



Jaarverslag 2020



inhoudsopgave

4	Voorwoord voorzitter
6	Bestuursverslag
12	Jan Jager: 3 Nieuwe Delvano Veldspuiten bij Heyboer BV
16	Nico van Langen: Op weg naar hybride gewasbescherming
20	Ramon Veldboer: Druppelirrigatie combineren met Farm21 bodemsensoren
23	Sjoerd Nijkamp: Nieuw Warehouse Management System bij CAV Agrotheek
26	Bart van Loon: Ondersteuning in onderzoek naar ringrot
30	Marco Bos & Paul Slagter: Emissievrij, fustloos en goedkoper ontsmetten met InFlowschuimen
34	Jaarcijfers CAV de Wieringermeer B.A.
37	Jaarcijfers CAV Agrotheek B.V.



GEACHTE LEDEN VAN DE COÖPERATIE “DE WIERINGERMEER”

Voor u ligt het jaarverslag over 2020 en u leest het voorwoord van uw nieuwe voorzitter. Gertjan Smit heeft na 10 jaar, waarvan 5 jaar als voorzitter, afscheid genomen van het bestuur.

Het afgelopen jaar was anders dan anders. We zijn gewend in de agrarische sector dat geen jaar met elkaar te vergelijken is maar door Corona is hier nog een dimensie aan toegevoegd. We zien grote verschillen in impact tussen de bedrijven in de verschillende sectoren.

De bestuursvergaderingen gaan vrijwel allemaal digitaal en de ledendialoog die we zijn gestart via de regieteam is bijna stilgevallen. Dit is jammer want we hebben gemerkt dat dit veel input en energie vanuit de leden gaf, waar de directie zijn voordeel mee kan doen. De uitwerking van een nieuwe strategie is hierdoor ook vertraagd. De bedoeling is om dit wel weer op te pakken zo gauw als het weer mogelijk is. Het is belangrijk om elkaar te kunnen blijven ontmoeten.

De resultaten van Agrotheek en Heyboer zijn wederom beter dan vorig jaar. De integratie van beide bedrijven gaat goed. De omzet is tegen de landelijke trend in gestegen, en ook de nettenproductie in Emmen laat weer een mooie plus zien. Hierdoor is het dit jaar net als afgelopen jaar mogelijk om de maximale ledenbestedingskorting weer uit te keren. Verdere ins- en outs kunt u lezen in het bestuursverslag. Dit alles was niet gelukt door de inzet van alle medewerkers. Namens het bestuur wil ik ze hierbij dan ook hartelijk bedanken!

We hebben als bestuur ook veel werk verricht om de statuten en huishoudelijk reglement aan te passen. Dit was nodig omdat er al enige tijd niets aan was gedaan, terwijl de werkwijze en scope van ons bestuur wel is veranderd. We hebben een duidelijkere rolverdeling tussen het bestuur van de coöperatie en de RvC van het bedrijf afgesproken en deze is ook in de statuten en het huishoudelijk reglement verankerd.

We willen de extra activiteiten met betrekking tot de regieteam en het onderhouden van de dialoog met de leden ook in de toekomst blijven uitvoeren. We merken dat hierdoor de coöperatie wordt versterkt wat positief bijdraagt aan de resultaten van het bedrijf. Dit kost echter ook meer geld. Dit heeft ons doen besluiten om een kleine contributie te gaan heffen ter dekking van deze kosten. Hiertegenover willen we wel diverse financiële ledenvoordelen introduceren, mocht u als hiermee als leden tenminste akkoord gaan op de Algemene Ledenvergadering.

Al met al kunnen we stellen dat ondanks de lastige tijden, met de coöperatie en het bedrijf in een positieve flow zitten. We hopen u binnenkort weer te zien op bijeenkomsten die worden georganiseerd want uw input als lid is voor ons belangrijk. Voor het komende seizoen wens ik u veel succes en gezondheid toe!

Jan Mantel



BESTUUR

Dhr. J. Mantel	voorzitter	aftredend 2027	herkiesbaar
Dhr. R. Hopmans	secretaris	aftredend 2025	herkiesbaar
Dhr. A. Rood		aftredend 2021	niet herkiesbaar
Dhr. T. Vaalburg		aftredend 2021	niet herkiesbaar
Dhr. M. van Wijk		aftredend 2021	niet herkiesbaar
Dhr. B. Bouthoorn		aftredend 2026	niet herkiesbaar
Mw. Y van Saase		aftredend 2027	niet herkiesbaar
Dhr. J. Heermans		aftredend 2029	niet herkiesbaar

BESTUURSVERSLAG VAN DE DIRECTIE

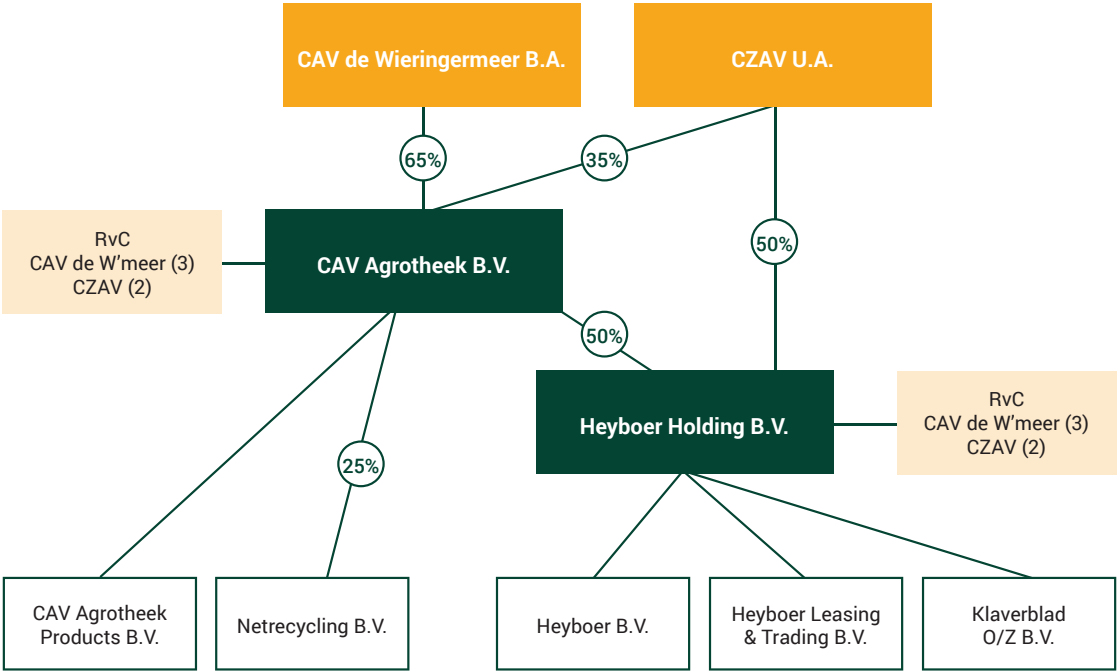
CAV Agrotheek B.V. is naast toeleverancier in de land- en tuinbouw tevens en vooral kennispartner waarbij innovaties ontwikkeld en in de praktijk gezet worden. Het kerngebied is Noord Holland, maar de diensten en producten worden ook aan klanten buiten de provincie geleverd. Het servicepakket van CAV Agrotheek is breed. Naast de teeltadvisering wordt aan klanten ook aanverwante diensten en loonwerkactiviteiten aangeboden, zoals bijvoorbeeld kennis van wet- en regelgeving, bemestingsplannen, bol- en knolontsmetting en maken van taakkaarten. Het traditionele verdienmodel bestaat nog grotendeels uit het leveren van benodigde producten. Doordat het aantal producten steeds minder zal worden in de toekomst wordt gezocht naar (product)verbreding en het aanbieden van (betaalde) adviesdiensten. Mede ingegeven door de gewenste kringlooplandbouw van de overheid en het verduurzamen van de teelt (waar Integrated Crop Management - ICM) zeker zijn plek heeft, zal de rol van toeleverancier steeds meer veranderen naar een (agrarisch) bedrijfsconsulent. Dit proces dient op een maatschappelijk verantwoorde wijze gemanaged

te worden. Dit vergt een transitie van de organisatie die samen op zal gaan met de veranderende (agrarische) sector. Deze lijn vormt de basis in het strategievormingsproces. Parallel aan dit proces zijn er uit de ledensessies van CAV de Wieringermeer vergelijkbare thema's gekomen, waarvan het dataplatform en de innovatieklankbordgroep (naast ledenfinanciering) de belangrijkste zijn. Deze thema's worden door de directie (samen met de leden) uitgewerkt. De uitdaging voor de toekomst ligt in het op peil houden van de opbrengsten van de gewassen met de inzet van minder (chemische en kunstmest) middelen. Dit alles in een speelveld waarin ook de vraagstukken rondom stikstof en PFAS een plek krijgen. CAV Agrotheek levert input en bijdragen via deelname in brancheorganisaties, waar ook de agrarische beleidsagenda op tafel ligt.

De activiteiten van CAV Agrotheek hebben niet geleden onder de COVID-19 pandemie. Voor diverse werkprocessen werden protocollen gemaakt en gevolgd waardoor grootschalige uitval



Foto: Nico van Langen, Jeroen de Schutter, André van der Weijde & Joost de Boer



Overzicht Juridische structuur

van personeel is voorkomen. Hierdoor is de continuïteit geborgd. In de sectoren waar CAV Agrotheek actief is, is de invloed van de Coronacrisis zichtbaar. Bepaalde sectoren (waaronder de (frites)aardappelen hebben te maken gehad met markten die volledig stil vielen, terwijl andere sectoren (bijvoorbeeld de sierteelt) eerst in zwaar weer raakten, maar daarna zeer goede marktsituaties kenden. Tot dusver is er geen aanleiding om gebruik te maken van overheidssteun.

CAV Agrotheek en Heyboer (met vestigingen in Biddinghuizen, Zeewolde en Espel) maken deel uit van een landelijk kennis- en inkoopnetwerk: Crop Solutions. De ingezette lijn om met een lage voorraad en debiteurenstand de liquiditeit te verbeteren wordt nog steeds gevolgd. Door de Coronacrisis was de beschikbaarheid van bepaalde producten onzeker. Hier is deels op geanticipeerd, wat uiteindelijk geleid heeft tot een hogere voorraadwaarde dan vorig seizoen. Dit is met name zichtbaar bij de gewasbeschermingsmiddelen. De activiteiten om de debiteuren te bewegen sneller te betalen heeft geresulteerd in een lager debiteurensaldo in 2020. Met betrekking tot de benutting van de diverse gebouwen is beoordeeld in hoeverre deze een rendabele bijdrage leveren aan de organisatie. Dit heeft er onder meer toe geleid dat de grond en gebouwen van de locatie Slootdorp in zijn geheel zijn verkocht. De inzet voor de toekomst is extra loodsruimte te bouwen in Wieringerwerf. Naast Slootdorp is ook het pand in Ursem (eigendom van CAV 'De Wieringermeer') verkocht. Vanwege de lage oogstverwachting van het graan is er (in

2020) een graanloods tijdelijk verhuurd aan een groothandel in hout. Dit leverde extra huuropbrengsten op en veroorzaakte geen logistieke problemen. Voor de komende graanoogst verwachten we alle opslagcapaciteit nodig te hebben waardoor we geen ruimtes meer zullen verhuren aan derden.

ALGEMEEN

Na een zeer natte winter werd het vanaf maart droger waarna de voorjaarswerkzaamheden konden plaatsvinden. Een zeer lange droge periode brak aan, die het gehele voorjaar standhield. Veel gewassen die in het voorjaar gezaaid werden hadden opkomstproblemen en daarna een trage groei vanwege de droogte. Andre effecten waren de lage ziektedruk en een hoge luizendruk. Net als vorig jaar hebben de telers van uitgangsmateriaal (pootgoed, bloembollen en zaadteelt) door tegenvallende resultaten, in de afgelopen jaren meer gewasbeschermingsmiddelen ingezet om de virusinfectie te voorkomen.

Aan het begin van de zomermaanden kwam er neerslag, maar ten tijde van de graanoogst bleef het droog waardoor het graan met hoge kwaliteit geoogst kon worden. Helaas kwamen de opbrengsten beneden het gemiddelde uit. Medio augustus kwam er meer neerslag. De herfst wisselde natte met droge periodes af waarbij de oogst van vrijwel alle gewassen tijdig binnengehaald kon worden.

(GRAAN)MARKT

Vanwege de zeer natte omstandigheden in het najaar van 2019 is er nauwelijks wintergraan ingezaaid. Hierdoor werd veel zomertarwe en zomergerst gezaaid in het voorjaar. Doordat de gemiddelde opbrengst van zomergraan lager is dan wintertarwe, met daarbij het neerslagtekort in het voorjaar wat zorgde voor lage opbrengsten, is er fors minder graan gecollecteerd dan het voorgaande jaar.

Behalve in Noordwest-Europa zijn er in de wereld goede graanopbrengsten geweest wat resulteerde in een rustige graanmarkt rondom het oogsttijdspit. Vanwege de forse inkoopactiviteit, van met name China, in de wereld ontstond er (veel) vraag. Dit leidde uiteindelijk tot een geleidelijke stijging van de graanprijzen met de piek rond februari/ maart 2021. Door het gebrek aan evenementen is de bierconsumptie sterk gedaald, waardoor er nauwelijks vraag was van de mouterijen naar brouwergerst. Echter, de vraag van de voerfabrieken compenseerde dit ruimschoots. Het najaar van 2020 leende zich wel voor de gangbare inzaai van wintertarwe, waarbij het areaal is toegenomen. Ook de gunstige marktprijzen stimuleerde de keuze voor wintertarwe bij de telers. Hierdoor wordt er komende oogst een groot volume graan verwacht voor de collectie.

KUNSTMEST

Het prijsverloop van de stikstofhoudende kunstmeststoffen liet de gebruikelijke, 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 kunstmest ingeslagen. De overige meststoffen lieten een redelijk vlak prijsniveau zien gedurende het jaar, waarbij er geen beschikbaarheidsproblemen waren.

BEDRIJFSBENODIGDHEDEN

De totale omzet bedrijfsbenodigdheden is gestegen ten opzichte van vorig jaar. Het ziet er naar uit dat het brede assortiment wat via de winkel en werkplaats wordt verkocht een stabiele afzet vormt.

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. De efficiënte bedrijfsvoering (na de reorganisatie in 2018) heeft zich merkbaar voortgezet in 2020. Uiteindelijk zijn met de inzet van minder mensen, meer meters net geproduceerd. Hierdoor was het niet meer nodig om extern bij te kopen.

De continuïteit is nu geborgd door een efficiënte werkstructuur en een sluitend onderhoudsplan. Ook de productie van overige netten (ten behoeve van de vlees en tuinbouwsector) is stijgende. Deze productieafdeling draait nu weliswaar door, maar zal uiteindelijk afgestoten worden omdat dit niet tot de kernactiviteiten behoort. Inmiddels zijn een aantal machines van deze afdeling verkocht. De beoogde afbouw van de afdeling vlees/boomkluit-netten gaat geleidelijk door diverse desinvesteringen (waaronder de elastiekmachines).



Bij CAV Agrotheek Products is de omzetgroei van 2019 overtroffen. Deze kwam in 2020 ca. Euro 260.000 hoger uit. De bedrijfskosten zijn fors gedaald door onder meer lagere personeelskosten. Hiernaast lag het prijsniveau van de grondstoffen vrij laag. Deze ontwikkelingen leidden tot een behoorlijke groei van het resultaat.

HEYBOER B.V.

De integratie van en harmonisatie 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. Spin-off van dit loonwerk brengt tevens middelenleveringen met zich mee. De samenwerking op het gebied van kennis, product en inzet personeel verloopt voorspoedig. Door bundeling van de netwerken van CAV Agrotheek en Heyboer wordt getracht de markt steeds verder uit te breiden. De biologische landbouw blijft een speerpunt om hierin (regionaal) marktleider te zijn en te blijven.

OMZET

De totale (geconsolideerde) omzet van de gehele groep van bedrijven in 2020 is ca. 2,7 % gedaald ten opzichte van 2019. De voornaamste oorzaken van deze daling zijn de lagere omzetten in vrijwel alle productgroepen behalve de gewasbeschermingsmiddelen en winkel. Met name de inzet van de nieuwe ontsmettingstechniek bij bloembollen (In-Flow Schuimen) vond (middels 2 nieuwe verhuurmachines) gretig aftrek. Deze wijze van ontsmetten levert de gebruiker een besparing van gewasbeschermingsmiddelen op, maar door het succes groeide het aantal gebruikers (inclusief middelen) fors. De totale omzet per productgroep laat zien dat er een stijging zichtbaar is bij de winkelverkoop. De omzet gewasbeschermingsmiddelen bleef op niveau. De omzetzdalingen van overige productgroepen had veelal te maken met het (lagere) prijsniveau van graan, meststoffen en brandstof, krimp van het tulpenareaal (netten en loonwerk) en het wegvallen van een groothandelsrelatie van (uien)zaad. Het totaal van de kosten is gedaald in vergelijking met het

(bedragen x Euro 1000)	2020	2019
CAV Agrotheek	40.500	41.700
CAV Agrotheek Products	6.400	6.100
Heyboer	12.300	13.100
Totaal	59.200	60.900

voorgaande jaar. Er zijn lagere huur- en onderhoudskosten geweest voor het onroerend goed. De daling bij de verkoopkosten wordt vrijwel geheel veroorzaakt door het vrijvallen van de vorig jaar (als gevolg van de Coronacrisis) extra gevormde voorziening dubieuze debiteuren. De personeelskosten zijn geconsolideerd vrijwel gelijk gebleven, hoewel er een afname was van het aantal FTE bij CAV Agrotheek Products en Heyboer. De afname van een aantal personeelsleden bij Heyboer werd ingevuld door inhuurpersoneel.

	2020 FTE	2019 FTE
CAV Agrotheek B.V.	47	47
CAV Agrotheek Products B.V.	21	26
Heyboer B.V.	29	32
Totaal	97	105

RESULTATEN

Door de afnemende kosten bij een gelijke brutomarge is het resultaat opgelopen ten opzichte van 2019. De afname van de bedrijfskosten wordt mede gevormd door de vrijval van de extra gevormde voorziening dubieuze debiteuren van 2019 en de boekwinst op de verkoop van onroerend goed (CAV Agrotheek) en machines (Heyboer). Het resultaat bij CAV Agrotheek Products is gestegen, doordat de (onderhoud)kosten beheersbaar zijn en de ploegen gereduceerd zijn van 3 naar 2 medewerkers. Hierbij is de productie op niveau gebleven. Het geconsolideerde resultaat laat voldoende ruimte voor het uitkeren van de ledenbestedingskorting.

FINANCIËLE POSITIE

Het resultaat van CAV Agrotheek (incl. CAV Agrotheek Products) komt hoger uit dan vorig jaar. Een gelijkblijvende brutomarge en een reductie aan (bedrijfs)kosten, waarbij de vrijval van de (vorig jaar) extra gevormde voorziening dubieuze debiteuren een grote bijdrage heeft, ligt hier aan ten grondslag.

De deelnemingen laten een wisselend beeld zien. Heyboer Holding draagt met een positief resultaat (vergelijkbaar met de prognose) bij aan de cijfers van CAV Agrotheek. Echter het resultaat van Netrecycling pakt negatief uit. De oorzaak van de tegenvallende resultaten van Netrecycling zijn te wijten aan de moeizame afzet van het schoongewassen product. De verkoopprijs hiervan is meer dan gehalveerd. Er was rekening gehouden met een kleinere daling van deze

verkoopprijs, waardoor het resultaat een groter verlies laat zien dan beoogd. Om deze trend te stoppen wordt er grootschalig gereorganiseerd bij Netrecycling, ten einde de resultaten beheersbaar te houden.

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, zal de focus blijven liggen op een verdere verbetering van de solvabiliteit en liquiditeit van de onderneming. 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 passend voor de huidige bedrijfsactiviteiten en -omvang. Met name de voorraad geproduceerd net en inkopen kunstmest vragen een vaste financieringsbehoefte. Het leverancierskrediet van CZAV wordt geleidelijk afgebouwd.

De financieringsopzet bestaat onder meer uit leningen waarin (in het verleden) een renteswap is toegepast. Hiermee is het rentepercentage gefixeerd. De rente- en aflossingsbedragen volgen het afgesproken patroon waardoor de renteswaps op het einde van hun looptijd uit gefaseerd raken.

RISICO BEHEERSING

Door het verdwijnen van steeds meer middelen en de beperkingen die de sector opgelegd krijgt, ontstaan er knelpunten. CAV Agrotheek ziet het als haar taak om de knelpunten in kaart te brengen ten einde hiervoor de best mogelijke oplossingen te bedenken. Het risico dat een teelt (deels) mislukt blijft aanwezig voor de teler.

Daarnaast doet de Coronacrisis geen goed aan de afzet van producten in de horeca en/of export, Hierdoor loopt in diverse sectoren de vraag terug met dalende marktprijzen in het vooruitzicht. Dit kan een risico opleveren waardoor een klant onvoldoende liquiditeiten heeft om ons (tijdig) te betalen. De situaties waarin we dit verwachten proberen we vroeg in beeld te hebben, zodat we hier vinger aan de pols houden.

Een gezond werkkapitaal is noodzakelijk om de groeiende activiteiten van CAV Agrotheek vlot te laten verlopen. De voorraadbeheersing en actief debiteurenbeleid zijn hierin cruciaal. In de komende 5 jaar laat het zich aanzien dat er een aantal werknemers de pensioengerechtigde leeftijd

gaan benaderen. In de huidige arbeidsmarkt is het niet altijd eenvoudig om aan ervaren mensen te komen. We zullen op tijd moeten investeren in nieuwe mensen, zodat deze enkele jaren mee kunnen draaien om de werkzaamheden (incl. klanten) over te nemen van werknemers die op termijn afscheid nemen.

Stringentere wet- en regelgeving in de landbouw richt zich op kringlooplandbouw met onder meer de inperking van stikstofuitstoot en PFAS. Het beleid van de overheid over het terugdringen van het toepassen van gewasbeschermingsmiddelen en kunstmest blijft overeind. Deze ontwikkelingen worden nauw gevolgd en deze transitie van de landbouw zal ook een transitie bij CAV Agrotheek tot gevolg hebben, waarbij de activiteiten in de toekomst minder op ziekten en plagen wordt toegespitst. In plaats daarvan zal er meer bedrijf-brede begeleiding voor de telers geboden worden.

VOORUITZICHTEN

De agrarische sector is in transitie. De stip op de horizon is een duurzame(re) landbouw vanuit een kringloopgedachte. Hierbij staan weerbare teelten en planten voorop, waardoor er minder middelen nodig zijn.

Door het advies te richten op de (totale) bedrijfsvoering van de agrariër zijn de (totale) kosten beter in beeld en kunnen er plannen opgesteld worden om deze verder te beheersen. Om richting te geven aan verbeteringen van processen is data nodig. Deze data kan worden gegenereerd middels een dataplatform per bedrijf, met een onderliggend platform per perceel. De data die verkregen wordt van het agrarisch bedrijf blijft te allen tijde eigendom van de teler. Het ontwikkelen van een dataplatform vergt vergaande ICT-kennis. Deze kennis verwerven we in de samenwerking met het softwarebedrijf Farm 21.

Met het oog op de wetgeving zal het telen van eiwitrijke gewassen gestimuleerd worden. Hiertoe heeft CAV Agrotheek nu reeds voor het 2e jaar proeven liggen met de teelt van veldbonen. In 2021 zullen ook de eerste veldbonen door ons worden gecollecteerd. Naast de bestemming als veevoer wordt er ook studie gemaakt voor de afzet richting menselijke consumptie. Door marktverschuivingen zijn nieuwe partijen ontstaan in de agrarische sector op het gebied van kennis. Door hier (exclusief) mee te gaan samenwerken wordt de markt verder uitgebreid. Dit biedt met name bij de bloembollensector en in de vollegrondsgroenteteelt perspectief.

Met de ondersteuning van innovaties zullen we in staat zijn om de verworven marktpositie nog verder uit te breiden. Vooral innovaties gericht op minder middelengebruik

en emissiebeperkingen leiden uiteindelijk tot een groei van het aantal gebruikers en daarmee nieuwe klanten. De verwachting is dat we (op korte termijn) nog door zullen groeien in de verkoop van producten vanwege het verwerven van nieuwe klanten. Op de middellange en lange termijn zal onze functie steeds meer op (betaald) advies komen te liggen. Onze innovaties, dataplatformen en kennis van andere teeltsystemen (waaronder biologische landbouw) zullen hier ondersteunend in zijn. Door de grotere omzet zien we de laatste jaren een stijging van het aantal orders. Om het uitleveren van de orders goed en efficiënt te blijven uitvoeren zullen we meer structuur inbouwen in de goederenstroom. Middels een Warehouse Management Systeem (WMS) kunnen alle in- en uitgaande goederen op batchniveau worden getraceerd. De depots in de regio zullen worden gevormd door huurlocaties waar de verhuurder ook goederen uit kan geven. Hierdoor worden kosten, behorend bij een depot in eigendom, teruggebracht. Het aantal depots/steunpunten in de regio kan vervolgens enigszins worden uitgebreid, ter ondersteuning van de lokale afzet.

Jaarlijks worden er diverse vervangingsinvesteringen gepleegd. Het komend jaar zal tevens gewerkt worden aan de bouw van een nieuwe loods in Wieringerwerf. Hiervoor zal een financiering verkregen worden van de bank, die passend is bij de middelen die ontvangen zijn uit de verkoop van de panden van Slootdorp en Ursem.

De organisatie van de nettenfabriek loopt naar wens. Hier zal nog worden bijgestuurd op de inkoop van grondstoffen, alsmede het door ontwikkelen van het bollennet. Doelstelling zal zijn om meer netten in de markt te zetten, wat mogelijk moet zijn door de uitbreiding van het bollenareaal. Separaat hieraan zal de werkwijze van Netrecycling drastisch gewijzigd worden, zodat de kosten hiervan weer beheersbaar worden.

De gevormde strategie vormt samen met de missie en visie van de CAV 'De Wieringermeer' de basis voor de werkwijze van de komende jaren. Dit wordt afgestemd op een landbouwsector in transitie.

Wieringerwerf, april 2021

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



3 NIEUWE DELVANO VELDSPUITEN BIJ HEYBOER B.V.



Met drie nieuwe Delvano Euro-Trac 3800 veldspuiten op de vestiging in Zeewolde is Heyboer BV klaar voor de toekomst. Twee veldspuiten zijn vorig jaar december afgeleverd. Bij de derde - begin mei - afgeleverde veldspuit is er een Dynamic-Pulse-Spray systeem toegevoegd om aan de klantvraag te voldoen. Heyboer BV werkt sinds 2000 met Delvano. Chauffeur Jan Jager (54) rijdt al 33 jaar voor het bedrijf met de veldspuit en weet alles over een goede gewasbescherming.

VOORZIEN VAN NIEUWSTE OPTIES

Jan: "De Euro-Trac 3800 is voor Heyboer BV de derde Delvano op rij. Waar de eerste veldspuit een werkbreedte had van 18 meter, is deze bij dit type maar liefst 47 meter. De keuze is destijds op Delvano gevallen, omdat deze als eerste fabrikant een veldspuit met onafhankelijk pendelende wielen had, waardoor de spuitboom zoveel mogelijk vlak blijft. Ook kan de spoorbreedte traploos worden ingesteld van 180-240 cm. Hierdoor kan de spuit voor veel verschillende gewassen worden ingezet. Niet alleen zijn de machines in de loop der tijd steeds breder en daardoor zwaarder geworden. Om te voldoen aan de huidige regelgeving, zijn er diverse opties aan de veldspuit toegevoegd. Door de spuitvloeistof in de leiding te magnetiseren, kan er dankzij het MagGrow driftreductiesysteem, een driftreductie van 97,5% bereikt worden. Ook hebben wij op de veldspuit een aparte unit met antidriftmiddel Squall, waardoor het gewasbeschermingsmiddel als een soort behangplaksel aan het blad blijft hangen en zo een betere bladbedekking geeft. De doseringen worden in het systeemlogboek van de veldspuit bijgehouden. Dit systeem is pas afgelopen december goedgekeurd als driftreducerende techniek en hiermee loopt Heyboer BV voorop in de ontwikkelingen rondom driftreductie."

VLOEISTOFAFGIFTE PER DOP

"Naast driftreductie zien wij een voorzichtige opkomst van precisielandbouw. Dat betekent een andere manier van werken. Op de vorige veldspuiten zat al een John Deere GPS-pakket, nu is er standaard een Trimble-pakket geïnstalleerd. De veldspuit werkt nu in zijn geheel GPS gestuurd. Eerst dachten we, dat het voor de uitvoering van onze werkzaamheden niet handig was, maar we kunnen niet meer zonder. We voorkomen nu op eenvoudige wijze, dat delen aan de rand van een perceel, dubbel worden bespoten. Ook bij spuitpaden die afwijken van de standaard 27 meter, werkt het handig. De veldspuit herkent het deel, waar deze al geweest is. Maar we gaan nog verder. De nieuwste spuit die begin mei is afgeleverd, kan zelfs per dop afsluiten. De veldspuiten kunnen met een taakkaart

werken, die als een raster is ingedeeld. Waar bepaalde rassen vragen om een andere dosering, past de spuit met het Dynamic-Puls-Spray systeem dit zelf aan, door de vloeistofafgifte per dop te regelen. Voor Delvano en voor ons ook een mooie stap voorwaarts in de ontwikkeling van preciesielandbouw. Met de mogelijkheid om middel te besparen.”

CIJFERS ACHTER DE KOMMA

“In de toekomst zal er nog specifiek gespoten gaan worden. Er zijn al camera’s die soorten onkruid herkennen, dat met Spot Spraying en hulp van taakkaarten bestreden kan gaan worden. Het spuiten vraagt een heel andere kijk op ons werk dan een aantal jaren geleden. Het werk is erg precies geworden: de cijfertjes achter de komma worden steeds kleiner. Vroeger werkten we met flacons van vier liter, nu werken we met potjes van 50 gram. Je moet open blijven staan voor nieuwe ontwikkelingen.”

VEEL TULPENTELERS UIT NOORD-HOLLAND

“Naast de techniek, is ook ons klantenbestand veranderd. Een aantal jaren terug was het boerenwerk de grootste pijler van ons loonwerk, maar de laatste jaren bestaat het overgrote deel van het spuitwerk in het voorjaar uit het bijhouden van tulpenpercelen. Op een enkele teler uit de Flevopolder na, bestaat de klantenkring uit Noord-Hollandse telers, die over de dijk land huren. Standaard rijden we er in de tulpentijd wekelijks doorheen, gauw 15 keer in een seizoen. Door de nettenteelt heeft de teelt in ons gebied een enorme vlucht genomen, ook door de enorme uitbreiding van het tulpenareaal. Ik schat, dat er hier in de polder zo’n 4000 hectare staat. Een bijzonder idee, voor een teelt die eigenlijk een luxeproduct is.”



STEEDS MEER DEZELFDE MIDDELEN

“Als de drukte in de tulpen achter de rug is, gaan we verder in biologische geteelde gewassen. Hiervoor werken wij met een Agrifac spuit, zo is het onderscheid voor klanten ook in een oogopslag zichtbaar. We spuiten veel meststoffen en natuurlijke middelen tegen schimmels. Steeds vaker worden dezelfde middelen toegepast in zowel de gangbare als in de biologische teelt. Onze teeltadviseurs bepalen in overleg met de klant welke middelen gebruikt worden. Als chauffeurs doen wij ons best hierin de meest optimale route langs de klanten te maken. Wij nemen de middelen vanaf ons bedrijf mee. Voordeel van de Delvano is, dat deze een groot platform heeft. We kunnen daarop genoeg middelen voor een dag kwijt.”

TELEFOON SLIJT DOOR BUIENRADAR

“Bij Heyboer BV werken we met vier spuitchauffeurs. Als het weer het toelaat, moeten we aan de gang. Ook op zondag, als het niet anders kan. Omdat onze klanten meestal niet bij de percelen wonen, zien zij niet wat wij doen, toch wordt ons werk door hen wel op waarde geschat. Het is hollen of stilstaan. Onze telefoons slijten door het gebruik van Buienradar, maar die heeft het ook wel eens mis. Door de overname door CAV Agrotheek hebben we meer klanten gekregen in het spuitwerk. Als Heyboer BV moeten we natuurlijk nu zaken overleggen met CAV Agrotheek, maar de vrijheid binnen de uitvoering van ons werk is hetzelfde gebleven. Heyboer BV heeft een goede naam. Binnen ons bedrijf is er geen verloop. De meeste chauffeurs werken hier al meer dan 30 jaar. Onze klanten blijven dezelfde gezichten zien. Vroeger kwam de vader, nu komt de zoon. Dat geeft vertrouwen voor de toekomst.”



OP WEG NAAR HYBRIDE GEWASBESCHERMING



“CAV Agrotheek zit in een transitie. Gewasbeschermingsmiddelen leveren de grootste bijdrage aan onze omzet. De vraag en het verlangen om minder middelen te gebruiken vanuit de politiek en de maatschappij is al omgezet in een stuk wetgeving. Hoe ons bedrijf en onze klanten daardoor in de toekomst geraakt worden, weten we nog niet precies. Maar het betekent wel dat wij ons bezig houden met de vraag, hoe onze afnemers voor hun teelt minder afhankelijk kunnen worden van gewasbeschermingsmiddelen.”, zegt Nico van Langen, directeur marketing en verkoop bij CAV Agrotheek. Tijdens webinars en klantbijeenkomsten informeert hij de afnemers al enkele jaren over het verminderen van het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen en de overgang naar hybride gewasbescherming.

MIX

“Hybride gewasbescherming is een mix van verschillende mogelijkheden om een ziekte of plaag zo efficiënt mogelijk te beheersen. Als eerste zijn dat plantversterkers, gecombineerd met het gebruik van minder chemische middelen. Plantversterkers is een breed begrip. Het kunnen bodemverbeteraars, plantstimulatoren of groene gewasbeschermingsmiddelen zijn. Een tweede mogelijkheid is gebruik maken van sensortechnologie. Deze gaat in de toekomst een heel belangrijke rol spelen. Sensortechnologie heeft twee kanten. Onze Farm 21 bodemsensoren meten al de omstandigheden van de leefomgeving van de plant, zoals de bodemtemperatuur en -vochtigheid en de luchttemperatuur en -vochtigheid. Met deze data kun je bijvoorbeeld signaleren

wanneer je moet beregenen. Maar in de toekomst kunnen deze sensoren ook de stressfactor en ziektedruk berekenen van een plant. Als die te hoog wordt, zou je een anti-stressmiddel zoals een plantversterker kunnen geven. Precies op het juiste moment behandelen is voor het succesvol toepassen van bepaalde type plantversterkers erg belangrijk.”

SQUALL

Nico vervolgt: “CAV Agrotheek investeert in het effectief toepassen van gewasbeschermingsmiddelen. Niet alleen in plantversterkers of groene middelen maar ook in de manier waarop het middel wordt aangebracht. Het middel Squall is een hulpstof - vergelijkbaar met behanglijm - waardoor het gewasbeschermingsmiddel beter aan het blad hecht en niet meer





gevoelig voor is drift. Squall is regenvast en volledig biologisch afbreekbaar. Ook levert het gebruik van Squall al een besparing op van 20% op de hoeveelheid gewasbeschermingsmiddel. De mix van plantversterkers, gecombineerd met sensortechnologie en het gebruik van Squall, moet uiteindelijk leiden tot een vermindering in het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen. De verwachting is, dat we over tien jaar minder afhankelijk van kunnen zijn van gewasbeschermingsmiddelen.”

ZOEKTOCHT

“Plantversterkers toepassen lijkt misschien gemakkelijk, maar het is een enorme zoektocht. Voorbeelden van plantversterkers zijn aminozuren, algen, zeewierextracten, bladmeststoffen, of sporen van Bacillus die in de bodem als bodemverbeteraar kunnen worden ingezet. We worden overladen door nieuwe bedrijven uit deze opkomende markt, die met de meest geweldige producten komen. Maar 98 van de 100 producten is het voor ons gewoon niet. Daarom voeren wij onderzoek

uit, om te kijken of iets ook werkt en welke middelen ons de beste perspectieven geven. Wij krijgen de mogelijkheid om zo’n 50% subsidie aan te vragen voor de kosten van het onderzoek. Ook zoeken we zelf naar participanten die willen meebetalen. Gelukkig lukt dat vaak, waardoor zo’n 25% van de onderzoekskosten voor onze rekening blijft. Een participant kan bijvoorbeeld een bedrijf als ECOstyle zijn, maar ook een chemiereus. Ook zij investeren in groene middelen.

SAMEN ONDERZOEKEN

“We hebben op dit moment een proef met 20 objecten in tulpen bij Vertify (voorheen Proeftuin Zwaagdijk) om uit te zoeken, in hoeverre we Botrytis tulipae-vuur-in de hand kunnen houden met meer plantversterkers en minder gewasbeschermingsmiddelen. Tulpen hebben een lang seizoen en hebben daardoor relatief meer gewasbescherming nodig. Vier jaar geleden zijn wij begonnen met een programma om het gebruik van het middel Mancozeb te vervangen. Het is al een erg

oud middel waar veel van gebruikt moet worden. Omdat dit middel eruit raakt, zijn wij samen met Vertify een onderzoek gestart om te kijken of wij dit middel kunnen vervangen door plantversterkers. Als dit lukt, betekent dit een daling van 85% in gebruikte kilo’s werkzame stof en hebben we ons doel bij dit onderzoek gehaald.”

BEELDVORMING

Nico: “Een aantal schimmels kunnen we met natuurlijke middelen en minder gewasbeschermingsmiddelen te lijf, maar voor onkruid hebben we nog geen alternatieven die via een spuitbehandeling aan te brengen zijn. Insecten bestrijden valt ook nog niet mee zonder chemie. Gewasbeschermingsmiddelen zijn niet voor niets ontstaan. We moeten er niet ‘geheel’ afhankelijk van zijn, maar zonder telen gaat ook niet. Maar om alle mensen op deze wereld van voedsel te kunnen voorzien moeten we efficiënt blijven telen: het maximale uit onze grond halen, maar wel met respect voor de bodem en duurzaam met onze bodem omgaan. Anders moeten we in een bepaald deel van de wereld weer bomen kappen, dat willen we ook niet. Vanuit de Randstad en politiek wordt veel aan beeldvorming

gedaan, en dat het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen niet meer kan. Zelf vind ik het goed, dat de BoerBurgerBeweging is opgericht, om ook vanaf het platteland een tegengeluid te laten horen.”

OOGST BORGEN

“Gewasbeschermingsmiddelen gebruiken is voor een teler een soort verzekeringspremie. Waar we vanaf moeten is ‘oververzekering’: minder afhankelijk worden en doorgaan met de zoektocht naar andere mogelijkheden. Maar we moeten wel de kwantiteit en kwaliteit van onze oogst borgen. Hoe het precies loopt, kan niemand zeggen, maar het zal misschien nog wel vijf tot tien jaar duren voordat wij een mooie mix van gewasbeschermingsmiddelen, plantversterkers en data-ondersteuning hebben. Het is een mega-zoektocht. Het lijkt erop, dat het bij elk gewas net weer even anders moet. Als een bepaald product reageert op het ene gewas, hoeft dat niet zo te zijn bij het andere gewas. Daarom steken wij maximale energie in de zoektocht naar alternatieven. Voor onze telers die een boterham willen blijven verdienen, en voor de continuïteit van ons bedrijf.”



Foto: Nico van Langen

DRUPPELIRRIGATIE COMBINEREN MET FARM21 BODEMSENSOREN



Met de extremere weersomstandigheden wordt waterbeheer op het perceel steeds belangrijker. Water wordt schaars, maar is noodzakelijk om een goede opbrengst te kunnen halen. Om minder water te gebruiken en de toevoer te kunnen controleren zijn in Wieringerwerf de eerste uienpercelen voorzien van een druppelirrigatiesysteem. In combinatie met het gebruik van Farm21 bodemsensoren kan de hoeveelheid bodemvocht op drie dieptes gemeten worden, zodat de irrigatie daarop gestuurd kan worden.

ONDERZOEK

Ramon Veldboer, eigenaar van loonbedrijf Hopmans heeft dit jaar voor het eerst slangen voor druppelirrigatie in een uienperceel aangelegd: "Eind vorig jaar hebben André van der Weijde en Thomas van Essen van CAV Agrotheek en ik besproken of druppelirrigatie in ons gebied een mogelijkheid zou zijn. Bij Sierd Visser hebben we dit voorjaar op een perceel van 10 ha. een druppelsysteem in de uien aangelegd. Dit jaar richten we ons op onderzoek, en kijken daarbij ook naar het kostenplaatje. Het gaat niet alleen om de aanschaf en het merk slangen. De slangen moeten onder de grond worden gelegd, er moet een aansluiting op de kopakker worden gemaakt, er moet een pomp gekocht

worden, en slangen moeten weer verwijderd worden. Zeker als je voor een jaar gebruik maakt van de slangen in het systeem, speelt de aanschafprijs van de slang een rol."

GROND VOCHTIG HOUDEN

Ramon vervolgt: "Wij zien dit jaar als pilot. Bij Sierd hebben wij het systeem onder de zaaiuien gelegd. In andere delen van de wereld worden de slangen gewoon tussen de uien gelegd. Maar omdat wij ook graag willen schoffelen en de vogels eraan pikken, leggen wij ze dieper. Ook is de gedachte, dat als de grond wat zwaarder is, het vocht dan breder wordt verspreid. Daarom hebben we voor deze proef gekozen voor een perceel waar zowel zware grond als zavel voorkomt, zodat we kunnen kijken of dat inderdaad verschil maakt. Ik vind het als ondernemer belangrijk dat mijn bedrijf met de markt kan meebewegen. Door ons klimaat is deze aan het veranderen." Sander Dekker, teeltadviseur bij CAV Agrotheek lacht: "Toevallig hebben we nu een voorjaar met veel regen. Toch zetten ze in het zuiden van het land het druppelirrigatiesysteem dagelijks aan, om verstoppingen te voorkomen. En als je de grond vochtig houdt, in plaats van laat indrogen, zakt het water gemakkelijker weg en verslemt de grond niet."





Foto: Ramon Veldboer & Sander Dekker

NIEUWE MACHINE

Ramon: “Het leggen van deze slangen was voor ons ook nieuw. We hebben er een speciale machine voor laten bouwen bij HeGro Agriservice in Middelharnis. Deze is zo gebouwd, dat we deze zelf kunnen aanpassen aan de omstandigheden die bij ons gelden. Ik heb voor deze machinebouwer gekozen, omdat hij al ervaring heeft met dit werk. Ik vind het leuk om nieuwe ideeën te ontwikkelen. Dat kan ook voor ons bedrijf nieuwe klanten opleveren.” Sander vult aan: “Net als Loonbedrijf Hopmans, heeft CAV Agrotheek zich ook jaar verdiept in druppelirrigatiesystemen. Water wordt ook hier zouter, moeilijker beschikbaar en speelt een belangrijke rol om een plant gezond en aan de groei te houden voor een optimale opbrengst. Onze partners binnen CropSolutions hebben in Zuidoost Nederland al ervaring opgedaan.”

BODEMSENSOREN OM TE STUREN

Sander vervolgt: “Als CAV Agrotheek zijn we er niet alleen voor de gewasbeschermingsmiddelen. We kunnen adviseren over de benodigde pompen voor druppelirrigatie, hoeveelheid en dikte van de slangen met hun specifieke afgiften en de dieptes. In hoogrenderende gewassen heeft de druppelirrigatie zijn nut al bewezen. Bij aardappels kan er een meeropbrengst van 10 ton per hectare behaald worden door het toevoegen van heel weinig water. Ook is het arbeidsbesparend. In het begin van het seizoen moet je de slangen leggen, maar het werk rondom het ‘s avonds en ‘s nachts beregenen is voorbij. De druppelslangen gecombineerd met een aantal Farm21 bodemsensoren sluiten perfect op elkaar aan. De Farm21 bodemsensoren kunnen goed ingezet worden om het systeem te sturen. Omdat zij op 10, 20 en 30 cm. bodemvocht meten is dat een ideale combinatie om de irrigatie te controleren. Ook meten zij de luchttemperatuur, de luchtvochtigheid en de bodemtemperatuur. De sensor stuurt elk uur digitaal een meting door. Meten is weten. We zijn in 2019 met de Farm21 bodemsensoren begonnen en

dat loopt goed. In Nederland staan er nu al 900. Boeren willen altijd weten hoeveel regen er is gevallen. Maar uiteindelijk wil je graag weten hoeveel vocht er in de grond is gekomen. De data, die ook collectief worden verzameld en opgeslagen, gebruiken we voor de advisering in de teelt. Maar er is nog een wereld in de precisielandbouw te winnen, als we deze gegevens zouden kunnen verwerken met een opbrengstmeting tijdens de oogst op een perceel.”

MARATHON

Ramon: “Op ons perceel van 10 hectare bij Sierd voeren wij een aantal proeven uit. We hebben de slangen op verschillende dieptes en verschillende breedtes gelegd in de op dat veld aanwezige klei- en zavelgrond. We willen weten hoe het werkt met neerleggen, aansluiten van de slangen op de hoofdleiding, en het weghalen. Dat is ons doel voor dit jaar: kennis en ervaring opbouwen. Het is voor ons een marathon, en geen sprint. Het is lastiger dan gewoon beregenen, en echt bedoeld voor een opbrengstvermeerdering. Maar als je door druppelirrigatie 80 ton uien oogst in plaats van 30, kan het systeem zeker uit. Wij proberen dit jaar goed in kaart te krijgen wat de daadwerkelijke kosten per ha. zijn voor dit systeem. Met alleen de kosten voor de eenmalige irrigatieslangen ben je er nog lang niet.”

VAN IRRIGEREN NAAR FERTIGEREN

Sander: “In het buitenland gebruiken ze druppelirrigatie al een aantal jaren. De verwachting is dat de waterbesparing naar 60% gaat vergeleken met beregenen met een haspel. Je kunt op de juiste plek een hoeveelheid water geven. Irrigieren is een eerste stap, de volgende stap wordt fertigeren: vloeibare meststoffen aan het water toevoegen. Vergeleken met het volvelds uitstrooien van kunstmest, geef je het alleen op de plaats waar het nodig is. Geïnteresseerde telers die een proef willen uitvoeren met druppelirrigatie zijn bij ons altijd welkom.”

NIEUW WAREHOUSE MANAGEMENT SYSTEM BIJ CAV AGROTHEEK



Sjoerd Nijkamp, administratief medewerker, werkt nog hard aan de implementatie van het aangepaste computersysteem van CAV Agrotheek. Hij heeft daarbij bijna een half jaar hulp gekregen van Jeroen Hoogland, stagiair vanuit de Hbo-opleiding Business Studies, afdeling logistiek. Met dit computersysteem (E-WMS) wil CAV Agrotheek alle handelingen die in de loods plaatsvinden, door middel van scanning registreren. Elke handeling wordt straks real-time vastgelegd. Batches van binnenkomende en geleverde artikelen worden gekoppeld aan leveranciers en klanten. Hierdoor krijgt CAV Agrotheek meer grip op de voorraad en weet men precies welke serie materialen naar een bedrijf is gegaan.

UITBREIDING OP BESTAAND PAKKET

Sjoerd vertelt: “Wij werken met een uitbreiding op ons pakket van Exact. Afgelopen februari zijn wij begonnen met de nieuwe werkwijze voor de binnenkomende goederen. Maar voordat de werkwijze in het gehele systeem is geïmplementeerd duurt nog wel een paar maanden. Hiervoor zijn wij ook afhankelijk van gegevens van onze leveranciers.” Joost de Boer, financieel directeur van CAV Agrotheek vult aan: “Vanuit het verleden weten we, dat er in het maken van bedrijfsspecifieke

computersystemen veel tijd en geld moet worden geïnvesteerd. Dan rijst de vraag, of je de werkwijze van het bedrijf moet aanpassen aan het systeem, of dat je het systeem blijft aanpassen aan de werkwijze. Omdat onze werkwijze vergelijkbaar is met die van gelijksoortige bedrijven, hebben wij ervoor gekozen om met het huidige systeem te blijven werken, en daarop een uitbreiding te maken.”

GRIP HOUDEN

Joost vervolgt: “Als coöperatie zijn we ervoor onze leden. We moeten ervoor zorgen dat er altijd voldoende gewasbeschermingsmiddelen bij ons op voorraad zijn. Grip houden op de beschikbare voorraad is erg belangrijk. Het computersysteem houdt de voorraden bij, maar in de huidige tijd is beschikbaarheid van middelen niet meer vanzelfsprekend. Veel grondstoffen zijn sinds dit voorjaar moeilijk verkrijgbaar. Daarbij neemt het aantal toegelaten middelen ook steeds verder af en blijven er weinig alternatieven over. In de drukke tijd hebben we zo’n 200 orders per dag. Een groot deel van de klanten komt de middelen afhalen. Als coöperatie proberen we kosten gedreven te werken en het werk in de loods met zo weinig mogelijk mensen uit te voeren. Accuraat werken en een optimaal voorraadbeheer vraagt ook om een andere invulling van een functie als administratief medewerker. Sjoerd is analytisch ingesteld en kan niet alleen goed uitzoeken hoe het bedrijfsproces verbeterd kan worden door kosten te verlagen, maar ook hoe het serviceniveau verhoogd kan worden. Natuurlijk zijn we er trots op, dat we een personeelsbestand hebben dat weinig rouleert, maar daardoor wordt er ook met veel vaste patronen gewerkt.”

SCANNER

Sjoerd: “Op de administratie moeten cijfers natuurlijk kloppen, maar sommige processen binnen het bedrijf zijn al jaren hetzelfde. De implementatie van het WMS heeft een grote invloed op het werkproces, niet alleen voor de collega’s in de loods die met de scanner moeten werken. Jeroen heeft tijdens zijn stageperiode ervoor gezorgd, dat het verwerken met de scanner nu soepel loopt. Iedereen moet er in mee, ook de planning, administratie, de binnendienst en de logistiek. Maar als het goed is merken de klanten er niets van.”

AFHALEN GESTROOMLIJNDER

Joost: “Om het afhalen van materialen nog beter te stroomlijnen, willen wij het plaatsen van bestellingen graag meer via onze bestel-app laten verlopen. Als de materialen na een uurtje klaar staan, krijgt de klant een bericht via de app en is hij binnen vijf minuten weer weg bij de balie. Doordat wij van tevoren weten wat er afgehaald wordt, kunnen wij daar beter op anticiperen. Wij vragen onze klanten of ze hieraan mee willen werken voor nog een betere coöperatie. Acute noodsituaties blijven wij natuurlijk gewoon oplossen. Voor de Coronatijd liep een klant mee de loods in om iets op te halen. Nu er alleen buiten

afgehaald kan worden, zien we dat we de klanten op deze manier toch beter kunnen bedienen. Een ander aspect van dit computersysteem is, dat wij bij een recall van een leverancier van een specifieke batch gewasbeschermingsmiddelen, precies weten aan welke boer we dat geleverd hebben. Ook zijn we aangesloten bij Agro CloSer, een digitaal platform. Hierin zijn alle distributeurs en leveranciers van gewasbeschermingsmiddelen vertegenwoordigd en worden gegevens over leveringen via EDI-berichten uitgewisseld. Het digitale bericht van een levering aan ons wordt door onze scanner herkend, inclusief alle gegevens over de batch en hoeveelheid.”

MELDING ZENDING

Joost: “Buiten de mogelijkheid voor snelle tratering van een batch gewasbeschermingsmiddelen gaat de nauwkeurigheid van onze leveringen omhoog. Veel cans met gewasbeschermingsmiddel zijn wit en zien er allemaal hetzelfde uit. Sommige merken werken met een toevoeging van ‘Pro’ of ‘Top’, dit kan verwarring geven. Een barcode ligt niet: wat een klant bestelt, moet geleverd worden. Nu worden bonnen geprint, en zien we alleen aan de stapel of het druk is, of niet. Met het nieuwe systeem



krijgen we ook meer zicht op de workload in het magazijn, zodat we daar ook gericht op in kunnen spelen. Door duidelijk zicht te hebben op hoeveelheid leveringen en materialen die er bij ons binnenkomen of uitgaan op een dag, kunnen wij onze organisatie daar op afstemmen. Als het goed is, merken de klanten niet veel van de veranderingen in ons systeem. Wel hopen we dat meer klanten gebruik gaan maken van de bestelapp. Deze werkt erg goed en alle materialen die nodig zijn voor het bedrijf en op het erf zijn er gemakkelijk in terug te vinden. Ook gaan wij via de bestelapp melden wanneer een zending naar een klant onderweg is. Zo werken wij er ook achter de schermen hard aan om de materialen zo eenvoudig en efficiënt mogelijk tegen zo laag mogelijke kosten aan onze afnemers te blijven leveren.”



ONDERSTEUNING IN ONDERZOEK NAAR RINGROT



CAV Agrotheek helpt graag knelpunten bij telers op te lossen. In samenwerking met Vertify (voorheen Proeftuin Zwaagdijk) en CropSolutions wordt er dit jaar bij Mts. J.E.B. Punter in Slootdorp een onderzoek uitgevoerd naar de beheersing van ringrot in wortelen. Thomas van Essen is teeltadviseur akkerbouw, ook coördineert hij alle proeven voor akkerbouw en vollegrondsgroenten die door of met CAV Agrotheek worden georganiseerd.

BEWARING

Maatschap J.E.B. Punter uit Slootdorp bestaat uit Johan Punter, Bart van Loon en hun partners. Het bedrijf teelt op 180 ha. uien, tafelaardappelen, graan, suikerbieten, spinaziezaad, witlofpennen en wortelen. Bart vertelt: "Halverwege de jaren 50 is mijn opa begonnen met het telen van wortelen. Door ringrot hebben wortelen in de loop der jaren noodgedwongen een steeds kleiner aandeel in het teeltplan gekregen. Vroeger teelden we 1:6, nu zitten we op ongeveer 1:10. We telen nu nog 22 ha. winterpeen in het grove segment, voornamelijk voor de groentesnijderijen. We maken gebruik van de rassen Xela, Blanes, Nerac en Bangor. We leveren rechtstreeks aan de verwerkers op contractbasis. Vaak direct van het land, omdat de bewaring van peen door ringrot zo moeilijk is. Vier hectare schuren wij in en bewaren we tot januari. Door de problemen met bewaring willen wij graag meewerken aan de proeven."

BODEMGEBONDEN SCHIMMEL

Johan: "Phytophthora is in 85% van de gevallen de veroorzaker van ringrot. Wij noemen het hier ringrot. Maar in de Noordoostpolder noemen ze het vaak Phytophthora-ringen. Phytophthora is een zwakte-schimmel. Als de plant niet lekker groeit door teveel regen, of juiste een erge droge periode, ontstaat er stress in het gewas. Thomas vult aan: "Ringrot is een bodemgebonden schimmel, anders dan Phytophthora bij aardappelen, dat het gewas aantast. Het is meer te vergelijken met roodrot, een schimmel die ook in aardappelen voorkomt."

ONDERZOEK

Thomas: "Omdat het behouden van kwaliteit tijdens bewaring een probleem is, wil CAV Agrotheek graag ondersteunen in de proeven. CAV Agrotheek is ook partner in kennisorganisatie CropSolutions. Hierin overleggen teeltadviseurs uit het hele land over knelpunten in de teelt van gewassen en wisselen we informatie met elkaar uit. Ons onderzoek kan variëren van demo-proeven tot een groter onderzoek zoals hier op het bedrijf. Dit onderzoek naar de teelt van peen is ook geïnitieerd door CropSolutions en wordt uitgevoerd door Vertify (voorheen Proeftuin Zwaagdijk): een van de belangrijkste agrarische onderzoekscentra voor praktijkgericht

onderzoek in Nederland. Zij doen proeven voor branche- of telersgroepen, maar ook voor ons als CAV Agrotheek. Wij werken al heel wat jaren met hen samen. Behalve dit onderzoek, lopen er bij ons ook andere proeven. Het aantal beschikbare gewasbeschermingsmiddelen loopt terug. Er komen steeds meer groene middelen beschikbaar en wij testen of deze middelen voor ons iets toe kunnen voegen. Met ICM (Integrated Crop Management) zoeken we naar teeltmaatregelen om de impact op de omgeving en natuur zo laag mogelijk te houden. Niet alleen in het gebruik van middelen, maar ook door onderzoek naar bijvoorbeeld resistente zaadsoorten, zodat we in de toekomst wel een gelijke opbrengst kunnen blijven telen.”

PROEFVELD

Bart: "Bij CAV Agrotheek was bekend dat wij af land leveren, door de problemen bij de bewaring. De proef zou eerst op een ander bedrijf plaatsvinden, maar daar bleken de wortelen al gezaaid en kon deze niet meer uitgevoerd worden. Wij hebben hier al meer proeven gehad. Dit proefveld is 0,2 ha. groot en ligt midden in het perceel. Voor het ruggenfrezen is de grond al bewerkt met een middel tegen bepaalde schimmels.”

SAMEN MET VERTIFY

Thomas: “Op het perceel worden zo’n 10 objecten uitgewerkt in vier herhalingen binnen het blok. Er zijn dus 40 kleine proefveldjes. Het is belangrijk dat we een goede locatie kiezen voor een proef, zodat niemand er last van heeft. Ook moeten we er goed op letten dat de proeven geen gevolgen hebben voor vervolgteelten. Van tevoren bespreken we het onderzoek goed door, wat we ervan verwachten en of de teler bepaalde werkzaamheden moet uitvoeren, of juist niet. Omdat het een onderzoek is dat wij samen met Vertify uitvoeren, mogen zij middelen gebruiken die nog niet zijn toegelaten. Als producten niet geoogst of verkocht kunnen worden, zorgen we voor een compensatie.”

UITPROBEREN

Johan: "Als er niets te zien is bij een proef houdt het op, maar bij perspectief wordt er vaak langer getest. Eén jaar is geen jaar. We hebben hier eerder een proefveld gehad vanuit het opgeheven productschap. Ik ben voorzitter geweest van de landelijke peen-commissie. Na de opheffing was het ieder voor zich. Gelukkig willen organisaties als CAV Agrotheek en CropSolutions ondersteuning geven. Zelf proberen we ook wel eens wat uit op het veld. Maar als er dan in de herfst

geoogst moet worden, hebben we eigenlijk geen tijd om goed naar de resultaten te kunnen kijken.”

OPTIMAAL PRODUCT

Thomas: "Door de deelnemende bedrijven in CropSolutions wordt jaarlijks een budget vrijgemaakt om dit soort onderzoeken uit te voeren. Er zijn enkele publieke fondsen waar we een aanvraag kunnen doen voor financiële ondersteuning. Ook zijn er nog enkele proefboerderijen actief. Bij het PPO (Praktijkonderzoek Plant & Omgeving) in Lelystad is er 6 oktober weer een landelijke peendag. Maar binnen ons werkgebied doet CAV Agrotheek onderzoek voor bijna alle gewassen. Pootgoed is een grote teelt in ons gebied. We hebben een aardappelplatform en doen meerdere proeven in granen. Ook hebben we een platform in zaaiuien. We doen onderzoek naar mais en veldbonen. Op onze jaarlijkse telersbijeenkomsten presenteren wij resultaten van de onderzoeken. De teeltadviseurs kennen de knelpunten bij de telers in ons gebied, daardoor weten we welke akkerbouwers er open staan voor een onderzoeksproject op hun bedrijf. Als coöperatie doen we onderzoek om telers in hun bedrijfsvoering te helpen. Onze teeltadviseurs staan graag voor onze leden klaar, zodat zij ook in de toekomst een optimaal product kunnen blijven telen.“



EMISSIEVRIJ, FUSTLOOS EN GOEDKOPER ONTSMETTEN MET INFLOWSCHUIMEN



InFlowschuim machine

Met de ontsmettingsmethode van plantuinen in gedachten, werd zes jaar geleden door CAV Agrotheek en een aantal bloembollentelers het plan opgevat, plantgoed voor tulpen te ontsmetten door middel van een schuimbehandeling. De bollen worden daarbij niet in de kist ontsmet, maar lopen over een band met een schuimlaag met gewasbeschermingsmiddelen. Hierdoor komt de kist tijdens het ontsmettingsproces niet in aanraking met het gewasbeschermingsmiddel. Omdat er geen middel door de kist wordt geabsorbeerd, bespaart men minimaal 20% op het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen en wordt emissie - vergeleken met de traditionele manier van ontsmetten - met 99% verminderd. Samen met Vertify (voorheen Proeftuin Zwaagdijk), Total Systems BV uit Middenmeer en een aantal telers zijn vijf jaar geleden de eerste praktijkproeven gehouden. Twee jaar terug is er 300 ha. en afgelopen jaar is er al 1300 ha. met InFlowschuimen ontsmet.

TWEE MINUTEN PER KIST

Paul Slagter, teeltadviseur bloembollen bij CAV Agrotheek, is vanaf het begin betrokken geweest bij het InFlowschuimen en vertelt: "Bij InFlowschuimen is er geen restvloeistof. Het is mogelijk de bollen direct na het ontsmetten terug te drogen, te vervoeren of te planten. Daardoor is het gemakkelijk om in te spelen op de omstandigheden op het land. Bij deze schuimmethode kan men met een beperkt aantal kisten toe en blijft 90% van de kisten thuis schoon in de schuur staan. Vergeleken met dompelen of persschuimen geeft het een enorme tijdswinst. De machine heeft maar twee minuten per kist nodig. Er is geen emissie en het is eenvoudig om snel te wisselen met gewasbeschermingsmiddelencombinaties. Het schuimmiddel Tulipfoam in combinatie met de

gewasbeschermingsmiddelen wordt alleen aangebracht op de bol, het fust wordt niet mee ontsmet en neemt het middel ook niet op. Hierdoor is een besparing van minimaal 20% op de hoeveelheid gebruikte gewasbeschermingsmiddelen mogelijk. CAV Agrotheek heeft de door Total Systems BV gebouwde InFlowmachines voor haar klanten in verhuur. Deze wordt op een aanhanger bij de klant bezorgd. De machine beschikt over een kantelaar en uitvoerband, de klant heeft hoeft dus alleen voor stromend water en stroom te zorgen. CAV Agrotheek verzorgt de installatie en stelt de machine in werking. Ook heeft CAV nog machines voor het persschuimen, maar klanten die een keer met InFlowschuimen hebben gewerkt willen niet meer terug naar het persschuimsysteem.", is de ervaring van Paul.

VIER INFLOWSCHUIMERS AANGEKOCHT

“Project ‘Schoon erf, schone sloot’ van Hoogheemraadschap Hollands Noorderkwartier heeft bewezen, dat afspoeling van gewasbeschermingsmiddelen vanaf het erf een groter probleem is voor het oppervlaktewater dan het middel, dat via de veldspuit in de bodem terecht komt. InFlowschuimen is weliswaar een goede ontwikkeling voor het vak, maar niet voor de omzet van CAV Agrotheek.”, lacht Paul. “We verkopen hierdoor 20-30% minder gewasbeschermingsmiddelen. Maar we willen ons bloembollenvak graag op dit niveau in stand houden. Elk middel dat in het oppervlaktewater wordt teruggevonden, gaat er op termijn uit. We moeten met zijn allen proberen het middelenpakket dat er nog is, te behouden en milieutechnisch goed werken om de groene lobby aan te kunnen. De maatschappelijke druk wordt steeds hoger. Kennis en het geven van voorlichting hebben wij bij CAV Agrotheek hoog in het vaandel staan. Graag willen wij daarom telers ondersteunen zo weinig mogelijk middelen te gebruiken, juist om het vak van teler zo goed mogelijk uit te kunnen blijven uitoefenen. Wij willen als coöperatie graag service verlenen aan onze leden. Daarom hebben wij geïnvesteerd in vier InFlowschuimers. Met de huurprijs die wij onze klanten per dag vragen, wordt dat niet zomaar terugverdiend. Wij moeten de InFlowschuimers schoonmaken, onderhouden, installeren en uitleg geven. Het transport van en naar de klant wordt ook door ons geregeld. Maar we kweken er enorm veel goodwill mee bij onze klanten. Een aantal kwekers heeft zelf al een InFlowschuimmachine aangeschaft. Door het succes van het systeem wordt het ook al ingezet voor narcissen, hyacinten, krokussen en andere bijzondere bolgewassen. Ook worden er al proeven met lelies gedaan, zowel bij de leverbare als het plantgoed.”

NU MET AFZUIGINSTALLATIE

Tulpenbroei- en akkerbouwbedrijf Gebr. Bos in Wieringerwerf teelt 13 ha. tulpen. Broers Gijs en Jaap met zijn zoon Marco telen voor eigen gebruik en broeien jaarlijks 6 miljoen tulpen voor de vrije markt. Na twee jaar persschuimen heeft het bedrijf afgelopen jaar voor het eerst met InFlowschuimen gewerkt. Marco: “Na een aantal jaren gedompeld te hebben zijn wij overgegaan op persschuimen voor het voorraadontsmetten. Omdat de kisten van het bedrijf niet pasten in de persschuimer, besloten we in overleg met Paul de InFlowschuimer te huren. Dat is ons prima bevallen. Wel hadden we wat meer last van vellen.” Paul: “Dit jaar zijn alle InFlowschuimers daarom voorzien van een afzuigsysteem. Hierdoor wordt voorkomen dat de vellen wegwaaien en in de sloot belanden, en voor emissie zorgen. Doordat er met InFlowschuimen 20%-30% minder gewasbeschermingsmiddel gebruikt wordt, levert dat een

besparing van zo’n 140 euro per ha. op. Waar bij persschuimen de volledige kist met schuim gevuld moet worden, gebruik je het middel bij InFlowschuimen alleen op de bollen. Dat levert een extra besparing als er maar een halve kist geschuimd moet worden.”

GRATIS BIJSCHOLING

Marco: “Omdat fustloos ontsmetten de toekomst is, moeten wij hier als telers in mee. CAV Agrotheek heeft een voortrekkersrol gespeeld om dit systeem te introduceren. Daarom ben ik ook graag lid van de coöperatie.” Paul vervolgt: “Wij zoeken naar manieren om het vak van bloembollenteler in stand te houden. Wij willen onze klanten graag aan ons binden. Een keer per jaar houden wij een bollenavond. Op ons bedrijf ontvangen we dan 180 gasten, waarbij we voorlichting geven over spuittechniek, ontsmettingstechniek, bemesting, en veranderingen rondom regelgeving voor gewasbeschermingsmiddelen.” Marco: “Dat vind ik zeker een voordeel. Mijn vrouw werkt als kinderoefentherapeut en moet alle bijscholing voor haar werk zelf betalen. Wij krijgen onze informatie gewoon gratis van CAV Agrotheek en Vertify. CAV Agrotheek en haar klanten hebben elkaar nodig om kennis met elkaar te delen en daardoor innovatief te kunnen werken. CAV Agrotheek doet kennis op vanuit andere teelten, als bloembollenteler doen wij dat bij biologische telers. Zo kijken we bij elkaar in de keuken en maken we voor de toekomst samen de beste keuzes.”



Foto: Paul Slagter

ACTIVA

	31-12-2020	31-12-2019
	in euro's x 1000	in euro's x 1000
VASTE ACTIVA		
MATERIËLE VASTE ACTIVA		
Bedrijfsgebouwen en -terreinen	367	380
FINANCIËLE VASTE ACTIVA		
Deelnemingen in groepsbij.	9020	7.645
VLOTTENDE ACTIVA		
VORDERINGEN		
Vennootschapsbelasting	14	15
Omzetbelasting	1	3
Overige vorderingen	2	1
	17	18
Liquide middelen	5	5

TOTAAL	<u>9409</u>	<u>8.049</u>
---------------	--------------------	---------------------

PASSIVA

	31-12-2020	31-12-2019
	in euro's x 1000	in euro's x 1000
EIGEN VERMOGEN		
Wettelijke reserves	359	425
Overige reserves	8895	7.473
	9254	7.898
VOORZIENINGEN		
Latente belastingverplichting	25	28
KORTLOPENDE SCHULDEN		
Schulden aan leveranciers	-	18
Schulden aan groepsbij.	130	106
Vennootschapsbelasting	-	-
	155	152

TOTAAL	<u>9409</u>	<u>8.049</u>
---------------	--------------------	---------------------

WINST- EN VERLIES
REKENING OVER 2020

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

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

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

	2020	2019
	in euro's x 1000	in euro's x 1000
NETTO-OMZET	45	45
KOSTEN		
Afschrijvingen	13	13
Overige bedrijfskosten	52	84
	65	97
BEDRIJFSRESULTAAT	-20	-52
Financiële baten en lasten	-3	-2
RESULTAAT	-23	-54
Belastingen	4	11
	-19	-43
Aandeel in het resultaat van deelnemingen	1434	804
RESULTAAT	1414	761





ACTIVA

31-12-2020 31-12-2019
euro's x 1000 euro's x 1000

VASTE ACTIVA

IMMATERIËLE VASTE ACTIVA		
Goodwill uit eerder overnames	1.791	2.158
MATERIËLE VASTE ACTIVA		
Bedrijfsgebouwen en -terreinen	9.549	10.193
Machines en installaties	4.855	4.363
Inventaris	384	340
Vervoermiddelen	377	517
Niet aan de bedrijfsuitoefening dienstbaar	321	332
TOTAAL	15.486	15.745
FINANCIËLE VASTE ACTIVA		
Andere deelnemingen	0	19
Overige vorderingen	92	120
TOTAAL	92	139
VLOTTENDE ACTIVA		
VOORRADEN		
	12.393	10.628
VORDERINGEN		
Handelsdebiteuren	7.313	7.300
Vorderingen op participanten en op maatschappijen waarin wordt deelgenomen	130	105
Te ontvangen aflossingen	25	25
Overige vorderingen en overlopende activa	1526	1.365
TOTAAL	8.994	8.796
LIQUIDE MIDDELEN	1	3

TOTAAL 38.757 37.468

PASSIVA

31-12-2020 31-12-2019
euro's x 1000 euro's x 1000

GROEPSVERMOGEN		
Aandeel van rechtspersoon in het groepsvermogen	13.877	11.762
Aandeel van derden in het groepsvermogen	1.202	994
TOTAAL	15.079	12.756
VOORZIENINGEN		
Latente belastingverplichting	423	235
Overige voorzieningen	221	152
TOTAAL	644	387
LANGLOPENDE SCHULDEN		
Schulden aan participanten	625	900
Hypothecaire leningen	5.545	6.295
Financieringen	1.414	905
TOTAAL	7.584	8.100
KORTLOPENDE SCHULDEN		
Schulden aan kredietinstellingen	6.214	6.645
Aflossingsverplichting	1.514	1.569
Schulden aan leveranciers	1.580	1.783
Vennootschapsbelasting	166	161
Overige belastingen en sociale premies	433	617
Overige schulden	3.218	3.623
Overlopende passiva	2.325	1.827
TOTAAL	15.450	16.225

TOTAAL 38.757 37.468

GECONSOLIDEERDE WINST- EN VERLIES REKENING OVER 2020

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 Agrotheek 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.

	2020 euro's x 1000	2019 euro's x 1000
NETTO-OMZET	59.235	60.899
Kosten van grond- en hulpstoffen	44.018	45.587
	15.217	15.312
Kosten van uitbesteed werk en andere externe kosten	915	1.024
BRUTO MARGE	14.302	14.286
Overige bedrijfsopbrengsten	1.185	311
	15.487	14.597
KOSTEN		
Personeelskosten	6.750	6.692
Afschrijvingen	1.658	1.728
Overige bedrijfskosten	3.026	3.657
	11.434	12.144
BEDRIJFSRESULTAAT	4.053	2.520
Rentebaten en soortgelijke opbrengsten	74	49
Rentelasten en soortgelijke kosten	-665	-781
TOTAAL	-591	-732
RESULTAAT VOOR BELASTINGEN	3.462	1.788
Belastingen	-885	-479
RESULTAAT	2.577	1.309
Aandeel in het resultaat van deelnemingen	-73	9
Aandeel van derden in het groepsresultaat	-299	-80
TOTAAL	-372	-71
RESULTAAT NA BELASTINGEN	2.205	1.238

kerncijfers 2016-2020

x € 1.000	2020	2019	2018	2017	2016
Balans totaal	38.757	37.468	39.018	40.573	40.838
Groepsvermogen	15.079	12.756	11.570	10.991	11.047
% Eigen vermogen	39%	34%	30%	27%	27%
Resultaat na belasting	2.205	1.238	627	407	934
Rentabiliteit op eigen vermogen	15%	10%	5%	4%	8%
Balanswaarde Mat. vaste activa	15.486	15.745	16.000	16.101	16.507
Netto Investeringsen	1.786	1.335	1.309	950	1.586
Afschrijving Mat. vaste activa	1.410	1.433	1.410	1.355	1.267
Netto omzet	59.235	60.899	56.264	56.014	58.278
Personeelsleden	97	105	105	98	91
Totaal kosten	11.612	12.189	11.081	11.258	11.114
% Omzet	20%	20%	20%	20%	19%





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

Depots

- ▲ Hoogkarspel, De Gouw 73 (Loonbedrijf Korver)
▲ Ursem, Ursemmerweg 4 (Van Dam Mechanisatie B.V.)
▲ Oosterend, Schorrenweg 11 (AT Texel)
▲ Opmeer, Koninginnenweg 85 (Koenis BV)
▲ 't Zand, Groteweg 9 (Bollenoord)
▲ St. Maartensvlotbrug, Belkmerweg 115 (Loonbedrijf M. Konijn)



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



HEYBOER BV

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

Vestigingen

- ✚ Zeewolde, Oogstweg 22
✚ Espel, Bosrand 25

Colofon

© 2021 CAV "De Wieringermeer" b.a.
Beeldmateriaal: CAV Agrotheek & Riemke Kranendonk
Ontwerp: CAV Agrotheek
Druk: Burghout Design & Druk