan de WUR werkte ik een periode in de suikerindustrie om daarna de overstap te maken naar het voormalige CZAV, nu FarmPlus. Daar heb ik een tijd de functie Manager GZP mogen vervullen. Vanuit deze functie kon ik een vertaalslag maken om op basis van vragen uit de markt meerwaarde voor de teler te creëren. Bijvoorbeeld door samen met Royal Koopmans het Nedertarwe concept te ontwikkelen. Vanuit de afzetmarkt komen veel vragen en nieuwe ontwikkelingen op de teler af, juist door mijn ervaring binnen deze functie kan ik me heel goed voorstellen wat voor uitdagingen er op onze leden en klanten af komen vanuit de markt. Tegelijkertijd is het essentieel om de verbinding met de afzetmarkt te behouden. Op de vraag vanuit de markt kan advisering en teelt aangepast worden om zoveel mogelijk rendement voor onze leden te behalen."

Waar ben je in de eerste maanden vooral druk mee geweest?

"Voor veel telers en collega's in deze regio was ik een nieuw gezicht. De afgelopen tijd ben ik bij veel telers langs geweest om kennis te maken en informatie op te halen over de behoeften aan kennis en ondersteuning van FarmPlus. Het is erg prettig dat ik goed word ontvangen en dat veel telers graag in gesprek gaan over hun bedrijf en hun verwachtingen van FarmPlus. Tijdens deze gesprekken merk ik dat er veel betrokkenheid bij de coöperatie is en willen telers graag sparren over de toekomst. We zijn een coöperatie van én voor boeren. Ik vind het belangrijk om bij de leden op te halen hoe zij naar de rol van FarmPlus kijken in de toekomst."

"We kunnen denk ik wel spreken van een roerige start waarin er veel gebeurd is in de organisatie. Dit doet veel met collega's en ook leden/klanten. Wat mij tijdens deze periode vooral ook is opgevallen, is dat er veel kundige en betrokken mensen werken bij FarmPlus die goed op de hoogte zijn van lokale ontwikkelingen en de regio goed kennen. Er is veel

bereidheid tot samenwerken op de verschillende FarmPlus locaties. We zijn krachtige organisatie die echt lokaal betrokken is en blijft"

FarmPlus heeft een groeiende landelijke dekking, wat zijn volgens jou daarvan de grote voordelen?

"Ik denk dat daar een groot deel van de kracht van de coöperatie ligt. Omdat we een landelijke dekking hebben, kunnen we efficiënter en kostenbesparender te werk gaan. Als grotere partij kunnen we krachtiger inkopen en meer investeren in innovatie. Tegelijkertijd zijn en blijven we echt regionaal actief zodat we dicht bij onze leden blijven, dat vind ik essentieel voor een succesvolle coöperatie. Doordat er met adviesteams en het kennisteam nauw wordt samengewerkt, wordt er meer kennis uitgewisseld en kunnen de FarmPlus leden beter geïnformeerd en geadviseerd worden. De samenwerking tussen collega's uit verschillende regio's tijdens kennisbijeenkomsten zorgt ervoor dat vragen van telers snel hun weg vinden naar de juiste expertise. Dat maakt FarmPlus flexibel en toekomstgericht."

Onze sector produceert voeding en sierteelt-producten met een hele lage milieuafdruk, daar mogen we heel trots op zijn.

"Als sector en coöperatie zijn we innovatief. Dat is nodig door de druk die op de sector ligt waardoor er steeds minder middelen beschikbaar zijn. Ook op het gebied van mestwetgeving verandert er veel. Hierdoor ontwikkelen we constant nieuwe mogelijkheden en oplossingen. We werken met de natuur en die is niet



in regels te vangen. Het is voor telers en collega's lastig dat er bestaande oplossingen verdwijnen en de zoektocht naar nieuwe oplossingen is niet gemakkelijk. Tegelijkertijd is het ook inspirerend om te zien hoe ondernemend telers en collega's zijn en over wat voor aanpassingsvermogen ze beschikken."

Hoe kijk je naar de toekomst?

"Positief. Veel ondernemers zijn bezig met lange termijn oplossingen en kijken naar wat wél mogelijk is. Onze sector produceert voeding en sierteeltproducten met een hele lage milieuafdruk, daar mogen we wel heel trots op zijn en daarmee hebben we een mooie toekomst voor ons. Ik geloof sterk in de kracht van de coöperatie en dat we dit doen voor én samen met onze leden. De opdracht van FarmPlus is natuurlijk om de bedrijven van onze leden zo succesvol mogelijk te maken." We zijn elke dag bezig om onze leden tijdig van de juiste producten en kennis te voorzien. We investeren volop in de toekomst van onze leden door onderzoek en het aangaan van samenwerkingen."

"De afgelopen maanden heb ik al veel leden mogen ontmoeten en dit hoop ik de komende tijd te kunnen voortzetten. Zo bouwen we samen verder aan een toekomstbestendige coöperatie." ■

AALTJESSCHADE BEHEERSEN BIJ UIENTEELT

In de uienteelt heerst er vaak het welbekende probleem van aaltjes in de bodem. FarmPlus is op zoek gegaan naar een oplossing, sinds de voorheen veelgebruikte chemische methode van spuiten niet meer toegestaan is. FarmPlus sprak met Tim van Summeren, buitendienstmedewerker en adviseur in midden/oost Brabant, om te kijken wat voor onderzoek er heeft plaatsgevonden én welk goed alternatief mogelijk is.

Onderzoek naar alternatieven

Doordat de aaltjes al zeer vroeg in de teelt van uien schade veroorzaken, kan er plantwegval plaatsvinden. FarmPlus is samen met haar partnerbedrijven al enkele jaren bezig met onderzoek over welke opties er nog wél zijn.

Alweer zeven jaar geleden begon het onderzoek naar het aaltjesprobleem in de bodem. De eerste jaren van het onderzoek stonden in het teken van probleem constatering, om te achterhalen wanneer schade ontstaat en welke beschikbare granulaten hiertegen kunnen helpen. FarmPlus is samen met CropSolutions gaan kijken naar hoe we het begin van de uienplantgroei het beste kunnen stimuleren, om zo een vitalere plant te krijgen. Wanneer de uienplant vitaal sterk is, heeft deze minder last van aaltjes en daarmee is het gevoeligste moment van de plantgroei meteen aangepakt. Uit onderzoek blijkt dat vloeibare producten, direct op de zaadjes in de rij gespoten, het beste werken.

Goed resultaat

Op de proefboerderij in Vredepeel is er maar liefst vier jaar getest met vloeibare fosfaat, ook wel bekend als Quickstart. Daarnaast is er uit verschillende velden, demo's én klantpercelen gebleken dat er goed resultaat geboekt wordt wanneer Quickstart gebruikt wordt. Door de toepassing van dit middel groeien uien beter weg, zowel onder- als boven de grond. Het mooie is dat als een aaltje de ui in deze fase toch aanprijkt, de ui het in de meeste gevallen overleeft en zich daarna verder ontwikkelt als een volledige uienplant. Quickstart is al vele jaren op de markt, maar heeft nu ook in zaaiuien op zandgrond een overduidelijke meerwaarde gekregen wanneer deze direct op het uienzaadje gespoten wordt tijdens die cruciale beginfase van de uienteelt.

Wanneer de uienplant vitaal sterk is, heeft deze minder last van aaltjes.

Vergeet niet om...

Uiteraard is een goede beginontwikkeling niet het enige wat volstaat. Naast het gebruik van Quickstart, is het uiteraard ook belangrijk om te starten met een aaltjesmonster om te weten hoe de beginsituatie is. Tevens raden we aan om vooraf een goed bemestingsplan op te stellen aan de hand van een bodemonster en liefst in de teelt nog een keer een bodemonster te nemen, om bij te sturen op de diverse benodigde mineralen. Denk hierbij ook aan sporenelementen zoals zink, borium en mangaan, maar ook aan hoofdelementen waaronder stikstof, calcium en kalium. Later in de teelt is naast mineralen ook het meespuiten van lage doseringen aminozuren en algenextracten standaard geworden.

Alles gericht om een zo vitaal mogelijke ui te telen die weerbaar is tegen de diverse vormen van biotische (insecten, aaltjes) en abiotische (weer, klimaat) stress. ■



VERTERING VAN STRO

Rond deze tijd van het jaar, medio januari, schommelt de bodemtemperatuur gemiddeld zo rond de 5°C. Rond deze temperatuur is het meeste bodemleven in rusttoestand in de bodem. Vanaf december duikt de bodemtemperatuur onder de 10°C. Boven een temperatuur vanaf 10°C wordt bodemleven, verantwoordelijk voor immobilisatie, mineralisatie en compostering, pas redelijk actief.

Groenbemesters of gewasresten die in december worden ondergeploegd zullen dus waarschijnlijk pas volgend voorjaar volledig verteren en vrijkomen. De vertering van materialen met een hoge C/N verhouding kost meer tijd. Voor een goede vertering van stro is voldoende temperatuur, vocht en tijd nodig. Vocht is de laatste jaren een uitdaging, zo was er eigenlijk pas voldoende bodemvocht afgelopen jaar vanaf oktober. Temperatuur is er wel in de zomer en vroege herfst maar bodemvocht zal steeds vaker een limiterende factor zijn voor de vertering van bijvoorbeeld stro. Afgelopen jaar waren er waarschijnlijk maar praktisch

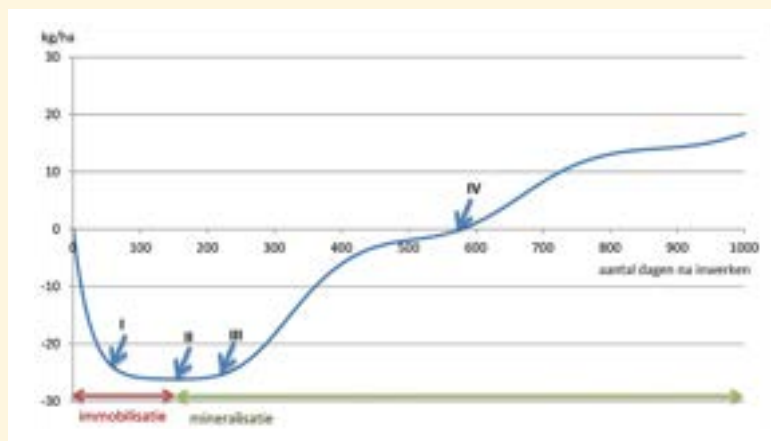
2 maanden; oktober en november waar een goede vertering van stro plaatsvond.

In figuur 1 is een grafiek te zien gemaakt door de WUR. Deze grafiek simuleert de afbraak/immobilisatie van stro en vervolgens de mineralisatie van stroresten. In dit voorbeeld is 4 ton stro ondergewerkt op 1 september. Te zien is dat de meeste vertering van stro en immobilisatie van stikstof de eerste 100 dagen plaatsvindt, dus de eerste 3 maanden. Na ongeveer 150 dagen, 5 maanden, stopt de immobilisatie om vervolgens in het voorjaar te mineraliseren. Wanneer de vertering/immobilisatie door droogte



of gebrek aan stikstof de eerste maanden niet goed slaagt, zal dit plaatsvinden in het voorjaar.

De kans lijkt dus groter gezien het klimaat dat een groot gedeelte van moeilijk verteerbare materialen in het voorjaar zal verteren. Bacteriën hebben voor de vertering van stro stikstof nodig. Zij zullen hiervoor de vrij beschikbare stikstof uit de bodem gebruiken. Ze zijn hier effectiever in dan planten, waardoor de planten dus stikstofgebrek zullen ervaren. Door de stikstofnorm die is vervallen voor groenbemesters zal er sowieso al minder stikstof overblijven voor de vertering van stro. Kijk daarom in het voorjaar voordat u gewassen gaat zaaien/poten hoe de vertering van stroresten is verlopen. Is er nog veel stro en stoppels zichtbaar, dan is een verhoogde startgift wellicht noodzakelijk. ■



Cumulatieve stikstofimmobilisatie en -mineralisatie uit graanstoppel en 4 ton stro/ha ingewerkt op 1 september (C/N 75). Simulatie met mineralisatiemodel Minip (Janssen en Yang). <https://edepot.wur.nl/412145>

Bacteriën hebben voor de vertering van stro stikstof nodig.

tekst: CHANTI OUSSOREN
fotografie: KENNETH STAMP

LANDROULATIE TUSSEN AKKERBOUWERS EN VEEHOUDERS BIEDT GROTE MOGELIJKHEDEN



Familie Van den Bosch

Akkerbouwbedrijf van den Bosch Agro in Middenmeer wordt gerund door Stefan van den Bosch (32) en zijn vader Jan van den Bosch (64). Samen met zijn vrouw in de maatschap en drie jonge kinderen heeft Stefan het bedrijf recentelijk overgenomen van zijn ouders, die de komende jaren nog actief betrokken blijven bij de boerderij.

Jaarlijks wordt er zo'n 220 hectare bewerkt waarvan 100 hectare ingezet voor de teelt van chips aardappelen en een klein deel pootgoed. Daarnaast worden er 15/20 hectare plantuien en 20 hectare suikerbieten geteeld, verder wordt er nog zo'n 15 hectare verhuurd voor bloembollen. Er is 110 hectare in eigendom en de rest van de grond wordt gepacht of geruild.

"Van oorsprong komen we uit Zuid-Holland. Zo'n 19 jaar geleden zijn we naar Middenmeer verhuisd en hebben we hier het bedrijf gekocht. We richten ons voornamelijk op de teelt van chips aardappelen. Met een coöperatie van tien boeren leveren we in totaal circa 400 hectare aardappelen voor Lay's. Na het wassen van de aardappels met twee mobiele spoelmachines gaan ze naar de fabriek in Broek op Langedijk. Vanuit de fabriek wordt iedere teler wel afzonderlijk beoordeeld op kwaliteit. Op basis daarvan worden premies voor de telers individueel berekend."

"Op onze locatie gebruiken we de rassen Arsenal, VR 808 en Brooke. Deze rassen passen het best bij onze situatie. We hebben vrij grote cellen waardoor je niet zo gemakkelijk een breed scala aan soorten kunt gebruiken. VR 808 bakt over het algemeen goed, daar is veel vraag naar vanuit de fabriek en het ras is goed in de bewaring. Brooke is een wat later ras en kan goed op droogtegevoelige grond of gronden waar we niet tot nauwelijks kunnen beregenen. De Arsenal is een geschikte 'aaltjesopruimer.'"

Rouleren in land met bedrijven in de omgeving

"Door goede samenwerkingen met agrariërs in de omgeving wordt al jarenlang land uitgeruild met

veehouders in de buurt. De laatste jaren zijn er nog twee veehouders in toegetreden en momenteel zijn in totaal vijf veehouders en drie akkerbouwers onderdeel van een samenwerking. Dit is een efficiënte manier van werken en voor zowel de veehouders als akkerbouwers een win-win situatie. Land wordt uitgeruild en van de veehouders wordt ook weer mest afgenomen. Zo wordt een mooie kringloop-situatie gecreëerd. Door goed contact met mensen uit de omgeving te behouden, veel rond te vragen kun je de juiste mensen hiervoor vinden. Met goede connecties in de sector kan je zoveel voor elkaar betekenen."

Personeel

"Voor de komende jaren is het plan om de bedrijfsactiviteiten zo voort te zetten. Het lijkt me mooi om nog meer de specialisatie op de aardappelteelt te ontwikkelen. Dan zijn er een aantal piekmomenten waarop de bezetting van het personeel wat hoger ligt. Een aantal jaar geleden hebben we een andere plantmachine gekocht die veel brandstof bespaart, maar ook minder mankracht nodig heeft. Deze machine is helaas niet geschikt voor alle gronden. Waar nodig is vragen we in het seizoen zzp'ers of vrienden om een handje te helpen. We kunnen de piekmomenten vaak goed aan zolang het weer ook wat meewerkt. In het najaar met oogsten springen mijn broer en een buurman bij met de oogstwerkzaamheden. Als er een perceel geroid wordt gaan we er gelijk met de woelpoot achteraan of zaaien we het stuk in met gras of een groenbemester. Dat is ook net wat er met de veehouder of akkerbouwer is afgesproken. Een keerzijde van verdere groei in de aardappelteelt is wel dat er momenteel een overschot lijkt op de aardappelmarkt."

Met goede connecties in de sector kan je zoveel voor elkaar betekenen.

Spelingsruimte creëren

"Een van de grotere uitdaging waar we mee te maken hebben, is dat we midden in het NV-gebied zitten. De 20% stikstofmindering is een behoorlijke uitdaging en een lastige klus om efficiënt mee om te gaan. We nemen iedere twee weken grondmonsters, zo kunnen we meer sturing geven in stikstof. We gaan met kleinere giften aan de gang en dat bespaart ook wel stikstof. Dat creëert wat meer spelingsruimte bij gewassen die het meer nodig hebben want op ieder perceel is de situatie anders. Als je de resultaten regelmatig meet, weet je waar je aan toe bent."

"Het zijn geen gemakkelijke tijden voor de sector, maar we krijgen van FarmPlus wel goede ondersteuning en begeleiding. We zijn erg te spreken over onze adviseur Alex de Bruijckere, daarmee hebben we prettig contact en we krijgen snelle terugkoppelingen. Ik vind het belangrijk om ondanks de druk op de sector toch optimistisch te blijven. Het mooiste aan de sector voor mij is de mogelijkheid om samen met mijn gezin op het erf te kunnen werken. Het is fijn om dagelijks veel bij de kinderen te kunnen zijn en zij hebben veel ruimte op de boerderij om te spelen." ■



tekst: CHANTI OUSSOREN
fotografie: ROY VERMEIJ

DE WEEK VAN JIGAL DIELEMAN

Een coöperatie zoals FarmPlus kan niet draaien zonder haar medewerkers. Op verschillende afdelingen zetten mensen zich hard in om de coöperatie draaiende te houden. Elke editie van het FarmPlus magazine gaan we langs bij een medewerker voor een kijkje in de dagelijkse werkzaamheden. Deze keer gaan we langs bij Jigal Dieleman – Productmanager Peulvruchten.

Door middel van deze proefvelden kunnen we kennis opdoen over teelttechnieken, agronomische eigenschappen, zoals bijvoorbeeld opbrengst, opkomst, afrijpingstijd, en productkwaliteit, zoals bijvoorbeeld smaak, textuur en verwerkbaarheid van de boon.”

“Op de afdeling Granen, Zaden en Peulvruchten (GZP) zijn we dagelijks bezig met de consumptie- en zaaizaden, die vanuit ons telersnetwerk vermeerderd en afgezet worden. Je kan daarbij denken aan activiteiten zoals het opstellen van vermeerderingsplannen, teeltcontracten, in- en verkoop van zaden, plannen van de verwerking en contacten onderhouden met zowel telers als afnemers. Het verbinden van ons telersnetwerk met de afnemers is een belangrijke activiteit van de afdeling GZP.”

“Voor wat betreft de lokaal geteelde peulvruchten is Casibean, een deelneming van FarmPlus, de aangewezen partij voor de vermarkting in met name de Benelux, maar ook daarbuiten. Gedurende het jaar zijn er veel contacten met afnemers uit de conserven-, en diepvries industrie. De grotere afnemers zijn Hak, Coroos en Baltussen in Nederland en Greenyard in België. Daarnaast vinden onze peulvruchten, en dan met name de bonen, hun bestemming in andere Europese landen.”

“Vanuit de afdeling GZP schuif ik regelmatig bij de gesprekken met de grotere klanten aan. Zo krijgen we een idee van wat de behoeften en ontwikkelingen zijn vanuit de consumentenmarkt. Op basis van deze informatie stellen we een

afzetprognose op die vertaald wordt naar een areaal dat bij de FarmPlus telers ondergebracht wordt door onze buitendienstmedewerkers.”

Proefvelden

“Een ander boeiend aspect van het werk op de afdeling is het onderzoek naar nieuwe geschikte rassen. Door middel van proefvelden zijn we op zoek naar bonenrassen met eigenschappen, die het beste passen bij de lokale teelt en het ook goed doen bij verwerking in de conservenindustrie. Deze proefvelden leggen we het liefst aan in een praktijkperceel, zo blijft het dicht bij de realiteit en ligt het proefveld goed beschermd.

Vanuit de afdeling GZP schuif ik regelmatig bij de gesprekken met de grotere klanten aan. Zo krijgen we een idee van wat de behoeften en ontwikkelingen zijn vanuit de consumentenmarkt.

Optimaal oogstmoment en de juiste bewaring

“Het afgelopen jaar was over het algemeen een goed oogstseizoen en de bonen waren vlot binnen. Wel een maand eerder dan vorig jaar. In Nederland zijn de teeltomstandigheden minder optimaal dan bijvoorbeeld in Noord- en Zuid-Amerika. Daar is het klimaat gunstiger en kan de oogst beter gereguleerd worden dan bij ons. Het klimaat heeft veel invloed op de kwaliteit van de bonen en het juiste oogstmoment vaststellen vereist veel kennis en inzicht. Daarnaast zijn er specifieke machines nodig om de bonen te kunnen dorsen.”





1 PANS MACARONI

MET KAPUCIJNERS EN ZONGEDROOGDE TOMAAT

4 personen / 30 minuten



Ingrediënten:

- 1 gele ui, grof gesneden
- 200 gram snoepgroente wortel bleekselderij
- 3 knoflooktenen, grof gesneden
- 75 gram zongedroogde tomaten, in stukjes gesneden + 3 el van de olie
- 1 el tomatenpuree
- 1½ tl cajunkruiden
- 1 blik kapucijners van 800 gram, afgespoeld en uitgelekt
- 1 blik cherrytomaten van 400 gram
- 300 gram macaroni
- 2 el witte wijnazijn
- 15 gram edelgistvlokken
- Salade voor erbij (optioneel)

Bereiding:

- Snipper de ui, snoepgroente en knoflook door het enkele keren te pulseren in de keukenmachine.
- Verhit 3 el olie uit het potje zongedroogde tomaten in een hoge pan met dikke bodem op middelhoog vuur. Voeg de gesnipperde groenten, zongedroogde tomaten en ¼ tl zout toe en bak de groenten in 8-10 min. zacht en zoet. Roerbak de tomatenpuree en de cajunkruiden nog 1 min. mee.
- Blus de pan met 750 ml water. Voeg vervolgens de kapucijners, tomaten uit blik en ¾ tl zout toe en breng aan de kook.
- Voeg de macaroni toe en kook op laag vuur in ca. 10 min. met de deksel op de pan gaar. Schep zo nu en dan om.
- Schep de azijn, edelgistvlokken en flink peper om door de macaroni. Verdeel over borden en serveer eventueel met de salade.

“Het is een uitdagend proces om de bonen tijdens de bewaring op een goed kwaliteitsniveau te behouden en in de juiste conditie bij de afnemers te krijgen. De bewaring, behandeling en bewerking van bonen vraagt veel aandacht en toewijding. Met Termont & Thomaes in Biervliet, eveneens onderdeel van FarmPlus, hebben we de juiste kennis en kunde in huis om een kwaliteitsproduct aan onze klanten af te kunnen leveren.”

Een lokale keten om trots op te zijn!

“Laten we samen werken aan een goed en duurzaam eindproduct, dat lokaal geproduceerd en afgezet wordt in een korte keten tussen teler en consument.

We zijn ons bewust dat het een uitdagende opgave is. De kostprijs, een strengere wetgeving en een internationale markt die sterk bepalend is in het spel van vraag en aanbod. Juist in die lokale keten

die we samen vormen van teler tot consument ligt de kracht van ons lokaal geproduceerd en geconsumeerd product: onze bruine, witte, zwarte, gespikkelde en rode boon waar we met recht trots op mogen zijn!”

“En tot slot de boon is een mooi en duurzaam gewas in de teelt als vlinderbloemige en ze speelt een belangrijke rol in de eiwittransitie. Ik vind het leuk om een bijdrage te kunnen leveren aan de teelt van een eerlijk product met perspectief voor de toekomst.”

“Nu alleen nog eens wat vaker bonen en andere peulvruchten op tafel zetten, want de consumptie mag in Nederland wel wat hoger worden. Om jullie hierbij te helpen een recept met kapucijners. Een oer-Hollandse peulvrucht die helaas steeds meer op de achtergrond verdwijnt, maar zeker de moeite waard is om te proberen!” ■

MEESPARREN OVER DE SECTOR EN STRATEGIE VAN FARMPLUS?

SLUIT JE AAN BIJ DE JONGERENRAAD!

Naast de ledenraad heeft Farmplus ook al geruime tijd een jongerenraad. Deze groep bestaat uit een aantal jonge agrariërs die tijdens vergaderingen een actieve bijdrage leveren aan de coöperatie door middel van het delen van kennis en ervaringen. De jongerenraad dient als een klankbordgroep voor de coöperatie waarin de stem van de jongere doelgroep wordt vertegenwoordigd.

Gemiddeld komt de jongerenraad zo'n vier keer per jaar samen, waarvan het merendeel van de vergaderingen in de winter wordt gehouden. "De vergaderingen zijn leuke en gezellige bijeenkomsten en een mooie kans om een netwerk op te bouwen. Het creëert een stukje extra betrokkenheid bij de coöperatie, waar er oprecht naar je mening wordt geluisterd", aldus Bram van Nieuwenhuijzen (24), secretaris van de jongerenraad.

"Er worden veel verschillende ervaringen uitgewisseld en gespard over uitdagingen in de sector. Het is erg leuk om op een positief kritische manier naar de sector en de coöperatie te kijken. Op de verschillende jongerenraadsbijeenkomsten worden actualiteiten in of rond de coöperatie besproken, daarbij is ook altijd iemand van de directie en raad van commissarissen aanwezig", zo voegt Jeroen Risseeuw (33), voorzitter van de huidige jongerenraad, toe.

Verschillende regio's

Met de groei van de coöperatie afgelopen jaren, is het is het goed om het belang van het lid niet uit het oog te verliezen. Jonge agrariërs zijn veelal aan te rekenen, om kostprijzen relatief laag te houden. Met het oog op de groei van de coöperatie is het belangrijk om het belang van de (regionale) leden goed in het oog te houden. "Alleen binnen Zuidwest-Nederland bevinden zich al veel

De vergaderingen zijn leuke en gezellige bijeenkomsten en een mooie kans om een netwerk op te bouwen.

verschillen tussen bepaalde teelten in diverse regio's. Het is van belang om daarom vanuit verscheidene regio's input op te kunnen halen om van elkaars ervaringen te kunnen leren. FarmPlus is een groeiende coöperatie met een toenemende landelijke dekking. Naast de huidige jongerenraad in Zuidwest-Nederland, willen we daarom een extra jongerenraad samenstellen om ook de kennis, ervaring en behoeften uit andere delen van het land op te kunnen halen."

Aansluiten bij de jongerenraad

Op wereldschaal is Nederland misschien maar een klein stipje op de kaart, maar ook binnen onze grenzen is er een wereld aan diversiteit te ontdekken. Ons land telt twaalf provincies, elk met hun eigen regio's en marktwerking. Deze verscheidenheid maakt mede, dat er een enorme agrarische kennisbron in Nederland aanwezig is. Deze kennisbron willen we graag betrekken bij de coöperatie en jongeren de mogelijkheid geven om hun stem te laten horen.

Ben je tussen de 18 en 30 jaar oud, lid van FarmPlus en lijkt het je leuk om een actieve bijdrage te leveren en aan te sluiten bij de jongerenraad? In Noordwest-Nederland wordt een jongerenraad gevormd en voor de jongerenraad in Zuid-Nederland zoeken we nog extra mensen!

Deelname aan de jongerenraad wordt in principe vastgelegd voor een minimale periode van drie jaar en kan worden verlengd. Actieve aanwezigheid bij de vergaderingen en bijeenkomsten wordt erg op prijs gesteld. Interesse om aan te sluiten? Neem hiervoor contact op met je adviseur.

Agrarische jongerendag

De agrarische sector is in beweging. Steeds meer moeten we op zoek naar onze eigen koers en toekomst. FarmPlus is als trotse partner aangesloten bij de Agrarische jongerendag 2026. Op 4 februari komen jonge agrariërs samen in de Midden Nederland Hallen Barneveld om te ontmoeten, te inspireren en uit te dagen. Het thema van deze dag is voer voor vooruitgang. Wij zijn er uiteraard bij, zien we je daar? ■







tekst: JOOST DE BOER

HET DYNAMISCHE DYNAMICS F&O

Op 17 november is FarmPlus Wieringerwerf geïntegreerd in het ERP systeem van de Farmplus U.A. Hiermee is een volgende stap gezet naar verdere integratie van alle FarmPlus activiteiten naar één platform. Alle medewerkers werken nu met elkaar in één automatiseringssysteem, dit bevordert de samenwerking en maakt het mogelijk om inkoop en voorraadbeheer centraal te regelen, terwijl verkoop binnendienst, het leveren van goederen en transport lokaal op de vestigingen wordt georganiseerd. Op deze manier geven we invulling aan de beloftes van de fusie. Centraal zaken regelen waar het kan, efficiënter werken, maar toch dicht bij de klant blijven, zodat de vertrouwde locatie met de vertrouwde mensen er voor iedereen is.

Een overstap naar een nieuwe ERP (F&O van Microsoft) omgeving kost veel moeite, waar de hele organisatie mee gemoeid is, niet alleen bij Farmplus Noord, maar ook voor de collega's in het Zuiden zijn er veranderingen. Andere manier van werken, andere procedures en ook productgroepen die men voorheen in het Zuiden niet kende en het Noorden wel.

Met een goede voorbereiding, fijne ondersteuning van collega's uit het

Ik zie mezelf al 'nieuwe werknemer' in F&O en dat betekent dat er nog veel te leren valt.

zuiden en inzet van collega's uit het Noorden hebben we er alles aan gedaan de overgang soepel te laten verlopen. De punten waar verbeteringen nodig zijn worden snel opgepakt. Dit geeft een goede basis voor de verdere integratie van de dochterbedrijven.

Jeroen Dukker, sinds 2015 administratief medewerker, nu bij Farmplus Noord vertelt hoe hij de overgang naar een nieuw ERP heeft ervaren: "Ik was key-user

voor de administratieve processen, dat betekende veel overleg, testen en leren, tegelijkertijd had ik mijn reguliere administratieve werkzaamheden. Het gaf me meer werkdruk dan dat ik had verwacht, maar ik kijk met een goed gevoel op terug, want door de samenwerking heb ik mijn directe collega's uit het zuiden beter leren kennen. De administratie wordt nu centraal gestuurd en mijn functie is veranderd, maar ik zie dat met vertrouwen tegemoet, dat geldt voor al mijn collega's van de afdeling. We waren gewend aan onze bestaande systemen zoals Exact en andere hulpprogramma's, maar met F&O is alles geïntegreerd tot één systeem. Ook de ondersteuning van de leverancier zie ik als toegevoegde waarde. Kritische noot is dat het testen soms te lang duurde waardoor je niet verder kon in de testomgeving. Hierdoor moest er worden gewacht totdat er iets opgelost werd en je daardoor uit de flow van het testen raakte. Ik zie mezelf als 'nieuwe' werknemer in F&O en dat betekent nog veel leren



en wennen, maar ook daar heb ik vertrouwen in."

Annet Hoogendoorn, teamleider binnendienst FarmPlus Noord, is vanaf dag één betrokken geweest bij de opzet van het ERP. Zij fungeerde als een spin in het web en had kennis zowel aan de verkoop kant als aan in de inkoopkant. Ook voor haar geldt dat er veel verandert in haar functie en de taken die ze uitvoert. "Het was een intensief en interessant proces om mee te werken aan het opzetten van het ERP voor FarmPlus Noord, maar als iets je interesseert,

Het was een intensief en interessant proces om mee te werken.

dan geeft dat ook een hoop energie. Net als Jeroen, benadrukt ze de fijne samenwerking met de collega's uit het zuiden en de verbinding die daardoor is ontstaan. Nu ik ook deelneem in de wekelijkse operationele overleggen, gaat het nog meer leven. Het fijne van deze manier van werken, is dat ik niet meer alleen de verantwoording heb over het doen van inkopen en verkopen, zoals dat voorheen was, maar dat ik dat nu doe binnen een heel team. Hiermee lossen we tevens een oude kwetsbaarheid op waar soms te veel afhankelijkheid rustte op één

persoon. Werken met het systeem betekent nu veel vinger aan de pols houden of alles goed loopt, maar als straks het vertrouwen er is, gaat het ons veel efficiëntie bieden. Het lastigste van de hele implementatie vond ik het deelnemen in de verschillende werkgroepen, waardoor ik soms niet meer wist waar wat gebeurde. Zeker na de zomervakantie was er veel kennis weggezakt, maar nu ik er dagelijks mee werk, merk ik dat het mij en mijn collega's me een stuk makkelijker af gaat." ■

BLOEMBOLLENTEELERS IN DE POLDER KUNNEN GEHEEL ONTZORGD WORDEN TIJDENS DE TEELT

FarmPlus bevindt zich midden in de Flevopolder met advies- en handelsactiviteiten vanuit de vestigingen in Biddinghuizen en Zeewolde. Dit is tot stand gekomen door de fusie met Heyboer B.V. die onder deze naam nog steeds actief is met loonwerkactiviteiten.

tekst: CHANTI OUSSOREN

fotografie: ROY VERMEIJ



Bijzonder is dat FarmPlus en Heyboer samen de gehele bloembollenteelt verzorgen. FarmPlus zorgt voor de juiste begeleiding en advisering en Heyboer verzorgt het loonwerk. Geert Steenhuis en Sander Vosjan zijn verantwoordelijk voor dit proces en ondersteunen bloembollenteelers tijdens de teelt.

De grootste uitdaging is het krijgen en behouden van de juiste mensen.

Bloembollenteelers verspreid door het land, maar vooral uit Noord-Holland, worden in verbinding gebracht met akkerbouwers in de polder die grond beschikbaar hebben. Er is vanuit de bollensector vraag naar goede en rijke grond om bloembollen te telen en in de polder is goede grond nog beschikbaar.

Daar zitten van oorsprong meer akkerbouwers en minder bollenteelers.

FarmPlus en Heyboer hebben hierin een verbindende rol en brengt de bloembollenteeler en akkerbouwer met elkaar in contact. "Wij bemiddelen tussen de bollenteeler en akkerbouwer die samen afspraken maken over de verhuur van de grond. Wij beschikken over de kennis van het gebied en de juiste contacten en spelen daarom een essentiële rol. Deze verbindende rol tussen bloembollenteeler en

akkerbouwers vervullen we al jarenlang en daarom is er vaak sprake van lange samenwerkingen”, aldus Sander Vosjan.

Planten

Naast het in contact brengen van de telers, wordt de mogelijkheid geboden om de bloembollenteler volledig te ontzorgen in de teelt. Adviseurs zijn nauw betrokken kunnen het gehele proces van begin tot eind voor hun rekening nemen. Telers zoeken het plantgoed uit en FarmPlus verzorgt verder het planten. Hierbij valt te denken aan zaken als het ondersteunen bij aanvragen van AM-bemonstering tot aan het daadwerkelijk planten. De grondbewerking voor het planten wordt in afgestemd met de telers en uitgevoerd via FarmPlus en Heyboer.

In overleg met de teler worden de plantdiktes en planthoeveelheden afgestemd. Heyboer beschikt over 4 plantmachines en zorgt voor de nodige bezetting en aanvoer van de kisten. Van deze machines beschikken 3 stuks over een granulaatstrooier. Dit zorgt wel voor extra handelingen, maar met de machines wordt ingespeeld op de vraag vanuit de markt om fosfaat te kunnen toedienen tijdens het planten.

Onkruidbestrijding

Half november is het plantseizoen zo goed als afgerond en is Sander bezig om met behulp van het teeltregistratie systeem, de exact geplante oppervlaktes met de desbetreffende telers te delen. De telers kunnen dit vervolgens tijdig doorgeven aan de bloembollenkeuringsdienst (BKD). Wanneer de neuzen bijna de grond uitkomen, is het juiste moment voor onkruidbestrijding aangekomen. Hiervoor wordt een optimaal moment gezocht, bijvoorbeeld rondom de nachtvorst, al zijn de spuitbare uren dan kort. Deze bespuiting is van cruciaal belang omdat er verder in het seizoen geen extra mogelijkheden zijn om te kunnen corrigeren te spuiten.

Seizoen weer van start

De aankomende maanden komen de tulpen weer boven en gaat het



Er is vanuit de bollensector vraag naar goede en rijke grond om bloembollen te telen.

seizoen weer beginnen. De adviseurs (Geert en Sander) lopen dan door de percelen en adviseren. Na overeenstemming met de desbetreffende teler worden dan de bespuitingen door Heyboer uitgevoerd tegen met name schimmels (vuur) en insecten (luis). En ook worden de gewassen bemest door middel van de kunstmeststrooier of via bladtoepassingen met de spuit.

Later in het seizoen is vaak beregenen van de gewassen aan de orde waarbij de mannen dag en nacht op pad zijn met drie haspels. Eind april begint het kappen van de tulpen weer en, na afstemming met de teler en de BKD, rijden er twee kopmachines rond om dit te verzorgen.

Na het kappen is opkomend onkruid een steeds groter wordend probleem. De onkruiddruk wordt zo laag mogelijk gehouden. “Heyboer is volop bezig om te kijken wat men in deze periode kan doen om dit voor elkaar te krijgen in de vorm van padenspuiten en -schoffels. Flevoland is relatief schone grond en dat willen we graag zo houden.”

Het laatste stadium van de teelt is het rooien van de bloembollen. Dit gebeurt met een team van 8 nettenrooiers met daarbij behorend transport van en naar het erf. Vervolgens gaan de kisten met de

vrachtwagen weer naar de teler en is de teler weer aan zet om ze te drogen en te verwerken, waarna het plantgoed in oktober weer terugkomt en het planten weer gaat beginnen.

Samen de schouders eronder “We zijn erg blij en dankbaar voor het team wat er samen met ons voor zorgt dat het gehele proces van a tot z kan worden voltooid. Zonder de jongens, die soms dag en nacht aan het werk zijn, is dit een kansloze missie. We zetten samen de schouders eronder en het is mooi om te zien hoe groot dit verantwoordelijkheidsgevoel is bij onze medewerkers. De allergrootse uitdaging is het krijgen en behouden van de juiste mensen. We waarderen enorm dat ze steeds voor ons klaarstaan en dat we zo'n goed team hebben waarmee we de telers kunnen ontzorgen.” ■



TERUGBLIK OP HET GZP-SEIZOEN 2025

Sinds juli 2025 is Albert Jan Piepenbroek in de functie getreden van manager Granen Zaden Peulvruchten (GZP) bij FarmPlus. Albert Jan was hiervoor al geen onbekende, hij was namelijk handelaar bij Cebeco granen. Deze functie heeft hij sinds 2021 vervuld, waarna hij het stokje van Jurriaan Visser heeft overgenomen als manager GZP.

“De afgelopen maanden bij FarmPlus heb ik me meer mogen verdiepen in verscheidene nieuwe markten. De handel in bijvoorbeeld tarwe, veldbonen en erwten heb ik al jarenlang in mijn portefeuille en daar ben ik goed mee bekend. Maar met deze functie kan ik me ook verdiepen in onder andere zaaigranen en peulvruchten. Bij Cebeco was ik voornamelijk verantwoordelijk voor het regelen van de afzet, maar nu heb ik ook kortere lijnen en meer contact met de telers.”

“Het is erg interessant om op deze manier bij het gehele proces betrokken te zijn. Van het contact met telers tot het regelen van de afzet en dit zo gestroomlijnd mogelijk te laten verlopen. Zo kan vraag en aanbod makkelijker met elkaar worden verbonden. De komende tijd wil ik me graag wat meer richten op de invulling van de afzet en ernaar streven om dit zo lokaal mogelijk in te kunnen vullen.”

Verloop van de graanoogst

“Terugblikkend op de graanoogst van 2025 kan geconcludeerd worden dat we te maken hadden met een uitzonderlijke vroege start van de oogst in het zuidwesten. Dit kwam met name door de droge weersomstandigheden. In het noorden werd de oogst vertraagd door regenval waardoor daar de

Tussen zaaien en oogsten ligt de kunst van wachten.

oogst niet opmerkelijk vroeg was. De oogstperiode was daardoor relatief lang. Wanneer er gekeken wordt naar de kwaliteiten en opbrengsten, zijn deze erg goed. Vooral in vergelijking met vorig jaar toen de opbrengsten en kwaliteiten wat minder waren.”

“Ook in Duitsland en Frankrijk was er dit jaar sprake van een goede opbrengst. Dit komt terug in de verhouding tussen vraag en aanbod, waardoor de prijzen onder druk staan. In vergelijking met voorgaande jaren is het prijsverschil erg groot. Toen waren de prijzen juist bijzonder hoog door de omstandigheden in Oekraïne.”

Volatiele markt

“Bij de bruine en ander kleurige bonen, die vanwege klimaat vooral in het zuidwesten geteeld worden, kunnen we over het algemeen terugkijken op een goed seizoen. De bonenoogst verliep vlot en voorspoedig. De opbrengsten waren goed tot gemiddeld. De resultaten verschilden hier en daar per perceel, met enkele uitschieters naar boven en naar beneden. De kwaliteit was afhankelijk van de rijpheid van de bonen. Door tweewassigheid was dit bij sommige percelen een uitdaging. Via Casibean en Termont & Thomaes vinden de peulvruchten hun weg naar vertrouwde afnemers

als HAK, Coroos en Greenyard als onderdeel van de stabiele ketensamenwerking die de afgelopen jaren is opgebouwd.”
“Toch speelt er op de achtergrond veel meer dan alleen het weer. Op geopolitiek vlak is het onrustig. De handelsoorlogen die de Amerikaanse president Trump voert, met nieuwe importtarieven op tal van landen, zorgen voor onrust op de wereldmarkten. De druk op de dollar maakt Europese producten relatief duurder, wat gevolgen heeft voor de wereldwijde concurrentiepositie. Dat heeft zijn weerslag op de prijzen van zowel tarwe als peulvruchten, die mede hierdoor flink onder druk staan. Toch overheerst realisme en vertrouwen. De agrarische sector weet als geen ander dat markten bewegen. Wat nu laag staat, kan straks weer aantrekken. Zoals bij de teelt zelf geldt ook hier: Tussen zaaien en oogsten ligt de kunst van wachten.”

Nedertarwe areaal groeit verder

“Nedertarwe is een samenwerking tussen Royal Koopmans en FarmPlus. Voor de teelt van Nedertarwe gelden een aantal aanvullende duurzaamheidseisen. Telers ontvangen hiervoor een premie. Nedertarwe bloem en meel wordt door steeds meer bakkers en andere verwerkers gebruikt. Samen met Koopmans werken we er hard aan om de afzet van Nedertarwe bloem en meel te vergroten. Dit lukt erg goed. Het afgelopen jaar werd zo'n 25.000 ton Nedertarwe geogst. Voor komende seizoen groeien we naar ruim 3.000 ha Nedertarwe. Zo kunnen steeds meer geïnteresseerde telers Nedertarwe gaan verbouwen.” ■



INTEGRATED CROP MANAGEMENT EN SOILCONNECT

Het is geen geheim dat de agrarische sector geconfronteerd wordt met verscherpte regelgeving. Telers hebben steeds minder gewasbeschermingsmiddelen beschikbaar om de gewassen goed te kunnen telen. Teelten komen verder onder druk te staan doordat steeds minder herbiciden, insecticiden en fungiciden beschikbaar zijn. FarmPlus zet zich in om, binnen de geldende wet- en regelgeving te zoeken naar mogelijkheden om de gewassen rendabel te kunnen blijven telen.



Vanuit FarmPlus wordt al geruime tijd gewerkt vanuit Integrated Crop Management (ICM). Door middel van ICM kunnen teeltmaatregelen op elkaar afgestemd worden, dit helpt om de impact op de omgeving en natuur zo laag mogelijk te houden. Dat kan door eerst te kiezen voor mechanische oplossingen, groene of biologische middelen. Als dit niet in de situatie past of als het niet werkt, kunnen chemische oplossingen worden toegepast.

SoilConnect

SoilConnect is opgestart, een geregistreerde merknaam van FarmPlus waarmee de aandacht gevestigd wordt op projecten waarbij de bodem centraal staat. FarmPlus heeft een subsidieaanvraag gedaan om onderzoek en ervaring met regeneratieve landbouw op te doen. Dit project is toegekend en wordt uitgevoerd samen met zes agrarische bedrijven die als demobedrijf van het onderzoek fungeren. Binnen het project wordt onderzoek gedaan naar praktische implementaties van regeneratieve landbouw. Ook worden de telers van de demobedrijven ondersteund in het zetten van nieuwe stappen en worden nieuwe informatie en

Door middel van ICM kunnen teeltmaatregelen op elkaar afgestemd worden, dit helpt om de impact op de omgeving en natuur zo laag mogelijk te houden.



resultaten beschikbaar gesteld voor andere telers en belangstellenden. Via dit project doen telers en FarmPlus-adviseurs ervaringen op die beschikbaar komen voor alle klanten van FarmPlus en bijdragen aan de verdere verduurzaming van teelten.

Veldbijeenkomsten

In 2025 hebben de eerste telersbijeenkomsten plaatsgevonden op de demobedrijven. "Elke veldbijeenkomst werd qua onderwerp net wat anders ingestoken en zo konden er veel verschillende nieuwe dingen worden getoond. Het waren geslaagde bijeenkomsten met een mooie opkomst. Het merendeel van de bijeenkomsten vond plaats in een vrij drukke periode in de sector, omdat op dit moment zoveel mogelijk in het veld getoond kon worden. Desondanks de andere werkzaamheden van telers trokken de bijeenkomsten een mooi aantal deelnemers. Veel aanwezigen waren al goed op de hoogte over regeneratieve landbouw en kwamen daardoor met goede vragen, wat tot een interessante discussie leidde." Aldus Eline Klompe, projectmanager van SoilConnect vanuit haar functie innovatiemanager bodem en water bij CropSolutions.



Binnen het project wordt onderzoek gedaan naar praktische implementaties van regeneratieve landbouw.

SoilConnect in 2026

Ook voor komend jaar wordt er druk verder gewerkt aan SoilConnect en worden er weer demo's aangelegd op de demobedrijven. Hierin wordt goed naar de resultaten van 2025 gekeken en succesvolle demo's worden herhaald. Ook worden er nieuwe soort demo's uitgevoerd. In het groeiseizoen worden er weer bijeenkomsten georganiseerd en aan het eind van het jaar wordt er een afsluitende bijeenkomst georganiseerd met een terugblik op de eerste 2 jaar van het project.

"De naam SoilConnect is niet toevallig gekozen, het staat voor de juiste plant- bodeminteractie. Door de tijd heen heb ik geleerd dat dit cruciaal is om weerbare planten te

telen op een gezonde en vruchtbare bodem. De plant heeft 'zonnepanelen', daarmee legt die de koolstof uit de lucht en energie uit zonlicht vast in de fotosynthese. De bodembioïologie heeft geen 'zonnepanelen' en is daarom afhankelijk van wortellexudaten die de planten afscheiden. De wortellexudaten bevatten onder andere koolstof en energie, dat zijn belangrijke bouwstenen voor de bodembioïologie. Als dank zorgt deze bioïologie ervoor dat voedingsstoffen uit de lucht en bodem beter opneembaar worden voor de plant. De cirkel is rond", aldus Lein de Visser, adviseur akkerbouw FarmPlus en SoilConnect. ■



Dit project wordt mede mogelijk gemaakt door:



Medegefinancierd door de Europese Unie

NIEUWE KANSEN BENUTTEN MET EIGEN VLEES EN FRUIT IN BOERDERIJWINKEL

In Yerseke heeft Leo Verboom (69 jaar) een gemengd bedrijf. De bedrijfsactiviteiten zijn sortering en handel in uien, vleesvee en akkerbouw. Naast uien worden er onder andere mais en andere voedergewassen geteeld. In totaal bestaat het bedrijf uit circa 50 hectare, waarvan zo'n 10 hectare voor de akkerbouw wordt gebruikt. Weiden wordt gedaan in natuurgebieden.

Leo boert samen met zijn neven Lennart (32) en Frank (23). Binnenkort vormen ze samen een maatschap en recentelijk zijn er innovatieve plannen voor de toekomst gemaakt. Vanuit het verleden waren er vooral zoogkoeien van het Blonde d'Aquitaine ras, maar inmiddels zijn er 30 stuks kruisling-vaarzen.

Kruisling vaarzen

"We fokken een deel van de vleeskalveren zelf en een deel van de kalveren wordt aangekocht via een handelaar. Deze kalveren komen op het bedrijf als ze tussen de 14 en 21 dagen oud zijn. Deze kalveren komen uit de melkveehouderij en zijn gefokt in combinatie met een vleesstier en vertonen goeie groeiresultaten. Onze adviseur Ard van de Griend stelt voor de kalveren een voerschema op door middel van een rantsoenberekeningsprogramma. Als de kalveren 18 maanden oud zijn worden ze geslacht en wordt het vlees vermarkt."

Beter leven keurmerk & ROB- Rundvee op zijn best

"Onze vleesproductie voldoet aan het beter leven keurmerk en aan Rund op z'n Best (ROB). Dit is een concept van Best Star Meat Beaf en onderdeel van de Van Loon Group, een gespecialiseerd bedrijf

in de verwerking van rundvlees. Het doel van ROB is om lokaal, eerlijk en kwalitatief hoogwaardig Nederlands rundvlees te produceren met aandacht voor duurzaamheid, dierenwelzijn en diergezondheid. Het gaat om roodvlees met drie keer een NL-stempel, dit houdt in: geboren in Nederland, gehouden in Nederland en geslacht in Nederland."

Boerderijwinkel

"We zijn de laatste tijd aan het kijken geweest naar wat voor nieuwe mogelijkheden er voor ons zijn om te kunnen innoveren. Zo hebben we inmiddels een vergunning verkregen voor een boerderijwinkel en een nieuwe opslagloods. Op deze manier kunnen we onze eigen producten rechtstreeks verkopen."

"Met de winkel richten we ons op de verkoop van klein fruit en vlees, eventueel aan te vullen met bijvoorbeeld aardappelen en uien. Deze producten komen voort uit eigen productie. Met de productie van vlees hebben we al ruime ervaring en voor het telen van kleinfruit hebben we een plan opgesteld voor de teelt van aardbeien en kersen."

"Aardbeien gaan we waarschijnlijk een in tunnelkas telen. Ziektes en insectendruk zijn op die manier beter beheersbaar. Ook wordt

kersenteelt opgestart met een vroeg ras een middenvroeg ras en een laat ras zodat in de winkel over langere tijd kersen kunnen worden verkocht. De kersen worden overdekt met regenkapten en rondom insecten-gaas om ook in deze teelt de ziekten en plaagdruk beter te kunnen beheersen."

Met de keuze voor een boerderijwinkel hopen we met ons bedrijf nieuwe kansen te benutten en extra inkomsten te genereren.

Optimistische blik richting de toekomst

"De sector staat onder druk en met nieuwe regelgeving worden mogelijkheden beperkt. Toch is het de kracht van de Nederlandse sector om naar nieuwe mogelijkheden te blijven kijken en verder te innoveren. Met de keuze voor een boerderijwinkel hopen we met ons bedrijf nieuwe kansen te benutten en extra inkomsten te genereren. We kijken positief naar de toekomst en de ontwikkeling van onze maatschap. We hebben een gunstige locatie voor een boerderijwinkel omdat er veel mensen langs rijden en in Yerseke zijn nog niet veel boerderijwinkels. Een deel van het vlees willen we straks in de boerderijwinkel afzetten en het overige deel gaat de vrije markt op." ■





VIRUSZIEKTEN IN POOTAARDAPPELEN

Virussen vormen al zolang als er poot aardappelen worden geteeld een grote uitdaging. Ondanks vele jaren ervaringen en onderzoek lijken de virusbesmettingen eerder toe te nemen dan af te nemen. Door de afname van het chemische productenpakket blijkt de beheersing van virussen zoals PVY (potato virus Y) en inmiddels terug van weggeweest PLRV (potato leafroll Virus) steeds lastiger te worden. Nieuwe methodieken zijn daarom dringend nodig.

Virusziekten worden met name verspreid door bladluizen. De meest efficiënte overdracht wordt door de groene perzikbladluis gedaan, maar ook andere luizen kunnen virussen overbrengen. Het PVY-virus is een non-persistent virus waardoor het door proefprikken in enkele seconden kan worden overgedragen. Door de systemisch werkende neonicotinoïden kon de overdracht van het persistente virus PLRV in het verleden prima worden voorkomen, waardoor het nagenoeg niet meer

voorkwam. In de laatste jaren is er weer een duidelijke toename van dit virus met als gevolg dat het ook weer wordt meegenomen in het virusonderzoek. De veranderingen van het klimaat zorgen er ook voor dat bladluizen gemakkelijker de winter doorkomen en al vroeg actief zijn in het veld. Ook de aantallen en soorten luizen nemen toe. Door de goede beschikbaarheid van middelen is er lange tijd in de veredeling weinig ingezet op virusresistente eigenschappen van rassen.

De veranderingen van het klimaat zorgen er ook voor dat bladluizen gemakkelijker de winter doorkomen.

De veredelingsprogramma's zijn hier inmiddels meer op aangepast, maar een wijziging in het rassenpakket zal door het lange selectieproces langzaam plaats vinden.

Beheersen van virusziekten

De beheersing van virussen start met goed en schoon uitgangsmateriaal. Met de massale opkomst van miniknollen is hier in het verleden al een grote stap mee gezet. De volgende stap is het tijdig verwijderen van aangetaste planten. Door de verandering van het Y-virus is het niet altijd eenvoudig om de zieke planten te herkennen. Ook het weer kan een effect hebben op het tonen van de ziektebeelden. Techniek zal hier binnen enkele jaren sterk in kunnen ondersteunen. Inmiddels zijn de eerste prototypen van selectiemachines gemaakt. Wat betreft middelen keus blijft minerale olie vooralsnog de basis in

het verhinderen van de overdracht. Lang is uitgegaan van het aanleggen van een beschermend laagje met olie waarmee overdracht van virus wordt voorkomen. Naar alle waarschijnlijkheid is de werking van olie, met name het voorkomen van de opname van virus door de luis. Het aantal insecticiden neemt sterk af en ook resistentie van luizen tegen de nog beschikbare middelen neemt toe. Al met al neemt de effectiviteit van deze producten af.

Alternatieve beheersingsmethodes

Al enkele jaren wordt actief gezocht naar alternatieve beheersingsmethodes. Eén daarvan is het aanbrengen van een strolaag tussen de ruggen voor opkomst van de aardappelplanten. Het strodek reflecteert licht diffuus en verandert daarmee de visuele prikkels die bladluizen gebruiken om op planten te landen. Hierdoor dalen de landingspercentages en wordt besmetting voorkomen. De effectiviteit van een strodek is maar gedeeltelijk en naarmate de planten meer gaan sluiten tussen de ruggen neemt de werking af. Toch kan hiermee vroege infectie voor het kunnen selecteren van de aardappelen worden beperkt, blijkt uit onderzoek. Naast strodek wordt de laatste jaren ook onderzoek gedaan naar het zaaien van gewassen zoals gerst tussen de ruggen. Dit is overgenomen uit succesvolle proeven in suikerbieten waarbij stuifdek tot een vermindering van virusoverdracht bleek te leiden. Naast meer biodiversiteit kan het gewas als landingsplek voor luizen fungeren waarmee virusoverdracht wordt voorkomen. Net als strodekken is de werking kortdurend en moeilijk in onderzoek aan te tonen.

Graangewassen als een barrière

Een andere eenvoudig te beredeneren methode is het afdekken van de aardappelen met insectengaas (0,3-0,8 mm). Als deze tijdig wordt aangelegd kan deze fysieke barrière tot bijna 100% virusoverdracht voorkomen blijkt uit onderzoek. Het effect op het microklimaat onder het doek kan in

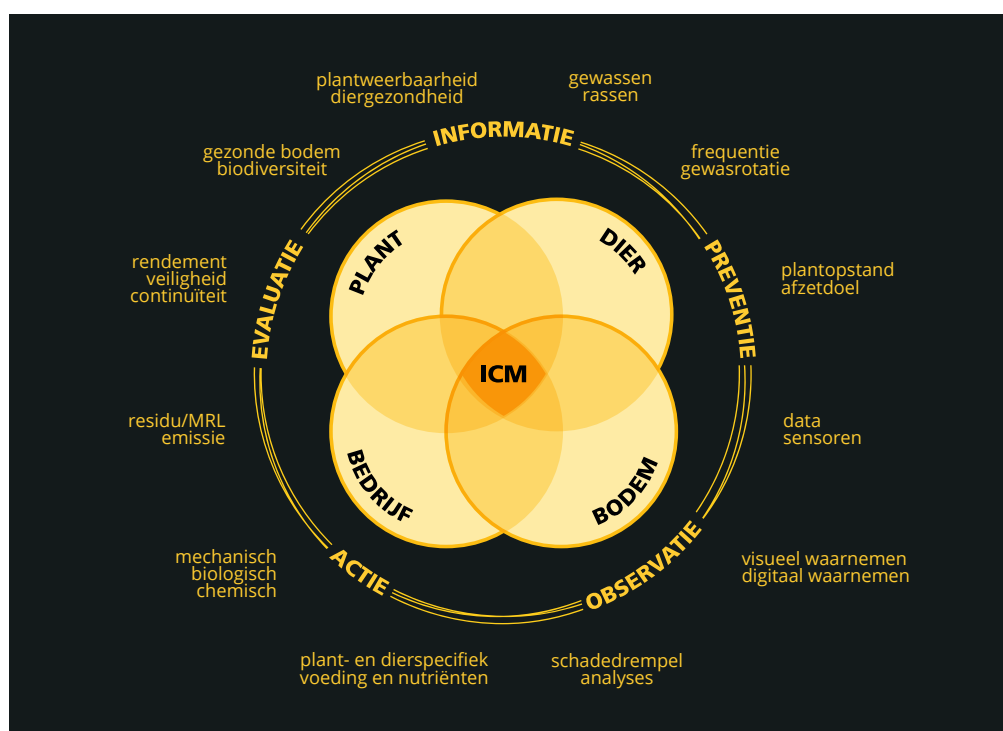
Techniek zal hier binnen enkele jaren sterk in kunnen ondersteunen.



theorie een hogere schimmeldruk veroorzaken. In de praktijk leidt dit echter over het algemeen niet tot problemen.

Het versterken van de plantweerbaarheid kan ondersteunend werken. Gezond opgroeiende planten met een juiste mineralen verhouding en voldoende vocht zijn daarbij de basis. Silicium wordt steeds vaker gebruikt ter versterking van de aardappelplanten. Hoewel niet direct een viricide werking is aangetoond draagt het wel indirect bij aan virusbeheersing. Silicium versterkt de celwanden waardoor zij minder aantrekkelijk zijn voor luizen. Het prikken van de luizen wordt lastiger waardoor virusoverdracht vermindert. Toepassing aan de basis bij het planten gecombineerd met lage hoeveelheden regelmatig op het blad lijkt het meeste effectief.

Op het gebied van producten staat de ontwikkeling van nieuwe producten op basis van silicium aangevuld met andere mineralen en goed geformuleerde etherische oliën al jaren in het CropSolutions onderzoeksprogramma. De etherische oliën (muntolie of sinaasappel olie) hebben een werend effect. In fundamenteel onderzoek wordt nog steeds gezocht naar de exacte relatie tussen de vector (luis) en het virus. Met deze kennis kan er gericht worden gezocht naar de juiste producten of combinaties. Ook FarmPlus (CropSolutions) participeert in dit nieuwe onderzoeksprogramma waar niet alleen dit aloude knelpunt wordt onderzocht, maar ook onderzoek wordt gedaan naar de nieuwe belagers in de vorm van glasvleugel cicaden die SBR en RTD overbrengen. ■



FARMPLUS

EEN VERANTWOORDE KEUZE

FarmPlus blijft zich als bedrijf ontwikkelen en groeien en we zijn er dan ook erg trots op om zoveel bedrijven te mogen ondersteunen binnen FarmPlus. Samen zorgen we voor toekomstgerichte oplossingen waarbij persoonlijke aandacht, professionele service en innovatieve oplossingen voorop staan.

Een aantal deelnemingen zorgt ervoor dat wij, als FarmPlus, elke dag het gewenste resultaat kunnen behalen. In dit artikel zullen we enkele deelnemingen bespreken. Nedato zorgt voor de afzet van frietaardappelen en dankzij het project 'Harvest Pride' (waarover ook

te lezen is in FarmPlus Magazine 1 – januari 2025), wordt er ingezet op duurzaam geteelde aardappelen. FarmPlus geeft hierover kennis en begeleidt de telers die aan de projecten deelnemen. In het kader van de eiwittransitie in de EU vormt FarmPlus samen met

Er wordt ingezet op duurzaamheid en de meerwaarde voor telers.

telers, loonwerkers, Casibeans en Termont & Thomaes een keten in de peulvruchtenteelt. Termont & Thomaes zorgt voor een professionele schoning, bewerking en verpakking van de bonen. Casibeans zorgt voor de internationale handel. Ons huidige segment bestaat naast de bekende bruine bonen ook uit witte bonen, zwarte bonen, red-kidney-bonen (rode bonen) en gespikkelde borlottibonen. Door ons internationale perspectief op de teelt merken we dat er meer kansen ontstaan.



Deelnemingen

Voor een rendabele teelt in Nederland is een stabiele en groter wordende vraag vanuit de consument nodig en diverse partijen in de keten werken aan het stimuleren van die vraag. FarmPlus doet dit door middel van het PlantPulse-programma, waarmee we ons op de consument richten. Ook lopen er diverse projecten en deelondernemingen, waarbij FarmPlus een grote rol speelt. Zo is het project 'SoilConnect' gestart, waarbij regeneratieve landbouw uitgebreid onderzocht wordt. In dit magazine wordt daarop dieper ingegaan, op pagina 24. Tevens is er het landelijk samenwerkingsverband waarbij verschillende partijen onder de naam 'CropSolutions' samenwerken om zo onderzoek te doen naar allerlei innovatieve mogelijkheden. Er wordt gekeken naar manieren om robuuste

gewassen te telen en er wordt onderzoek gedaan naar de inzet van gewasbeschermingsmiddelen. Met Vakutrans zijn we actief in de organische mest. Zij hebben de toegang tot de productiebedrijven en beschikken over een vloot tank- en vrachtauto's waarmee de mest naar de afnemer wordt gebracht. Onze adviseurs baseren het bemestingsplan op de juiste soorten organische mest.

Daarnaast is de AgriGo Group onderdeel van FarmPlus. Met de AgriGo Group helpt FarmPlus haar klanten letterlijk vooruit door voor de beste elektrische oplossingen én de beste benzine-, HVO- en dieseloplossingen te zorgen.

Tot slot wordt er ook ingezet op duurzaamheid en de meerwaarde voor telers, via samenwerkingen in bijvoorbeeld de tarwesector.



Nedertarwe is een exclusieve samenwerking met Koopmans. Het areaal neemt ook het komende jaar weer flink toe. Het is duidelijk dat afnemers erg graag met Nedertarwebloem werken en dat steeds meer telers enthousiast worden om dit mooie product te telen. Naast een meerprijs is het ook een mooie erkenning voor het vakmanschap van de tarweteler. Kortom: bij FarmPlus is iedereen aan het juiste adres als het gaat om landbouwkundig innovatief advies. Meer weten? Neem dan een kijkje op onze website: www.farmplus.nl ■





tekst: YERIN KOEKKOEK
fotografie: ROY VERMEIJ

DE GROENE VAKWINKEL VOOR AL UW BEDRIJFSARTIKELEN EN MEER

Bij onze Groene Vakwinkel in Wieringerwerf én online staan wij altijd voor u klaar. Wij bieden u ook specifieke bedrijfsbenodigdheden

Werkplaats en werkkleding

Van wasmachines tot kattenvoer en van bedrijfshygiëne tot gereedschap; alles wat nodig is op een boerenbedrijf is te vinden in het assortiment van onze winkel. Wat de drijfveer is achter deze fysieke winkel, is om de klant te kunnen helpen in hun bedrijfsvoering. Door zowel de webshop en fysiek een winkel te hebben zijn wij eigenlijk 24 uur open. U kan op uw gemak in de avond nog rondsuffelen en een bestelling plaatsen wanneer het u uitkomt. Komt u liever eerst het product bekijken of wilt u meer informatie, kom dan naar de winkel als deze bij u in de buurt gevestigd is. Door deze winkel ontstaat er een ruim en divers aanbod aan seizoens-artikelen voor

de klanten en leden. Iedereen is van harte welkom! Wij zijn er niet enkel om advies te geven maar denken ook echt mee over allerlei specifieke situaties. Daarom proberen we altijd een breed assortiment aan te bieden, zowel offline als online, waarbij er ook een sterke focus is op seizoensgebonden favorieten. Het voorjaar komt er weer langzamerhand aan en dat betekent dat er vooral veel gekeken gaat worden naar potgrond, snoeischaars en tuingereedschap. Ook zorgen we ervoor dat we een ruime keuze hebben uit bijvoorbeeld schrikdraad en ongediertebestrijding. Aan de hand van persoonlijk en onafhankelijk advies staan de medewerkers van de Groene Vakwinkel altijd voor onze boeren klaar.

Toekomstperspectief

FarmPlus is bezig om na te denken hoe we de winkel in de toekomst verder uit kunnen breiden.

De kaarten liggen nog open en er zijn vele opties mogelijk. Als eerste gaat FarmPlus zich richten op het assortiment, om deze zo goed mogelijk aan te laten sluiten bij de wensen van al onze boeren. Zo hebben wij bijvoorbeeld diverse onderdelen van machines die leverbaar zijn via Kramp/Granit, vogelverschrikkers, knalapparaten, compressoren en handgereedschap.

Altijd op de hoogte

Wilt u meer weten over de winkel, het assortiment, bestellingen en de werkplaats? Ga dan naar <https://farmplus.nl/uw-groene-vakwinkel/> en bekijk welke opties er voor u allemaal aanwezig zijn. Wij hopen u gauw te zien in onze winkel en online! ■

BESTUURSVERSLAG

Financiële ontwikkelingen

Na de fusie van CZAV en CAV de Wieringermeer tot FarmPlus zijn we op weg naar een geïntegreerde coöperatie. Om hier te komen zijn investeringen nodig en worden kosten gemaakt. Dat betreft onder andere het opzetten van gezamenlijke IT-systemen, processen, arbeidsvoorwaarden, ERP integraties en de daarbij behorende werkzaamheden. Dit leidt tot een tijdelijk, hoger kostenniveau in het vorige boekjaar, dit boekjaar en ook nog in het boekjaar 2025/2026. Hierna zal geleidelijk het kostenniveau van de organisatie tot een lager, nieuw, gefuseerd evenwicht komen.

Naast de (tijdelijk) stijgende kosten waren er in dit jaar ook andere uitdagingen. Door de zeer kleine graanoogst in 2024 was er aanzienlijk minder volume te verkopen door FarmPlus in het afgelopen jaar. Dit heeft geleid tot een veel lagere bijdrage in onze vaste kosten voor opslag en bewaring dan in een normaal jaar. Gelukkig hebben we in de zomer van 2025 weer een kwalitatief en kwantitatief goede oogst ontvangen. Wat de andere producten betreft hebben we goede omzetten gezien door het jaar heen, waarbij de inzet van gewasbeschermingsmiddelen aanzienlijk lager was dan normaal. Dit door de droge omstandigheden en lage ziektedruk. Maar ook door het wegvallen van een aantal middelen.

Deze omstandigheden hebben geleid tot een resultaat van € 1,9 miljoen. Een beperkte daling ten opzichte van vorig jaar (€ 2,7 miljoen), maar iets hoger dan begroot. Op basis van het resultaat zal € 1,5 miljoen uitgekeerd gaan worden aan de leden. Door een grote oogst van granen en peulvruchten en hogere prijzen voor meststoffen en veel andere producten, zien we forse stijging van de voorraad ten opzichte van het vorige jaar. Dat is niet ongebruikelijk omdat wij acteren in een markt met veel prijswisselingen en onzekere teeltomstandigheden. De financieringsafspraken met onze bankiers zijn hierop ingericht. De stijging van de voorraad ging logischerwijs gepaard met een hoger gebruik van de kredietfaciliteiten van de banken.

In het afgelopen jaar werd voor een bedrag van € 12,2 miljoen geïnvesteerd. Naast de reguliere vervangingsinvesteringen betreft dit onder andere de verwerving van aandelen in Holding Agrea en in Vitelia Agrocultuur. Wat betreft materiele vaste activa ging dit over de aankoop van vastgoed ten behoeve van Vitelia Agrocultuur en de uitbreidingsinvestering in Axel (Zeeuwsch-Vlaanderen). Daarnaast is in het kader van de integratie geïnvesteerd in de gezamenlijke IT-systemen en in een uitbreiding van ons bestaande ERP systeem. Deze investeringen werden uitgevoerd zonder aanvullende financiering te moeten treffen.



BALANS

ACTIVA in € X 1.000	30-09-2025		30-09-2024	
Vaste Activa				
Immateriële vaste activa				
Kosten van ontwikkeling	9.090		8.810	
Goodwill	6.434		6.289	
		15.524		15.099
Materiële vaste activa				
Bedrijfsgebouwen en terreinen	38.117		36.312	
Machines en installaties	16.594		17.239	
Andere vaste bedrijfsmiddelen	5.255		4.691	
In uitvoering	1.144		1.866	
		61.110		60.108
Financiële vaste activa				
Deelnemingen	5.532		4.828	
Belastinglatentie	122		35	
Overige vorderingen	1.207		1.214	
		6.861		6.077
		83.496		81.284
Vlottende Activa				
Voorraden				
Handelsgoederen		125.410		104.605
Vorderingen				
Handelsdebiteuren	78.722		78.017	
Vorderingen op overige deelnemingen	161		160	
Belastingen en sociale premies	789		2.051	
Overige vorderingen en overlopende activa	15.798		11.712	
		95.470		91.940
Liquide middelen				
		8.136		25.688
		229.016		222.233
Totaal Activa				
		312.512		303.517

PASSIVA in € X 1.000	30-09-2025		30-09-2024	
Eigen Vermogen		149.870		149.486
Aandeel van derden		4.872		5.404
Groepsvermogen		<u>154.742</u>		<u>154.890</u>
Voorzieningen				
Overige voorzieningen	1.654		1.198	
		1.654		1.198
Langlopende schulden				
Negatieve goodwill	3.216		-	
Schulden aan kredietinstellingen	12.170		14.084	
Overige schulden	527		553	
		15.913		14.637
Kortlopende schulden				
Schulden aan banken	32.512		14.872	
Aflossingsverplichting langlopende schulden	2.017		2.108	
Uit te keren aan leden	1.509		2.252	
Schulden aan leveranciers en handelskredieten	67.198		66.525	
Schulden aan overige deelnemingen	-		303	
Belastingen en sociale premies	7.228		13.150	
Pensioenen	516		674	
Overige schulden en overlopende passiva	29.223		32.908	
		140.203		132.792
Totaal Passiva		312.512		303.517

RESULTATENREKENING

in € X 1.000	2024/2025		2023/2024	
Netto omzet		585.692		591.054
Inkoopwaarde van de omzet		501.143		515.751
Lonen en salarissen	25.620		24.361	
Sociale lasten en pensioenpremies	7.116		6.533	
Afschrijvingen op materiële en immateriële activa	9.575		8.538	
Overige waardeveranderingen van vaste activa	-		-	
Overige bedrijfskosten	37.029		32.368	
Som der bedrijfslasten		79.340		71.800
Bedrijfsresultaat		5.209		3.503
Rentebaten	670		2.011	
Rentelasten	-2.684		-3.026	
		-2.014		-1.015
Resultaat voor belastingen		3.195		2.488
Belastingen		-1.376		-742
Resultaat deelnemingen		1.019		1.164
Aandeel van derden		-954		-232
Resultaat na belastingen		1.884		2.678



ONTWIKKELINGEN FARMPLUS

Bestuurswissel

Antoon van Vugt is afgelopen boekjaar afgetreden als bestuurder en heeft tussentijds ook decharge verkregen voor zijn bestuursperiode door de ledenraad. Na een bestuursperiode van 19 jaar geeft hij de fakkel door aan Ann Vandecruys. Onder de leiding van Antoon van Vugt heeft FarmPlus zich ontwikkeld tot een landelijk georganiseerde coöperatie gericht op advies en dienstverlening voor zijn leden en telers actief in de open teelten. Dit alles gebaseerd op kennis en innovatie met een langetermijnvisie.

Strategie

In samenspraak met de toezichthouders en de nieuwe bestuurder is aangegeven om in het komend boekjaar een herijking van de huidige strategie op te starten. De nieuwe samenstelling van FarmPlus alsook de snel veranderende wereld waarin FarmPlus opereert noodzaakt deze herijking. Met een team van professionele en gedreven medewerkers zullen we samen de strategie bepalen voor de toekomst van FarmPlus. Daarbij blijven we trouw aan onze missie om agrariërs te ondersteunen in het bouwen aan een winstgevend en toekomstbestendige bedrijfsvoering. Met kennis, technologie en innovatieve oplossingen, én met persoonlijke aandacht en professionele service, zorgen we ervoor dat onze klanten de beste ondersteuning krijgen en ook in de toekomst zullen blijven krijgen.

Integratie en samenwerking

Afgelopen boekjaar is het eerste volledige boekjaar als gefuseerde coöperatie. Echter, na de fusie startte de integratie en zijn we echt gaan bouwen aan de nieuwe organisatie.

Deze integratie loopt inmiddels volop. Na afloop van dit boekjaar, in november 2025, is een belangrijke stap gezet met het samenvoegen van de activiteiten van FarmPlus U.A. (voormalig CZAV) en FarmPlus B.V. (voormalig CAV Agrotheek). In de komende anderhalf jaar zullen alle activiteiten in agrarische handel en advisering in Nederland en 100% in eigendom van FarmPlus geïntegreerd gaan worden in één organisatie: FarmPlus U.A.. Een aantal belangrijke taken blijven lokaal en dicht "op de boer". Dit betreft de activiteiten van onze teeltadviseurs en de logistiek van onze distributiecentra naar de telers toe. Hiermee willen we dichtbij blijven voor onze leden! Anderzijds gaan we taken die efficiënter en beter centraal uitgevoerd kunnen worden ook centraal organiseren. Hierdoor kunnen we de gewenste en nodige synergie bereiken zoals ook met de fusie beoogd.

VERWACHTING VOOR KOMEND JAAR

In dit jaar zijn belangrijke stappen gezet in de integratie en opzet van FarmPlus. Dit proces zal ook in het komend jaar doorlopen. Dat betekent dat de daarmee samenhangende integratiekosten komend jaar nog doorlopen, maar wel in omvang wat lager zijn dan afgelopen jaar.

De impact van indexaties van personeelskosten en bedrijfskosten zal ook komend jaar aan de orde zijn. Naarmate de integratie is voltooid en gewenning aan de nieuwe werkwijze verder vordert zal ook het aantal fte's een dalende trend laten zien.

Wat betreft de omzetvolumes en marges is de ontwikkeling nog lastig te voorspellen. Zoals altijd speelt het weer hier een belangrijke rol, naast de prijsontwikkelingen. Bij de Agri Go Group verwachten we verdere groei in volume en resultaten bij de activiteiten in laadpalen.

De investeringen zullen vooral gericht zijn op de start van de realisatie van de vernieuwing van de productiefaciliteiten voor zaaigranen en de realisatie van de uitbreiding van graanopslag in Zeeuws-Vlaanderen. Het investeringsniveau zal vergelijkbaar zijn met afgelopen jaar.



PUZZEL



Woorden die je moet zoeken:

AKKERBOUW
BIOLOGISCH
KALI
KALVEREN
KRUIDEN
MECHANISATIE
MESTSTOFFEN
ONDERZOEK
PEULVRUCHTEN
PLATTELAND
POOTGOED
RASSEN
SPROEIJEN
SPRUITEN
TECHNIEK
TUINIEREN

Oplossing: _____

Kraak de code en win! Ook deze editie kunt u weer meedoen met de prijsvraag. Los deze woordzoeker op en wie weet wint u wel een nationale bioscoopbon voor 2 personen!.



Heb je de puzzel opgelost?

Scan de QR-code en vul uw gegevens in.

De winnaar wordt de volgende editie bekend gemaakt.



Familie van der Helm is heel erg blij met het koffiezetapparaat wat ze bij de vorige puzzel gewonnen hadden! De prijs werd uitgereikt door Bert Gideonse, veehouderij adviseur.



HOOFDKANTOOR

Oostelijke Kanaalweg 5
4424 NC Wemeldinge
T 0113-629 000

VESTIGING NOORD

Zuidrak 18
1771 SW Wieringerwerf
T 088-9900 700

info@farmplus.nl

www.farmplus.nl