Avebe Magazine

ZOMER 2022 | Nº 9

Arjan de Rooij en Annelous Groenwold: sneller perspectief in onzekere tijden

Een kijkje bij de Protamyl-fabriek in Dallmin

Groeiende markt voor waxy-aardappelen

Inhoud

7

Coöperatie en strategie

4 | Sneller perspectief bieden voor telers in onzekere tijden
7 | Leren voor een veilige werkplek
12 | WCOM bij KPW
21 | Als team doelen bereiken
26 | Generatiewissel binnen KPW

8

Innovatie

8 | Perfectasol™ helpt bedrijven groeien in het plantaardige segment
14 | Protamyl™-fabriek Dallmin
18 | Waxy-aardappelen: teelt met meerwaarde
24 | Avebe biedt oplossingen voor de Health & Nutrition trend

11

Duurzaamheid

10 | Inputarme rassen & stikstofefficiëntie
16 | Avebe Sustainability Award
17 | Energiebesparing loont meer dan ooit

Kort

22 | Online Distributeurs Training
22 | Nieuwe Solanic 200 lijn in Gasselternijveen
23 | Royal Avebe koopt GvO's van leden

23

We leven in een nieuwe realiteit. De afgelopen periode heeft zich gekenmerkt door de oorlog in Oekraïne. Wat een vreselijke situatie is dit voor de betrokkenen.

Ook buiten Oekraïne is de impact van de oorlog voelbaar. Prijzen stijgen, terwijl de koopkracht daalt. Dit voelt iedereen. Medewerkers, leden en ook Royal Avebe zelf. De kosten zijn van teelt tot aan de levering van producten aan onze klanten enorm toegenomen. De hele Agri & Food sector heeft te maken met verschuivingen. Dit is bijvoorbeeld te zien aan prijsstijgingen van sommige grondstoffen, of omdat de grondstoffen soms moeilijk of niet te krijgen zijn. Deze uitdagingen komen allemaal bovenop wat er gebeurt in de sector.

Daarom is het ontzettend belangrijk om wendbaar te zijn. Want zijn we flexibel, dan houden we de zetmeelaardappelteelt aantrekkelijk voor onze leden en de grondstofvoorziening voor Avebe op peil. Het lijkt er op dat we dit jaar boven het gestelde doel uit komen. Maar we weten ook dat, in de nieuwe realiteit, de prestatieprijs de komende jaren sneller omhoog moet. Zo kunnen we de kostenstijgingen voor de teelt bij onze leden compenseren en daarmee de zetmeelaardappelteelt aantrekkelijk houden.

Gelukkig zijn er ook genoeg kansen. De 'plantaardige revolutie' is in volle gang. Met onze groeistrategie, door verduurzaming en innovatie, zorgen wij niet alleen voor een sterk fundament, maar ook voor een sterke positie van Avebe in de toekomst. We zetten mooie stappen vooruit om deze kansen te pakken. De laatste maanden hebben we hier al uitgebreid bij stilgestaan.

De Engelse uitspraak "what got us here, will not get us there" is hier goed van toepassing. Avebe is een prachtig bedrijf met veel betrokken medewerkers en leden. We hebben een sterk fundament. Maar we moeten ons steeds blijven aanpassen, zodat we ook in de toekomst een gezond perspectief voor Avebe, onze leden, medewerkers en klanten kunnen bieden.

Voor nu is focus belangrijk. Focus die ons naar de volgende fase brengt. En in die volgende fase blijft de essentie van de huidige strategie, verdere ontwikkeling naar meer waarde, overeind. Dat is de kern bij het strategieproces waar we volop mee bezig zijn. Dit vertaalt zich bijvoorbeeld in het programma Play to win. In Play to win staan samenwerken, denken in kansen en van elkaar leren centraal. De komende maanden rollen we het programma uit. In de wintereditie van ons magazine vertellen we uitgebreider over Play to win en delen we de eerste resultaten en voorbeelden van dit programma.

Ik wil iedereen bedanken voor de continue inzet voor ons prachtige bedrijf en ik wens jullie uiteraard veel leesplezier.

David Fousert
CEO Royal Avebe

Sneller perspectief bieden **voor telers in onzekere tijden.**

Nu telers en bestuurders elkaar weer tijdens bijeenkomsten kunnen ontmoeten, worden vooral grote zorgen gedeeld. Dat constateren ledenraadslid Annelous Groenwold en Arjan de Rooij, directeur Agro. Waar Arjan ook kansen ziet, toont Annelous zich een kritische gesprekspartner. “We zitten op de goede weg, maar er moet wel een schepje bovenop.”

Annelous Groenwold
(30) maakt sinds 5 maanden deel uit van de ledenraad van Avebe. Eerder zat ze in de jongerenraad. Met haar ouders runt zij een akkerbouwbedrijf in Borgercompagnie. Ze verbouwen op 260 hectare zetmeelaardappelen, suikerbieten en granen. Daarbij mesten ze Limousin-stieren. Annelous besloot na haar opleiding Human Resource Management het bedrijf van haar ouders voort te zetten. Ze volgde daarvoor in Dronten versneld de opleiding Tuin- en Akkerbouw ondernemerschap.

Arjan de Rooij
(55) is sinds 2008 directeur Agro bij Avebe. Hij groeide op in Zeewolde op een akkerbouwbedrijf. Na de Agrarische Hogeschool in Dronten voltooide hij de studie Business Administration aan de Nyenrode Business Universiteit.

Agro-directeur Arjan de Rooij en ledenraadslid Annelous Groenwold

Over de vraag wat haar en haar collega-akkerbouwers het meeste bezighoudt, hoeft Annelous Groenwold niet lang na te denken. Meer nog dan wet- en regelgeving, speelt de inflatie hen nu parten. Ze vertelt: “We hebben thuis een Veenkoloniaal bouwplan. In het voorjaar begin je al met het maken van kosten voor opbrengsten die pas vanaf september/oktober tot mei volgend jaar binnenkomen. De liquiditeit staat onder druk. Prijzen van kunstmest en gewasbeschermingsmiddelen zijn enorm gestegen, en ook die van zaaigoed en pootgoed. Al vóór het groeiseizoen kwam de kostprijs onder druk te staan en telers vragen zich af wat hen de rest van het jaar nog staat te wachten.”

> **Al vóór het groeiseizoen** kwam de kostprijs onder druk te staan.

Arjan de Rooij vertelt: “Als akkerbouwer en lid van Royal Avebe heb je maar beperkte mogelijkheden om die stijging van kosten voor benodigde input zoals meststoffen, gewasbeschermingsmiddelen en brandstof terug te verdienen in productiviteitsverbetering. Akkerbouwers streven altijd al naar optimale productiviteit. Het moet in de zetmeelaardappelteelt door Avebe in de markt verdiend worden. Positief aspect is dat onze collega-producenten in Europa, en hun aardappelleveranciers, met vergelijkbare kostenstijgingen te maken hebben. Daardoor ligt het voor de hand om deze stijgingen door te vertalen naar onze afnemers.”

Prestatieprijs
Annelous: “Het geluid dat je in het veld hoort is: de prestatieprijs stijgt, maar deze moet meer gaan stijgen. Avebe geeft aan dat de huidige situatie ook kansen creëert. Dat is mooi, maar ook echt nodig, anders moeten telers er geld bij leggen.”

Arjan: “Door inspanningen van Avebe moet de verdiencapaciteit, de mate waarin toegevoegde waarde wordt gecreëerd, toenemen. Doordat de omstandigheden in korte tijd zijn veranderd, moeten we die waardecreatie sneller realiseren. Op de eerste plaats door onze producten in de markt tegen een hogere prijs te verkopen, maar ook door scherp te zijn op onze eigen kosten, en de manier waarop we produceren en aardappelen verwerken.”

Oekraïne
Arjan: “Ondanks de enorme kostenstijging van energie, verpakking en transport naar onze klanten, is de campagneprijs voor 2021 boven het niveau van het voorgaande jaar uitgekomen. Voor het nieuwe seizoen verwachten we dat we de gestegen kosten in de keten van teelt en verwerking kunnen doorzetten naar de markt. De prestatieprijs zal volgend jaar naar verwachting een flinke stap maken. Iets wat, onder andere door de onzekerheid in de markt en de enorme kostenstijgingen, niet vanzelfsprekend is. De bedoeling is duidelijk meer dan honderd euro per ton. De oorlog in Oekraïne zorgt voor een fluctuerende markt in grondstoffen en energie. Dit creëert onzekerheid, maar ook kansen in de markt. Op grond van de nieuwe realiteit en de druk op de liquiditeit van de bedrijven van onze leden zal de basisprijs op een aanmerkelijk hoger niveau liggen dan vorig jaar.”

Hij vervolgt: “Ook Avebe heeft te maken met beduidend hogere energiekosten voor de verwerking van de aardappel. Een nat product verwerken tot een droog eindproduct is behoorlijk energieconsumerend. Dat is een

>>

>> forse uitdaging en geeft onzekerheid. Transportkosten zijn ook afhankelijk van containerbedrijven. Zo leidde het coronavirus in april weer tot lockdowns in China, zoals in Shanghai. Dat heeft flinke invloed op de haven daar, met vertraging en prijsverhogingen als gevolg."

Wet- en regelgeving

Annelous: "Naast grote zorgen over de prijsvorming, is het voor agrariërs ook moeilijk om rustig te blijven bij de steeds veranderende wet- en regelgeving. Mensen voelen zich aangevallen, ervaren hoe ze continu als schuldige worden aangewezen. Doordat dit steeds wordt herhaald is de frustratie en boosheid groot. Bij ons thuis, en ook bij collega's. Met de Brancheorganisatie (BO) Akkerbouw en andere partijen in de keten heeft Avebe hier meteen een vuist tegen gemaak. Dat geeft enerzijds veel vertrouwen. Maar het frustreert telers ook dat je met zoveel partijen energie moet steken in plannen die achter een bureau zijn bedacht, plannen die geen raakvlak hebben met de praktijk. Die tijd is nu juist zo nodig voor innovatie en marktontwikkeling, zodat we het hoofd kunnen bieden aan de stijging van de kostprijs."

Farm to Fork

Arjan: "Er komt in heel Noordwest-Europa veel op de landbouw af. Kijk alleen al naar de Farm to Fork strategie van de Europese Unie. Deze strategie streeft naar meer biodiversieteit, bescherming van het grondwater en het oppervlaktewater, het terugdringen van het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen en doelstellingen rondom biologische landbouw. Ook bij individuele bedrijven leeft het besef dat we ons willen en moeten aanpassen. Waar we problemen mee hebben is de snelheid waarmee dit moet gebeuren en de onzekerheid die dit met zich meebrengt. Beleidsmakers gaan voorbij aan het feit dat je op een landbouwbedrijf investeringen doet voor tien of twintig jaar. Met het zo snel veranderen van wet- en regelgeving is dat niet mogelijk."

Averis

Arjan verklaart: "Het biedt ook kansen, omdat een belangrijk antwoord op de uitdagingen ligt in het gebruik van de juiste aardappelrassen. Met ons kweekbedrijf Averis hebben we een fantastische uitgangspositie om in te kunnen spelen op de veranderende wet- en regelgeving. Door rassen te kweken die meer resistent zijn tegen ziektes, waardoor minder gewasbeschermingsmiddelen nodig zijn en die ook efficiënter omgaan met meststoffen, waardoor emissies naar grond- en oppervlaktewater kleiner worden."

Rekenmachine

Annelous: "Dat klinkt heel mooi en toch maakt overheidsbeleid het moeilijk om nu te zeggen: daar heb ik wat aan. We weten niet waar we aan toe zijn, daarom kijken we als telers vol ongeduld uit naar die innovaties." Arjan: "We zijn denk ik met de juiste dingen bezig om versneld meerwaarde te creëren en daarmee de aardappelprijs op een hoger niveau te krijgen." Annelous knikt instemmend. "Op dit moment geeft Avebe zeker voldoende perspectief. We hebben er vertrouwen in. Ledenbinding is erg belangrijk, maar het zijn onzekere tijden. Je pakt als akkerbouwer eerst je rekenmachine."

"Op dit moment geeft Avebe zeker voldoende perspectief. **We hebben er vertrouwen in.**

Leren voor een veilige werkplek.

Bij Royal Avebe zit het gevaar niet in kleine hoekjes: zware machines, chemicaliën, stofvorming, geluid en vele transportbewegingen kunnen leiden tot ernstige incidenten. Door meer te leren van mogelijke veiligheidsincidenten, beperkt Avebe de risico's op de werkvloer.

Peet Joosten (links) en Karel Hoefsloot

Hoe zetten we incidenten nog beter in als leermomenten? Dat was vorig jaar de vraag tijdens het centrale WCOM-veiligheidsoverleg (World Class Operations Management) van Avebe. Incidenten kunnen nare gevolgen hebben voor de veiligheid en gezondheid van medewerkers, of schade brengen aan materieel of milieu. Dat wil niemand. Veiligheidskundigen Karel Hoefsloot en Peet Joosten leggen uit waarom leren van incidenten zo belangrijk is.

Eerder leverde incidentonderzoek te weinig leermomenten op. Karel, onder andere verantwoordelijk voor incidentonderzoek op de locatie Ter Apelkanaal, vertelt: "Er spelen altijd meerdere factoren. Om te voorkomen dat een incident nog een keer voorkomt, wil je de onderliggende oorzaak aanpakken. Onze nieuwe manier van incidentonderzoek maakt die onderliggende oorzaken beter zichtbaar."

Peet heeft een centrale functie: hij coördineert veiligheidszaken over Avebe-locaties heen en springt bij waar nodig. Hij vult Karel aan: "De nieuwe manier van onderzoeken heeft het draagvlak vergroot. We hanteren een duidelijke structuur, waardoor iedereen weet wat hij of zij kan verwachten na een incident en snapt waarom er soms dingen moeten veranderen."

Voorbeeldincident: Een medewerker valt van een ladder

	Simpel onderzoek	Diepgravend onderzoek
Observatie	De trede is kapot.	De trede is kapot.
Onderzoek		Waardoor kon de trede kapot gaan?
Onderzoek		Wat is de staat van andere trappen?
Mogelijke uitkomst	We repareren de traptrede.	We maken nieuwe specificaties voor trappen en we controleren traptreden preventief.

Er is inmiddels een nieuwe instructie opgesteld en negen medewerkers volgden een cursus. Peet: "Op iedere Avebe-vestiging is iemand aanwezig die incidentonderzoek kan uitvoeren, waarbij alle betrokkenen worden gehoord. We blijven getraind doordat we een bepaald aantal onderzoeken per jaar uitvoeren. En bij complexe incidenten worden we ondersteund door een extern adviseur." Karel en Peet zijn het erover eens: de betrokkenheid van collega's is nu vele malen groter. Zowel managers als collega's op de werkvloer voelen zich na een incident gehoord en denken mee in oplossingen.

Door onderliggende oorzaken bloot te leggen voorkom je dat een soortgelijk incident nog een keer gebeurt. Het liefst leren de mannen niet van incidenten, maar van gevaarlijke situaties. Peet: "Dit zijn situaties waarbij niemand gewond is geraakt en geen schade is veroorzaakt. Deze onderzoeken zijn vrij van emoties en voorkomen ongelukken in de toekomst!"

Perfectasol™ helpt bedrijven **groeien** in het plantaardige segment.

Royal Avebe volgt belangrijke markttrends op de voet. Denk bijvoorbeeld aan duurzaamheid en gezondheid. Een andere belangrijke trend, die inmiddels niet meer weg te denken is, is die van plantaardig voedsel. Om klanten te helpen groeien in het segment van plantaardige zuivel, heeft Avebe Perfectasol™ ontwikkeld, dat zowel startups als gevestigde bedrijven wereldwijd gebruiken.

Bekijk de Perfectasol video via onderstaande QR-code:

De plantaardige trend zet zich onverminderd voort. “Consumenten over de hele wereld snappen wat ermee wordt bedoeld”, legt strategic marketingmanager Akkelien Vermue-Tjalsma uit. “Ze associëren plantaardig eten met gezondheid, een duurzamere keuze en variatie in hun voeding. Plantaardige zuivel maakt een aanzienlijk deel uit van dit segment. Avebe ontwikkelde Perfectasol™ om aan de groeiende vraag naar plantaardige zuivelvervangers te voldoen. Perfectasol™ is een combinatie van aardappelzetmeel en aardappeleiwit, volledig plantaardig en clean-label, dus zonder enige toevoegingen. Het kan ook worden gebruikt in bepaalde zoetwaren. Met Perfectasol™ ondersteunen we klanten die de plantaardige markt willen betreden of die willen uitbreiden en innoveren met verschillende texturen en smaakprofielen.”

“Met Perfectasol™ ondersteunen we klanten **die de plantaardige markt willen betreden.**

Een smakelijk product dat sterk lijkt op zuivel

“Perfectasol™ is gemakkelijk te verwerken en te gebruiken in het productieproces van onze klanten”, vult business development manager Meleknur Tüzün aan. “Het is voor hen ook functioneel aantrekkelijk om Perfectasol™ te gebruiken. Het is een complete oplossing, die hetzelfde resultaat geeft waar normaal gesproken meerdere ingrediënten voor nodig zijn. Een ander voordeel is dat bedrijven in alle fases van hun bestaan gebruik kunnen maken van Perfectasol™. Van startups die nog geen grote investeringen kunnen doen, tot gevestigde zuivelondernemingen die vooruitgang willen boeken in plantaardige producten. Met Perfectasol™ kunnen we onze klanten helpen om aan de eisen van hun klanten te voldoen. Consumenten willen vooral een smakelijk product met dezelfde textuur als de zuivelproducten die ze gewend zijn. Dat is wat Avebe kan bieden.”

Continue ontwikkeling

Perfectasol™ is ongeveer zeven jaar geleden ontstaan en Avebe ontwikkelt het product continu om aan de eisen van klanten te blijven voldoen. Daarbij volgen we voedseltrends nauwgezet. “We hebben bijvoorbeeld recentelijk een Perfectasol-product gelanceerd voor het gebruik in een plantaardige Parmezaanse kaas”, zegt Meleknur. “Andere relatief nieuwe concepten zijn plantaardige feta-pizza-topping, cheddar-snippers, yoghurt, plakjes kaas en verschillende soorten roomkaas.”

Ondersteuning, service en functionaliteit

“Bedrijven over de hele wereld gebruiken Perfectasol™ al geruime tijd,” zegt accountmanager Dan Bailey, gevestigd in de Amerikaanse staat Arizona. “Aardappeleiwit en aardappelzetmeel zijn cruciaal voor hun recepturen, omdat deze producten precies die textuur bieden waar bedrijven naar op zoek zijn. Ik werk nauw samen met de receptuurontwikkelaar van een van onze klanten. We vertellen elkaar elke twee weken waar we mee bezig zijn en hoe Avebe kan helpen om recepturen nog beter te maken. Ook voeren we regelmatig gesprekken met wetenschappers van ons innovatiecentrum. Tijdens deze gesprekken proberen we eventuele problemen die de klant heeft met hun recepturen op te lossen en Avebe-producten aan te bieden die de juiste functionaliteit hebben. Klanten waarderen Perfectasol™ vanwege de functionaliteit die het ingrediënt biedt, de technische ondersteuning van Avebe en omdat Avebe dingen snel voor elkaar kan krijgen. Als er monsters nodig zijn, kunnen we deze vaak snel leveren. Onze klanten perfectioneren hun recepturen voortdurend, en Avebe helpt tijdens elke stap in dat proces.”

Hogere opbrengst met de Royal Avebe bemestingsstrategie.

Vanwege de huidige schaarste aan meststoffen, de 'rode gebieden' en de toenemende productiekosten wordt efficiënte stikstofbemesting steeds belangrijker. Patrick Riek, accountmanager bij Royal Avebe, vertelt hier meer over.

Voor een goed teelt- en bemestingsadvies heeft Patrick alle vertrouwen in de stikstof gereduceerde bemestingsstrategie. "Het jarenlange onderzoek op onze proef- en demovelden laat zien dat we een aanzienlijk hogere zetmeelopbrengst behalen met ons bemestingsadvies van 120 kg stikstof per hectare, in plaats van de algemeen gehandhaafde 160 tot 180 kg stikstof per hectare". Op basis van de plantenfysiologie kan dit als volgt worden verklaard: een hoge N-gift (stikstof) aan het begin van het groeiseizoen zorgt voor een betere groei van de bladmassa van de aardappelplant. Het extra voordeel van een grotere bladmassa neemt boven een bepaalde bladmassa sterk af door zelfbeschaduwing en de grotere onderhoudsbehoefte. De meststoffen die alleen de bladgroei stimuleren, maar niet tot een hogere opbrengst leiden, kunnen daarom worden uitgespaard."

Patrick Riek, accountmanager

Van bladgroei naar knolzetting - het beslissende moment

Voor een zo hoog mogelijke opbrengst is naast een verminderde hoeveelheid stikstof ook het moment dat planten meststoffen toegediend krijgen van cruciaal belang. "Ongeveer op het moment tussen sluiting van het gewas en de bloei moeten de planten over voldoende voedingsstoffen en energie beschikken om de gewenste opbrengst te kunnen halen." In deze overgangsperiode heeft de plant de meeste stikstof nodig.

Meerwaarde voor de teler

Door vermindering van de hoeveelheid stikstofmeststoffen kan de stikstofefficiëntie (dus het aandeel van de gehele N-gift dat werkelijk door de plant wordt gebruikt) duidelijk worden verhoogd. "Op basis van ons bemestingsadvies kunnen telers met de huidige prijzen voor meststof tot wel 100 euro per hectare besparen", legt Patrick uit. "Samen met de hieruit voortvloeiende hogere zetmeelopbrengst, die bij een berekening van een ton per hectare zo'n 350 tot 400 euro meer opbrengst voor de teler betekent, kunnen we spreken van een aanzienlijke toegevoegde waarde voor de teler." Volgens Patrick heeft Avebe dan ook een toekomstbestendige bemestingsstrategie ontwikkeld die de oplossing kan zijn voor de huidige stikstofproblematiek.

Goede vooruitzichten voor de zetmeelteelt

De verhoging van de toegevoegde waarde voor de teler is het resultaat van het jarenlange onderzoek dat Avebe op de talloze proef- en demovelden uitvoert. Met succes! Het resultaat is een gedegen bemestingsadvies met een lagere N-gift. Patrick ziet de toekomst met vertrouwen tegemoet en heeft vooral hoge verwachtingen van de ontwikkeling van duurzame en efficiënte teeltmethoden en van de veredeling van zowel ziektetolerante rassen en rassen die tegen virussen en plagen resistent zijn.

Kenniscoördinator Jans Klok: "Goede kansen voor inputarme rassen."

Een duurzame aardappelteelt gaat uit van meer met minder: meer opbrengst met een lagere voetafdruk. Royal Avebe helpt haar telers met inputarme rassen met een hogere stikstofefficiëntie. Kenniscoördinator Jans Klok ziet goede kansen voor de toekomst.

Duurzame teeltmethoden beginnen bij de juiste rassenkeuze. Avebe vergelijkt op proef- en demovelden oude en nieuwe zetmeelrassen met elkaar. Van het eigen kweekbedrijf Averis en van externe partijen. Sinds een paar jaar is er een toenemend aanbod van nieuwe rassen. Rassen met een bredere resistentie tegen ziekten als phytophthora, een hogere zetmeelopbrengst of een betere stikstofefficiëntie.

Volgens Klok zit er bijvoorbeeld veel verschil in rassen wat betreft de hoeveelheid stikstof die na de teelt achterblijft in de bodem. "Tot nu toe lijken de nieuwe rassen goed uit de proeven te komen, maar ze zullen zich in de praktijk moeten bewijzen."

Verlaging CO_2-emissie

Op de speciale duurzaamheidsdemo wordt het standaardras Seresta vergeleken met de rassen Adelinde en Avenger. Seresta staat erom bekend dat het gevoelig is voor phytophthora en veel stikstof nodig heeft, zegt Klok. "Als we de CO_2-emissie willen verlagen, is dit te beïnvloeden door de stikstofgift. Zowel Adelinde als Avenger kan ten opzichte van Seresta met 60 kg minder stikstof/ha toe. Als je 10 kg minder stikstof aanbrengt, daalt de CO_2-uitstoot met 3 procent. Ook in het 7e Actieprogramma Nitraatrichtlijn draait het vooral om stikstofefficiëntie."

Een groot voordeel van Avenger boven Adelinde is dat het ras een betere phytophthoraresistentie heeft. Avenger heeft hierdoor minder behandelingen tegen phytophthora nodig dan de andere twee rassen. In vergelijking met Seresta scoort Avenger 45 procent minder milieubelasting op waterleven en 67 procent minder op bodemleven. Klok: "Als we de inzet van stikstof en de verbeterde phytophthoraresistentie omzetten in geld, zijn de kosten voor de teelt van Avenger dit jaar 500 euro per hectare lager ten opzichte van Seresta."

Praktijk versus politiek

Volgens Klok sluiten duurzame aardappelteelt en politieke ontwikkelingen niet altijd goed op elkaar aan. In het eerste ontwerp van het 7e Actieprogramma Nitraatrichtlijn stond dat telers voor 1 oktober een vanggewas moeten inzaaien, terwijl na 1 september nog bijna 9 ton zetmeelaardappelen per hectare groeit. "Het is bekend dat 1 ton aardappelen 4 kg stikstof bevat. Met 9 ton voer je dus 36 kg stikstof per hectare van het land af. Een vanggewas kan in dit gebied maximaal 22 kg stikstof per hectare vasthouden. Avebe heeft dit punt ingebracht bij het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit en de regel is in het definitieve 7e Actieprogramma Nitraatrichtlijn versoepeld."

Jans Klok, kenniscoördinator

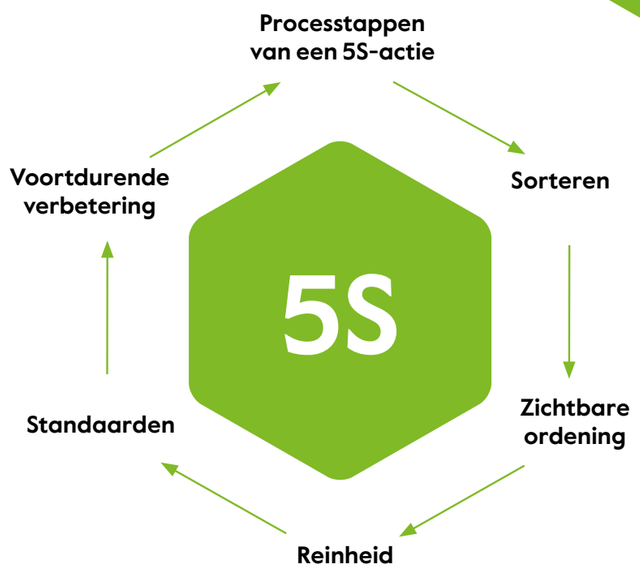
WCOM bij KPW.

Sinds medio 2020 werken ook onze Duitse locaties, KPW (Kartoffelstärkefabrik Prignitz/Wendland), met WCOM (World Class Operations Management). Het bedrijf EFESO Consulting, dat ook de Nederlandse Avebe-locaties heeft begeleid, heeft KPW in de beginfase ondersteund. Hierdoor zijn alle WCOM-processen binnen Royal Avebe vergelijkbaar en voorkomen we dat WCOM ophoudt bij de fabriekspoorten.

Het doel van WCOM is om verliezen van welke aard dan ook te identificeren en stap voor stap duurzaam te verminderen. Naast de financiële aspecten wordt er gelet op operationele aspecten zoals arbeidsveiligheid en kwaliteit. Wij leggen de focus op KPI's: prestatie-indicatoren die georiënteerd zijn op een verliesanalyse en verbeterprojecten.

KPI's
Tijdens de eerste maanden is het vooral belangrijk een uniforme besprekingsstructuur op te zetten en eenduidige prestatie-indicatoren te definiëren. Hiermee herkennen we snel afwijkingen in de bedrijfsvoering en kunnen we de noodzakelijke maatregelen nemen. Daarnaast maken we oorzaakanalyses die tot verdere acties leiden. Het belangrijkste doel is om verdere afwijkingen in de toekomst te voorkomen.

Verliesanalyse
Belangrijk binnen WCOM is de periodieke analyse van de kengetallen op het verbeteringspotentieel. Hierbij worden kostenstructuren geanalyseerd en uitgesplitst naar afzonderlijke onderdelen. Daarnaast worden afwijkingen, zoals stilstanden van machines of kwaliteitsafwijkingen, geanalyseerd om zo de onderliggende oorzaak te vinden.



Hierdoor sporen we meer verbeteringsmogelijkheden op. We kijken met name naar energiezuinigheid en milieueffecten. De energie- en hulpbronnenbehoefte in beide fabrieken wordt uitgesplitst tot op het niveau van installatieonderdelen. Zo pakken we individuele aggregaten met een hoog verbruik gericht aan en brengen we verbeteringen tot stand.

Verbeterprojecten
Problemen in het dagelijks werk worden via verliesanalyses en ideeën van medewerkers omgezet in verbetervoorstellen en verbeterprojecten. Naast een gestructureerde en gerichte verwerking van verbeterprojecten, is het met name belangrijk om het doel van de verbeteringen vast te leggen en het succes blijvend vast te houden.
Zo werken we in Lüchow aan het onderdelenmagazijn. Naast een kortere zoektijd voor onderdelen is het de bedoeling dat de onderdelenvoorraad zoveel mogelijk wordt teruggebracht tot wat echt noodzakelijk is.

> **Het is belangrijk dat medewerkers zich verbonden en verantwoordelijk** voelen voor hun werkgebied.

Autonoom management
Dallmin heeft met een pilotafdeling de eerste fase van 'autonoom management' succesvol afgerond. In samenwerking met de onderhoudsafdeling was het doel om via competentieverhoging van plaatselijke bestuurders de onderhoudstoestand te verbeteren. Hierdoor vermindert de stilstand tijd. Het is belangrijk dat medewerkers zich verbonden en verantwoordelijk voelen voor hun werkgebied. Via trainingen ontvangen zij de kwalificaties om te kunnen bijdragen aan de verbetering en stabilisatie van de installaties en het afvulresultaat.

Voor de eerste fase van het autonoom management was de afdeling Palletiseren en Foliewikkelen de modelafdeling. Op deze afdeling registreerden we namelijk de meeste storingen en meldingen, waar medewerkers zelf ook ontevreden over waren. De volgende stap is om de afdeling binnen de huidige randvoorwaarden toekomstbestendig te maken.
De implementatie vond plaats op basis van een route: allereerst werden de ruimtes met installaties gereinigd waarbij een gebrekenkaart werd afgewerkt. De afwerking werd bewaakt als KPI. Daarnaast is een analyse gemaakt van de slecht toegankelijke zones en de vervuilingsbronnen die primair verantwoordelijk zijn voor de verontreinigingen.
Een van de primaire vervuilingsbronnen is het zetmeelstof. Door het afvullen en persen van de zakken, verspreidt het zetmeelstof zich. Dit leidt vervolgens tot storingen. In samenwerking met medewerkers zijn er verbeteringsvoorstellen die nu geïmplementeerd worden en is er een voorlopig reinigingsplan opgesteld.

Een ander project is het efficiëntere gebruik van verpakkingsmaterialen en het voorkomen van 'overgangsproducten'. Overgangsproducten zijn mengsels van twee verschillende producten als gevolg van opeenvolgende productieprocessen. Dallmin produceert veel verschillende producten. Dit leidt tot frequente productwisselingen op de big bag- en papierzaklijnen. Door deze productwisselingen wordt er veel vermengd overgangsproduct geproduceerd in de vorm van zeefresidu dat als sidestream/restzetmeel aan Avebe-Nederland wordt afgegeven. Het doel is om deze hoeveelheden terug te brengen en zo een verlies van enkele honderden euro's per ton te voorkomen. We zijn inmiddels begonnen met het analyseren van de plaatsen waar deze overgangsproducten ontstaan en gaan vervolgens op zoek naar oplossingen.

Binden & Bouwen 2.1
WCOM is een moderne manier om op gestructureerde, duurzame wijze verbeteringen te realiseren. Deze werkwijze integreren we steeds verder. We evalueren onze resultaten maandelijks met behulp van een dashboard om te controleren of we nog op de goede weg zitten. Zo scheppen we een goede voorwaarde om de strategie van Avebe succesvol te implementeren.

Protamyl™-fabriek Dallmin.

Afgelopen najaar is de nieuwe Protamyl™-fabriek in Dallmin in gebruik genomen. Peter Minow, managing director van Royal Avebe Kartoffelstärkefabrik Prignitz/Wendland GmbH, licht graag een aantal onderdelen toe.

1 “Sinds november 2021 produceren we ongeveer 800 kg eiwit per uur in de eiwitfabriek. Om energie te besparen, wordt het aardappelvruchtwater in een ultrafiltratie-installatie verder geconcentreerd voordat de eiwitextractie plaatsvindt.”

2 “Het schuim van het aardappelvruchtwater wordt in tanks mechanisch verwijderd. Dit afschuimproces zorgt ervoor dat de verdere productieprocessen in de eiwitfabriek stabiel blijven.”

3 “Na het afschuimen concentreert het vruchtwater verder en door middel van stoominjectie gedenatureerd. Zo kan het product Protamyl™ in het daaropvolgende proces worden afgescheiden. Na deze stap droogt het gedehydrateerde eiwit in. Het vruchtwater waarvan het eiwit is onttroken, leiden we vervolgens naar de opslagtanks.”

4 “Het eiwitproduct wordt tot een voor de opslag geschikt vochtgehalte ingedroogd en vervolgens via scheidingsprocessen en zeven gefractioneerd.”

5 “De voorraadsilo heeft een opslagcapaciteit van 90 m³. Bijna elke dag verlaat een met eiwit volgeladen silotrein de fabriek. Het Duitse bedrijf Hagemann Dienste GmbH vult bigbags met ons eiwit, die vervolgens naar Nederland worden vervoerd.”

6 “Via een extra leidingbrug gaat het eiwithoudende vruchtwater van de zetmeelfabriek naar de eiwitfabriek. Daarnaast worden ook chemicaliën, proceswater, afvalwater, perslucht, stoom en condensaat via deze leidingbrug getransporteerd.”

Peter Minow, managing director Avebe Kartoffelstärkefabrik Prignitz/Wendland GmbH

Avebe Sustainability Award.

Jan Pieter van der Weg en Rudolf van Esch wonnen afgelopen jaar de Avebe Sustainability Award. Een award die in het leven is geroepen om medewerkers te belonen die zich inzetten voor duurzaamheid, een belangrijke pijler van de Royal Avebe-strategie.

Als procestechnoloog hield Jan Pieter zich de afgelopen twee jaar veel met duurzaamheid bezig. “Mijn focus hierbij lag op Ter Apelkanaal, een locatie waar veel te winnen valt op het gebied van duurzaamheid. Vanuit de WCOM-systematiek werken we met crossfunctionele verbeterteams, waarbij we samen de verliesstromen in kaart brengen en hier verbeteringen op uitvoeren.” En dat dit resultaat oplevert, is gebleken. Jan Pieter: “Bij onze PN1-lijn, de grootste productielijn in Ter Apelkanaal, hebben we de zetmeel verliesstromen in kaart gebracht en maatregelen ingevoerd om deze te beperken. Dit is erg succesvol geweest.”

Rudolf van Esch, finance director Operations (links) en Jan Pieter van der Weg, procestechnoloog

Een mooi resultaat, en belangrijk om te delen. En daar komt de rol van Rudolf van Esch naar voren. “Inmiddels ben ik finance director Operations maar voorheen hield ik mij bezig met Internal Audit en dat is waar de award betrekking op heeft”, zegt Rudolf. “Het rapporteren van niet-financiële informatie wordt steeds belangrijker. Zowel binnen de organisatie als in ons geïntegreerd jaarverslag waar we een hoge mate van transparantie richting onze stakeholders nastreven. Waar staat Avebe voor en welke resultaten zijn er behaald in relatie tot onze strategie? Denk hierbij bijvoorbeeld aan thema’s als veiligheid, CO_2 en waterverbruik. Het gaat erom dat we als organisatie betrouwbare informatie delen en dat is waar ik mij voor heb ingezet.”

Bekroning op je werk

Beide heren waren blij verrast toen ze de Sustainability Award wonnen. “Het is toch een stuk waardering voor het werk dat je gedaan hebt”, geeft Rudolf aan. Jan Pieter vult aan: “En ook een mooie stimulans om hiermee verder te gaan. Duurzaamheid is en blijft immers een belangrijk thema, niet alleen voor onze eigen toekomst maar ook zeker voor het voortbestaan van Avebe.”

De Groene Vloot

De award was direct een instapkaart voor De Groene Vloot, een leiderschapsprogramma gericht op duurzaamheid met als hoogtepunt een 5-daagse zeilreis. Rudolf van Esch kon helaas niet deelnemen, Ad Molenaar ging in zijn plaats. Jan Pieter is erg enthousiast: “Het programma zat vol met interessante sprekers en er werd veel aandacht besteed aan persoonlijke ontwikkeling en leiderschap en vormde daarmee een mooie kers op de taart.”

Interne CO_2-prijs: € 100 per ton

Grote bedrijven moeten betalen voor de emissie van CO_2. De Europese marktprijs voor CO_2 is nu circa € 80 per ton. Om investeringen in energiebesparing te stimuleren hanteert Avebe een interne CO_2-prijs van € 100 per ton. Dit geldt voor besparing op het gebruik van fossiele brandstoffen (vooral aardgas) bij Avebe.

Besparen, optimaliseren en vernieuwen voor kleinere CO_2-voetafdruk.

“Energiebesparing loont meer dan ooit.”

Met strategische duurzaamheidsprogramma’s verlaagt Avebe de milieubelasting. Voor het CO_2- en energiereductieprogramma is Erik Koops programmamanager. Hij ziet mogelijkheden in energiebesparing en elektrificatie van processen.

“Per 1 augustus 2023 willen we 12 procent minder CO_2 uitstoten. Daarmee bedoelt Avebe absoluut én per ton geproduceerd product. Zonder een CO_2- en energie-reductieprogramma zou de CO_2-emissie van Avebe toenemen, omdat we steeds meer hoogwaardige producten maken, waarvan de productie meer energie kost. In de praktijk betekent dit dat we 20 procent energie moeten besparen om netto op 12 procent uit te komen. Dat is een pittige doelstelling, maar we liggen op koers om dat te gaan halen en er worden al plannen gemaakt voor een verdere CO_2-reductie voor 2030.”

Energiebesparing

De aanpak verloopt volgens Koops via drie fronten: “Ten eerste investeren we in vernieuwing van processen, met name de processen die het meest energie-intensief zijn. Ten tweede optimaliseren we bestaande processen. Als laatste komt er een stukje zuinigheid bij dat we omschrijven als ‘good housekeeping’. Dit stimuleert ook de bewustwording voor verdere energiebesparingsmogelijkheden.”
Als voorbeeld van investeringen die sterke CO_2-reducties opleveren noemt Koops de toepassing van membraantechnologie. Door eerst te concentreren met membranen is veel minder energie nodig bij verwarmen, drogen en indampen. Voorbeelden hiervan zijn het Ducam-project in Ter Apelkanaal, de ultrafiltratie in de nieuwe eiwitfabriek in Dallmin en membraaninstallaties bij Solanic.

Elektrificatie

Behalve door energiebesparing kan de CO_2-emissie ook verminderd worden door van aardgas over te schakelen op elektriciteit. “Elektriciteit is gemiddeld veel duurder dan aardgas, maar de elektriciteitsprijs varieert sterk, afhankelijk van vraag en aanbod. Met nieuwe elektrische stoomketels kan Avebe 20 procent van de tijd stoom maken met elektriciteit in plaats van aardgas. De groene elektriciteit hiervoor is voor een groot deel afkomstig uit eigen zonneparken in Ter Apelkanaal en Gasselternijveen.

Avebe heeft de SDE++ subsidie gekregen voor drie e-boilers, waarvan twee al in 2022 geplaatst worden. Daarmee lopen we in Nederland voorop. Bij Stadex in Zweden is vorig jaar al een e-boiler in gebruik genomen. Doordat elektriciteit daar in verhouding goedkoper is, kon daar volledig overgeschakeld worden op groene elektriciteit. Daarmee is Stadex de eerste CO_2-neutrale fabriek van Avebe.”

Waxy-aardappelen: teelt met meerwaarde.

Christoph Renken, agrariër op de Lüneburger Heide, deelt zijn praktijkervaringen over de samenwerking met Royal Avebe en de teelt van waxy-aardappelen op zijn landbouwbedrijf.

Welke betekenis hebben de waxy-aardappelen voor jouw bedrijf?
“Met onze maatschap, die bestaat uit twee bedrijven, bewerken wij zo’n 500 hectare land. De teelt van energieopwekkende planten die bestemd zijn voor de biogasinstallatie en warmtekrachtcentrale vormt het grootste aandeel qua teeltoppervlakte en arbeidstijd. Persoonlijk had ik altijd de wens om met dit bedrijf weer aardappelen te gaan telen. Zo’n vijf jaar geleden zijn we op circa 15 hectare met de teelt van waxy-aardappelen begonnen en intussen is dit uitgegroeid tot 50 hectare. Met ongeveer 10% van de totale teeltoppervlakte speelt de waxy-aardappel al een zeer belangrijke rol voor de toegevoegde waarde van ons bedrijf.”

Wat zijn de voordelen van de waxy-aardappelen?
“Omdat ik graag met ons bedrijf weer met de aardappelteelt wilde beginnen, zocht ik naar een manier om dit met de voor ons beschikbare capaciteit voor elkaar te krijgen. De teelt van consumptieaardappelen is steeds onderhevig aan fluctuerende marktprijzen en hoge vaste kosten. Alleen al de investering in de hiervoor noodzakelijke bewaartechnologie zou tot hoge vaste lasten leiden. Gedurende de piektijden, met name in het voorjaar en in het najaar, beschikken wij bovendien niet over voldoende capaciteit voor de tijds- en kostenintensieve levering of bewaring van deze aardappelen. Op dit punt heeft het concept van Avebe mij kunnen overtuigen. Met de teelt van waxy-aardappelen bleven de vaste lasten laag. In combinatie met het door de fabriek georganiseerde transport was het risico te overzien. Met de prijs die Avebe mij betaalt, kunnen de gemaakte kosten zeer goed worden gedekt en kan een goed rendement worden behaald. Door de keuze voor de waxy-aardappelteelt hebben we weer aardappelen in ons bedrijf kunnen halen die zeer efficiënt zijn in termen van arbeidsintensiviteit en tegelijkertijd een grote toegevoegde waarde bieden voor onze bedrijfseconomie.”

Welke meerwaarde biedt de waxy-aardappelteelt?
“Naast de bedrijfseconomische meerwaarde levert de teelt ook een persoonlijke meerwaarde op. Met dit bijzondere zetmeelaardappelras zijn wij een onderdeel van een unieke productieketen. Wij produceren geen nietszeggend of onbeduidend product dat ergens in de industrie verloren zal gaan en daarom makkelijk te vervangen is, maar juist een waardevolle grondstof: het waxy-zetmeel. Voor ons zelf werkt dit buitengewoon motiverend. Bedrijfseconomisch is de waxy-aardappel net zo interessant. Afhankelijk van de individuele teeltvaardigheden kunnen met waxy-zetmeelaardappelen opbrengsten worden behaald die slechts een klein beetje lager liggen dan die van conventionele zetmeelaardappelen. Door de hogere vergoeding die Avebe voor ons waxy-zetmeel betaalt, is er in vergelijking met de gewone zetmeelaardappel qua dekkingsbijdrage een positief verschil van ongeveer 15 tot 20 procent.”

Welke voordelen heb je door het Avebe-teeltcontract?
“Zoals eerder genoemd is het door de fabriek georganiseerde transport een groot voordeel dat ons door het teeltcontract met Avebe wordt geboden. Aan het begin van het jaar geef ik het geplande teeltoppervlakte en de locaties op. Avebe maakt dan een interne afhaalplanning voor de volgende campagne en laat mij als teler weten wanneer en hoeveel er wordt opgehaald. Deze planning is zo tijdig opgezet dat wij al voor de bewerking van de velden efficiënt en met een vooruitziende blik een goede inschatting kunnen maken en op basis daarvan kunnen beslissen. Een ander punt dat voor mij vooral aan het begin van de teelt zeer heeft geholpen, was de ondersteuning die ik van Avebe heb gekregen. Als contractteler konden wij gebruik maken van een teeltadviseur die ons bij alle vragen omtrent de succesvolle teelt van waxy-aardappelen heeft kunnen helpen. Vooral aan het begin was deze ondersteuning zeer waardevol. Zo hebben wij bijvoorbeeld aan het begin te veel mest gebruikt, waardoor de aardappelgewassen te snel groeiden en de zetmeelopbrengsten achterbleven. Door het advies van onze teeltadviseur hebben wij de N-gift verlaagd en daardoor is het huidige resultaat met 150kg N zeer goed. In de waxy-aardappelteelt is een 100% vruchtwisseling noodzakelijk. Steeds weer nieuw pootgoed kopen is uiteraard niet goedkoop. Toch zijn wij met het pootgoed dat wij via Avebe aanschaffen zeer tevreden. Tot nu toe is de kwaliteit steeds perfect en vanuit ons perspectief zijn ook de prijzen voor de telers en ook voor de vermeerderaar fatsoenlijk en eerlijk.”

Wat zijn volgens jou de toekomstverwachtingen van de waxy-aardappelteelt?
“Persoonlijk denk ik dat wij voor een groeimarkt produceren. De vraag naar waxy-zetmeel als gelijkwaardige vervanger van dierlijke gelatine neemt bijvoorbeeld toe. Waxy-zetmeel is een goed product dat voor industriële toepassingen en volgens geldende normen goed verwerkt kan worden. Ik ben van mening dat er op dit vlak nog veel potentieel zit.”

“Momenteel maken wij ons allemaal waarschijnlijk grote zorgen over de stijgende energiekosten. Ons staan spannende tijden te wachten waarin zowel risico’s als kansen in het verschiet liggen. Ik ben optimistisch dat Avebe ervoor zorgt dat de meerwaarde ondanks deze veranderlijke voorwaarden voor de teler en voor de vermeerderaar behouden blijft. In de afgelopen jaren heeft Avebe zich ook als een goede partner bewezen.”

Hoe kijkt Avebe vanuit Innovatie & Sales naar de toegevoegde waarde van Waxy-aardappelzetmeel? Willeke Thürkow en Goos Wierbos vertellen hier graag meer over. >>

Markt voor waxy-aardappelzetmeel flink in de lift.

Goos Wierbos,
business leader Food

Producenten van levensmiddelen zijn tegenwoordig op zoek naar manieren om hun product op een kosteneffectieve manier te produceren, mét behoud van kwaliteit. Waxy-aardappelzetmeel kan in toepassingen worden gebruikt waarin gewoon aardappelzetmeel minder gewenst is, zoals in zuivel.

Willeke Thürkow, manager
Food Applications

Royal Avebe heeft met Eliane waxy-aardappelzetmeel een innovatieve techniek in de markt gezet met alle goede functionaliteiten van aardappelzetmeel, vertelt manager Food Applications Willeke Thürkow. Gewoon aardappelzetmeel bestaat uit zowel amylose als amylopectine. Het zetmeel van waxy-aardappelen bestaat voor meer dan 99 procent uit amylopectine. Dit heeft als belangrijke eigenschap kleefkracht en is daardoor ideaal voor zuivelproducten en bakkerijvullingen, maar ook voor vleestoepassingen en vleesvervangers.“Het mooie van de Eliane-producten is de gladde en glanzende uitstraling, de veelzijdige verwerking en de unieke mogelijkheden voor verschillende texturen van het levensmiddel”, zegt Thürkow. “Bovendien kun je met een relatief lage dosering van het product toe, wat het kostentechnisch aantrekkelijk maakt.” Waxy-aardappelzetmeel heeft het bijkomende voordeel dat het meerdere ingrediënten kan vervangen, waardoor de ingrediëntenlijst korter wordt.

Geen ongewenste gelering

De functionaliteiten van waxy-aardappelzetmeel zijn heel interessant voor zuivelproducten, vervolgt business leader Food Goos Wierbos. “Waxy-aardappelzetmeel heeft hele mooie eigenschappen voor zuivel, omdat het geen ongewenste gelvorming geeft. Regulier aardappelzetmeel heeft bij zuivel de neiging om een lange en slijmerige structuur te geven. Dat wil de consument niet. Het waxy-zetmeel kan breed worden gebruikt; ook in mayonaise, dressings, sauzen of borrelnoten doet het product het heel goed.”
Eliane, het aardappelras voor waxy-aardappelzetmeel, is ontwikkeld door Avebe aan de hand van de klassieke veredelingsmethode. Omdat we onze eigen aardappelrassen kweken, hebben we alle eigenschappen van ons eindproduct in de hand: van zand tot klant, zegt Thürkow. “Eliane was ons eerste grote aardappelras. We werken continu aan doorontwikkeling van de rassen. Daarnaast werken we aan de ontwikkeling van nieuwe waxy-zetmeelproducten en zijn we bezig met het ontwikkelen van nieuwe toepassingen.”

Groeiende markt

Avebe maakt inmiddels een hele reeks van waxy-zetmeelproducten voor allerlei markten en toepassingen, aldus Wierbos. “We hebben een range van meer dan 25 verschillende producten. De behoefte van de consument is niet overal hetzelfde: in Amerika wordt iets anders van het product verwacht dan in Europa of Azië. Om waxy-producten wereldwijd beschikbaar te maken én te houden, is uitbreiding van het waxy-teeltgebied in 2023 gewenst. We zien de markt voor waxy-aardappelzetmeel groeien, zowel vanuit onze eigen ontwikkeling als vanuit de klantvraag. Als Avebe zijn we gefocust op plantaardig. Waxy past in die filosofie, zowel aan de zetmeel- als eiwitkant.”

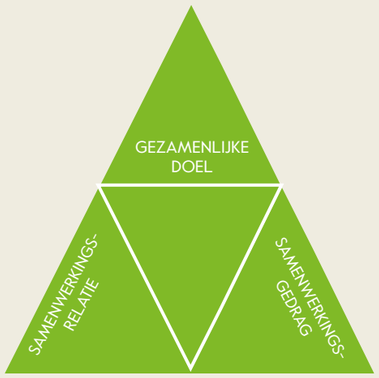
Samen meer bereiken dan vanuit de individuele afdelingen mogelijk is.

Als team **doelen** bereiken.

Directeur Talentmanagement Giena Klaassens werkt aan het strategisch programma Cross Functional High Performance. “Het komt erop neer dat we over de hele keten de doelen van Royal Avebe voor ogen houden”, zegt ze. Samen met alle schakels in de organisatie verbetert Avebe zo de prestaties en de onderlinge relaties.

Giena Klaassens,
directeur Talentmanagement

“De winst van deze aanpak zit daar waar de doelen het bereik van de eigen afdelingen overstijgen’, stelt Klaassens. ‘Ik zie het plaatje zo: we hebben de driehoek waarin de bovenste punt het gezamenlijke doel is. De onderste twee punten zijn de samenwerkingsrelatie en het samenwerkingsgedrag. In de praktijk maken we dus afspraken over wat we willen bereiken en hoe we dat willen doen. Het resultaat is minder frustratie door het gevoel dat je zelf aan iets werkt en dat anderen dit tegenwerken. Dat je samen meer bereikt geeft energie en is goed voor de werkrelatie.”



“Uiteindelijk behaalt de organisatie zo sneller resultaten en worden onze klanten beter bediend. Je kunt het ‘1 + 1 = 3’ noemen of ‘win-win-win’, maar het is vooral beter draaien en meer resultaat hebben. Klaassens zegt dat de samenwerking tussen de afdelingen Operations, Commerce en Innovations hun mogelijkheden afstemmen en hun gezamenlijke doelen voor de klanten kunnen bereiken.”

“Het belangrijkste uitgangspunt voor een goede samenwerking is een ‘externe mindset’. Stel niet jezelf centraal waarbij je de ander als een lastig obstakel ziet, maar neem de ander serieus vanuit zijn belang voor de gezamenlijke oplossing. Verdiep je in de ander. Neem beide je verantwoordelijkheid voor het resultaat.”

Dit boekjaar zijn drie projecten benoemd vanuit het Cross Functional High Performance-programma, Bij twee projecten zijn serieus kosten bespaard en de toegevoegde waarde is toegenomen. Het derde project heeft een wat langere aanloop nodig. Klaassens verwacht dat het een continu proces zal blijven. “Het draait om het opstellen van gedeelde doelstellingen over de afdelingen heen en samen werken aan oplossingen.”

Online Distributeurs Training

We willen op elk relevant niveau aansluiten op de markt en in contact zijn met onze klanten. Rechtstreeks of via onze distributeurs - onze zakelijke partners. Wereldwijd hebben we meer dan 70 distributeurs.

Tijdens een tweedaagse Distributeurs Training in april deelden collega's van Innovations, Marketing en Commerce inzichten over ons unieke productportfolio met verkoopargumenten en concepten.

Naast een algemeen programma konden distributeurs onderwerpen kiezen die voor hen het meest relevant zijn; van de laatste inzichten over plantaardige zuivel en plantaardig vlees tot onze portfolio in zuivel-, vlees- en zoetwarenproducten.

Szymon Korlinski, regional salesmanager Avebe Distributors: "De reacties waren zeer positief. Onze distributeurs hebben het gevoel dat ze meer kennis hebben opgedaan over onze unieke producten en weten hoe ze deze kunnen toepassen. Daarom organiseren we de training en werken we samen met hen aan het creëren van de meeste waarde voor Royal Avebe."

Nieuwe Solanic 200 lijn in Gasselternijveen

Site director Edwin de Jonge in Gasselternijveen

Vanaf februari is de Solanic 200 lijn officieel in werking en doen we hier ervaring mee op. Op basis van deze ervaring stelt het opstartteam, in samenwerking met de projectorganisatie, follow-up punten vast. Deze punten worden in de komende tijd opgelost.

De Solanic 200 lijn produceert de volumes die zijn afgesproken in het Sales & Operations Plan. Daarnaast zijn onze operators en medewerkers van maintenance steeds meer thuis in de nieuwe lijn. Hier zijn we heel tevreden over.

De focus ligt op Stable Operations en kwaliteit van de nieuwe lijn. Zo is een cross functioneel team met medewerkers van Innovations, IDP, Commerce en Operations, bezig om de recepturen van Solanic mierenzuurvrij te maken. Het is de planning om dit in de komende maanden af te ronden.

We kijken tevreden terug op een succesvolle samenwerking met het projectteam en het opstartteam, waarbij het project op tijd en binnen budget is uitgevoerd.

Royal Avebe koopt GvO's van leden

Avebe-lid Erik Emmens en CEO David Fousert

In februari tekenden onze CEO David Fousert en Avebe-lid Erik Emmens uit Zeijen het contract voor de aankoop van Garanties van Oorsprong (GvO's). Een GvO is een bewijs van duurzaam geproduceerde elektriciteit, bijvoorbeeld met zonne- of windenergie.

Met deze GvO's krijgt Royal Avebe certificaten in handen waarmee het elektriciteitsverbruik van Avebe verder vergroend. David Fousert: "Deze vergroening is nodig om te voldoen aan de doelen in onze duurzaamheidsstrategie. We kopen al GvO's aan op de markt, maar hoe mooi is het dat we ze nu ook van onze eigen leden betrekken? Een eerste stap is gemaakt en we hopen dat er meer leden volgen." Veel leden van Avebe hebben zonnepanelen op hun daken om hun eigen bedrijf te verduurzamen. "Als ondernemer en als lid van Avebe ben ik blij met deze verkoop. Ik vind het een uitdaging om als leden gezamenlijk de duurzaamheidsdoelstellingen op onze bedrijven en die van onze coöperatie te verwezenlijken", aldus Erik Emmens.

Avebe biedt oplossingen voor de **Health & Nutrition trend.**

Lockdowns, vaccinaties, mondkapjes en de anderhalvemetermaatregel: corona veroorzaakte op grote schaal beperkingen, ongemak en angst. Tegelijkertijd wakkerde de pandemie ook de trend naar een gezonde leefstijl aan. Ria Tinga en Akkelien Vermue, strategisch marketingmanagers, vertellen hoe Royal Avebe inspeelt op deze nieuwe trend en welke kansen het biedt.

Duurzaam en diervriendelijk. Deze thema's vormden de laatste vijf jaar belangrijke trends in de voedingsmiddelenindustrie. Vraagstukken rondom klimaatverandering, de groeiende wereldbevolking, biodiversiteit en gezond leven uitten zich in de vraag naar producten op plantaardige basis. En nog steeds.

Pandemie

Plotseling was daar alleen de pandemie die mensen direct en in hun persoonlijk leven raakte. Mede door lockdowns verschoven we onze focus van de wereld om ons heen, naar ons persoonlijke leven. Zo versnelde corona de trend naar een gezonde leefstijl voor lichaam en geest: mindfulness, beweging en gezonde voeding kwamen op het menu om ziektes te voorkomen en gezond ouder te worden.

Waardecreatie

"Consumenten zijn bereid hier extra geld aan uit te geven. Dat maakt het voor Avebe een interessante markt voor waardecreatie, één van de pijlers van onze strategie", vertelt Ria Tinga, strategisch marketing manager bij Avebe. "Voedingsmiddelen en supplementen die gezondheid en welzijn kunnen bevorderen hebben een hogere waarde dan de standaard levensmiddelen. Dat vertaalt zich naar goede marges voor de ingrediënten die wij op termijn kunnen leveren aan onze klanten. Ingrediënten waarmee onze klanten zich kunnen onderscheiden in de markt."

Strategie

De trend naar een preventief gezonde leefstijl sluit niet alleen aan bij de ambitie van Avebe om meer toegevoegde waarde voor stakeholders te creëren, vervolgt Tinga. "De waarden die we terugzien in het verlangen naar een duurzaam en gezond leven, zijn bovendien verankerd in onze ambitie en strategie. We willen voor 2023 een positief effect hebben op het leven van meer dan 500 miljoen consumenten door hun gezondheid, welzijn, welvaart en milieuvriendelijke levensstijl te bevorderen."

Marktvraag

Gesprekken met klanten en data-analyses bevestigen zowel de marktvraag als de waarde die de trend met zich meebrengt. Zo eten steeds meer consumenten bewust extra voedingsvezels om darmproblemen te voorkomen en zich fitter te voelen. Vaak gaat het om producten met ingrediënten die de gezondheid positief kunnen beïnvloeden bovenop hun basis voedingswaarde en supplementen, zoals voeding en energiesupplementen voor het sporten.

Rendabele ingrediënten

Akkelien Vermue, ook strategisch marketingmanager bij Avebe vertelt: "De producenten van deze voedingsmiddelen zijn op zoek naar rendabele ingrediënten die zich hebben bewezen, bijvoorbeeld als alternatief voor dierlijk eiwit. We zien volop mogelijkheden om ons in dit marktbereik te positioneren."

Platform

Om deze kansen optimaal te benutten zijn de afdelingen Marketing, Innovation en Strategisch Business Development vertegenwoordigd in het Health & Nutrition platform van Avebe. Dit platform, opgericht in 2021, zette de meest interessante marktgebieden op een rijtje, en bracht vervolgens in kaart voor welke producten en functionaliteiten Avebe een rol zou kunnen spelen. Markten die op het eerste gebied veel potentie bieden zijn sportvoeding (Sports Nutrition), gewichtscontrole en energiebalans (Weight & Energy management) en gezonde spijsvertering (Digestive health). Voor Health & Nutrition zal een nieuw strategisch programma worden ingericht onder leiding van Remco van Es, director Strategic Business Development Health & Nutrition.

Voedingsvezels

Akkelien licht toe: "We noemden al dat steeds meer consumenten kampen met darmproblemen. Een keerzijde van producten met een groot gebruiksgemak (processed food) in de keuken is een verminderde inname van onder andere voedingsvezels. Met langzaam verteerbare voedingsvezels als toevoeging aan voeding of als supplement kunnen we bijdragen aan de oplossing van dit probleem. Bovendien zijn steeds meer consumenten in hun strijd tegen overgewicht op zoek naar producten die eetlust verminderen of een verzadigd gevoel geven. Ook voor energizers en producten die bijdragen aan spieropbouw in de sportschool zien we mogelijkheden voor ingrediënten op basis van de aardappel, net als voor de toenemende vraag naar supplementen als proteïnes en prebiotica."

Marktpotentie

Tinga: "Op basis van marktpotentie en haalbaarheid hebben we ideeën geprioriteerd en getoetst bij enkele klanten en mogelijke samenwerkingspartners. We zijn nu volop bezig om het onderscheidend vermogen van de aardappel in vergelijking tot concurrerende ingrediënten aan te tonen, zodat we Avebe ook in deze markt goed kunnen positioneren."

Geen toekomstmuziek

"Het mooie is dat dit binnen Avebe allang geen toekomstmuziek meer is", vertelt Tinga enthousiast. "We hebben namelijk al een aantal ingrediënten die hier een rol in kunnen spelen. Nu promoten we deze nog op basis van de textuurvoordelen die ze bieden, maar ze kunnen ook de gezondheid beïnvloeden. Deze aspecten zullen we meer onder de aandacht brengen. Zo kan aardappeleiwit bijdragen aan een verzadigd gevoel. Onze maltodextrines, afgebroken zetmeel met kortere keten, kunnen we benutten in onze sportsupplementen. De eerste stap in Health & Nutrition is dichterbij dan je denkt."

Generatiewissel binnen **KPW.**

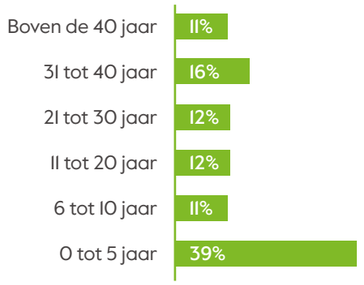
Iedere vestiging van Royal Avebe kent z'n eigen uitdagingen op het gebied van Human Resources. Zo ook de locaties van Avebe Kartoffelstärkefabrik Prignitz/Wendland (KPW) in Duitsland. De vrij hoge gemiddelde leeftijd van de medewerkers zorgt voor capaciteituitdagingen in de toekomst. Manuela Kruse, recruiter bij KPW, werkt samen met haar collega's hard aan een generatiewissel op de twee locaties. Ze vertelt over de personele ontwikkelingen op de locaties in Dallmin en Lüchow.

"Momenteel werken er bijna 140 mensen bij KPW", begint Manuela haar verhaal. "Op basis van de huidige gegevens gaan 31 van hen de komende tien jaar met pensioen. De behoefte aan jonge arbeidskrachten neemt de komende tijd dan ook alleen maar toe. Dit zie ik als onze grootste uitdaging. Maar ook het vitaal maken en houden van onze medewerkers vormt een uitdaging", legt ze uit. "Zeker met het oog op de verdere verhoging van de pensioengerechtigde leeftijd. Het project 'SPP - Strategische Personeelsplanning' heeft hier een belangrijke rol in. We bieden bijvoorbeeld trainingen aan aan onze medewerkers voor meerdere functies binnen de productie. Kennisoverdracht tussen collega's staat ook centraal. Het gemiddelde aantal dienstjaren bij KPW is momenteel 17 jaar. Het hoogste aantal dienstjaren binnen KPW staat momenteel op 46 jaar. De kennis die in de jaren is opgedaan, is van onschatbare waarde. Om het verlies van kennis en ervaring te voorkomen, werken we met SPP aan een permanente overdracht van kennis."

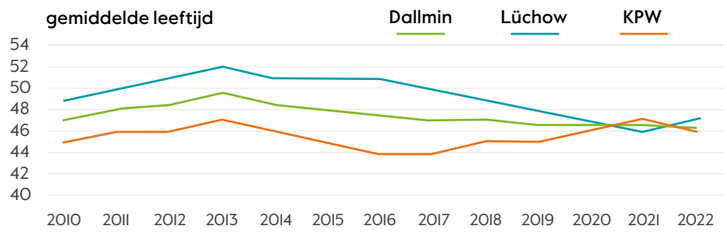
Generatiewissel
"We zien een duidelijke generatiewissel binnen KPW. Terugkijkend op de afgelopen elf jaar is KPW van een destijds zeer sterk vertegenwoordigde generatie van babyboomers overgegaan op een medewerkersgroep die veel meer bestaat uit verschillende generaties." En met het wisselen van generaties komen er ook andere behoeften. "De jongere generaties hechten veel meer waarde aan het totaalpakket aan arbeidsvoorwaarden. Dit betekent dat er hogere verwachtingen zijn op het gebied van flexibel werken, de balans tussen werk en privé, digitalisering en overige voordelen zoals gezondheid op de werkvloer. Ploegendiensten en weekenddiensten zijn bij jonge sollicitanten steeds minder in trek, omdat dit minder goed in hun levensstijl past."

Nieuwe medewerkers werven
Het succes in het werven van nieuwe medewerkers is nogal wisselend legt Manuela uit. "Het hangt sterk af van de functie. We maken gebruik van de carrièreportal op onze website, regionale netwerken en online vacaturebanken. Soms kiezen we nog voor de ouderwetse manier door een vacature in regionale kranten te plaatsen of schakelen we headhunters in. Onlangs hebben we goede medewerkers binnengehaald die eerst als uitzendkracht bij ons werkten. Ook de interne actie 'collega werft collega' waarbij we wervingsbonussen weggaven was succesvol."

Werknemers op basis van aantal dienstjaren



Generatie	Aandeel in 2010	Aandeel in 2021
Traditionalisten tot 1955	23%	0%
Babyboomer 1956-1965	46%	29%
Generatie X 1966-1980	27%	38%
Generatie Y 1981-1995	4%	29%
Generatie Z 1996-2010	0%	3%



Aantrekkelijke werkgever
Manuela heeft duidelijk voor ogen hoe Avebe een aantrekkelijke werkgever kan zijn voor jonge generaties. "Het is belangrijk een bedrijfscultuur te ontwikkelen waarin samenwerking en vertrouwen centraal staan en er ruimte is voor inbreng van medewerkers. Het creëren van een goede werksfeer, het aanbieden van afwisselende taken en een focus op het continu overdragen van kennis en ervaring van medewerkers met veel dienstjaren op nieuwe werknemers, zouden naar mijn overtuiging goede stappen zijn om onze aantrekkelijkheid als werkgever te vergroten. Daarnaast moeten we onze huidige modellen voor werktijden nauwkeurig bekijken en, binnen onze mogelijkheden als bedrijf, de gewenste flexibilisering van werktijden, de balans tussen werk en privé en onze ouder wordende medewerkersgroep zo veel mogelijk optimaliseren."

Toekomst
Manuela: "Onze uitdaging voor de toekomst bestaat eruit cruciale sleutelfuncties tijdig en conform functie-eisen in te vullen met goed opgeleide vakmensen. Het gaat erom dat we de verschillende generaties die werkzaam bij ons zijn samenvoegen tot een team waarin jeugd en competentie bij elkaar komen. En daar werk ik met veel plezier aan mee!"

Volg ons op social media:

LinkedIn: Avebe

Twitter: @Avebe_group

YouTube: Royal Avebe

Instagram: RoyalAvebe

Facebook: Royal Avebe

Avebe Magazine is gemaakt in opdracht van Coöperatie Koninklijke Avebe U.A. en wordt verstuurd naar alle leden en medewerkers van Royal Avebe. De digitale versie van het magazine is te bekijken via **www.avebe.nl/downloads**

Contact: communication@avebe.com | **Fotografie:** Ivo Hutten, Lena Kampschulte, Bert Buiring, Peter Tahl, Locals Agency en Royal Avebe | **Concept en opmaak:** JEEN | **Teksten:** Royal Avebe en JEEN | **Drukwerk:** PrintX.nl