

# Avebe Magazine

WINTER 2022 | N°10



**De ervaringen van onze telers  
met duurzame aardappelrassen**

**Avebe werkt aan een nieuwe strategie**

**Samenwerken aan de landbouw  
van de toekomst**



# Inhoud

7



## Coöperatie en Strategie

- 4 | Avebe werkt aan een nieuwe strategie
- 5 | Afscheid na een loopbaan van een halve eeuw
- 10 | Aan het roer van je eigen carrière
- 14 | Avebe'ers in the picture
- 16 | Een onvoorstelbare ravage in witte wolken meel
- 20 | Samen aan één tafel
- 24 | Campagneprijs, uitbetalingsprijs & prestatieprijs
- 26 | Jaarcijfers

13



## Innovatie

- 6 | Productielocatie Foxhol: constant in ontwikkeling
- 12 | Kansen voor plantaardige producten in Turkije
- 22 | Koploper op de Amerikaanse markt voor plantaardige zoetwaren
- 27 | Een gezonde en vruchtbare bodem

16



## Duurzaamheid

- 7 | Succesvolle introductie van duurzame zetmeelaardappelrassen
- 13 | Een stabielere en hogere productie in Malmö
- 18 | Samenwerken aan de landbouw van de toekomst

18





## Wat is het perspectief van de zetmeelaardappelteelt naar de toekomst toe?



Royal Avebe is een prachtig bedrijf met betrokken medewerkers en leden. Dit zorgt voor een sterk fundament. Hierdoor zijn we flexibel en wendbaar. En daardoor klaar voor de toekomst en de uitdagingen die op ons pad komen. Dit blijkt ook uit het resultaat dat we vorig jaar hebben gerealiseerd. Daar wil ik de leden en medewerkers van Avebe enorm voor bedanken.

Maar we hebben te maken met een nieuwe realiteit. De prestatieprijs moet sneller omhoog om de zetmeelaardappelteelt aantrekkelijk te houden. Sinds het laatste Avebe magazine is de impact van verschillende factoren toegenomen. Op het moment dat ik dit voorwoord schrijf is de inflatie tot een historisch hoogtepunt gekomen, lijkt een oplossing voor de situatie in Oekraïne nog ver weg en hebben we een enorm droge zomer achter de rug.

Prijzen stijgen, terwijl de koopkracht daalt. Dat voelen we allemaal. De kosten van de teelt tot aan de levering van producten aan onze klanten zijn toegenomen. De hele Agri & Food sector heeft te maken met een verschuiving. De droge zomer leidt tot grote uitdagingen voor de teelt. Leden hebben alle zeilen bij moeten zetten om tot een redelijk rendement per hectare te komen.

Met deze nieuwe realiteit wordt ook vaak de vraag gesteld: wat is het perspectief van de zetmeelaardappelteelt naar de toekomst toe?

Ik ben ervan overtuigd dat we dankzij onze leden, medewerkers en klanten een gezonde toekomst met een aantrekkelijk perspectief voor de teelt tegemoet gaan. Er is een groeiende behoefte aan duurzame, transparante, functionele en gezonde producten. Dit zijn trends waar Avebe goed op inspeelt. Hierdoor kunnen we de transitie naar meer toegevoegde waarde versneld vormgeven. Dit is ook een duidelijke lijn in onze nieuwe strategie. We zitten inmiddels in de afrondende fase en vanaf 2023 wordt de strategie gecommuniceerd en uitgevoerd binnen Avebe.

Om het komende jaar weer tot een goed resultaat te komen hebben we elkaar nodig. We moeten op de kosten letten en omgaan met alle uitdagingen die op ons pad komen. Ik heb er vertrouwen in dat we dit met elkaar kunnen.

Alvast fijne feestdagen en veel leesplezier!

David Fousert  
CEO Royal Avebe

# Avebe werkt aan een nieuwe strategie.

De missie, visie en ambities van Royal Avebe staan beschreven in de Binden en Bouwen 2.1 strategie van de coöperatie.

Deze strategie loopt in 2023 af en de afgelopen maanden is er hard gewerkt aan een nieuwe versie. Dit gebeurt onder leiding van Marleen de Rond-Schouten, Director Strategy.



Marleen de Rond-Schouten,  
Director Strategy

“Een strategie wordt meestal opgesteld voor een periode van 5 jaar en dient als middel om een visie voor de toekomst te realiseren. In het laatste jaar van de lopende strategie begint de procesvorming rondom een nieuwe strategie”, vertelt Marleen. “We hebben vanaf het begin bepaald dat we samen met een brede afvaardiging vanuit de organisatie de nieuwe strategie willen schrijven. Vaak zie je de klassieke fout dat een strategie afgesloten van de organisatie in de bestuurskamer wordt gemaakt. Wij willen de hele organisatie meenemen in het proces en we hebben dus continu medewerkers, telers en het management om input gevraagd. Ook de ondernemingsraad is nauw betrokken geweest.”

## Werkgroepen

De ‘Play to Win’-theorie is de leidraad in het proces. Marleen: “We starten vanuit de markt, en benoemen op welke markten we actief willen zijn, hoe we op deze markten kunnen ‘winnen’ en welke talenten en type mensen we nodig hebben om de ambities waar te kunnen maken. We hebben meerdere werkgroepen gevormd, met collega’s van verschillende

afdelingen en locaties. Zij zijn samen met ons aan de slag gegaan op de hoofdthema’s binnen het proces zoals commerce, operations, zaken rondom innovations, ruwe grondstof aanvoer en mensen.”

## Planning

Tussendoor vindt er steeds afstemming plaats met de telers, de ondernemingsraad (OR), het leadershipteam, Executive Committee (EC) en raad van commissarissen. Aan het eind van het jaar wordt de strategie gepresenteerd. Eerst aan de districtsraden en later tijdens de ledenraad. “Daarna kunnen we vanaf januari langzaam beginnen met de uitrol.”

## Evolutie

Hoewel de inhoud van de nieuwe strategie pas in 2023 openbaar wordt, geeft Marleen wel alvast een richting aan. “De nieuwe strategie zal geen revolutie zijn, eerder een evolutie. We bouwen voort op het bestaande sterke fundament, maar brengen de strategie beter in balans. Markten en kansen veranderen, dus daar moeten we als Avebe in meebewegen. Transitie en wendbaarheid zullen daarom kernwoorden zijn in de nieuwe strategie.”

## Werkproces nieuwe strategie

**Fase 1:** beschrijving waar staat Avebe nu en in welk speelveld verwachten we over 10 jaar te opereren.

**Fase 2:** analyse huidige fundament en hoe dit te versterken. Verkenning strategische opties.

**Fase 3:** verwoorden van de nieuwe strategie: ‘het verhaal van Avebe’.

De ‘Play to Win’-theorie is de leidraad in het proces.

Na vijftig dienstjaren nam Henk van Kalsbeek in augustus afscheid van Royal Avebe. Hij blikt terug op zijn werkzame leven dat in het teken stond van veranderen en vooruitkijken. “Ik kijk liever door de grote voorruit, dan door een klein achteruitkijkspiegeltje naar het verleden.”



Henk van Kalsbeek

## Afscheid na een loopbaan van een halve eeuw.

Als 16-jarige, met het LTS-diploma onder zijn arm, liep Henk van Kalsbeek bij Avebe naar binnen. De portier nam hem direct aan. “Loop maar naar Personeelszaken”, zei hij. Reorganisaties leidden ertoe dat hij op verschillende afdelingen ervaring opdeed. Twintig jaar maakte hij deel uit van de technische dienst waar hij interne opleidingen volgde. In 1992 stapte hij over naar de energie-afdeling met gasturbines, stoomketels en warmtekracht.

### Grote omslag

De reorganisatie die daarna kwam, zorgde voor een grote omslag. Henk: “Ik was 56 en binnen twee maanden werd ik van de jongste in het team, de oudste: collega’s gingen vervroegd met pensioen. Ik mocht in een half jaar vier nieuwe collega’s inwerken. Dat is het beste wat me is overkomen.”

“Op een zondagnacht vroeg één van de nieuwe collega’s of we de filters op een andere manier konden uitspoelen. Ik stond op het punt om te zeggen dat we dat al twintig jaar zo deden, maar ik vroeg hem of we zijn aanpak meteen konden testen. Dat hebben we gedaan. Toen realiseerde ik me: ik wil zelf ook nog een stap maken.”

“Met vroeger kom je nergens meer.”

### Openbaring

Henk werd teamleider van de ploegendienst. “Ik volgde trainingen om leiding te geven en kreeg opeens met veel mensen te maken. Dat was een openbaring.” Als voorzitter van de OR bepleitte Henk dat het personeel op de werkvloer medezeggenschap zou krijgen. “Dat pakte enorm goed uit, mede dankzij onze CEO in die tijd, Bert Jansen. Ook de relatie met de raad van commissarissen verbeterde enorm.”

Vier jaar geleden werd hij Supportteamleider en in zijn laatste werkzame jaar vervulde Henk een functie binnen HR Talentmanagement. “Het was geweldig leuk om talent te werven op scholen en beurzen. Ik weet zeker dat Avebe de grote uitdagingen van deze tijd aankan. Omdat iedereen aangeeft mee te willen veranderen, met jonge mensen, met nieuw enthousiasme. Met vroeger kom je nergens meer.”



# Productielocatie Foxhol: Constant in ontwikkeling.

**Van aardappelverwerking naar industriële toepassingen. Mark Tettelaar en Eric Raad vertellen over de transitie die onze locatie in Foxhol heeft doorgemaakt. Met duurzaamheid als leidraad.**

“Foxhol heeft een lange historie die constant in ontwikkeling is”, begint Mark Tettelaar, Managing Director Operations. “De verandering van aardappelverwerkende locatie naar een productielocatie voor industriële toepassingen is daarin bepalend geweest.” Het verbeteren van de productielocatie en vernieuwen van de installaties zorgt

voor capaciteitsverhoging en efficiëntie, maar draagt ook bij aan duurzaamheid. Een stap die volgens Eric Raad, Team Leader Logistics in Foxhol, goed bij deze vestiging past.

“We gaan bewust met duurzaamheid om. Misschien zelfs iets meer dan gemiddeld omdat veel Groningse collega's in het aardbevingsgebied wonen.”

Sinds 2017 werkt Foxhol, net als alle andere Avebe-locaties, met het WCOM-programma (World Class Operations Management). Het doel is om hiermee verliezen tijdens productieprocessen te verminderen. Speciale verbeterteams brengen met verliesanalyses in kaart waar de meeste winst te behalen is. Drie keer per jaar starten er meerdere verbeterprojecten om verliezen definitief weg te werken. Een belangrijke zet om de efficiëntie én duurzaamheid te verbeteren. Eric: “Dit past bij ons streven naar een zo klein mogelijke footprint. We zijn daarnaast serieus bezig met duurzaamheidsprogramma's om efficiënter om te gaan met energie, water en chemicaliën.”

Mark: “Foxhol biedt kansen, juist vanwege de toenemende belangstelling voor duurzaamheid. De derivaten zijn een plantaardig alternatief voor producten die fossiele olie als basis hebben. Dat biedt kansen in de markt.” Om die te verzilveren worden gedateerde installaties vernieuwd. Mark: “Een van de grote projecten is de modernisering en capaciteitsuitbreiding van de MP10-productielijn waarmee derivaten voor de papierindustrie worden gemaakt. Die worden ingezet in de groeimarkten van de papierbusiness.”

In deze groeimarkten is duurzaamheid belangrijk, weet ook Eric. “Daarom selecteren we onze leverancier op duurzaamheidscriteria die bij ons passen. Maar duurzaamheid heeft ook met gezonde collega's te maken. Het is belangrijk om hier veilig te komen, maar nog belangrijker om veilig naar huis te gaan. En laten we onze aardappel niet vergeten. Een betere grondstof dan fossiele olie, en één waar wij veel uithalen. Daar mogen we als Avebe best trots op zijn!”

Eric Raad, Team Leader Logistics  
en Mark Tettelaar, Managing Director Operations



Hendrik Jan Schepel,  
Manager Operations Averis

# Succesvolle introductie van duurzame zetmeelaardappelrassen.

Voor het Raswaardeprogramma van Averis testen telers rassen, voordat deze op de markt komen. “Het levert betrouwbare, praktische teeltinformatie op over groei, opbrengst en bewaring van duurzamer pootgoed”, vertelt Hendrik Jan Schepel van Averis. Twee telers, één uit Nederland en één uit Duitsland, delen hun ervaringen met nieuwe Averis-rassen.

Jaarlijks introduceert Averis gemiddeld twee nieuwe rassen onder nummer in het Raswaardeprogramma, dit zijn nieuwe rassen die nog geen naam hebben. Deze rassen zijn de afgelopen zes jaar getest binnen het kweekbedrijf. Voor het Raswaardeprogramma telen zes telers drie jaar lang deze rassen. Hiervoor krijgen de telers verschillend in hoeveelheden van vijf tot twintig ton pootaardappelen. “De telers die meerdere hectares telen, bewaren een deel van de opbrengst om aan het einde van de campagne af te leveren. Dat levert belangrijke informatie op over de kwaliteit van het ras als die bewaard wordt.”, aldus Hendrik Jan, Manager Operations Averis.

## Kostenpost

Economische duurzaamheid is een belangrijke eis voor het Raswaardeprogramma. Hendrik Jan: “We werken aan rassen die naast de basisresistenties tegen aardappelmoehheid en wratziekte, veel knollen leveren en Phytophthora- en virusresistent zijn. Pootgoed vormt de belangrijkste kostenpost voor een teler van zetmeelaardappelen. Deze kosten moeten

worden terugverdiend met een goede zetmeelopbrengst. Hoe hoger de pootgoedopbrengst van een ras des te minder zijn de pootgoedkosten. Daarnaast worden de kosten gedrukt door minder vaak tegen Phytophthora en luizen te spuiten. Zo komen er nu ook rassen aan die minder stikstof nodig hebben, zoals Adelinde en Avamond.”

## Ver uit elkaar

De telers, één in Duitsland en vijf in Nederland, liggen redelijk ver uit elkaar, zodat informatie over verschillende teeltomstandigheden beschikbaar wordt. De telers krijgen richtlijnen voor de voorbehandeling van het pootgoed, pootafstand en de bemesting. Daarnaast spreken ze per ras met de teler het levertijdstip af.

## Teeltseizoen

In het teeltseizoen komen Hendrik Jan en de telers drie keer bij elkaar om zicht te krijgen op mogelijke verschillen in groei van het gewas: bij de opkomst, in de zomer en vlak voor

- > de afrijping. Daarna komen ze in de winter nog een keer bijeen tijdens de periode van bewaring. In februari wordt de teelt door hen beoordeeld. Dan wordt de teler ook gevraagd waarom hij het nieuwe ras wel of niet in zijn normale bedrijfsvoering opneemt.

#### Steeds duurzamer

Hendrik Jan: “Nieuwe rassen dragen bij aan een steeds duurzamere teelt. Het Raswaardeprogramma draait nu zo’n tien jaar. De ervaringen van de telers leveren ons belangrijke informatie, nog voordat we de nieuwe, duurzamere rassen op de markt hebben gebracht.”



Bernoud Draijer, akkerbouwer

## Bernoud Draijer: ‘Avamond is een sterk ras met een lage stikstofbehoefte’

**Omdat Avamond een sterk ras is op aardappelmoeheid, phytophthora en virussen past het goed op het akkerbouwbedrijf van Bernoud Draijer. De lage stikstofbehoefte maakt het ras een aantrekkelijke keuze.**

Het bedrijf van Bernoud is gevestigd in Ommelandervijk, tussen de Pekela's en Veendam. In dit deel van de Veenkoloniën telen akkerbouwers al lang zetmeelaardappelen. Vandaar dat Bernoud een sterke voorkeur heeft voor aardappellrassen die goed tegen aardappelmoeheid, wratziekte en phytophthora kunnen. “Avamond heeft een goede tolerantie voor aardappelmoeheid en wratziekte. Bij phytophthora is hij niet resistent, maar wel redelijk sterk voor loof en knol.”

#### Eigen vermeerdering

De resistentie van Avamond op Y-virus is erg goed. “Dat scheelt luizen bestrijden

bij de eigen vermeerdering van pootgoed. Wij kopen meestal driekwart van het pootgoed bij Averis. Een kwart telen we zelf. Avamond blijft gezond en is daarmee zeer geschikt voor de eigen vermeerdering.” Dat Avamond minder stikstof nodig heeft is winst voor het milieu en een besparing in de teelt, zeker bij de huidige hoge kunstmestprijzen, zegt Bernoud. “Bij een ras als Seresta heb je ongeveer 210 kilo stikstof nodig, bij deze is rond de 150 kilo voldoende. Dat scheelt dus een kwart.”

#### Genoeg kilo's

Bernoud probeert regelmatig nieuwe rassen. Avamond teelt hij nu voor

het tweede jaar. Zowel voor zetmeelproductie als voor pootgoed is hij heel tevreden over het ras. “Met het zetmeelgehalte hoort hij niet bij de hoogsten, maar dat compenseert Avamond met genoeg kilo's.”

#### Middellange bewaring

De teler zegt dat het ras vrij kiemlustig is. Daarom is hij voor de lange bewaring minder geschikt. “Wij leveren in een paar periodes en we slaan aardappelen op in twee bewaarschuren. In de eerste schuur bewaren we Avamond. Die gaat in januari leeg. De tweede schuur gaat pas in mei weg. Daarin slaan we een ander, beter te bewaren ras op. Avamond is een uitstekend ras voor de eerste leveringen en de middellange bewaring. Dankzij de sterke eigenschappen op ziektes past hij goed in onze rotaties. De lage stikstofbehoefte is ook zeker een plus.”



**Dirk Ludwig:**

## ‘Saprodi heeft een zetmeelgehalte van gemiddeld 21 procent’

**Nadat het bedrijf van Dirk Ludwig was gestopt met de stierenmesterij moest er een alternatief voor de maïsteelt gevonden worden, die ze voorheen aan de stieren voerden.**

**Zo deed de zetmeelaardappel als nieuwkomer zijn intrede in de vruchtwisseling van de agrariër. Dirk Ludwig vertelt over zijn ervaringen met de teelt van zetmeelaardappelen.**

Sinds drie jaar verbouwt Dirk Ludwig in Geesthacht (Duitsland) op ongeveer 40 hectare zetmeelaardappelen voor Avebe. Hij begon met de rassen Axion en Saprodi. Dit jaar kwam daar Avamond bij. “Wat het poten betreft zijn deze rassen nauwelijks verschillend. In veel opzichten gebeurt dat zonder problemen.” De aanhoudende droogte is hier een goed voorbeeld van. Van de 40 hectare wordt slechts 10 hectare beregend. “Ondanks de droogte komen onze aardappelen ook op de locaties met losse grond goed op, terwijl onze suikerbieten bijvoorbeeld veel eerder en duidelijk meer last hebben van de droogte”, vertelt Ludwig. Ook de gewasbescherming verloopt tot nu toe zonder problemen. Normaal zorgt de Coloradokever voor veel schade, maar op deze locatie vind je deze kever nauwelijks. “Onze locatie hier vlakbij de rivier de Elbe, waar de aardappelteelt nog niet veel plaatsvindt, is grotendeels vrij van ongedierte en ziektes als gevolg van vruchtwisselingen. Om dit zo te houden, lassen wij teeltpauzes van minimaal 4 jaar in.”

### Goede opbrengsten

Terwijl de drie rassen in de teelt nauwelijks van elkaar verschillen, vertonen zij wat betreft opbrengst wel verschillende kenmerken. In vergelijking met het ras Saprodi is het zetmeelgehalte van Axion het laagst. Dit wordt weer gecompenseerd door de hogere

hoeveelheid tonnen zetmeelaardappelen die dit ras per hectare oplevert. “Bij het aardappelras Saprodi zien wij een zetmeelgehalte van gemiddeld 21 procent, wat natuurlijk erg prettig is”, aldus Dirk Ludwig. “Over het nieuwe ras Avamond kunnen wij nog niet veel vertellen. Vanwege de droogte zijn de knollen van alle rassen iets kleiner dan in voorgaande jaren. Wij hopen dat de zetmeelgehalten hierdoor over het geheel genomen hoger zullen zijn.”

### Spannend leerproces

Voor Dirk Ludwig was de teelt van zetmeelaardappelen een nieuwe uitdaging. “De teelt is wel wat arbeidsintensiever in vergelijking met andere gewassen, maar daardoor is het voor ons een interessant leerproces geweest. Wij hebben bijvoorbeeld op advies van Avebe de stikstofbemesting tot 80 kg per hectare beperkt, wat uiteindelijk hogere zetmeelgehalten opleverde. In de afgelopen jaren hebben wij veel geleerd en hebben we ons ieder jaar een stukje verbeterd.”

Dirk Ludwig, agrariër



# Aan het roer van je eigen carrière.

**Gesprekken op maat, meer eigen verantwoordelijkheid en een continue dialoog met je leidinggevende: met de nieuwe HR-gesprekscyclus krijgen medewerkers van Royal Avebe meer regie over hun loopbaan. Nadiëh Mulder (HR Business Partner), Nienke IJdens (HR Business Partner) en Stephanie Langbroek (Director HR Programs) vertellen over het tot stand komen van het programma en de nieuwe insteek.**

“Met de nieuwe gesprekscyclus, die Continu FIT heet, zetten we heel bewust de medewerker aan het roer van zijn eigen carrière”, vertelt Nienke. “Eerder hadden we bij Avebe een cyclus van 3 vaste gesprekken per jaar. De nieuwe aanpak is flexibeler in het aantal gesprekken en heeft aandacht voor meerdere onderwerpen. Hiermee wordt de cyclus vrijer en echt maatwerk per medewerker. Verder heeft de bijdrage van de medewerker aan de strategie van Avebe een belangrijkere rol in de gesprekken.”

## Talent

Stephanie vult aan: “FIT staat voor Functioneren, Inzetbaarheid en Talent. Bij Functioneren gaat het om je huidige functioneren en je bijdrage aan de strategie van Avebe.” Nadiëh: “Ook het leren op de werkplek valt hieronder. Inzetbaarheid gaat in op duurzame inzetbaarheid en bijvoorbeeld je werk-privé balans. De T staat voor Talent. In dit deel hebben we het over ambities. Wat wil je uit je loopbaan halen en waar wil je naartoe?” Dat hoeft niet te

betekenen dat iedereen heel hoge ambities moet hebben, maar het gaat wel om het blijven leren en groeien. Iedereen heeft talent, het gaat om het optimaal benutten van dat talent.” Nienke: “Zoveel mensen, zoveel wensen! Iemand die aan de start van zijn loopbaan staat, heeft andere behoeftes dan iemand die een paar jaar voor zijn pensioen zit. Voor de eerste kan ontwikkelen een punt van aandacht zijn, waarbij de ander meer bezig is met kennis overdragen”.

“Van elkaar leren is daarbij belangrijk. Dat betekent dat we elkaar feedback moeten durven geven.”



Nienke IJdens, HR Business Partner





Nadieh Mulder,  
HR Business Partner

“We blijven in gesprek met onze medewerkers. Zo blijven wij ook leren en ontwikkelen.”

Naast de FIT-benadering heeft feedback geven en krijgen een grote rol in de nieuwe cyclus, legt Nienke uit. “Avebe heeft mooie ambities en als organisatie moeten we wendbaar zijn. Van elkaar leren is daarbij belangrijk. Dat betekent dat we elkaar feedback moeten durven geven.” Dat kan positieve feedback zijn (Waar waardeer jij me om?) of verbeterpunten (Hoe zou ik het beter kunnen doen?). Stephanie: “We zijn niet gewend om feedback te vragen en te geven. Toch is dit een mooie manier om elkaar verder te helpen en aan te scherpen.” Het feedback geven is trouwens niet verplicht, legt ze uit. “We geven de optie zodat mensen eraan kunnen wennen. Wil je het liever niet, dan is dat ook oké. Iedere medewerker heeft een andere behoefte, daar houden we rekening mee.”

#### Input uit de organisatie

De nieuwe gesprekscyclus ging op 17 oktober ‘live’. Aan de livegang ging een uitgebreid traject vooraf. Nadieh: “Ik ben vanaf het begin de projectleider geweest. Het is trouwens ons eerste project waar onze ondernemingsraad ook in de projectgroep vertegenwoordigd was.” De projectgroep heeft een vragenlijst gemaakt die door 329 medewerkers is ingevuld. Daarnaast zijn 64 mensen geïnterviewd. Stephanie: “We hebben veel input gekregen uit alle lagen van de organisatie. Zo konden we

“Iedere medewerker heeft een andere behoefte, daar houden we rekening mee.”

goed in kaart brengen waar de behoefte lag van onze medewerkers. De nieuwe gesprekscyclus is getest in een pilotgroep en daarna is het definitief uitgerold. Nadieh voegt toe: “Ook de komende tijd blijven we natuurlijk luisteren naar de feedback van de medewerkers om het nog beter te maken. Zo kunnen wij ook blijven leren en ontwikkelen.”



Stephanie Langbroek,  
Director HR programs



# Kansen voor plantaardige producten in Turkije.

Het coronavirus heeft ook voor de medewerkers van Royal Avebe in Turkije grote gevolgen gehad, zowel privé als zakelijk. De effecten van de pandemie zijn nog steeds duidelijk merkbaar in de regio Turkije/Midden Oosten, aldus Tibet Turgut, Area Sales Manager van Avebe Turkije. Hij kijkt terug op een roerige tijd en blikt vooruit op de komende periode. Dat wordt volgens hem een periode vol kansen voor de plantaardige concepten van Avebe.



Tibet Turgut, Area Sales Manager

“Toen het coronavirus toesloeg in onze regio werd de vraag naar onze producten eerst een stuk minder en regende het annuleringen. Kort daarop kregen we juist een piek in de vraag. Een goede planning is dan heel belangrijk. Hier kwam de kracht van Avebe en haar medewerkers duidelijk naar boven: we konden ons snel aanpassen aan de gebeurtenissen en de nieuwe dynamiek. Maar nog belangrijker was onze proactieve benadering. Zo hebben we een aantal mogelijke problemen rondom de productie kunnen voorkomen.”

## Evenwicht

De effecten van het coronavirus zijn nog steeds sterk voelbaar, vertelt Tibet. “Verhoogde kosten, transport, energiekwesties.... de inflatie wordt sterk ervaren in Turkije. Het lijkt erop dat het enige tijd zal duren voordat het nieuwe evenwicht in de economie van Turkije en van de omringende landen wordt bereikt. Maar ons team is erg bedreven in het omgaan met deze onzekerheden. En we blijven duurzaamheid, een belangrijk onderdeel in de strategie van Avebe, waarborgen.”

## Plantaardig producten

Avebe heeft zich volgens Tibet inmiddels goed gepositioneerd op de markt in de regio. Er zijn mooie ontwikkelingen gaande. “Vóór de uitbraak van het coronavirus was het niet eenvoudig om het plantaardige concept in het Midden-Oosten te promoten. Onze klanten waren er nog niet helemaal klaar voor. Ze hadden de ontwikkelingen in Amerika en Europa wel gevolgd, maar toch was het idee nieuw voor ze. Er moest een nieuwe ‘mindset’ komen. En die kwam er! Het is heel goed mogelijk dat onze bevolking in de toekomst geen melk en vlees kan kopen. De Russisch-Oekraïense oorlog heeft daar ook een grote invloed op. Ik heb gesproken met meerdere klanten die mogelijk bereid zijn om over te schakelen op plantaardige vlees- en zuivelproducten. Ik voel en zie dat de markt zich nu klaarmaakt voor deze overgang. ‘Solanic’ en ‘Perfectasol D’-oplossingen kunnen heel goed aan deze vraag voldoen. De timing is perfect voor Avebe!”





# Malmö

Roger Riesbeck, Improvement Technician



## Een stabielere en hogere productie in Malmö.

Op onze productielocatie AB Stadex in Malmö, Zweden, is onlangs een verbeteringstraject afgerond op de HSD-afdeling (Hot Soluble Derivatives).

We spraken met Roger Riesbeck, Improvement Technician bij AB Stadex, over samenwerking en de rol van de WCOM filosofie.

In het midden van Malmö wordt met ongeveer 70 medewerkers gewerkt aan de productie van zetmeelderivaten van aardappelen, maïs en cassavemeel. “We zagen een kans om op een stabielere manier meer volume te produceren van aardappelzetmeelderivaten binnen de HSD-afdeling. Dat was het doel. Vervolgens is er een multidisciplinair team samengesteld aan de hand van de WCOM-methodologie, Restore, Improve, Innovate”, aldus Roger. “Met deze methode krijg je een gedetailleerd inzicht in een complex proces.”

“Nadat het team compleet was, zijn we gaan kijken naar de hele HSD-productielijn om te constateren waar de knelpunten zaten, aangezien de voorgaande KPI's (kritieke prestatie-

indicatoren) niet werden behaald. Na zorgvuldige metingen en dataverzameling van onder andere stoptijden en transporttijden, wisten we dat we vooral aandacht moesten schenken aan de droogtrommels. Binnen dat kader zijn we gaan kijken wat we moesten verbeteren om het doel te halen. Uiteindelijk, na alle metingen en tests, zagen we het resultaat van het werk wat we hebben gedaan.”

Dankzij de WCOM-methode waren we 100% zeker van de oorzaak van het probleem. Het team brengt namelijk het hele proces in kaart door constant te meten, data te verzamelen en te testen. Nulmetingen zijn daarin belangrijk. Alleen zo zie je of je een gewenst resultaat boekt met veranderingen.

Roger: “Wat misschien nog wel belangrijker is, is dat iedereen zich betrokken voelt in het proces. Zo zijn we constant in overleg binnen het team en daarbuiten en weet iedereen waar ze aan toe zijn. Laten we niet vergeten dat naast alle machines, onze operators ook een cruciaal onderdeel spelen in de productie. Des te belangrijker om dus in gesprek te gaan en open te staan voor suggesties. Zo kom je soms tot cruciale inzichten. Blijf praten en blijf eerlijk en respectvol in de communicatie en discussies met elkaar. Iedereen moet zich gehoord voelen. Alleen zo ontdek je iemands competenties en dat helpt om een project succesvol te laten zijn. Data en metingen zijn onmisbaar, maar de inzichten van collega's ook.”

# Avebe'ers in the picture.

Maak kennis met de gezichten van Royal Avebe. Iedere editie van het Avebe Magazine zetten we een aantal Avebe'ers in the picture. Welke rol vervullen zij binnen de organisatie? Je leest het hier.



**Jan Albert Daling**  
Voorzitter district Midden

“Als districtsraad is het onze plicht om te luisteren naar wat er op het erf speelt en om dat boerengeluid te laten gelden binnen Avebe. Daarom zoeken we actief verbinding met andere districten en leden. Ondanks duidelijke verschillen zien we veel meer overeenkomsten. Het is mooi om uitdagingen samen aan te pakken en ik doe dit dan ook met veel plezier.”



**Natasja Turksma**  
HR Recruitment Manager

“Mijn belangrijkste taak is het toekomstbestendig maken van ons personeelsbestand. Een flinke uitdaging met de vergrijzing de komende jaren, de krappe arbeidsmarkt en onze geografische ligging. Aan mij de taak Avebe goed neer te zetten als fijne werkgever en zo de juiste mensen aan te trekken. Een uitdaging waar ik mij graag in vastbijt.”



**Martijn Berg**  
Direct Bestuurslid Jongerenraad

“Ik ben in december 2020 toegetreden tot de jongerenraad. We zitten dichtbij het vuur van Avebe. Zo weten we goed wat er speelt, hebben we meer begrip voor de markt en spelen we daar met ons bedrijf beter op in. De eerste jaren enkel online vergaderen was een uitdaging. Nu we elkaar echt kunnen zien is er ruimte voor actieve gesprekken en gezonde discussie. Het leeft weer!”



**Daan Langendoen**  
**Phytopathology Specialist bij Averis**

“Als fytopatholoog houd ik mij bezig met onderzoek naar plantenziekten. Hoe werkt de strijd om voedingsstoffen tussen de aardappelplant en bepaalde ziekteverwekkers? Wat kunnen we doen om de resistentie tegen bepaalde ziektes te verhogen bij het kweken van nieuwe aardappelrassen? Dit zijn vraagstukken die ik ontzettend interessant vind en waar ik mij ook graag mee bezighoud.”



**Florian Schröder**  
**Voorzitter KPW**

“Ik ben sinds 2020 voorzitter van de districtsraad KPW en ik voel me een verbindende schakel tussen de telers en Avebe. Met een kritische en praktijkgerichte aanpak zet ik me in dat iedereen binnen en buiten de organisatie, van boer tot directielid, dezelfde taal spreekt. De toenemende droogte van de afgelopen jaren en de veranderende wet- en regelgeving zijn belangrijke punten van aandacht.”



**Joyce de Vries**  
**Director Communication**

“Sinds 1 april ben ik verantwoordelijk voor alle interne- en externe communicatie van Avebe. Dit varieert van social media tot de presentaties van ledenraadsvergaderingen en het beantwoorden van persvragen. Dat iedereen zo betrokken en trots is, ervaar ik als zeer positief. Ik heb er dan ook ontzettend veel zin in om het verhaal van Avebe tot leven te brengen en meer bekendheid te geven aan al het moois dat Avebe doet.”



# Een onvoorstelbare ravage in witte wolken meel.

**Veertien brisantbommen maakten op 11 januari 1944 een einde aan het leven van tien medewerkers van aardappelmeelfabriek M & O (Musselkanaal en Omstreken) in Ter Apelkanaal. Twee medewerkers raakten zwaargewond. In zijn boek *Grepen uit het verleden van Ter Apel* schrijft Jakob Been, al bijna 34 jaar Operator bij Royal Avebe, over deze rampzalige gebeurtenis.**

*‘We zaten net met z’n allen aan het middageten, maar moesten direct van onze ouders onder de tafel gaan zitten. Toen het weer stil werd is mijn vader onmiddellijk op zijn fiets gesprongen en naar de fabriek gerend om te kijken of hij kon helpen’, zo vertelt een van de familieleden van een omgekomen medewerker.*

## Weinig bekend

77 jaar na deze gebeurtenis, door toevallige omstandigheden precies op 11 januari, presenteerde Jakob zijn boek aan Fokke van der Veer, toen nog Site Director bij Avebe in Ter Apelkanaal. Jakob: “Drie jaar geleden hoorde ik voor het eerst over het bombardement op de M & O. Tot mijn verbazing had ik er, ook bij Avebe, nooit eerder over gehoord. Er was ook maar weinig over bekend. Ik schrijf al jaren boeken over de geschiedenis van Ter Apel en omgeving en ben in de geschiedenis van dit oorlogsdrama gedoken.”

## Speurtocht

Jakob begon zijn speurtocht bij Delpher, een bron met miljoenen gedigitaliseerde krantenartikelen. Hij vond er bijna geen informatie. “De grote landelijke dagbladen hebben er niets over gepubliceerd en zelfs het Dagblad van het Noorden niet. Een 92-jarige inwoner uit Ter Apel kon me wel het een en ander vertellen en zo kon ik mijn zoektocht starten. Het Streek Historisch Centrum

in Stadskanaal had een paar foto’s en ook die vormden aanknopingspunten voor mijn zoektocht.”

## Families

Verder onderzoek deed Jakob door op de genoemde namen te zoeken. Ook de gemeente Stadskanaal hielp graag mee door contact op te nemen met de families van de omgekomen Avebe-medewerkers en hun te vragen of ze openstonden voor een interview. Een paar families liet weten dit graag te willen. “Ik heb hen bewust niet meteen zelf benaderd. Dat vond ik te direct, mogelijk te pijnlijk. Wat ik vooral hoorde in de gesprekken die ik had met de nabestaanden is dat er ook na de tijd weinig over werd gesproken. Dat was te confronterend.”

## Vliegende Doodskist

Ruim twee jaar heeft Jakob gewerkt aan het verzamelen van gegevens, verhalen en foto’s. Ruim 30 pagina’s heeft hij er in zijn boek aan gewijd. Zo beschrijft hij waar de Amerikaanse Bomber Group was gestationeerd en welke opdracht deze bommenwerpers die bewuste 11 januari hadden gekregen. In welke formatie ze hadden gevlogen en hoe het kon dat één van deze B-24 Liberators, ook wel Vliegende Doodskist genoemd, zijn lading bommen juist op de aardappelmeelfabriek liet vallen.

## Luchtgevecht

Jakob: “De Amerikaanse bommenwerpers kwamen in een luchtgevecht met de veel snellere Duitse jachtvliegtuigen.



Jakob Been, Operator

De B-24's moesten dus van hun lading af om weg te kunnen komen. Een van de piloten dacht nog boven Duitsland te vliegen en veronderstelde dat hij de bommen liet vallen boven een Duitse fabriek." Op een foto die uit het vliegtuig is genomen, is te zien hoe de bommen naar beneden vallen. Een andere foto, vlak daarna ook uit de lucht genomen, toont de rookwolken die boven de M & O fabriek hangen. Op foto's die op de grond zijn genomen op de dag van het bombardement, staan verslagen werknemers, opgesteld voor stapels meelzakken in een verwoeste loods. Twee loodsen werden grotendeels vernield, en ook het schaftlokaal, het magazijn, de

grijper, een laadinstallatie en het ketelhuis waren geraakt. Jakob: "Hoe meer ik te weten kwam, hoe meer ik me erover verbaasde dat ik over dit bombardement tien jaar geleden nog nooit had gehoord, en dat terwijl ik zelf al bijna 34 jaar bij Avebe werk."

#### Eerbetoon

Jakob vindt dat het voor de nabestaanden onverteerbaar heeft moeten zijn dat er nooit aandacht is geschonken aan de omgekomen werknemers. Hij vertelt: "Dit hoofdstuk is ook een eerbetoon aan deze mannen en de gezinnen die zij achterlieten."

#### Speciale actie Avebe Magazine

Het boek 'Grepn uit het verleden van Ter Apel' is voor € 19,50 (winkelprijs € 27,50) te bestellen bij Jakob via [jbeen01@hetnet.nl](mailto:jbeen01@hetnet.nl).

**“Dit hoofdstuk is ook een eerbetoon aan deze mannen en de gezinnen die zij achterlieten.”**





# Samenwerken aan de landbouw van de toekomst.

Het open innovatieprogramma Fascinating werkt aan de landbouwsector van de toekomst. Een circulair landbouwsysteem dat duurzaamheid, natuur, gezonde voeding en economische impact met elkaar in balans brengt. Marieke Kanon, Marketing Manager bij Royal Avebe en tevens projectleider Communicatie bij het ISPT (Institute for Sustainable Process Technology), legt het programma uit.

“Fascinating is een uniek innovatieprogramma waarbinnen we met verschillende partijen samenwerken aan de landbouw en voeding van de toekomst. Denk hierbij aan coöperaties zoals Royal Avebe, Agrifirm, Royal Cosun en FrieslandCampina, maar ook kennisinstellingen, het UMCG, de Rijksuniversiteit Groningen (RUG), Rabobank, Noordelijke Ontwikkelings Maatschappij, LTO Noord, provincie en de gemeenschap. We moeten het echt met z'n allen doen en dat komt in dit programma heel mooi naar voren”, aldus Marieke.

## Vier belangrijke opgaven

Fascinating houdt zich met vier onderwerpen bezig:

1. Gezonde en gebalanceerde voeding
2. Duurzame productie van nutritionele gewassen
3. Energie-efficiëntie en duurzame verwerking
4. Benutting van reststromen

“Door met z'n allen aan deze vier opgaven te werken, streven we ernaar om binnen tien jaar de landbouwsector van de toekomst waar te maken. Dat is de stip op de horizon”, geeft Marieke aan. De ambities zijn dus hoog. “Het is regionaal, in Groningen, begonnen, maar inmiddels lopen er ook op nationaal niveau projecten en is er veel aandacht voor Fascinating. Uiteindelijk hopen we dit op internationaal niveau door te kunnen zetten. Over de hele wereld zijn we natuurlijk gebaat bij een toekomstbestendig landbouw- en voedselsysteem.”

## Avebe als één van de oprichters

Avebe is één van de oprichters van Fascinating. “We innoveren natuurlijk al decennialang met aardappeleiwit voor gezonde voeding. Het produceren en consumeren van meer plantaardig eiwit -en dus minder dierlijk eiwit- is belangrijk voor het klimaat en voor onze gezondheid. Dat maakt het een belangrijk onderdeel van de toekomstige landbouwsector en een belangrijke pijler binnen het Fascinatingprogramma. Dit sluit dan ook erg goed aan bij onze missie”, geeft Marieke aan. “We vinden het belangrijk ons in te zetten voor de toekomst van de landbouw en bundelen graag onze krachten met andere partijen.”

## De kracht van samenwerking

“Samen bereik je meer dan alleen”, gaat ze verder. “Het unieke aan dit programma is dat we met zoveel partijen intensief samenwerken en kennis delen. Denk aan het project ‘Kansrijke eiwitgewassen’ waarbij we onderzoeken welk eiwitgewas het beste past bij welke grondsoort en hoe gezond die gewassen zijn voor het menselijk lichaam. Of een mooi voorbeeld is een project waarbij we samenwerken met Cosun. Zij halen eiwit uit de suikerbietblad, wij uit de aardappel. Het loont om de krachten te bundelen en samen te kijken naar de processen en verbeterpunten. Ook werken we samen met het UMCG en de RUG aan een studie naar zogenaamde anti-nutritionele stoffen die wij uit de aardappel kunnen halen en die vervolgens gebruikt worden als remmers tegen ontstekingen. Deze stoffen


beschermen de aardappelplant tegen ziektes en precies die eigenschappen kunnen we ook gebruiken om ontstekingen te remmen. Hierbij onderzoeken we hoe aardappeleiwit ontstekingen zoals baby-uitslag of darmontstekingen (zoals de ziekte van Crohn) kan tegengaan. Niet alleen voor voeding maar ook voor de gezondheid kan aardappeleiwit een belangrijke rol spelen. Kortom, we nemen het complete plaatje onder de loep. En dat maakt projecten als deze ook zo interessant.”

#### Trots de toekomst in

Op de vraag waarom Marieke het Fascinatingprogramma zo belangrijk vindt en hoe zij zelf de toekomst van de landbouw voor zich ziet, is ze duidelijk. “We weten allemaal dat er iets moet

veranderen. De maatschappelijke en politieke druk is enorm toegenomen. Het is daarom essentieel dat we als keten blijven samenwerken en toekomstperspectief bieden voor de gehele sector.” Maar er moet ook ruimte zijn voor trots, aldus Marieke. “We vergeten soms wat we al met elkaar bereikt hebben als relatief klein land. We zijn koploper op het gebied van innovatie in de agrifoodsector, er gebeuren hele mooie dingen. Daar mogen we als sector echt trots op zijn! En die boodschap mogen we ook meer uitdragen.”

**Kijk op [fascinating-groningen.nl](https://fascinating-groningen.nl) of volg Fascinating op LinkedIn voor meer informatie.**



Marieke Kanon,  
Marketing Manager

“We zijn koploper op het gebied van innovatie in de agrifoodsector, daar mogen we echt trots op zijn!”

Stefan Seegers, Agro-Manager



# Samen aan één tafel.

## ‘Keukentafelgesprekken’ in de gemeente Gifhorn (Duitsland)

Een aantal jaar geleden door Royal Avebe in Nederland ingevoerd en ondertussen ook in Duitsland een traditie: de ‘keukentafelgesprekken’. In een interview vertelt Agro-Manager Stefan Seegers over belangrijke onderwerpen van dit jaar.

### Wat houden de keukentafelgesprekken precies in?

Bij de keukentafelgesprekken komen bestuursleden van Avebe, de accountmanager en een aantal telers uit de regio bijeen, om met elkaar te spreken. Deze gesprekken zijn in Nederland al een aantal jaren een traditie. Met groot succes. In Duitsland worden deze gesprekken nu sinds drie jaar georganiseerd. Twee jaar geleden zijn we hiermee in Lüneburg begonnen en sinds vorig jaar in Lüchow. En dit jaar komen gaan we ook in gesprek in Gifhorn.

### Wat zijn volgens jou de grootste voordelen van deze gesprekken?

Dat is uiteraard de wederzijdse uitwisseling van ideeën. Het bestuur krijgt inzicht in de onderwerpen die zowel in de teelt als ook in de verschillende regio's actueel zijn. Natuurlijk zijn de accountmanagers steeds de verbindende schakel tussen telers en Avebe, maar soms is een rechtstreekse lijn naar het bestuur toch effectiever. Telers krijgen uitleg en informatie over wat er intern bij Avebe speelt. En waarom bepaalde zaken gaan zoals ze gaan.

### Waarover wordt aan de grote tafel gesproken en wat waren dit jaar belangrijke onderwerpen?

De keukentafelgesprekken bieden telers de mogelijkheid om verschillende punten van belang ter sprake te brengen. Een belangrijk punt is de prijs. Ook dit jaar hebben wij hier uitvoerig over gesproken. Daarbij stond de vraag centraal





## Agrariër Hendrik Schünemann uit Nordkreis Helmstedt nam ook aan de keukentafelgesprekken deel en vertelt over zijn ervaringen, namens alle aanwezigen:

### Welke punten van belang heb je tijdens de gesprekken ter sprake gebracht?

Ik beschouw ons eerder als nieuwkomer in de aardappelteelt, omdat wij pas drie jaar zetmeelaardappelen voor Avebe verbouwen. Ik vond het geweldig dat wij tijdens deze bijeenkomst niet alleen kennis hebben gemaakt met het bestuur, maar ook collega's uit de regio hebben ontmoet met wie wij hebben kunnen spreken over de huidige problemen en belangrijke onderwerpen die bij andere bedrijven aan de orde zijn. Het is interessant om te horen hoe de afhaalprocedure wordt georganiseerd.

### Wat heb je door de gesprekken kunnen constateren?

Aan de kant van de telers waren qua grootte en structuur zowel grote als kleine landbouwbedrijven aanwezig, maar desondanks was de problematiek rondom loofddoding voor iedereen even groot. Op dit punt werden over en weer interessante oplossingsmogelijkheden besproken. Maar ook mijn persoonlijke punt van aandacht met betrekking tot de afhaalprocedure kwam uitgebreid aan bod. Er werd duidelijk uitgelegd hoe en waarom bepaalde ritten en afhaalmomenten worden ingepland.

### Waren er punten of onderwerpen die je tijdens deze gesprekken hebben verrast?

Tijdens de discussie over de prijs voor de telers werd ons geen vaste prijs gepresenteerd. Hier waren wij allemaal een beetje door verrast. Op de vraag: "Welke prijs hebben jullie nodig en hoe komen wij samen tot een consensus?" mochten we allemaal een bijdrage leveren tot een antwoord dat voor iedereen passend was. Dit maakte voor mij nog eens duidelijk dat er vanuit Avebe werkelijk belangstelling en bereidheid bestaat om dergelijke gesprekken te voeren.

### Met welk gevoel ben je na afloop naar huis gegaan?

Met een zeer goed gevoel. Over het algemeen waren de gesprekken in ontspannen sfeer waar iedereen open en soms ook kritisch kon praten. In hoeverre onze suggesties en de resultaten van de keukentafelgesprekken nu in praktijk zullen worden gebracht, zal in de loop van de komende maanden duidelijk worden.

hoeveel aardappelen er dit jaar bij Avebe worden afgeleverd, want alleen op basis van duidelijke afspraken over de te leveren A-volumes kunnen wij naderhand het verkoopvolume en de prijs aanpassen. Naast de prijs werden ook zorgen over de beschikbaarheid van energie en grondstoffen besproken. Hoe gaat het in de toekomst verder, gezien de veranderingen die op ons afkomen in het kader van milieu- en overheidsmaatregelen?

### Welke conclusie kun je trekken uit de gesprekken van dit jaar?

De aardappeltelers in de gemeente Gifhorn zijn voor ons heel belangrijk. We willen graag nog meer met ze samenwerken. Ik ben van mening dat de keukentafelgesprekken van dit jaar daarvoor de juiste basis vormden. Het waren zeer open, feitelijke en vooral constructieve gesprekken, waarmee de Agro-afdeling, het bestuur en hopelijk ook de telers veel inspiratie en informatie konden krijgen. Na de gesprekken keken de neuzen allemaal uiteindelijk weer in dezelfde richting waardoor ik met een zeer goed gevoel naar huis kon gaan.

Hendrik Schünemann, agrariër



# Koploper op de Amerikaanse markt voor plantaardige zoetwaren.

**Je verwacht het misschien niet, maar zoetwaren is een productcategorie die volledig gemaakt kan worden van plantaardige ingrediënten. Hiervoor zijn bijvoorbeeld helderheid, elasticiteit, glans, verlenging van de houdbaarheid en verwerkbaarheid nodig. Royal Avebe levert hierin met een breed assortiment aan speciale soorten aardappelzetmeel. Dan Bailey, Account Manager, en Chris Ehlers, Sales Account Manager, voor het westen en oosten van de Verenigde Staten, vertellen over de ontwikkelingen op hun thuismarkt.**

Volgens marktonderzoeksbureau Grand View Research domineerde Noord-Amerika de markt voor plantaardige zoetwaren met een aandeel van 37,2% van de wereldwijde omzet in 2021. Het bureau bestempelt de markt als een klein onderdeel van de totale markt, oftewel nichemarkt, met zowel kleine als grote spelers. Het groeiende gebruik

van plantaardige zoetwaren kan worden toegeschreven aan de populariteit van plantaardige voedingspatronen onder consumenten.

Avebe biedt klanten op de Noord-Amerikaanse markt verschillende speciale aardappelzetmeelproducten en aardappeleiwitten ter vervanging van onder meer gelatine in zachte zoetwaren. Gelatine is namelijk een ingrediënt dat afkomstig is van dieren. Zachte zoetwaren zijn onder andere schuimpjes en snoepjes zoals winegums. Daarnaast produceert Avebe textuur ingrediënten voor kauwbare en niet-kleverige zoetwaren en zetmeel voor geperste producten, zoals dropvullingen.

#### **Verschillende zetmelen**

De belangrijkste aardappelzetmeelsoorten van Avebe, die onder andere ook in plantaardige zuivel worden gebruikt, zijn Perfectagel™, Perfectamyl™ en



Perfectasol™. De geleermiddelen in deze zetmeelsoorten vervangen niet alleen gelatine, maar verbeteren ook de waarde. “Plantaardige zoetwaren zijn duurder dan het standaard product, onder meer door de hogere onderzoekskosten”, legt Chris uit. “Daarom gebruiken fabrikanten vaak het goedkopere maïszetmeel in hun producten. Aardappelzetmeel zoals Avebe het produceert, zorgt alleen voor een helderder product met een hogere stroperigheid en een betere elasticiteit. Met andere woorden: meer waar voor je geld.” “De kosten van dierlijke gelatine zijn ook zo gestegen dat klanten toch vaak een forse kostenbesparing realiseren door over te stappen naar gelatine uit ons zoetwarenportfolio”, voegt Dan toe.

#### Voorwaarden voor de verwerking

Dan merkt dat het voor zoetwaren-

fabrikanten niet heel makkelijk is om over te stappen op plantaardig. “Dit vraagt namelijk nogal wat van onze klanten. De droogomstandigheden zijn bijvoorbeeld heel anders als fabrikanten dierlijke gelatine in hun snoep gebruiken. De droogtijd voor winegums is dan 24 uur. Voor ons aardappelzetmeel geldt een droogtijd van 48 tot 72 uur. Gelatine is moeilijk te vervangen. Daarom zie ik onze aardappelzetmeelsoorten niet puur als gelatinevervanger. Ik zie ze als compleet nieuwe texturen. Onze zetmeelsoorten zijn nauwelijks merkbaar in plantaardige winegums. In geschuimde zoetwaren zoals marshmallows zijn ze dat wel. Perfectasol™ is bijvoorbeeld minder luchtig. Omdat onze klanten niet per se op zoek zijn naar dezelfde texturen als in traditioneel snoep, zijn nieuwe texturen geen probleem en zelfs gewild.”

#### Makkelijker om uit te breiden

Dan voorspelt dat de plantaardige zoetwarenmarkt beetje bij beetje groeit en Chris denkt dat, hoewel het nu een nicheproduct is, plantaardige zoetwaren zullen blijven groeien naar verschillende markten. “Avebe loopt voorop in de nieuwe marktontwikkelingen en is betrokken bij veel projecten op dit gebied. We zijn gekoppeld aan een aantal grote spelers, maar ook aan kleinere startups. We hebben op dit gebied dus een stevige naam opgebouwd. Andere grote spelers proberen de markt te betreden, maar wij hebben al voet aan de grond. Het is voor Avebe dus een stuk makkelijker om verder uit te breiden. Waar het coronavirus ons de afgelopen twee jaar op een zijspoor heeft gezet, zijn we nu weer volop bezig en doen we prachtig werk op dit gebied.”



“De kosten van dierlijke gelatine zijn ook zo gestegen dat klanten toch vaak een forse kostenbesparing realiseren.”



# Campagneprijs, aardappelprijs & prestatieprijs.

Wat komt er nu echt in de

portemonnee van de leden?

En wanneer hebben we het over

de prestatie van de coöperatie.

Er worden door Royal Avebe

verschillende termen gebruikt

als het gaat om financiële

prestaties en de uitbetaling

van aardappelen.

## Wat is de campagneprijs?



- De campagneprijs is de basis van de aardappelprijs die de leden ontvangen voor de door hen geleverde aardappelen. De campagneprijs wordt beïnvloed door de ontwikkelingen in de markt en wat Avebe kan uitbetalen. De campagneprijs is gebaseerd op 'standaard' aardappelen met een zetmeelpercentage van 19% en geleverd binnen het A-volume.
- Bij de start van de aardappelcampagne in augustus is de campagneprijs nog niet bekend. Avebe gebruikt daarom een basisprijs die na aflevering van de aardappelen wordt betaald. De basisprijs is dus een voorschot op de uiteindelijke campagneprijs.
- Als de omstandigheden in de markt dat toelaten, kan er tijdens de campagne besloten worden om de basisprijs te verhogen.

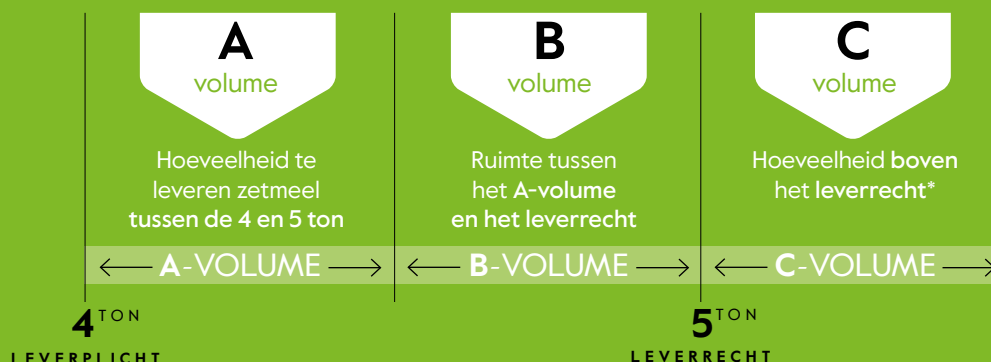


## ABC-volume

Avebe hanteert het ABC-model voor de levering van aardappelen. Dit gaat over hoeveelheden geleverd zetmeel per aandeel Avebe. Dit is voor Avebe de basis voor de productie- en verkoopplanning.

Wat is het verschil tussen A- B- en C- volume?

Per aandeel geldt er een minimale, verplichte hoeveelheid te leveren zetmeel van 4 ton per aandeel en een maximum van 5 ton per aandeel. Elk jaar bepaalt de teler zelf de hoeveelheid te leveren zetmeel. Deze afspraak, noemen we het A-volume. De ruimte die er nog is tussen het A- volume en maximum van 5 ton, noemen we het B-volume, oftewel het leverrecht. Het C- volume is de hoeveel boven de maximaal te leveren hoeveelheid zetmeel. Dit kan alleen in overleg met Avebe.



\* wordt alleen geleverd in overleg met Avebe

## Wat is dan de aardappelprijs?

- De aardappelprijs is belangrijk voor de portemonnee van de leden. Het is de campagneprijs plus de prestatiecomponenten. De prestatiecomponenten zijn zetmeelgehalte, levertijdstip, kwaliteitspremie en de premie voor de vulling van het A-volume. Eventueel wordt er gekort voor tarra. Dit is de prijs voor de aardappelen 'afboerderij'. Kosten voor verlading en transport zijn voor Avebe.
- Bij de aardappelprijs gaat het dus om omstandigheden die van boer tot boer behoorlijk kunnen verschillen. Eén procent zetmeel boven de standaard van 19% levert bijvoorbeeld al een plus van 5 euro per ton op ten opzichte van de campagneprijs.
- Worden aardappelen later in het seizoen geleverd, dan heeft de leverancier meestal geïnvesteerd in bewaarmogelijkheden. In de uitbetaling naar de leden geldt hiervoor een vergoeding. Net als voor levering heel vroeg in het seizoen, wanneer de aardappelen al gerooid worden, maar nog niet uitgegroeid zijn. Ook daarvoor geldt een vergoeding. Komt de leverancier vervolgens zijn leverafsprake na, dan ontvangt hij een premie van 3 euro per ton over alle geleverde tonnen.

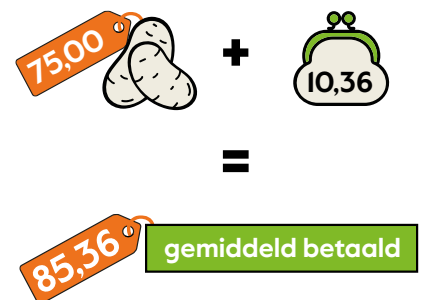


campagneprijs  
prestatiecomponenten\*  
+  
aardappelprijs

\* zetmeelgehalte  
levertijdstip  
kwaliteitspremie  
premie voor de vulling A-volume

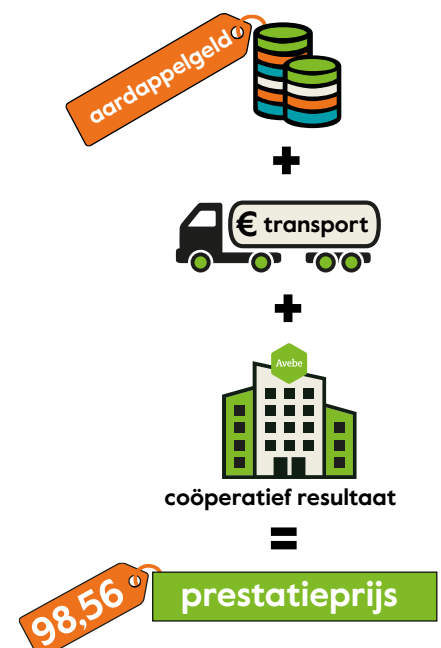
## Hoe ziet dit er dan uit in de praktijk?

- In het boekjaar 2020/2021 was de campagneprijs 75,00 euro voor aardappelen geleverd binnen het A-volume. Het gemiddelde zetmeelpercentage van alle aardappelen die geleverd werden was 20,37%.
- Voor de presentatiecomponenten werd, na aftrek van eventuele korting voor tarra, gemiddeld 10,36 euro betaald. Gemiddeld werd er dus 85,36 euro betaald voor de geleverde aardappelen.



## En hoe zit het met de prestatieprijs?

- De prestatieprijs geeft inzicht in hoe de coöperatie presteert. De prestatieprijs is anders dan de naam doet vermoeden geen prijs. Het is in feite de belangrijkste indicator die aangeeft hoe het gaat met Avebe. Het is een optelsom die begint met het geld dat aan de leden is betaald, inclusief alle prestatiecomponenten en kortingen. Dit noemen we het aardappeltgeld.
- We tellen hierbij de kosten voor transport van de aardappelen op. Dit bedrag, dat Avebe betaald heeft voor het geleverde totale volume aardappelen, wordt vervolgens teruggerekend naar een standaard hoeveelheid aardappelen met 19% zetmeel. Deze omrekening maakt het mogelijk en inzichtelijk om meerdere jaren met elkaar te vergelijken. Er is bij de prestatieprijs geen sprake van invloeden zoals een hoger zetmeelpercentage.
- Vervolgens wordt in de prestatieprijs het coöperatieve resultaat meegenomen. Van het coöperatieve resultaat kan een deel worden uitgekeerd aan de leden door middel van een nabetaaling als de ledenraad dit besluit. We noemen dat een uitkering uit het coöperatief resultaat.
- De prestatieprijs in 2021 bedroeg 98,56 euro.



# AVEBE IN CIJFERS 2021/2022

## Solvabiliteit

|  | 2021/22      | 2020/21 | 2019/20 | 2018/19 | 2017/18 |
|--|--------------|---------|---------|---------|---------|
| groepsvermogen*                            | 211,4        | 208,6   | 205,5   | 203,7   | 203,6   |
| vreemdvermogen*                            | 424,9        | 375,5   | 284,9   | 269,7   | 263,1   |
| <b>totaal vermogen*</b> incl voorzieningen | <b>636,3</b> | 584,1   | 490,4   | 473,4   | 466,7   |
| <b>solvabiliteit</b>                       | <b>32,5%</b> | 35%     | 41,9%   | 43,0%   | 43,6%   |

\* x I mio euro

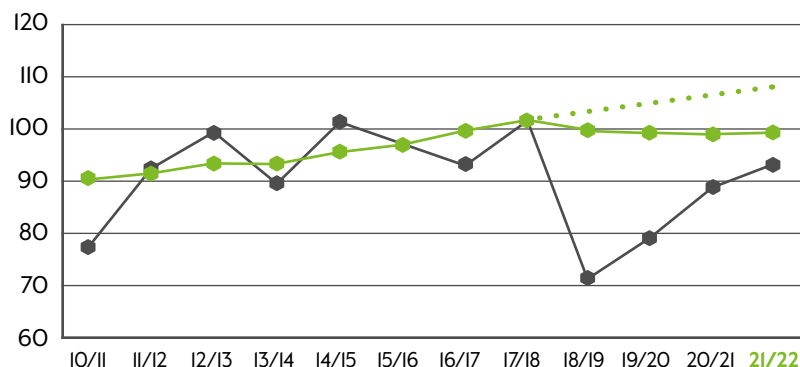


## Medewerkers

|         | gemiddeld aantal | percentage vrouw | percentage man |
|---------|------------------|------------------|----------------|
| 2021/22 | 1332             | 18%              | 82%            |
| 2020/21 | 1389             | 18%              | 82%            |
| 2019/20 | 1381             | 19%              | 81%            |
| 2018/19 | 1424             | 19%              | 81%            |
| 2017/18 | 1326             | 18%              | 82%            |

## Zetmeelopbrengst

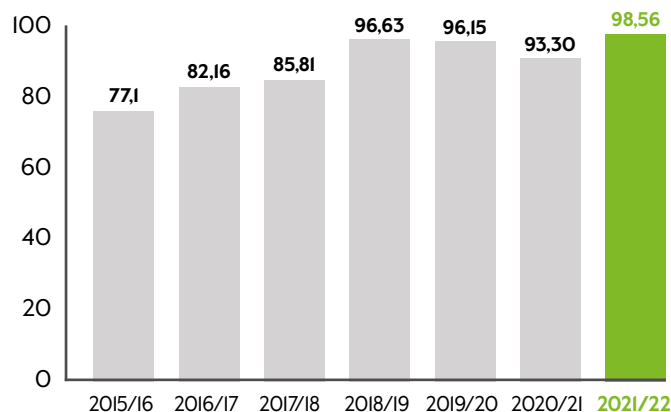
per hectare ten opzichte van 2017/2018



- 10-jarig gemiddelde % zetmeelopbrengst per hectare
- % zetmeelopbrengst per hectare
- ● ● doel % zetmeelopbrengst per hectare

## Prestatieprijs

per ton aardappelen (euro)



+



+



=



prestatieprijs

coöperatief resultaat



# Een gezonde en vruchtbare bodem.

**Markus Kaufmann is een agrariër uit Lüchow-Danneberg in het oosten van Nedersaksen, Duitsland. Samen met Royal Avebe richt hij zich op duurzame en efficiënte processen in het verbouwen van zetmeelaardappelen.**

Markus Kaufmann, agrariër

De firma KKL Landbau KG, die in 2019 ontstond uit twee andere bedrijven, teelt ongeveer 110 ha aan aardappelen. Daarvan is ongeveer 60 ha zetmeelaardappelen voor Avebe. De overige 50 ha zijn aardappelen voor verwerking in de chipsindustrie. Naast aardappelen horen onder andere suikerbieten, mais, tarwe, triticale en spelt tot de gangbare vruchtwisseling in het bedrijf. “Voor ons begint de duurzame aardappelteelt al bij de vorming van de vruchtwisseling. Daarbij streven wij naar zo lang mogelijke pauzes van vier tot vijf jaar tussen aardappel en aardappel”, zegt Markus. Zo kan men vruchtwisselingsziekten tegengaan en de bodem voldoende tijd geven om te herstellen.

## Goed stikstofbeheer

Om de vruchtwisseling nog soepeler te maken, worden er geregeld nieuwe gewassen in de vruchtwisseling

opgenomen, zoals pas geleden erwten en lupine. De teelt van vanggewassen vóór de wortelgewassen is een belangrijke maatregel om de bodemvruchtbaarheid en -gezondheid te behouden. Hiervoor gebruikt KKL Landbau KG mengsels van haver, bladrammenas en peulvruchten. “Voor een deel gebruiken wij ook graag mengsels met wikke, omdat deze tegelijkertijd ook stikstof kan binden. Dit is een belangrijk aspect voor het stikstofbeheer.”

## Terugbrengen stikstofbemesting

Het land van KKL Landbau KG ligt voor een deel in de rode zones (zones waar strenge beperkingen zijn voor bemesting). Daarom hecht Markus veel waarde aan een efficiënte stikstofbemesting met zo klein mogelijke verliezen. Aan het begin van de teelt vindt op het bedrijf rijenbemesting plaats met fosfor-, kalium en stikstof.


In totaal krijgen de aardappelen ongeveer 120 kg stikstof per hectare. Dat is niet altijd zo geweest. Enkele jaren geleden kregen de zetmeelaardappelen nog wat hogere stikstofdoseringen. Door de samenwerking met Avebe en het gebruik van de Averis-zetmeelsoorten kon Markus de hoeveelheid stikstofdosering succesvol terugbrengen en bovendien goede zetmeelopbrengsten behalen. “Wat betreft de stikstoffefficiëntie (de verhouding tussen de nuttige afvoer van stikstof en de aanvoer) staan de Averis-soorten helemaal voorop. Voor ons bedrijf is de teelt van zetmeelaardappelen een belangrijk onderdeel als het gaat om kosten en duurzaamheid, waarmee we ook in de rode zones wat ruimte overhouden op onze meststoffenbalans”, legt hij uit. “De aardappel is het belangrijkste gewas in ons bedrijf; daarom zijn wij altijd op zoek naar zoveel mogelijk informatie en nieuwe werkmethoden van buitenaf. Hierin informeert Avebe ons altijd heel goed over plantenbescherming en bemesting.

Volg ons op social media:

 LinkedIn: RoyalAvebe

 Twitter: Royal\_Avebe

 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](http://www.avebe.nl/downloads)

**Contact:** [communication@avebe.com](mailto:communication@avebe.com) | **Fotografie:** Ivo Hutten, Lena Kampschulte, Bert Buiring, Anders Roos, Peter Tahl, Locals® Agency en Royal Avebe | **Concept en opmaak:** JEEN | **Teksten:** Royal Avebe en JEEN | **Drukwerk:** PrintX.nl