



# FARMPLUS

**MAGAZINE**

EDITIE 1-2025

**VAN KALF TOT  
HONDERDUIZEND  
LITER MELKKOE**

**FARMPLUS,  
ALLES VOOR JOU  
OP EEN RIJTJE**

**BLOEMBOLLENSECTOR  
IN TRANSITIE**

**SAMEN BOUWEN AAN DE LANDBOUW VAN DE TOEKOMST**



# FARMPLUS



## VOORWOORD

**Antoon van Vugt**

*Algemeen directeur/bestuurder FarmPlus U.A.*

### **Alweer het weer, we telen buiten!**

FarmPlus heeft overwegend activiteiten in Nederland en Vlaanderen. De gevolgen van de extreem natte weersomstandigheden in het najaar van 2023 en in de winter en het voorjaar van 2024 waren het grootst in Vlaanderen en zuid west Nederland en namen gemiddeld af verder naar noord Nederland. Maar in het algemeen vielen de opbrengsten bij alle gewassen enorm tegen. Wederom een bijzonder teeltjaar, waarin samenwerking en expertise van telers en adviseurs de formule was om te komen tot maximale teeltresultaten onder extreme weersomstandigheden.

Ook FarmPlus als coöperatie heeft met de bedrijfsvoering als gevolg van het weer de financiële resultaten zien verminderen. De minste resultaten in Vlaanderen en zuid west Nederland en beter richting het noorden. Ook de extreem lage graanopbrengst (-30% lager dan vorig jaar) heeft een forse impact op het bedrijfsresultaat bij de coöperatie en enkele deelnemingen. Daarnaast waren er hogere kosten voor de inrichting van het nieuwe ERP computersysteem. De implementatie van het nieuwe ERP heeft veel overlast veroorzaakt, intern bij de organisatie, maar vooral ook bij telers. Dit speelde overwegend in zuid west Nederland, bij het inmiddels voormalige CZAV. Inmiddels zijn flinke verbeteringen aangebracht, waardoor we voor het komende jaar weer uitgaan van een servicegraad die onze telers gewend waren in voorgaande jaren. Veel dank aan telers en medewerkers voor hun geduld, inzet en doorzettingsvermogen om dit lastige project door te voeren.

Ondanks alles werd toch een positief bedrijfsresultaat bereikt van € 2,7 miljoen na belasting. Van dit resultaat zal € 2,1 miljoen worden uitgekeerd aan de leden van coöperatie FarmPlus op basis van aankopen door leden bij FarmPlus.



# FarmPLUS

## ONZE VISIE

Bij FarmPlus staan we voor een landbouwsector die duurzaam, veerkrachtig en toekomstgericht is. Wij helpen je met kennis, technologie en producten om jouw doelen te bereiken en de stap naar duurzame landbouw te maken.

## ONZE MISSIE

Wij ondersteunen agrariërs in het bouwen aan een winstgevende en toekomstbestendige bedrijfsvoering. Met persoonlijke aandacht, professionele service en innovatieve oplossingen staan we altijd voor je klaar. Samen zorgen we ervoor dat jij de beste ondersteuning krijgt, precies wanneer je het nodig hebt.

## Fusie

De fusie tussen coöperatie CAV de Wieringermeer en coöperatie CZAV werd op 17 mei 2024 een feit, na een uitgebreide ledenconsultatie. Vrijwel unaniem stemden de leden en ledenraad van beide coöperaties voor een fusie van twee coöperaties die al meer dan 17 jaar intensief samenwerkten. De fusie werd op basis van gelijkwaardigheid uitgewerkt. Leden van de voormalige ledenraad, RvC en bestuur hebben een leidende rol gehad in het formuleren van de statuten en governance van coöperatie FarmPlus U.A. Een prachtig voorbeeld hoe leden hun eigen huis hebben gebouwd!

Uiteindelijk doel is door verdere integratie van activiteiten meer financiële middelen en focus te hebben op het adviseren en begeleiden van leden/ telers in de transitie van de landbouw, met behoud of groei van rendement voor de leden/ telers. Een forse uitdaging, maar coöperatie FarmPlus gaat dit aan, in opdracht van haar leden. Inmiddels is er een ledenraad en een raad van commissarissen actief en worden de organisaties van de voormalige twee coöperaties stap voor stap verder omgevormd tot één landelijk opererende coöperatie.

In de toezichthoudende organen zit een goede balans tussen vertegenwoordigers uit diverse regio's en teelten. Het lidmaatschap staat inmiddels open voor alle klanten in Nederland die zaken wensen te doen met FarmPlus. Het werken met regionale teams en vestigingen zal worden doorgezet. Hiermee borgen we de korte lijnen met onze klanten en leden in de regio. Een coöperatie die dicht bij de leden blijft is een integraal onderdeel van alles wat we zullen doen in de toekomst. In België blijft de samenwerking met Pauwels ongewijzigd, op basis van een joint venture.

Op 7 november werd de officiële naam en uitstraling van FarmPlus gepresenteerd aan medewerkers, leden, klanten, leveranciers, afnemers en stakeholders. De samenwerkingsverbanden op gebied van innovatie, kennis en inkoop, namelijk CropSolutions (Nederland), Demeterra (België) en Novafield (Europa), zullen onverminderd worden gecontinueerd door FarmPlus.

Loonbedrijf Heyboer in Biddinghuizen blijft onder de huidige naam opereren en vormt een integraal onderdeel van FarmPlus in de kennisontwikkeling van hoogwaardige teelten zoals bloembollen, uien en peen. Met name de rol van Heyboer in de integrale benadering van de teelt en oogst van bloembollen is een belangrijke pijler onder dit mooie bedrijf.



6



8



14



16



18



20

**COLOFON:** Dit is een uitgave van FarmPlus en wordt kosteloos verspreid onder de leden, klanten en personeel van de coöperatie. Het magazine geeft een inzicht in wat de coöperatie drijft en kijkt vooruit naar de toekomst. **Concept en realisatie:** Eline Hermans en Yerin Koekkoek **Vormgeving:** Hayke Burghout **Teksten:** Conny van Gaans en Yerin Koekkoek **Fotografie:** Riemke Kranendonk en beeldbank coöperatie **Druk:** Burghout Design & Druk



# INHOUD

2	Voorwoord
4	Inhoud
6	Een half jaar na de fusie, in gesprek met Ko Francke
8	De dynamiek rond dynamics F&O
10	Van kalf tot honderdduizend liter melkkoe
12	Biodiversiteit in de akkerbouw: een rijkdom voor de bodem
13	FarmPlus: Alles voor jou op een rijtje
14	Project harvest pride: een ketenbrede aanpak
16	Een ander graantje meepikken
18	Lekker Zeeuws, dat proef je!
20	Bloembollensector in transitie
22	Jaarcijfers
24	Puzzel





# EEN HALF JAAR NA DE FUSIE







# FARMPLUS



Ko Francke *Commercieel directeur zuid*

***Voor de fusie werkten CZAV en CAV de Wieringermeer al jarenlang samen binnen CropSolutions. Beide bedrijven hebben veel overeenkomsten, toch zijn er ook opmerkelijke verschillen naar voren gekomen. Ruim een half jaar na de fusie kijken we naar de zaken die vooral zijn opgevallen bij Ko Francke, commercieel directeur voor de regio zuid.***

#### **Wat zijn de meest opvallende verschillen?**

Ko: "De overeenkomsten zijn gelukkig heel groot en in de jaren van samenwerking verder ontwikkeld. Beide bedrijven zijn gericht op de open teelten. In het noorden zijn de bloembollen- en vollegrondsgroenteteelt sterk ontwikkeld. Met een eigen productie van bollennetten. Binnen de groenteteelt valt het areaal spruiten in het zuiden op. Ook is de fruitteelt in het zuiden sterker vertegenwoordigd. Aan de veehouderij adviseren en leveren we in het zuiden ook veevoerders, geproduceerd door onze partner AgruniekRijnvallei. In het zuiden wordt meer graan geteeld en zijn we groot in de ontvangst en afzet van granen en peulvruchten. Bij Heyboer valt het loonbedrijf uiteraard op en de activiteiten in de biologische landbouw. Verder vallen er hier en daar wat cultuurverschilletjes op. Door de verschillen is er veel van elkaar te leren en harmoniseren we naar één bedrijf, dat met het beste van twee, werkt in belang van haar leden."

#### **Welke synergievoordelen zie je nu al?**

Ko: "De samenwerking binnen de teams bloembollen, pootgoed, groente en data verloopt vlotter en transparanter. Zo is het bollenteam nu ook als één volwaardig team aan de slag. Ook hebben we nu één fruitteelteam gevormd. De assortimentskeuze wordt nu vanuit een gezamenlijke visie opgepakt met kennis, inkoop en logistieke voordelen met meer beheersing van de kosten, wat direct voordeel voor de leden oplevert."

#### **Waar gaan we als coöperatie in 2025 vooral aan werken?**

Ko: "We blijven werken aan onze intensieve benadering van leden en klanten met een grote en specialistische buitendienst. Adviseurs die goed opgeleid zijn en goed in staat zijn om mee te denken en te adviseren in de transitie waar de landbouw voor staat. Om deze reden werken we aan onze positie in de markt met een bouwplan-brede ICM-aanpak. Een aanpak die gericht is op de wensen en eisen van de verschillende ketenpartijen waaraan onze leden hun producten leveren. In deze ketenaanpak kunnen we samen met de telers zorgen voor successen. Het door ontwikkelen van data en precisielandbouw hoort hier ook bij. Daarnaast werken we aan een optimalisatie van het hele logistieke proces. Voorraadhouden en op tijd leveren zijn belangrijke taken die van FarmPlus worden verwacht. Door goede planning met onze leden en klanten liggen hier kansen om met slim werken geld te verdienen."

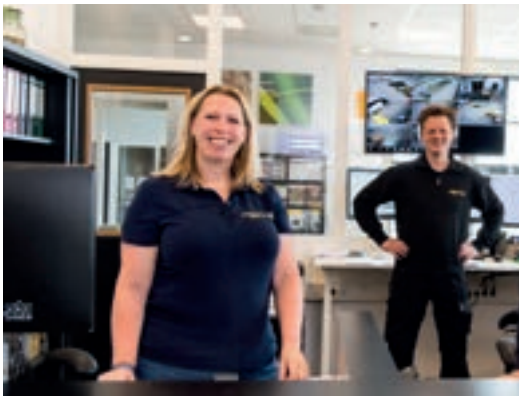
#### **Wat wil je klanten en leden meegeven?**

Ko: "Aan de klanten wil ik meegeven: word lid. Aan de leden wil ik meegeven: zorg voor een goed boerenbestuur dat jullie coöperatie nuchter en bij de tijd houdt. Benut de kennis en doe zaken. Maak samen met de medewerkers een mooi en sterk bedrijf van jullie coöperatie, waar we allemaal trots op kunnen zijn."

# DE DYNAMIEK ROND DYNAMICS F&O







**Afgelopen jaar heeft (toen nog) CZAV een nieuw ERP-softwarestelsel in gebruik genomen. Het invoeren van dit stelsel maakte het noodzakelijk, dat de werkwijze binnen de organisatie werd aangepast. Joost de Boer is als Directeur Supply Chain nauw betrokken bij deze verandering en vertelt over de andere inrichting van de organisatie en het logistieke proces van FarmPlus.**

### **Andere werkwijze**

Joost: "Vóór de invoer van het systeem werkten wij met de afzonderlijke productcategorieën. De afdeling die bijvoorbeeld de meststoffen deed, regelde van begin tot eind de goederenstroom. Deze medewerkers zorgden er voor dat de meststoffen door de fabrikant geleverd werden, regelde de benodigde opslagruimte en organiseerden dat de juiste hoeveelheden bij de CropSolutions-partners geleverd werden. Binnen de keten werd alles door een aantal medewerkers of afdeling geregeld. Door de komst van het nieuwe systeem, Dynamics F&O (Finance and Operations), werd het noodzakelijk in afzonderlijke processen te werken en waren niet de productgroepen leidend".

### **Werkzaamheden splitsen**

In de praktijk betekent dit, dat alle werkzaamheden gesplitst zijn. Bij de afdeling inkoop wordt volgens de principes van Category Management gewerkt. Zo is nu alleen de afdeling inkoop verantwoordelijk voor de contacten en contracten met de leveranciers voor alle categorieën producten. Materialen worden door hen ingekocht. De afdeling voorraadbeheer bepaalt dat materialen op een afgesproken moment op een bepaalde locatie geleverd worden. Logistiek zorgt samen met transportplanning vervolgens voor de inname, opslag en uitlevering van producten.

### **Campagne**

Joost vertelt: "Vroeger was een afdeling van voor tot achter verantwoordelijk voor een productcategorie en deed daarvoor alle voorkomende werkzaamheden. Nu zijn de werkzaamheden opgedeeld in stukjes proces. We noemen dit intern het kantelen van de organisatie. Door de

kanteling van de organisatie denkt en werkt men nu met kleine processen. Deze processen worden aan elkaar geknoopt door middel van campagnes, waarbij alle disciplines bij elkaar gehaald worden. Zo is er bijvoorbeeld in een bepaalde tijd van het jaar een gewasbeschermingsmiddelen-, meststoffen-, granen- of een zaaigranen-campagne. Alle medewerkers die betrokken zijn bij handelingen binnen de campagne werken samen, plannen worden door hen voorbereid en uitgevoerd."

### **S&OP**

Binnen dit organisatie-model, genaamd S&OP, worden de verkoopkant en de operationele kant samengevoegd, met de inkoop daartussen. In het begin van de campagne wordt gekeken wat de behoefte is, gebaseerd op het aantal verwachte verkopen in het volgende jaar. De prognose wordt samengesteld door de driehoek verkoop, inkoop en kennis. Deze hoeveelheden worden door de afdeling Category Management ingekocht. De afdelingen voorraadbeheer en transport zijn samen met de logistieke operatie er verantwoordelijk voor, dat de bestelde materialen daadwerkelijk bij de boeren komen.

### **Kostenefficiënt**

Joost: "In de praktijk betekent dit dat er voor productlijnen plannen worden gemaakt voor het volume, moment van aflevering, welke hoeveelheden op welke locatie, transportwijze of rechtstreekse levering vanaf de fabrikant. Ingekochte materialen willen wij zo kostenefficiënt mogelijk bij onze klanten krijgen. Als directielid ben ik hier verantwoordelijk voor. Wij richten deze werkwijze nu landelijk in voor de hele FarmPlus organisatie."

# VAN KALF TOT HONDERDDUIZEND LITER MELKKOE: BOSSELAARSE KOEIEN HEBBEN LANGE EN GELUKKIGE LEVENS

*Door een gezonde mix van goede voeding, weidegang en een comfortstal krijgen de koeien van de familie Bosselaar in Aagtekerke de kans op een lang leven. We zochten boerin Suzan Bosselaar (36) op omdat ze een gemengd bedrijf hebben met extensieve bedrijfsvoering.*

## **Weideseizoen**

“Als vierde generatie op de boerderij in Aagtekerke ben ik betrokken bij ons gemengde bedrijf wat bestaat uit veehouderij, akkerbouw en een mini-camping. Ik richt me voornamelijk op de 45 koeien die we hebben. Om onze koeien een gezond en vrolijk leven te bieden, zijn we veel bezig met weidegang. We proberen ze zo lang mogelijk naar buiten te laten gaan, zo lang de draagkracht in de wei het toelaat. In 2024 zijn ze zelfs tot laat in november nog naar buiten geweest. Aan het einde van het weideseizoen komt het voor dat ze tegen het begin van de middag al klaar staan om naar binnen te gaan, maar in het voorjaar en de zomermaanden is dat wel anders! Dan moet je ze echt gaan halen.”

## **Van kalf tot volwaardige melkkoe**

Elk jaar worden er ongeveer 30 kalveren geboren. Suzan vindt het essentieel dat het kalf de

biest van de koe krijgt en zo de natuurlijke antistoffen en mineralen krijgt. Het kalf krijgt vier keer per dag twee liter melk. Wanneer ze zelfstandig genoeg zijn krijgen ze melk via de speenemmer, dan worden ze in koppeltjes samengezet. De ervaring leert dat ze dan sneller en beter zelfstandig worden. Na verloop van tijd, ongeveer twaalf weken, is de melk niet meer nodig en krijgen ze alle benodigde energie uit water, hooi en krachtvoer. Op een leeftijd van 15 maanden wordt het als pink geïnsemineerd en gaan ze de wei in als ze drachtig zijn. De kalfvaarzen mogen ongeveer twee weken voor de verwachte afkalfdatum gaan wennen in de melkkoeien groep. Op die manier zijn de dieren alvast gewend aan de rangorde, het rantsoen en de melkstal wanneer het kalf geboren is. Zo gaat het verloop van kalf naar melkkoe.







### De typische dag van een melkkoe

“Bij ons worden de koeien gemolken rond 05.30 uur. Tijdens het melken krijgen ze krachtvoer. De hoeveelheid wordt hierbij zorgvuldig afgestemd op de hoeveelheid melk die iedere koe produceert. Overigens streven we niet naar de hoogste productie, maar eerder naar een lange levensduur van de koe. Hoe langer een koe gezond is, des te langer ze melk kan geven. Na de ochtendmelking worden ze gevoerd met mais en gaan ze daarna de weide in. Hier eten ze weidegras, gaan ze liggen en zijn ze aan het genieten van de zon. Wanneer ze weer naar stal gaan krijgen ze opnieuw mais en is het tijd om weer te gaan melken. Hierna gaan ze de wei weer in.

In de winter blijven de koeien op stal en gaan ze naar “de pot”. Dit is een gedeelte van de stal waarbij koeien zelf kunnen bepalen waar ze staan of liggen. Als ondergrond hebben we stro, dat is warm en comfortabel. Deze elementen zorgen ervoor dat de koe tevreden is, wat weer bijdraagt aan de langere levensduur. De potstal is gebouwd in 2020, de twee belangrijkste redenen voor deze keuze, is het feit dat we door de teelt van tarwe al over stro beschikten en het gegeven dat we bij het jongvee al jaren ervaring hadden met huisvesting op stro.

***FarmPlus heeft drie rundveehouderijspecialisten in dienst die actief de bedrijven bezoeken, rantsoenen berekenen en adviseren in de ruwvoerteelt. Het krachtvoer wordt door AgruniekRijnvallei geproduceerd en zij verzorgen ook de kennisontwikkeling op gebied van diervoeding voor FarmPlus. De intensieve veehouderij wordt door specialisten van AgruniekRijnvallei begeleidt. Een mooie samenwerking die leidt tot goede resultaten bij de veehouders. Zo zijn we goed in staat op de diverse bedrijven vanuit hun eigen visie op de juiste wijze van dienst te zijn. Ook belangstelling: neem contact met ons op. Dat kan via Bert Giedeonse 06-51382887***

### Koeienliefde en duurzaamheid

De gemiddelde leeftijd van de melkkoeien is 6 jaar en 7 maanden, wat volgens Suzan nog beter zou kunnen. De hoge leeftijd is ook terug te zien in de levensproductie van 58.223 kilo melk van de zeven koeien (gemiddelde leeftijd 9 jaar) die in 2023 het bedrijf hebben verlaten. De productie op basis van het rollend jaargemiddelde ligt op 8307 kg melk met 4,42 % vet en 3,57 % eiwit. De oudste koeien op het bedrijf worden wel 15 jaar oud. Kansen geven hoort er nou eenmaal bij. Bijvoorbeeld bij een tegenvallende productie de kans geven in een nieuwe lactatie, of als een koe na een paar keer insemineren niet drachtig wordt, ‘gewoon’ doorgaan met insemineren. Het gebruik van vaste stromest uit de potstal is gunstig voor verbetering van de kwaliteit van het bouwland. Er wordt ook al een aantal jaren ervaring opgedaan met de toepassing van kruiden in het grasland en afgelopen seizoen is voor het eerst luzerne geteeld. De koeien eten de luzerne goed en de vier snedes gaven een goede opbrengst. Familie Bosselaar is benieuwd hoe de luzerne zich verder ontwikkelt het komende jaar.

### Akkerbouw

Dit jaar is een nieuw ras aardappelen gebruikt genaamd Quintera. Deze zijn op 8 juni gepoot, twee dagen later dan het eerdere recordjaar 1983. Ondanks dit late tijdstip toch nog een geschatte opbrengst van 35 ton per hectare. De suikerbieten waren ook laat gezaaid op 13 mei op ongeploegd land. Vanwege het natte najaar en winter was er namelijk geen kans meer om de tarwestoppel te ploegen. Gezien de late zaai en niet kerende grondbewerking toch een redelijke opbrengst gerealiseerd van 85 ton per hectare met een suikergehalte van 16,9 %. Op het moment van dit bezoek staat de zaaitarwe klaar, rassen Residence, Extase en Calgary zijn al meerdere jaren gebruikt en goede bevallen. Afgelopen najaar waren de omstandigheden aanmerkelijk beter en lijkt het een goede start voor het nieuwe seizoen te zijn.

# EEN RIJKDOM VOOR DE BODEM

## BIODIVERSITEIT IN DE AKKERBOUW



*Biodiversiteit is een veelbesproken onderwerp in de discussie over duurzaamheid en milieu, maar het wordt vaak geassocieerd met bossen en natuurgebieden. Minder vaak komt het gesprek uit bij de akkerbouw, waar biodiversiteit net zo cruciaal is. Zie ook wat daar over is opgenomen in het Actieplan Plantgezondheid van de BO-Akkerbouw. In de context van landbouw betekent biodiversiteit meer dan alleen een variëteit aan gewassen; het omvat ook het leven in de bodem, zoals bacteriën, schimmels en wormen. Deze diversiteit aan organismen vormt de basis voor gezonde bodems en daarmee voor een duurzame voedselproductie. Maar hoe werkt dit precies? Waarom is biodiversiteit in de akkerbouw zo belangrijk voor de bodem en wat levert het mij op?*

### Een veerkrachtige bodem

Een van de grootste voordelen van biodiversiteit in de akkerbouw is het bevorderen van bodemgezondheid. In een monocultuursysteem, waar één gewas steeds opnieuw op hetzelfde stuk grond wordt verbouwd, raakt de bodem snel uitgeput. Specifieke voedingsstoffen worden overmatig gebruikt en ziekten of plagen die zich richten op dat ene gewas krijgen vrij spel. Daartegenover staat een systeem met een hogere biodiversiteit, waar gewasrotatie en gemengde teelt zorgen voor afwisseling in voedingsstoffen en minder kans op ziekten. Als ik kijk naar mijn eigen bedrijf, teel ik het ene jaar peulvruchten in de vorm van red kidneybonen en het volgende jaar tarwe in de vorm van Nedertarwe, zodat de bodem beter kan herstellen. Peulvruchten binden stikstof in de bodem, wat gunstig is voor gewassen zoals graan die veel stikstof nodig hebben. Dit kan de noodzaak voor kunstmest verminderen, wat niet alleen goed is voor de bodem, maar ook voor het milieu en portemonnee.

### Verbeterde structuur en organische stof

Een diverse bodemflora en fauna zorgen voor een betere bodemstructuur. Bacteriën, schimmels en wormen zijn verantwoordelijk voor het afbreken van organisch materiaal en het omzetten daarvan in humus. Deze humus is een essentieel onderdeel van gezonde bodems: het verbetert de structuur, waardoor de grond beter water kan vasthouden en minder erosiegevoelig is. Bodems die rijk zijn aan organische stof kunnen beter omgaan met extreme weersomstandigheden zoals droogte of hevige regenval, wat met het oog op klimaatverandering van toenemend belang is. Bovendien helpt een rijk bodemleven bij het creëren van luchtkanalen in de grond. Deze kanalen verbeteren de doorworteling van planten en zorgen ervoor dat zuurstof en water dieper in de bodem kunnen doordringen. Dit leidt tot sterkere, gezondere planten, die weer beter bestand zijn tegen ziektes en plagen. Door de organische stof op het bedrijf te verhogen gebruik ik nu diverse jaren geitenmest. Het verhogen van organische stof is een lang proces en heb je niet binnen een jaar voor elkaar. Meer organische stof betekent ook meer koolstofopslag, gunstig voor de carbonfootprint.

### Het voedselweb onder de grond

Wat boven de grond gebeurt, heeft zijn wortels in wat er onder de grond plaatsvindt. De bodem is een levend ecosysteem waarin duizenden soorten micro-organismen en insecten met elkaar in verbinding staan. Dit 'bodemvoedselweb' speelt een cruciale rol in de beschikbaarheid van voedingsstoffen voor planten. Wanneer er een grote diversiteit aan organismen in de bodem aanwezig is, zijn er ook meer routes voor de afbraak van organisch materiaal en de omzetting daarvan in opneembare voedingsstoffen.

### Biodiversiteit als natuurlijke oplossing

Biodiversiteit in de akkerbouw biedt daarmee een natuurlijke oplossing voor veel van de problemen waarmee de moderne landbouw wordt geconfronteerd. Het is een antwoord op de vermindering van de afhankelijkheid van chemische middelen mede door het wegvallen van toelatingen, verhoogt de veerkracht van gewassen en helpt de bodem gezond te houden. Dit komt niet alleen de opbrengst ten goede, maar draagt ook bij aan de lange termijn duurzaamheid van onze landbouwsystemen. De risico's nemen wel toe, kwaliteit en opbrengst staan of komen onder druk. Dit moet financieel wel worden gecompenseerd om dit te laten slagen.

Trudy Schoenmakers, de Hoekse Boerin



# ALLES VOOR JOU OP EEN RIJTJE!



Nu we de naam FarmPlus voeren, blijf je de vertrouwde kwaliteit behouden van CAV Agrotheek en CZAV. Wij staan klaar om samen met de leden de landbouw van morgen vorm te geven. Zo kunnen we beter inspelen op ontwikkelingen in de markt, de maatschappij en het klimaat, waarmee we jou nóg beter met kennis en product van dienst kunnen zijn! Maar hoe zit dat dan precies? In dit handige overzicht vind je informatie die jouw voordeel als lid van coöperatie FarmPlus uitlegt.


Bij meer kennis horen ook meer mogelijkheden en dezelfde betrouwbare service. Onze regionale levering en de logistieke slagkracht blijven zoals altijd op topniveau of brengen we op dat niveau. De ledenstructuur bestaat uit leden die de eigenaar van de coöperatie zijn. Uit hun midden wordt een ledenraad gekozen die het hoogste orgaan van de coöperatie vormt en het beleid uitzet. Zij hebben een professioneel bestuurder aangesteld die tevens de directeur (CEO) van het bedrijf is. De Raad van commissarissen, die volledig uit leden van de coöperatie bestaat, houdt toezicht op de uitvoering van het beleid. Een jongerenraad bestaat uit actieve en betrokken jongeren (tot 30 jaar) die met ons de ontwikkelingen en strategie toetsen aan hun toekomstvisie en ons daartoe ook uitdagen.

## Het leden voordeel bestaat uit:

- Betrokkenheid. Graag houden we onze leden betrokken aan de hand van de Algemene Leden Vergadering, klankbordgroepen, ledenraad en jongerenraad.
- Inspraak door het kiezen van de ledenraadsleden of zelf als actief deelnemer in de bestuurlijke organisatie.
- Samen kunnen we werken aan het beleid met betrekking tot de beschikbaarheid van grondstoffen en voorraadbeheer.
- Samen het beleid opstellen van het kennisaanbod.
- Door regionale kennis landelijk en internationaal te gaan bespreken vergroten we ons kennisniveau, waarmee we je optimaal kunnen bedienen.
- Jaarlijks wordt de ledenkorting vastgesteld, wat helemaal in jouw voordeel werkt, direct als korting op de factuur.
- Tevens heb je recht op een ledenuitkering als de resultaten van FarmPlus daar aanleiding toe geven. Deze wordt na goedkeuring van het jaarresultaat uitgekeerd.

**Wil je meer weten over het ledenvoordeel? Neem dan contact op met jouw adviseur. Kortom, je kunt op ons rekenen - vandaag, morgen en in de toekomst.**



A close-up photograph of a hand holding a single, smooth, yellow potato. The hand is positioned in the lower-left foreground, with the thumb and index finger gripping the potato. The potato is bright yellow with a few small brown spots. The background is a blurred field of dark, rich soil with several other yellow potatoes scattered across it. The lighting is bright, suggesting a sunny day outdoors.

De frietindustrie in Noordwest-Europa blijft een enorme groei doormaken. De Aardappel Verwerkende Industrie (AVI) wil graag de teelt van aardappelen verduurzamen. Coöperatie Nedato als afzetorganisatie voor frites- en exportaardappelen, werkt samen met CropSolutions aan een bouwplanbreed duurzaamheidsconcept. Onder de naam Harvest Pride is een pilotprogramma ontwikkeld.

# PROJECT HARVEST PRIDE: EEN KETENBREDE AANPAK





### **Meer friet met minder impact**

De groei van de frietindustrie bedraagt jaarlijks 4%. Om aan die groei te kunnen voldoen worden er nieuwe productielijnen bijgebouwd. Diepgevroren friet gaat de hele wereld over, de verse friet vindt vooral haar afzet in de horeca. Daarbij willen de aardappelverwerkers inzetten op verlaging van de klimaat- en milieu-impact. Nedato heeft samen met CropSolutions het project Harvest Pride ontwikkeld: "Oftewel, trots op ons product en de wijze waarop het wordt geteeld. Dit vraagt een investering van telers in een duurzame toekomst, waarvan de hele keten profiteert. Uiteraard met een beloning voor inspanningen en compensatie van risico's van onze aangesloten telers.", vertelt Nedato-directeur Wim van de Ree tijdens de start van het project.

### **Bouwplanbreed**

Binnen Harvest Pride zijn afgelopen jaar een aantal pilots opgezet. Verduurzaming kan alleen slagen als dit bouwplanbreed wordt ingezet met veel aandacht voor een gezonde bodem waarop zich robuuste gewassen kunnen ontwikkelen. Voor telers wordt daarbij gekeken naar het verbeteren van de verduurzaming en toekomstzekerheid. Een hoger rendement is daarbij wel een voorwaarde: een belangrijk onderdeel van de pilot is het onderzoeken van een vergoedingspremie voor de telers. Opbrengstzekerheid in de aardappelteelt is een van de speerpunten.

### **Begeleiding**

Deelnemers aan het project Harvest Pride worden begeleid door de onafhankelijke adviseurs van CropSolutions. Op het bedrijf van de teler vinden jaarlijks drie bezoeken plaats. Onderwerpen zijn het stikstofbedrijfsoverschot, het percentage rustgewassen en bodembedekking, de gewasdiversiteit en de organische stofbalans. Ook wordt er gekeken naar de milieubalans met gewasbeschermingsmiddelen, de carbon foodprint en natuur- en landschapsbeheer op de bedrijven. Jaarlijks vindt er een groepsbijeenkomst plaats met alle deelnemers van de pilot om kennis te maken en ervaringen te delen. Deze thema's zijn ook bekend vanuit het Actieplan Plantgezondheid van de BO-Akkerbouw.

### **Opschaling**

Door de landelijke aanwezigheid van FarmPlus kunnen wij als lid van CropSolutions een belangrijke rol spelen in de ontwikkeling van een duurzamer teelt, waarbij niet alleen gekeken wordt naar de aardappelen, maar ook de andere gewassen en de totale bedrijfsvoering worden meegenomen. Door middel van het project werken wij mee aan de ontwikkeling van een beloningsstructuur en aan de compensatie van risico's voor de telers. Inzichtelijk en transparant maken van de hele keten is daarbij een voorwaarde. Met de resultaten uit deze pilot wordt een plan van aanpak gemaakt om de werkwijze op te schalen naar de toekomst.



### **Graanpool**

De dynamiek en de afzet van granen verloopt in het Zuidwesten heel anders dan in Noord-Holland. Vanuit het zuiden is er een grote graanpool en een aanzienlijke rol in de afzet van baktarwe aan Royal Koopmans. In Noord-Holland heerst een andere dynamiek: 80% van de graantelers zit niet in de pool. Deze telers willen zelf het moment bepalen om te verkopen. In Noord-Holland wordt een beter rendement behaald met voertarwe dan met baktarwe, zo is de ervaring.

### **Schakel in Noord-Holland**

Vanaf dit teeltjaar is Jurriaan Visser, manager Granen, zaden en peulvruchten (GZP) bij FarmPlus ook verantwoordelijk voor de verkoop van het graan dat wordt geteeld in Noord-Holland. Daarnaast valt de verkoop van peulvruchten onder zijn verantwoording. Markinformatie en verkoopmogelijkheden worden via de buitendienst met de telers gedeeld. Op hun beurt ontvangen zij de informatie van de afdeling GZP van FarmPlus, waar ook het tradingskantoor Cebeco-granen onderdeel van uitmaakt. Zo is er direct toegang tot de nationale en internationale graanmarkten. De mogelijkheden voor baktarweteelt in Noord-Holland worden onderzocht voor een duurzame teeltwijze en de verbetering van het economisch resultaat.

### **Wintergerst**

Voor de teelt van gerst heeft FarmPlus een sterke focus op de mouterijmarkt. De zomergerstrassen zijn in ieder geval brouwwaardig en worden als brouwgerst afgezet. Voor het eerst gebeurt dit nu ook met wintergerst. Het ras Zelda is uitgezaaid. Ondanks dat er hoge eisen aan de kwaliteit van brouwgerst gesteld worden, werd daar eerdere jaren nauwelijks een meerprijs voor betaald. Nu is de prijs voor brouwgerst een stuk interessanter geworden. Natuurlijk is de kwaliteit van de gerst bepalend. Belangrijke factor is daarin het groeiseizoen. We proberen met onze teeltadviseurs randvoorwaarden te creëren zodat we met de juiste rassen, bemestingsstrategieën en de passende gewasbescherming tot een goede kwaliteit brouwgerst komen.

### **Bonen**

Ook voor veldbonen zoekt FarmPlus nog steeds een goede afzetmarkt. De teelt van veldbonen is nog niet volwassen, er valt nog veel verbetering te realiseren. Daarnaast levert de afzet van de veldbonen nog niet voldoende op om de teelt interessant te maken. Als de overheid de steun intrekt voor het produceren van eiwithoudende gewassen, verdwijnen ze weer net zo snel als ze gekomen zijn. In de markt wordt voor het product niet voldoende betaald. Samen met Hogeschool Inholland in Amsterdam zoeken wij in een nieuw project verder naar mogelijkheden voor de afzet van veldbonen in de consumptieve markt. Anders is dat voor de verschillende soorten bonen die in het zuidwesten worden geteeld voor de consumentenmarkt. Traditioneel is er de productie van bruine bonen die de laatste jaren is aangevuld met zwarte, witte, Barletti en Kidney bonen. Mede via de FarmPlus deelnemingen Casibears, een internationaal handelskantoor in België en verwerker Termont&Tomaes in Biervliet worden hier nieuwe en interessante markten aangeboord en bediend.



Hoewel er in heel Nederland graan geteeld wordt, bestaan er wel degelijk verschillen. De graanteelt verloopt in Zuidwest-Nederland heel anders dan in Noord-Holland, zo is wel gebleken na de oprichting van FarmPlus. Daarnaast wordt ook ingezet op de teelt van wintergerst.

# EEN ANDER GRAANTJE MEEPIKKEN







***Familiebedrijf Elenbaas, de broers Jaco en Marcel met Jaco's zoon Johan, zijn dagelijks in de boomgaard te vinden in Arnhem. Al sinds 1999 spelen kersen de hoofdrol in de dagelijkse bedrijfsvoering.***

### **Het verloop van het kersenseizoen**

Het kersenseizoen begint bij de familie Elenbaas in februari met het snoeien van de bomen. Door kersenbomen te snoeien behoud je de goede balans in groei en vruchtbaarheid. Dit zorgt voor een hogere kwaliteit van de Zeeuwse Zonnekersen. Johan Elenbaas heeft zelf een eigen imkerij waar meerdere bijenvolken worden gehouden. In combinatie met extra gehuurde bijenvolken en hommels, wordt er tijdens de bloei gezorgd voor optimale bestuiving. Ook worden er de laatste jaren metselbijen ingezet die Johan zelf kweekt. "Het is belangrijk dat de bijen en hommels op tijd wakker worden om de bloemen van de kersen optimaal te bestuiven. Zonder goede bestuiving komt er geen kers aan de boom." Aldus Johan. Als na de bloei de bestuiving is geweest dan vindt de zogeheten 'steenzetting' plaats. Als de steen, oftewel pit van de kers hard wordt, bepaalt dit of de kers blijft hangen aan de boom. Gedurende

de steenzetting houdt de teler nauwlettend in de gaten welk percentage pitten hard worden, de kersen waarvan de pitten niet hard worden vallen van de boom. Voor de teler dus een spannende tijd. Goede voeding en bemesting zijn essentieel. Door de inzet van organische mest wordt de bodemkwaliteit verbeterd en gezond gehouden. Ook staan de kersenbomen onder folie-overkappingen; de folie die over de kersenbomen gaat voorkomt dat de kersen gaan scheuren door regen en helpt in combinatie met insectengaas tegen ongewenste insecten en vogels.

Tijdens de kersenoogst, die loopt van juni tot en met augustus, worden gedurende circa tien weken de verschillende kersenrassen geplukt. De meeste kersen worden vers verkocht aan de consument. Daarnaast worden er ook kersen verwerkt tot allerlei overheerlijke producten die het hele jaar door verkocht worden in de eigen Landwinkel, zoals bijvoorbeeld kersenjam, saus, wijn en sap. Voor een optimale oogst in het volgende seizoen worden de bomen nogmaals bemest met organische mest en worden in oktober de koppen gesnoeid.



# LEKKER ZEEUWS DAT PROEF JE!



## **Van appel tot peer**

Naast kersen behoren ook appels en peren tot de fruitteelt van de familie Elenbaas. Ondanks dat de kersenteelt al zo'n 80% van de arbeid vraagt, zijn appels en peren een belangrijke teelt die ook veel liefde en aandacht vraagt. Naast de Zeeuwse Zonnekers wordt dit fruit ook verkocht in onder andere hun eigen landwinkel. Ooit bestond de huisverkoop uit slechts wat potjes honing en sap, inmiddels is het een volwaardige Landwinkel die afgelopen november opnieuw verbouwd is om de klant nóg beter te bedienen. Naast het zelf geteelde fruit staat er ook vlees, groente en diverse streekproducten in de winkel, zodat er voor de klant een compleet assortiment wordt aangeboden.

## **Toekomst van de fruitteelt**

De toekomst van de fruitteelt ziet de familie zowel positief als negatief. "De vraag naar het product zelf is positief. Mensen willen graag onze producten kopen en vooral de Zeeuwse Zonnekers valt erg in de smaak bij iedereen. Mensen geloven soms niet eens dat deze perfecte kersen gewoon hier uit de boomgaard komen. Dan neem ik de klanten mee en laat ik zien waar onze kersen groeien. Het is jammer dat mensen tegenwoordig weinig besef hebben waar hun voedsel vandaan komt," Geeft Jaco Elenbaas aan. Gewasbescherming wordt vandaag de dag steeds meer een uitdaging. Eén van de lastigste plagen is de Suzuki fruitvlieg. Deze vlieg is niet afkomstig vanuit Nederland, maar is een groot probleem. Deze vliegen leggen namelijk eitjes in rijpend fruit. Hierdoor zijn er middelen nodig om de plaag te onderdrukken.

Wat in de toekomst nóg meer gaat spelen is data-gedreven telen. De familie Elenbaas is hier al enkele jaren mee bezig. Door op alle percelen de bodem te scannen en door het nemen van grondanalyses wordt de bemesting via taakkaarten geoptimaliseerd. Door taakkaarten te maken en te evalueren komt bovendien welke kwaliteit wordt geplukt en waar de minder goede plaatsen in het perceel zijn. Deze kun je dan extra aandacht geven en plaats specifiek het bemestingsplan aanpassen. Ook bepaalde plagen kunnen plaatselijk worden aangepakt zodat niet het hele perceel behandeld hoeft te worden. Op deze manier wordt het milieu niet onnodig belast en de teelt geoptimaliseerd.

## **FarmPlus en Elenbaas**

Samen met de adviseur van FarmPlus staat de familie Elenbaas sterker in de teelt en kunnen ze zich in kwaliteit onderscheiden op de Nederlandse markt door de Zeeuwse Zonnekers. Door geregelde bedrijfsbezoeken kent de adviseur van FarmPlus de boomgaard door en door en weet hij wat er speelt. Door (digitaal) inzicht in de bedrijfsgegevens en door gevraagde en ongevraagde adviezen komt er een hechte samenwerking tussen de adviseur en de teler, wat het rendement van het teeltbedrijf ten goede komt. Jaco Elenbaas: "door de juiste adviseur aan de ondernemer te koppelen en het uitwisselen van kennis en ervaring, benut je de kracht van advies in de praktijk". Er ontstaat dan wederzijds vertrouwen wat goed aansluit bij de Coöperatieve gedachte van FarmPlus. Samen kom je verder!

# BLOEMBOLLENSECTOR IN TRANSITIE





### Minder emissie en meer vergroening door eigen onderzoek

De transitie is in gang gezet. Wetgeving en klimaatverandering spelen een belangrijke rol. Voor percelen die aansluiten op Natura 2000-gebieden vraagt de maatschappij al om vergunningen voor gewasbescherming. Daarbij hebben we te maken met een uitdunnend assortiment middelen. Dit levert de nodige knelpunten op. Nico van Langen werkt voor FarmPlus als commercieel manager in Noord-Holland en is gespecialiseerd in bloembollen en kool. Om problemen te lijf te gaan zijn onderzoek en samenwerking met onze ketenpartners volgens Nico enorm belangrijk. Samen met teeltadviseur Dirk van Baaren van Total Crop Care, een onderdeel van FarmPlus, onderzoekt hij de bestrijding van de tulpengalmijt.

### Onderzoeksdoelen

Nico: "Oplossingen moeten wij samen met onze ketenpartners vinden. FarmPlus heeft goede contacten met onderzoeksinstituten zoals Delphy, Vertify, WUR, met adviesbureaus en fabrikanten. Knelpunten worden omgezet in onderzoeksdoelen. Oplossingen die hieruit volgen worden in de praktijk geïmplementeerd. Voor het bloembollenvak is de bestrijding van de tulpengalmijt nu de grootste uitdaging."

### Microscop

Dirk van Baaren van Total Crop Care werkt als onafhankelijk teeltadviseur voor diverse bedrijven. In opdracht van FarmPlus onderzoekt hij mogelijke oplossingen om de tulpengalmijt te lijf te gaan. Door het wegvallen van Movento en Batavia kan deze galmijt een grote economische schade opleveren voor bloembollentelers en broei-bedrijven. Dirk: "Aangetaste bloembollen hebben een roze verkleuring op de buitenste rokken van de bol. Behalve op tulpen kan deze mijt voorkomen op uien, prei en knoflook. De tulpengalmijt kan alleen met behulp van een microscoop worden gezien. Met mijn microscoop kan ik filmpjes maken en de mijten op mijn beeldscherm zien bewegen. In dit onderzoek testen wij een aantal producten, zoals de zogenaamde GNO's (Gewasbescherming van Natuurlijke Oorsprong), laagrisico-middelen en etherische oliën."



### Ketenpartners

Nico: "FarmPlus werkt met dit onderzoek aan een oplossing voor een enorm probleem. Door de samenwerking met Total Crop Care ontstaat er een kruisbestuiving. Problemen aanpakken samen met onze ketenpartners en niet in onze eigen bubbel blijven zitten. In het team van FarmPlus proberen we zo productief en praktijkgericht aan oplossingen te werken."

### Emissie

Naast de tulpengalmijt vormt emissie een andere uitdaging. De Kaderrichtlijn Water en de verplichte vergunningaanvragen in de buurt van de Natura 2000 gebieden maken dat er stappen moeten worden gezet om emissie te verminderen. Nico: "Stomp 400SC is bijvoorbeeld een belangrijke bodemherbicide die in het water wordt teruggevonden. FarmPlus heeft de fabrikant van Stomp 400 SC gevraagd een oplossing voor de in- en afspoeling te vinden. Door de samenwerking te zoeken met de fabrikant van Squall is er een middel ontwikkeld waardoor de toplaag de werkzame stof van de bodemherbicide langer vasthoudt. FarmPlus heeft een belangrijke rol gespeeld bij de ontwikkeling van dit middel. Verder introduceert FarmPlus in 2025 als eerste bedrijf in Nederland een ronddraaiend insectendetectorapparaat. Een camera scant realtime insecten, waardoor bespuitingen gericht en veel beter getimed kunnen plaatsvinden. FarmPlus brengt knelpunten in kaart en zoekt partijen die ons kunnen helpen."

# BESTUURSVERSLAG

## Resultaten

Het resultaat daalde van € 6,4 miljoen naar € 2,7 miljoen. Nadat in boekjaar 2021-2022 enorme prijsstijgingen plaatsvonden door een gespannen energie en granenmarkt vanwege de oorlog in Oekraïne, zagen we in boekjaar 2022-2023 na enige tijd prijzen scherp dalen. Deze daling heeft zich verder voortgezet. Prijzen van granen en meststoffen zijn ook dit jaar fors gedaald en zijn in de tweede helft van het boekjaar uiteindelijk vrij stabiel gebleven. Deze daling heeft bijgedragen aan een lagere omzet ten opzichte van voorgaand jaar. De omzet stond verder onder druk door de slechte, natte teeltomstandigheden.

De weersomstandigheden waren zeer uitdagend voor onze klanten, hetgeen ook tot verschil in afzet van producten heeft geleid, door lagere oogsten in 2023 en 2024 nam de omzet van granen af. Ook de kunstmest omzet daalde. Door de hoge ziektedruk zagen we juist een stijging in de omzet van gewasbeschermingsmiddelen. Samengevat hebben de teeltomstandigheden in belangrijke mate de omzet beïnvloed. De brutomarge daalde daarentegen nauwelijks (van € 77 miljoen vorig jaar naar € 75 miljoen dit jaar).

In de kosten zien we een vrij grote stijging van de personeelskosten met 15%. Het aantal medewerkers in FTE steeg met 9%. Door de hoge inflatie in Nederland en België zijn de salarisoniveaus ook flink gestegen. Beide factoren tezamen zorgen voor deze kostenstijging.

Door onze investeringen in overnames, in IT systemen en in gebouwen, machines en installaties, waaronder de laadpalen van Agrisnellaad, stegen de afschrijvingen met 11%. Doordat de overige kosten nagenoeg gelijk bleven bedraagt de totale kostenstijging 6% ten opzichte van vorig boekjaar.

## Innovatie en ketens

In het kader van de strategie voor eiwithoudende gewassen werd in 2023 een belang van 60% verworven in Casibeans (B). Vervolgens nam Casibeans in mei 2024 handels – en verwerkingsbedrijf Termont en Thomaes (Biervliet) over. Dit bedrijf is met name sterk gespecialiseerd in de verwerking van peulvruchten, een welkome aanvulling op de strategie van Casibeans, en van FarmPlus, om een toonaangevende speler te zijn in de teelt, verwerking en afzet van peulvruchten zoals red kidneys, bruine bonen, en dergelijke. Casibeans is actief in geheel Europa, en heeft teeltgebieden in Europa, maar ook in Afrika en Zuid en Noord Amerika.

Ook zijn we trots op de samenwerking met Koopmans in Leeuwarden. Door een gezamenlijke integrale aanpak van teelt en verwerking van Nederlandse tarwe onder de naam Nedertarwe, hebben we de afzet en verwerking van tarwe ten behoeve van de Nederlandse bakkers fors laten groeien. Een duurzaam concept met toegevoegde waarde voor alle partijen in de keten. Het goede nieuws is dat zelfs onder de bijzondere teeltomstandigheden in groeiseizoen 2024 we toch goede maalwaardige tarwe voor dit unieke concept wisten te telen. Een bevestiging dat door goede rassenkeuze, slimme teelttechnieken en ketensamenwerking je uitstekend brood kunt bakken van Nederlandse tarwe!

Op het gebied van innovatie en teelt ontwikkeling hebben we flinke stappen gemaakt met het verder ontwikkelen van concepten op gebied van regeneratieve landbouw. Niet zozeer dat we verwachten dat dit concept onmiddellijk door vele telers volledig zal worden ingevoerd op het bedrijf, maar er zijn vele waardevolle elementen in deze teeltbenadering die uitstekend passen in de Integrated Crop Management (ICM) aanpak voor elke teler, ongeacht het gewas, grondsoort en regio. We hebben inmiddels een leidende positie in de ontwikkeling van deze ICM aanpak.





In samenwerking met Nedato ontwikkelen we innovatieve, duurzame teeltconcepten onder de naam Harvest Pride. Een ontwikkeling die snel op gang is gekomen en de rol van FarmPlus voorwaarts in de aardappelketen onderschrijft.

Bij de deelneming CZAV Mobility Group werden uitstekende financiële resultaten behaald. Een mijlpaal werd bereikt met de opening van het 1000 e laadstation in zuid west Nederland. Deze activiteiten dragen inmiddels ook positief bij aan het resultaat.

#### **Fusie, verwerking in de jaarrekening**

Deze juridische fusie vond plaats op 17 mei 2024 en heeft geleid tot het samenvoegen van beide coöperaties, waarbij CZAV de verkrijgende entiteit is en CAV de Wieringermeer de verdwijnende entiteit. Dit onderscheid is nodig om de fusie juridisch mogelijk te maken. In feite is hier sprake van een gelijkwaardige fusie en zijn beide ondernemingen samengevoegd zonder dat hier sprake was van een koopsom. Mede op grond van deze gelijkwaardigheid wordt de fusie aangemerkt als een samensmelting van belangen. In de jaarrekening wordt de "pooling of interests"-methode toegepast. Hierbij worden de activa en passiva van de beide coöperaties in feite bij elkaar gevoegd alsof deze al vanaf het begin van het boekjaar (1 oktober 2023) gefuseerd waren. Ook de vergelijkende cijfers uit het vorige boekjaar worden op een zelfde wijze bij elkaar gevoegd om een goed inzicht te kunnen verschaffen in de ontwikkeling van de cijfers.

# CIJFERS

## BALANS

ACTIVA IN € X 1.000	30-09-2024		30-09-2023	
<b>Vaste activa</b>				
<b>Immateriële vaste activa</b>				
Kosten van ontwikkeling	8.810		8.447	
Goodwill	6.289		7.041	
		15.099		15.488
<b>Materiële vaste activa</b>				
Bedrijfsgebouwen en terreinen	36.312		30.517	
Machines en installaties	17.239		13.322	
Andere vaste bedrijfsmiddelen	4.691		3.512	
In uitvoering	1.866		5.942	
		60.108		53.293
<b>Financiële vaste activa</b>				
Deelnemingen	4.828		6.054	
Belastinglatentie	35		365	
Overige vorderingen	1.214		339	
		6.077		6.758
		81.284		75.539
<b>Vlottende activa</b>				
<b>Voorraden</b>				
Handelsgoederen		104.605		122.106
<b>Vorderingen</b>				
Handelsdebiteuren	78.017		58.009	
Vorderingen op overige deelnemingen	160		4.079	
Belastingen en sociale premies	2.051		214	
Overige vorderingen en overlopende activa	11.712		16.483	
		91.940		78.785
<b>Liquide middelen</b>		25.688		35.313
		<b>222.233</b>		<b>236.204</b>
<b>Totaal Activa</b>		<b>303.517</b>		<b>311.743</b>



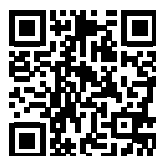
PASSIVA IN € X 1.000	30-09-2024		30-09-2023	
<b>Eigen vermogen</b>		149.486		148.908
<b>Aandeel van derden</b>		5.404		5.185
<b>Groepsvermogen</b>		154.890		154.093
<b>Vorzieningen</b>				
Overige voorzieningen	1.198		2.057	
		1.198		2.057
<b>Langlopende schulden</b>				
Schulden aan kredietinstellingen	14.084		11.552	
Uit te keren aan leden	-		-	
Overige schulden	553		2.580	
		14.637		14.132
<b>Kortlopende schulden</b>				
Schulden aan banken	14.872		13.475	
Aflossingverplichting langlopende schulden	2.108		1.689	
Uit te keren aan leden	2.252		3.659	
Schulden aan leveranciers en handelskredieten	66.525		76.456	
Schulden aan overige deelnemingen	303		553	
Belastingen en sociale premies	13.150		9.940	
Pensioenen	674		1.038	
Overige schulden en overlopende passiva	32.908		34.651	
		132.792		141.461
<b>Totaal Passiva</b>		<b>303.517</b>		<b>311.743</b>

# RESULTATENREKENING

IN € X 1.000	2023/2024		2022/2023	
<b>Netto omzet</b>		591.054		653.700
Inkoopwaarde van de omzet		515.751		576.781
Lonen en salarissen	24.361		21.096	
Sociale lasten en pensioenpremies	6.533		6.406	
Afschrijvingen op materiële en immateriële activa	8.538		7.717	
Overige waardeveranderingen van vaste activa	-		-	
Overige bedrijfskosten	32.368		32.323	
<b>Som der bedrijfslasten</b>		<b>71.800</b>		<b>67.542</b>
<b>Bedrijfsresultaat</b>		<b>3.503</b>		<b>9.377</b>
Rentebaten	2.011		1.648	
Rentelasten	-3.026		-2.250	
		-1.015		-602
<b>Resultaat voor belastingen</b>		<b>2.488</b>		<b>8.775</b>
Belastingen		-742		-2.681
Resultaat deelnemingen		1.164		960
Aandeel van derden		-232		-692
<b>Resultaat na belastingen</b>		<b>2.678</b>		<b>6.362</b>

De in dit FarmPlus Magazine opgenomen geconsolideerde balans, winst- en verlies rekening en toelichting zijn ontleend aan de jaarrekening 2023/2024 van FarmPlus.

Bij de jaarrekening 2023/2024 van FarmPlus heeft Deloitte Accountants B.V. een goedgekeurde controleverklaring afgegeven.



Voor het volledige jaarverslag inclusief jaarrekening ga je naar: [www.czav.nl/over-CZAV/jaarverslagen](http://www.czav.nl/over-CZAV/jaarverslagen) of scan de QR-code.



Voor het volledige jaarverslag inclusief jaarrekening ga je naar: <https://www.agrotheek.nl/Over-ons/Jaarverslag>



# VERWACHTINGEN VOOR KOMEND JAAR

Na een enerverend jaar met zeer natte, complexe teeltomstandigheden en veel interne veranderingen, zal komend jaar in het teken staan van verdere optimalisatie en integratie. Optimalisatie ziet vooral op het gebied van onze logistiek. De integratie van taken binnen de verschillende onderdelen van Farm-Plus zal in het komende jaar verder vorderen, maar nog doorlopen in het daarop volgende jaar.

De afzetvolumes van granen zullen door de zeer kleine oogst in 2024, lager zijn in komend jaar ten opzichte van dit jaar. Voor de andere productcategorieën verwachten we een licht stijgende omzet. Dit afhankelijk van inflatie, het seizoensverloop en de teeltomstandigheden en ziektedruk.

Wat betreft investeringen verwachten we komend jaar een jaar de realisatie van een nieuwe graanloods in Zeeuwsch Vlaanderen. Daarnaast is er gestart met het opstellen van een masterplan voor een meerjarige forse investering in onze faciliteiten voor zaaigranen, zaai peulvruchten in het algemeen en de opslag faciliteiten in Wemeldinge. De daadwerkelijke investering met betrekking tot dit masterplan zal verspreid zijn over een periode van 2-3 jaar. Investering in het laadnetwerk van Agrisnellaad zal onverminderd doorlopen, daarbij de markt ontwikkeling volgend.

De integratie van systemen en processen binnen FarmPlus zal ook investeringen vergen, maar omdat we voort bouwen op het reeds in gebruik genomen ERP systeem zullen dit slechts beperkte bedragen zijn. Voor de loonwerkactiviteiten van Heyboer BV zal er tijdig voorzien moeten worden in de reguliere vervangingsinvesteringen, hetgeen ook geldt voor de overige bedrijfs- en transportmiddelen binnen de groep.

Het aantal medewerkers zal naar verwachting niet sterk veranderen ten opzichte van het verslagjaar.



# FARMPUSPUZZEL

KRAAK DE CODE EN MAAK KANS OP HET SPEL HITSTER-BINGO  
HEB JE DE PUZZEL OPGELOST? GA NAAR [WWW.CZAV.NL/PUZZEL](http://WWW.CZAV.NL/PUZZEL) OF [WWW.AGROTHEEK.NL/PUZZEL](http://WWW.AGROTHEEK.NL/PUZZEL) EN VUL JOUW GEGEVENS EN DE OPLOSSING IN. JE KUNT JE OPLOSSING INVULLEN TOT 17 MAART 2025. IN DE VOLGENDE EDITIE MAKEN WE DE WINNAAR BEKEND!

E	W	R	A	T	U	L	P	E	N
R	E	G	E	N	E	R	E	I	M
P	T	O	D	E	L	B	W	F	G
L	L	O	U	N	A	O	O	U	R
O	E	G	U	O	N	D	R	S	A
E	E	S	R	B	D	E	M	I	S
G	T	T	Z	F	B	M	E	E	Z
E	I	T	A	V	O	N	N	I	A
N	A	R	A	M	U	P	L	U	A
T	S	E	M	S	W	K	O	E	D

## WOORDEN AFSTREPEN:

BODEM, BONEN, DUURZAAM, FUSIE, GRASZAAD, INNOVATIE, KOE, LANDBOUW, MEST, MIEREN, OOGST, PLOEGEN, REGEN, TARWE, TEELT, TULPEN, WORMEN

OPLOSSING:

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------



## HOOFDKANTOOR

Oostelijke Kanaalweg 5  
4424 NC Wemeldinge

Zuidrak 18  
1771 SW Wieringerwerf

[info@farmplus.nl](mailto:info@farmplus.nl)  
0113-629000 **zuid**  
088 9900 700 **noord**