

Cosun

Magazine

NR. 1
2021

04

**Licht hoger resultaat
in uitdagend jaar**

06

**Aviko ligt nog
steeds op groeikoers**

10

**De teelt is nog
steeds in trek**

Nieuwe huisstijl Sensus



Sensus, de producent van inuline, heeft een nieuwe huisstijl en een nieuw beeldmerk. Het logo weerspiegelt de kracht van cichorei. De inuline uit de wortel van de plant wordt gebruikt als ingrediënt in voedingsproducten, supplementen en voeding voor huisdieren. Inuline vervangt suiker en vet, en verrijkt voedingsproducten met vezels. Daarnaast heeft inuline een prebiotische effect: het stimuleert de groei van goede bacteriën in de darmen. Een gezonde



darmflora heeft gunstige effecten op de immuniteit.

Index

Van de voorzitter.....	3
Licht hoger resultaat in uitdagend jaar.....	4
Aviko ligt nog steeds op groeikoers.....	6
Bietensaldo verbeteren.....	8
Vaststelling bietenkwaliteit gecontroleerd.....	9
De teelt is nog steeds in trek.....	10
IRS-informatie.....	12
Vraag & Antwoord/ Kort Nieuws.....	16

Contact

Cosun, redactieadres

Postbus 3411, 4800 MG Breda
076-5303307

secretariaat.rvb@cosun.com
www.cosunleden.nl

Cosun Beet Company centraal agrarische dienst

Postbus 100,
4750 AC Oud Gastel
0165-525252
agrarischedienst
@cosunbeetcompany.com
www.cosunleden.nl

Colofon

Cosun Magazine

is een uitgave van Coöperatie
Koninklijke Cosun U.A. voor
leden van Cosun

Fotografie in dit nummer

Royal Cosun, Cosun
Beet Company, IRS,
Ruben Schipper Fotografie

Foto-omslag

Richard en Wout Maas
uit Markelo, telers

Basisontwerp

Wardtaal / Breda

Opmaak en druk

SMG-groep, Hasselt

© Coöperatie Koninklijke Cosun
U.A., 2021



Niets uit deze uitgave mag
worden gereproduceerd zonder
schriftelijke toestemming van
de uitgever.



Puttershoek bijna energieneutraal

De specialiteitenfabriek van Cosun Beet Company in Puttershoek draait bijna energieneutraal. Begin december is gestart met de aanleg van het 17 hectare grote zonnepark bij de fabriek. De grond van dit Cosun Solar

Park heeft een industriële bestemming. De 28.500 zonnepanelen wekken 9,2 Mw stroom op, genoeg voor 2500 huishoudens. Het energiepark wordt over enkele maanden opgeleverd.

Groene Cirkels

Cosun Beet Company is onlangs in samenwerking met diverse stakeholders gestart met het pilotproject Landbouw en Openbaar Groen in Steenberg. Doel is het openbaar groen, zoals slootranden, wegbermen en dijken, zodanig te beplanten dat de bescherming van landbouwgewassen door natuurlijke vijanden wordt bevorderd.

Insecten

Het plan is om in een gebied tussen de suikerfabriek in Dinteloord en de stadskern van Steenberg openbare percelen te voorzien van nieuwe

beplanting die insecten aantrekt die plagen in de gewassen op de naastgelegen akkers helpen bestrijden, zoals de groene perzikluisk. Inzet van natuurlijke vijanden kan de toepassing van chemische gewasbescherming reduceren. In Steenberg vindt ook al een pilot met strokenteelt plaats. Het beplantingsproject is een initiatief van Groene Cirkels, een regionaal samenwerkingsverband van bedrijven, overheden en kennisinstelling.



De strategie werkt

De ledenraad heeft op 10 februari de voorlopige jaarrekening 2020 besproken. Die is bepalend voor de bietenprijs voor dat jaar. De voorlopige jaarrekening is het resultaat van hoe de bedrijven hebben gepresteerd. Een resultaat dat onder bijzondere omstandigheden tot stand is gekomen. Aan een veelbelovend 2020 kwam in maart abrupt een einde. Overigens hadden we nooit gedacht dat de coronapandemie ons elf maanden later zo in de greep zou houden. Toch is het resultaat licht hoger geëindigd in vergelijking met 2019.

Bietenprijs

De afzet van Aviko Potato Products is in het foodservicesegment fors gedaald door lockdowns. Cosun Beet Company daarentegen heeft juist een positief resultaat geboekt door licht hogere suikerprijzen. Ook het resultaat van de andere bedrijven, forse kostenbesparingen en incidentele opbrengsten hebben bijgedragen aan een beter concernresultaat. De verschillende activiteiten binnen Cosun hebben een dempend effect op de volatilité. De afgelopen jaren is de suikersector in heel Europa door een diep dal gegaan, waar de niet-suikerresultaten bij Cosun dat hebben kunnen opvangen. Het afgelopen jaar was dat net andersom en kun je zeggen dat de strategie van diversificatie werkt.

Helaas is door een vooral moeizaam groeiseizoen het suikergehalte en winbaarheid veel lager uitgekomen dan het vijfjaarsgemiddelde. Ondanks de hogere ledentoeslag is de gemiddelde bietenprijs iets lager uitgekomen dan in 2019 door een ongunstige gehaltesverrekening. De financiële opbrengst per hectare zit hiermee niet op het niveau waar we willen zijn.

Toekomstperspectief

Cosun heeft het afgelopen jaar een nieuwe visie ontwikkeld met een fors investeringsprogramma voor groei bij de bedrijven. Daarnaast ook een innovatieagenda op plantaardig eiwit en extra inzet op het verwaarden van suikerbieten, aardappelen en cichorei. Corona zal zeker ook in 2021 nog impact hebben op het resultaat, maar de nieuwe strategie zal op de wat langere termijn leiden tot een hoger concernresultaat en een betere bietenprijs. Uiteindelijk is dat de doelstelling waarvoor Cosun ooit is opgericht.

Dubbelcheck

De afgelopen campagne hebben twee vervelende problemen in het tarreerlokaal gezorgd voor onzekerheid bij het beoordelen van de bietkwaliteit. De problemen zijn opgelost, maar om helemaal zeker te zijn van een goede werking is er een intensieve controle op het proces gedaan door een externe partij. De juistheid van cijfers moet immers boven iedere discussie verheven zijn. Gelukkig zijn hier geen bijzonderheden uit voortgekomen. Verderop in Cosun Magazine leest u hier meer over.

In december hebben we bekend gemaakt dat Hans Meeuwis vanaf 1 juni het stokje gaat overnemen van Albert Markusse. De heer Meeuwis heeft een brede ervaring in het leiden van internationale bedrijven van voedingsingrediënten. Hij is ruim vijftien jaar werkzaam geweest bij DSM. De afgelopen jaren was hij President Dairy Essentials bij FrieslandCampina. Tijdens de kringvergaderingen begin maart zullen we dit verder toelichten. U wordt persoonlijk uitgenodigd voor de kringvergadering. Ik hoop van harte u daar te mogen verwelkomen.

Dirk de Lugt
Voorzitter





Licht hoger resultaat in uitdagend jaar

Op 10 februari hebben de raad van beheer en de conserndirectie de voorlopige jaarcijfers en de bietenprijs 2020 gepresenteerd aan de ledenraad. Ondanks de grote invloed van Covid-19 is het concernresultaat van Royal Cosun in 2020 licht hoger geëindigd dan in 2019.

Algemeen directeur Albert Markusse en financieel directeur Hans Schuil konden een beter resultaat presenteren dan verwacht in het voorjaar van 2020. Het herstel van Cosun Beet Company, goed kostenmanagement en de verkoop van voormalige terreinen in Puttershoek hebben hieraan bijgedragen. Cosun Beet Company had een goed resultaat door een betere suikerprijs en gunstige ethanolverkoop, vooral voor desinfectie. Aviko kende door Covid-19 een groot afzetverlies in het fritesbedrijf, maar behaalde zeer goede resultaten met de granulaat- en vlokkenactiviteiten. Aviko gaat met de overname van een fabriek in het Duitse Stavenhagen ook verder inspelen op de kansen in deze markt. De overname van de fritesfabriek Hongyuan Louis in China is vooral gericht op groei in de Chinese fritesmarkt.

Duynie kende een matig jaar. De onderdelen Feed en ABS deden het goed. Maar het zetmeelbedrijf Novidon had last van dalende

zetmeelprijzen door het hoge aanbod van aardappelen. De moeizame opstart van de ingrediëntenfabriek heeft Duynie ook niet geholpen. Bij Sensus zet het ingezette herstel door. Schaarste in de markt leidde tot een forse stijging van de verkoopprijzen. Sensus heeft helaas te maken met een tegenvallende opbrengst van de oogst. Dat is jammer, want de vraag naar de gezonde inulineproducten blijft groeien. SVZ laat ondanks de effecten van de lockdown op de horeca en de foodservice weer een positief resultaat zien.

Perspectief

De strategie en ingezette koers van Cosun met meerdere soorten activiteiten werkt. Samen met onze telers hebben we alles in huis om de plant centraal te kunnen zetten, op weg naar een betere toekomst voor klimaat en milieu. De plantaardige producten en oplossingen zijn groei-markten. Aviko verwacht herstel van de winstgevendheid na corona.

Echter, corona is nog niet over en dat zal ook in 2021 merkbaar zijn. De economische groei zal lager zijn dan

eerder verwacht. Cosun blijft afhankelijk van volatiele markten en dat wordt door corona versterkt. Acquisities en investeringen zullen op korte termijn niet bijdragen aan het resultaat. De consequenties van Brexit lijken mee te vallen door een overeenkomst op het laatste moment. De beperkingen voor de Cosun-producten zijn te overzien. Cosun verwacht een verdere toename en herstel van de resultaten van Sensus, SVZ en Duynie.

Suikermarktontwikkelingen

De suikerprijzen op de wereldmarkt stijgen en komen terug op het niveau van begin 2020. Ook de volumes lijken beter in balans te komen. In Europa blijft druk op het areaal bestaan, waardoor de prijzen langzaam



omhoog bewegen. De prijzen van bio-ethanol zijn sterk gedaald en de ontwikkeling daarvan is vooral afhankelijk van de olieprijs.

Bietenprijs

De bietenprijs over 2020 voelt dubbel. Hij is beter dan in het voorjaar verwacht, met zelfs een hogere leden-toeslag per ton dan in 2019. Bij een gemiddelde kwaliteit valt dit dan net iets lager uit. De raad van beheer heeft de ledenprijs vastgesteld op € 39,50 per ton bij een standaard-kwaliteit van 17% suiker en 91 WIN, dus inclusief € 7,= ledentoeslag. Bij de gemiddelde kwaliteit (16,1% suiker en 89,3 WIN) komt de ledenprijs uit op € 35,58 en de gemiddelde hectare-opbrengst op afgerond € 2.940,=.

Ledenraad

De ledenraad was positief over de bietenprijs, maar bezorgd over de hectareopbrengst. De bietenprijs en hectareopbrengst moeten stijgen om te komen tot een duurzame en rendabele teelt. De raad van beheer en de concerndirectie bevestigden dit. Dat is ook de inzet van de concernstrategie. Cosun beschikt over een gezonde financiële basis voor groei. Met een stevige investeringsagenda, een positieve ontwikkeling vanuit de visie en de verwachting van verder herstel zijn de ambities van Cosun in de toekomst bereikbaar. Daar hoort vanzelfsprekend een goede bietenprijs bij. De ledenraad heeft op deze basis ingestemd met de decemberraming en de bietenprijs.

De ledenraad heeft de vraag gesteld of de standaardkwaliteit met 17% suiker nog realistisch is, gezien de ontwikkelingen in de laatste twee teeltjaren. Ook heeft de raad

gevraagd de gemiddelde uitzaai van 3-uit-5 opnieuw te bekijken. De raad van beheer onderkent de problematiek, maar heeft aangegeven dat beide afspraken nog maar recent zijn gemaakt.

De raad van beheer heeft toegezegd de komende tijd de ontwikkelingen nauwgezet te volgen en zo nodig met nadere voorstellen te komen.

Vaststelling ledenfinanciering

De ledenraad heeft ingestemd met het besluit van de raad van beheer om de minimuminleg vast te stellen op € 1.000,= en tevens de rentevaststelling voor inleg, startend in 2021 (zie www.cosunleden.nl).

Betacal

De ledenraad heeft de voorwaarden voor de Betacal-regeling vastgesteld. De vrije verkoop wordt verhoogd naar 35.000 ton en de telersregeling verlaagd naar 75.000 ton. Ook zijn de toedelingspercentages voorlopig vastgesteld op 4,5% voor Betacal flow en 3% voor Betacal filter. Verder mag de teler voor meerdere jaren tegelijk bestellen, maar moet hij in het eerste jaar afnemen. Daarnaast kan geen filter meer besteld worden voor levering tijdens de campagne.

Controle bietenlab campagne

Maarten Boudesteijn, secretaris van de raad van beheer, gaf een toelichting op de aanvullende controles. Deze hebben op verzoek van de raad van beheer naar aanleiding van de correcties van de monstercoppeling, de stikstofcijfers en de waarnemingen 'in het veld' nog tijdens de campagne plaatsgevonden. Waar de ledenraad eerst kritisch was over de juistheid van de uitslagen van de monstername, was zij positief over de uitkomst en het verrichten van deze controles. Een nadere toelichting is opgenomen in een separaat artikel in dit magazine.

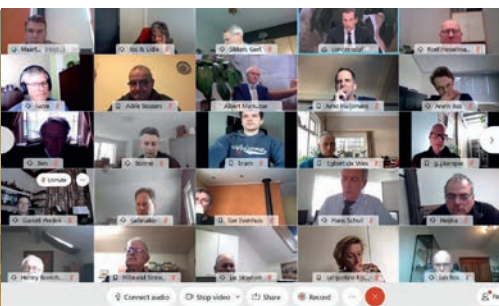
Maarten Boudesteijn



Nieuwe CEO

Hans Meeuwis (54) wordt per 1 juni Chief Executive Officer (CEO) van Royal Cosun. Hij volgt Albert Markusse op, die heeft aangekondigd zijn functie te willen neerleggen.

Hans Meeuwis heeft een brede ervaring in het leiden, innoveren en laten groeien van internationale food- en voedingsingrediënten-bedrijven. Hij werkte ruim vijftien jaar bij DSM en was onder meer Vicepresident Global Commercial Operations bij DSM Nutritional Products in Zwitserland. Sinds 2014 is hij President van de Business Group Dairy Essentials en lid van het Executive Leadership Team van Royal Friesland Campina. Hans Meeuwis heeft 10 februari jl. kennis gemaakt met de ledenraad.



Aviko ligt nog steeds op groeikoers

Bij Aviko heerst ondanks de coronacrisis optimisme over de uiteindelijke groei. Dankzij de diversiteit aan producten en afzetmarkten doorstaat het bedrijf de crisis relatief goed. In 2025 moet de omzet van Aviko 50% hoger zijn. Daarmee kan Aviko goed bijdragen aan de bietenprijs. De rendementen op de Aviko-investeringen betalen zich dan uit.

Chris Deen: "China is een enorme groeiemarkt"



‘Het optimisme over de groeimogelijkheden is onverminderd groot’

Dit had niemand zien aankomen. 2019 was voor Aviko het beste jaar ooit met een recordomzet. De ambitie voor 2020 lag nog hoger. Half april werd de droom door corona ruw verstoord. “Alle seinen stonden op groen. Met een volume-groei van 8% konden we de markt niet bijbenen. Het idee was om veel te investeren en de groei te managen”, vertelt Chris Deen, sinds januari 2020 CEO van Aviko. Het werd een enorme dip.

Wist Aviko in 2019 met zijn resultaten nog de bietenprijs een stevige duw omhoog te geven, afgelopen jaar waren het vooral de bieten zelf die de prijs moesten maken. Aviko kreeg in de eerste fase van de coronacrisis een flinke dreun, zegt Deen. Een eerste reactie was snijden in de kosten en investeringen, maar “loyaal naar de telers”. Alle contracten werden nagekomen. Deen: “Door de weggevalen vraag werden we geconfronteerd met een groot overschot aan aardappelen. Zoveel mogelijk aardappelen werden door Aviko Rixona verwerkt tot vlokken en granulaat en een deel van het aardappeloverschot werd door zusterbedrijf Duynie verwerkt tot veevoer. “Ondanks de energie die we erin hebben gestoken om de schade te beperken, heeft dit Aviko een forse kostenpost opgeleverd. De gevolgen hiervan zullen ook dit jaar nog voelbaar zijn door lagere prijzen en minder areaal”, aldus Deen.

Lichtpuntjes

Toch waren er ook lichtpuntjes. “Onze Supercrunch bijvoorbeeld die lang knapperig blijft, werkt heel goed voor de thuisbezorging en afhaaldiensten”, vertelt Deen. Door de lockdowns en het noodgedwongen thuis moeten eten, hebben we met een nieuw ‘home delivery-concept’ succesvol kunnen inspelen op de enorme groei van vraag naar maaltijdbezorging. Dit merkte ook dochterbedrijf Aviko Rixona. “Daar is meer vraag naar onze aardappelproducten dan we kunnen leveren. Ook ons vlokkenbedrijf Gansu Aviko in China deed het erg goed en scoorde een record resultaat. Vooral dankzij de vlokken- en granulaatproductie hebben we het in 2020 uiteindelijk niet slecht gedaan.” Ook dit jaar zal het retailkanaal nog extra afzet hebben door de lockdown, verwacht Deen.



Chris Deen: Ambitieuze doel voor 2025

Ook van de overname van de Pfanni-fabriek in Duitsland wordt veel verwacht. Aviko gaat daar de Pfanni-producten van Unilever produceren. De overcapaciteit van de fabriek wordt gebruikt om ook andere klanten te belevaren. Ook dat biedt interessante afzetmogelijkheden. Retail neemt 15% van de omzet van Aviko voor haar rekening, 85% komt uit foodservice. Na sluiting van de horeca en het verbod op evenementen in nagenoeg heel Europa liep het omzetverlies aanvankelijk op tot zo'n 65%, maar veerde na de eerste lockdownperiode relatief snel terug naar minder sterke verliezen.

Het optimisme over de groeimogelijkheden is daarom onverminderd groot. Verder herstel moet dit jaar plaatsvinden. “We verwachten dat de afzet in food dankzij de coronavaccinatie weer aantrekt richting de zomer. Maar een volledig herstel wordt pas volgend jaar zichtbaar”, aldus Deen.

Ambities

Aviko's omzetdoel voor 2025 is 50% groei ten opzichte van 2019. “Erg ambitieus”, zegt Deen. De groei moet vooral komen uit de investeringen in fabrieken in Venray, België, Duitsland en China. In het Belgische Poperinge (in het zuidwestelijk deel, dichtbij de grens met Frankrijk) wordt een hypermoderne fritesfabriek gebouwd. “Poperinge moet ons paradepaardje worden”, zegt Deen. De huidige fabriek in het naburige Proven gaat verder als specialiteitenfabriek. Poperinge gaat ook een belangrijke rol spelen in de toekomstige beleving van China. Van hieruit gaan frites-specialiteiten naar Shanghai. China is een enorme groei-markt. Onlangs heeft Aviko in Xilinhot in de provincie Binnen-Mongolië een fritesfabriek overgenomen, om van daaruit de Chinese markt te bedienen. Chris Deen: “Ons motto is ‘Let's bring joy to tables all over the world! We geloven in de toekomst.’”

Ton Schönwetter

Bietensaldo verbeteren

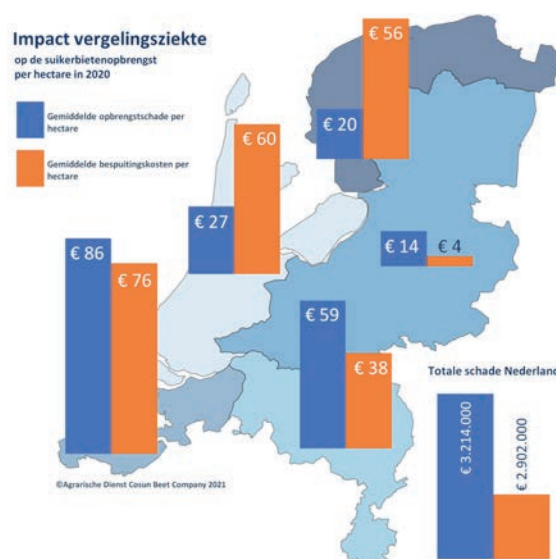
Met een matige gemiddelde wortelopbrengst en een laag suikergehalte is de bietencampagne afgesloten met een tegenvaller. De droogte in voorjaar en zomer en ziekten in het gewas hebben hun sporen achtergelaten. Voor een goed renderende teelt is het noodzakelijk hiervoor oplossingen te vinden.

Met 13,2 ton suiker als gemiddelde eindopbrengst blijven we bijna 1 ton achter bij het langjarig gemiddelde. Zowel de bietenopbrengst van 82,2 ton, als het suikergehalte van 16,1 is lager dan normaal. We missen gemiddeld 4 ton bieten en 1 procentpunt suiker per hectare. Dit heeft een negatief effect van circa € 400,- op het bietensaldo per hectare.

Teeltrisico's verminderen

De droge omstandigheden bij de zaai hebben vooral op de kleigronden de opkomst bemoeilijkt. Zeggen dat 'we' het weer niet in de hand hebben als enige verklaring, is te gemakkelijk. Dat is niet het hele verhaal. Er kan immers altijd voor gezorgd worden dat we de eventuele gevolgen zo goed mogelijk opvangen.

Hoe voeren we de hoofdgrondbewerking en de zaaibed-bereiding uit? Wanneer zaaien we en hoe diep? Moeten we rollen of beregenen? Het is goed om jezelf deze vragen te stellen en ze met collega's te bespreken. De Unitip-bijeenkomsten die de agrarische dienst van Cosun Beet Company organiseert, zijn een prima gelegenheid om ervaringen hieromtrent uit te wisselen. Datzelfde geldt ook voor de droogte van de afgelopen zomer. Een goede bodemstructuur zonder ondergrond-verdichting maakt dat de bieten diep kunnen wortelen en bij droogte langer kunnen profiteren van het aanwezige vocht. Ook zeer interessante discussiepunten in de Unitip-groepen: Hoe voorkom ik bodemverdichting? Als de bodem al verdicht is, hoe los ik dat op? Als ik moet beregenen, hoeveel millimeter moet je dan geven?



Vergelingsziekte

Het bestrijden van groene bladluizen die vergelingsziekte verspreiden, vergt precisie. Uitgangspunt is de monitoring op aanwezige bladluizen. Na twee jaar ervaring blijkt onze waarschuwingdienst goed te functioneren. Die levert via de BAS-app actuele informatie over de luizenstand. Bij een toename van de populatie moeten telers het eigen perceel inspecteren en zo nodig een bespuiting uitvoeren. Ondanks alle goede inspanningen is door vergelingsziekte in het afgelopen jaar ruim 3 miljoen euro schade ontstaan. Samen met de extra kosten voor het bestrijden van groene bladluizen van bijna 3 miljoen euro betekent dit voor de bietenteelt een inkomstenderving van 6 miljoen euro, gemiddeld zo'n € 1,- per ton bieten.

Cercospora

Een ander aandachtspunt is de bladgezondheid. Een intensieve rotatie levert in principe een hogere infectiedruk op. De weergave voor bladgezondheid cercospora maakt dat bewuster een rassenkeuze gemaakt kan worden. De schimmeldruk is bovendien tijdens het groeiseizoen uitstekend te volgen met sensoren en de signalering via de BAS-app. Ze zijn ook dit jaar weer te koop.

TIP: bekijk de rapporten in Unitip, waarin onder andere het bietensaldo wordt vergeleken met collega's.

Pieter Brooijmans





Vaststelling bietenkwaliteit gecontroleerd

In de laatste weken van de campagne is een controle uitgevoerd naar de vaststelling van de bietenkwaliteit. Het betrof de monstername in de bietenvrachten, de monsteranalyse in het bietenlaboratorium en de borging van de juiste koppeling tussen gegevens en leveringen. Daarnaast is een vergelijking gemaakt tussen de kwaliteitsvaststelling met een normale monsterfrequentie en met een sterk verhoogde monsterfrequentie.

De raad van beheer heeft een onderzoek laten uitvoeren naar de vaststelling van de bietenkwaliteit naar aanleiding van een fout in de monstercoppeling in het begin van de campagne en een fout in de analyse van de stikstofcijfers, halverwege de campagne. Door deze fouten is het vertrouwen in de kwaliteitsvaststelling bij veel telers geschaad. Een aanvullende controle is dan op zijn plaats.

Monstername en -verwerking

De controle betrof enerzijds de monstername en monsterverwerking, die volgens het zogenoemde Bruine Boekje plaats moet vinden. Dit boekje beschrijft de uniforme methode voor gewichtsbepaling, monstername en monsteronderzoek van suikerbieten in Nederland. Deze controle is door een onafhankelijke derde partij uitgevoerd.

De conclusie is dat er bij Cosun Beet Company wordt gewerkt conform het Bruine Boekje en dat er geen significante bijzonderheden zijn geconstateerd. Er zijn enkele kleine verbeterpunten, maar die hebben geen invloed op de kwaliteitcijfers. Daarnaast heeft ook een controle op gegevenskoppelingen vanaf de planning en het opladen van de bieten tot en met het verstrekken van de gewicht- en kwaliteitsopgave aan de telers plaatsgevonden. Daarvan is de conclusie dat sprake is van een gedegen opzet en werking van het proces. De rapportage over bovengenoemde controles is in de ledenraad besproken. De raad is tevreden dat nu bevestigd is, dat de kwaliteitsvaststelling correct verloopt. De ledenraad ondersteunt het voorstel om voortaan een externe controle uit te blijven voeren.

Monsterfrequentie

Om te toetsen of de huidige monsterfrequentie, waarbij in grotere partijen bieten niet iedere vracht wordt bemonsterd, een representatief beeld geeft van de kwaliteit van de hele partij, is een vergelijking gemaakt tussen een standaardbemonstering en een intensieve bemonstering.

Dit is bij vier partijen bieten uitgevoerd waarbij standaard dertien monsters worden genomen en bij de intensieve bemonstering 104. Het ging om twee partijen kleibieten en twee partijen bieten van lichte grond. Drie partijen zijn met een kraan geladen, de vierde partij met een bietenmuis. Bij alle vier partijen bleek dat de bietenkwaliteit bij beide monsterfrequenties zeer goed overeenkwam. De verschillen betroffen maximaal 0,4 procentpunt tarra en 0,1 procentpunt suikergehalte. De ledenraad stelde vast dat de huidige monsterfrequentie afdoende is om een representatief beeld te krijgen van de kwaliteit van de partij. Kwaliteitscijfers tussen individuele vrachten, met name tarra, kunnen behoorlijk variëren. De monsterfrequentie is bij kleine partijen één monster per vracht en bij grote (meer dan 750 ton) één monster per twee vrachten. De exacte frequentie is vastgelegd in het bietenreglement. Met de gehanteerde monsterfrequenties ontstaat van een gehele partij, bestaande uit meerdere vrachten, een representatief kwaliteitsbeeld.

Maarten Boudesteijn





Richard en zijn vader Wout Maas

De teelt is nog steeds in trek

De bietenteelt heeft nog steeds niets van haar aantrekkingskracht verloren. Nog steeds stappen nieuwe telers in de teelt. Zoals de familie Maas uit Markelo.

Bij de familie Maas gaat dit voorjaar voor het eerst in de bedrijfshistorie bietenzaad de grond in: Annemonika KWS en Nevis van SESVanderHave. Beide met resistentie tegen rhizoctonia. Het wordt een jaar met ondersteuning van een teeltbegeleider. "Het eerste jaar moet goed zijn", zegt Richard Maas (31). "Dat het dan wat extra euro's kost, maakt niet uit. Je bouwt zo wat ervaring op en kunt daarna zelf conclusies trekken over je gewas. Uiteindelijk moet je het toch vooral zelf doen. Ervaring opdoen kost nou eenmaal geld."

Aardappelen voor Aviko

De familie Maas heeft een bedrijf met een opmerkelijke historie. Het begon in 1953 met de overgrootvader van Richard: een Amsterdammer die in

Markelo neerstreek, melkrijder werd en vervolgens loonwerk ging doen. In 1975 voegden zijn opvolgers daar als gespecialiseerde tak grondboringen aan toe, want: "Er was markt voor. En alleen loonwerk is geen vetpot." De inkomsten werden vervolgens stelselmatig geïnvesteerd in vernieuwing en verbreding: in machines en in landbouwgrond om met de teelt van snijmaïs en graan de markt te kunnen bedienen. Aan afzetmogelijkheden geen gebrek, want Markelo en omgeving is een veehouderijgebied bij uitstek.

Met een afnemende vraag naar maïs en een krimpende veehouderij in het vooruitzicht werd in 2016 het bouwplan uitgebreid met de teelt van consumptieaardappelen voor Aviko. "Om daluren op te vullen en machines beter te benutten." De eerste oogst was hoopgevend. Het tweede jaar werd ook wat vrij geteeld, maar dat liep door overaanbod financieel wat

minder. In 2018 volgden 10 hectare zetmeelaardappelen voor Avebe.

"We zijn zo met onze overtonnen in jaren van overaanbod wat flexibeler in de afzet", aldus Richard.

Dat Maas voor Aviko teelt, is toeval, zegt hij. "De fabriek staat in de buurt. Vandaar. Achteraf gezien past Aviko heel goed bij ons. Het is een gedegen bedrijf. Ze weten wat ze willen en ze doen met een breed assortiment aan aardappelproducten aan risicospreiding. Dat spreekt mij aan."

Maas wilde aanvankelijk alleen frites-aardappelen telen, maar dat wilde Aviko niet. "Als nieuwkomers zijn we daarom eerst voor de vlokkenproductie gaan telen. Daarin kan het minder mis gaan." Inmiddels teelt Richard ook voor frites en koelvers. Hij levert deels op contract, deels in de poule, deels op marktprijs. Met afzetgarantie.



“De massa gaat onder contract. Een klein deel is vrij.” Alles wordt geleverd af land. Een bewaarschuur heeft hij niet. Afgelopen jaar werd noodgedwongen door de coronacrisis tussentijds het teeltplan aangepast. In plaats van 100 werden het 85 hectare aardappelen. Een deel van het pootgoed werd vernietigd. Richard: “We hebben alleen de contracten vol geleverd en het kostendekkend kunnen houden. Vorig jaar deed je het daarmee goed in de teelt.” Op de vrijgevallen 15 hectare kwam zomergerst.

Waterputten

De familie Maas hecht aan risicospreiding. Dat brengt gelijkmatigheid en evenwicht. Die strategie betaalt zich uit. Zo heeft de familie zich ook gespecialiseerd in het boren van brandputten en waterputten voor beregening en in waterbehandeling (ontijzering van grondwater). Vorig jaar was een topjaar voor de waterputten. Dankzij de extreme droogte. De ‘thuismarkt’ is Oost-Nederland, gebied met veel hoge zandgrond. “Maar we komen ook regelmatig in het noorden en het zuiden van Nederland”, vertelt Richard, samen met zijn vader Wouter verantwoordelijk voor deze tak, de akkerbouw en het loonwerk. De akkerbouw en het loonwerk zijn ondergebracht in Maas Markelo,

een BV met zeven medewerkers. De kunst is de filterbuizen waar het water doorheen moet, precies bij een waterlaag te krijgen. Vaak moet daarvoor na de zandlaag eerst nog door een kleilaag geboord worden en moeten onderweg keien in de grond worden weggewerkt. De putten zijn doorgaans 20 tot 60 meter diep. Afhankelijk van de diepte en de bodemsituatie is het boorwerk in een halve tot maximaal hele dag klaar.

‘We willen verder groeien in bieten’

Op zijn eigen bedrijf heeft Maas zo’n dertig waterputten en drie haspels. De percelen liggen verspreid in een straal van 15 kilometer rondom het bedrijf. “Als je genoeg neerslag hebt, kun je hier goed telen”, zegt Richard. “Het verschil in opbrengst zit hem vaak in de vochtvoorziening in de bodem. Je hebt hier percelen, waar je 30 tot 40 millimeter beregent en waar je pas na twee weken terug hoeft te komen. Maar er zijn er ook waar je de volgende dag weer naartoe moet.” Een goede waterput is dan geen luxe.

Efficiency voorop

De intentie om bieten te telen was er al langer. “Je kijkt naar de marktmogelijkheden, de financiële opbrengst en de werkspreiding op je bedrijf. Je googlet wat. Leest teelthandleidingen,

luistert naar praktijkervaringen van collega’s, spreekt een teeltbegeleider en je trekt je conclusies”, vertelt Richard over de keuze. “Bieten passen het beste bij ons bedrijf”, zegt hij. “Cichorei had ook gekund, maar dat is iets ingewikkelder qua arbeidsspreiding. Ook uien hebben we overwogen, maar dat is te riskant. Daar luistert het spuiten erg nauw. Dat moet tot op de dag nauwkeurig. Dat is bij ons niet altijd haalbaar.”

Dat de start van de bietenteelt enkele jaren heeft geduurd, had een reden. Er waren te weinig LLB’s beschikbaar. “Om te kunnen beginnen heb je er 500 nodig. Dat is zo’n 6 hectare. Dat is voor ons te weinig in verband met de efficiency. Wij proberen altijd te clusteren met spuiten. Dat geeft minder schoonmaakwerk en je hebt geen restmiddel. Uiteindelijk is het toch ook bouwen aan de kostprijs.” Met de 22 hectare die hij nu gaat telen, kan hij met zijn Agrifac Condor-spuit die efficiëncyslag wel maken. Inmiddels heeft Maas ook al een bietenzaaimachine. Een bietenrooier staat nog op het verlanglijstje, “want we willen verder groeien”, verzekert Richard. “We willen met een getrokken rooier gaan werken. Maar tijdelijk een rooier inhuren van een collega-loonwerker vinden we ook geen probleem.”

Ton Schönwetter

Het rendement van de suikerbietenteelt

Soms is het juist nodig om iets meer voor een ras te betalen dat een gewenste eigenschap heeft. Links een Rz1-resistent ras, rechts een ras met aanvullende resistentie tegen rhizomanie. Het suikergehalte op 29-9-2020 was links 14,2% en rechts 16,2%!

De lagere bietenprijzen en lage suikergehaltes van de afgelopen jaren zetten het rendement van de suikerbietenteelt onder druk. Een rendabele bietenteelt is voorwaarde voor een toekomst van de teelt met duurzame ambities.

Tien jaar geleden werd het IRS-project *Verbetering rendement suikerbieten-teelt* afgerond. Dat project was opgestart vanwege de voorziene scherpe daling van de bietenprijs als gevolg van de liberalisering van de Europese suikermarkt. Pas de afgelopen jaren is de bietenprijs aanzienlijk gedaald als gevolg van de lage suikerprijzen. Reden om het rendement van de suikerbietenteelt weer eens kritisch te bekijken.

Twee componenten

De opbrengst en de kosten zijn de twee componenten die het rendement bepalen. Bij de eerste speelt nadrukkelijk ook de kwaliteit van de

geleverde bieten een rol en bij de tweede is het van belang zo volledig mogelijk te zijn en, in het geval van een vergelijking met andere gewassen, dezelfde systematiek te kiezen.

Bij suikerbieten blijkt dat het rendement voor 80% wordt bepaald door de gerealiseerde opbrengst en voor 20% door de gemaakte kosten. Daarnaast is er het voor suikerbieten unieke effect dat er geen relatie is tussen de gemaakte kosten en de gerealiseerde opbrengsten (zie grafiek). Er is dus nog ruimte om de opbrengst te verhogen omdat de gemiddelde opbrengsten nog ruim onder de potentiële suikeropbrengst (24 ton/ha) liggen. Het verhogen van

de opbrengst hoeft niet te leiden tot hogere kosten. De kosten zouden zelfs wellicht nog wat omlaag kunnen.

Verantwoordelijkheid van deze rubriek



Postbus 20
4670 AA Dinteloord
0165-516 070
irs@irs.nl
www.irs.nl

Eindredactie
Jurgen Maassen

Kosten optimaliseren

Zonder kosten te maken worden er geen bieten gerooid. Er kan dan ook niet zomaar fors in de kosten worden gesneden. Wel is het goed om kritisch naar de hoogte van de kosten te kijken. De meeste kosten zijn onvermijdelijk, zoals bijvoorbeeld het zaad, zaaien, bemesting, onkruidbeheersing en rooien. Tegelijkertijd kan wel de vraag gesteld worden: wat is de meerwaarde van een extra bewerking, extra bespuiting, de hogere prijs voor dat pak zaad, extra middelen toevoegen aan de mix, etcetera? Kosten die gemaakt worden met als argumentatie: 'Baat het niet, dan schaadt het niet', 'Doen we voor de zekerheid' of 'Dan is het maar gedaan', zijn vaak de kosten om uitermate kritisch te bekijken of ze wel nodig zijn en of ze wel bijdragen aan het veiligstellen van de opbrengst.

Kosteneffectiviteit

Omdat de kosten toch gemaakt moeten worden, is het belangrijk om er zoveel mogelijk baat van te hebben. Dit houdt in dat de kwaliteit van de werkzaamheden belangrijk is. Goed of slecht uitgevoerd, de kosten op papier zijn gelijk. Het effect op de opbrengst

kan echter aanzienlijk zijn. Het is dus belangrijk om de teeltmaatregelen op tijd uit te voeren en niet meer te doen dan nodig is.

Opbrengst

De belangrijkste pijler onder het rendement is de opbrengst. De opbrengst vertoont geen relatie met de kosten. Het is dus mogelijk om de suikeropbrengst te verhogen bij een gelijk kostenniveau. Specifiek geldt voor elk perceel: Dat wat de opbrengst beperkt, moet worden aangepakt. Opbrengstverbetering is dus sterk afhankelijk van de ervaring en kennis van de teler, omdat de oorzaken voor een lagere of tegenvallende opbrengst per perceel verschillend kunnen zijn. Het behalen van een hoge opbrengst blijft een spannende mix van aandacht, vakmanschap, het juiste moment van handelen én kennis en ervaring van het eigen perceel.

Bram Hanse



Schade door muizen

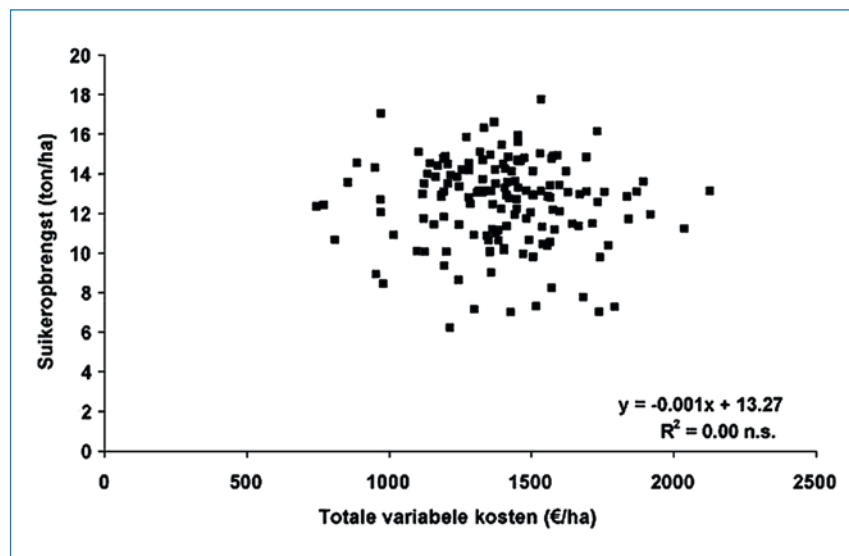
Muizenschade voorkomen

Eén muis kan tot wel 600 bietenzaden in één nacht openbreken en leegvreten. De kans op schade is het grootst op percelen waar ondiep of in een grof zaaibed is gezaaid, waar vroege zaai plaatsvindt, waar het zaad droog en/of bloot ligt of als de kieming traag is. Zodra het zaadje gekiemd is, zal een muis niet meer aan het zaad vreten.

Het maken van een fijn en vlak zaaibed draagt dus bij aan het voorkomen van schade door muizen. Het zaad is dan makkelijker met grond te bedekken en het zaad heeft bij een fijn en vlak zaaibed vaak een betere aansluiting met het vocht in de onderlaag.

Naast een fijn en gelijkmatig zaaibed adviseren we ook om vanaf circa 10 dagen voor zaai tot aan kieming van het bietenzaad alternatief voer rondom het perceel neer te leggen. Dit zorgt ervoor dat de muizen vaste voerplaatsen hebben en zo minder snel op zoek gaan naar bietenzaden.

Elma Raaijmakers



Er is geen verband tussen de totale variabele teeltkosten en de suikeropbrengst in het SUSY-project. Weergegeven zijn de totale variabele teeltkosten inclusief arbeid en machinekosten zonder de vaste kosten voor grond, gebouwen en sloten.



Bieten zaaien vereist vakmanschap

Zaaien van suikerbieten vereist aandacht en precisie. Wanneer de omstandigheden het toelaten, is het noodzakelijk om op het juiste moment aan de slag te gaan. Een maximale opbrengst vereist een goede voorbereiding en vakmanschap.

Een goed zaaibed vereenvoudigt het zaaien en bevordert bovendien de kwaliteit van het zaaierk. In een optimale uitgangssituatie is het zaaibed zo klaargelegd dat het bietenzaad kan kiemen in de aangedrukte grond. Daardoor is de kieming niet afhankelijk van neerslag. Met de droge start van het seizoen in de laatste jaren is dat nog belangrijker geworden. Een zaaibed met grove kluiten in de top laag hoeft niet te betekenen dat het plantbestand tegenvalt; zolang de ondergrond is bezakt en vocht kan aanvoeren, is een goede opkomst

haalbaar. Die aanvoer van vocht is essentieel en betekent dat de waterhuishouding, bodemstructuur en het zaaibed op orde dienen te zijn.

Zaaimachine op orde

Om te voorkomen dat goed zaaierk onmogelijk wordt gemaakt door gebreken aan de zaaimachine is jaarlijks onderhoud nodig. Specifiek de slijtagepunten en afstelling van losse onderdelen vragen hierbij om een jaarlijkse controle. Het is verstandig om deze langs te lopen. Denk daarbij aan de zaaischijven met afstrijkers

en uitwerpers. In de digitale teelthandleiding van het IRS staan de belangrijkste controlepunten genoemd.

Zaai zodra het kan

Het advies is nog altijd om zo vroeg mogelijk, echter niet voor maart, te zaaien voor een maximale opbrengst. Houd bij het bepalen van het zaai-moment ook de weersverwachting in de gaten; aanhoudende temperaturen beneden de 12°C kunnen tot schietvorming leiden. Wordt er veel regen verwacht en is de grond slempgevoelig, ook dan is het wijs om te wachten.



Zorg dat kluitenruimers doen wat ze moeten doen: de grote kluiten zijwaarts schuiven

Zaai in dat geval ook niet te diep en kies eventueel voor een iets nauwere zaaiafstand. Niet onbelangrijk is de toestand van de grond. Structuurschade in het voorjaar kan het hele seizoen en tijdens de oogst voor problemen zorgen. Met de spade kan de bouwvoor worden beoordeeld om een indruk van de situatie te krijgen.

Neus boven de grond

Om de afstelling van de zaaimachine te finetunen dient er tijdens het zaaien van de eerste gangen herhaaldelijk een controle uitgevoerd te worden. Aandachtspunten hierbij zijn het meten van de zaaiafstand in de zaai voor om te controleren of deze overeenkomt met de ingestelde zaai-afstand. Tevens is het zaak om de zaaidiepte te volgen. Zeker op percelen waar het zaai- bed niet egaal klaargelegd is, kan

het nodig zijn om de afstelling aan te passen naar gelang de dikte van het zaai- bed varieert. Streef naar een zaaidiepte van ongeveer 2-4 cm. Let daarnaast op de kluitenruimers en markeurs of deze goed afgesteld zijn.

Tijdens het zaaien van het hele perceel blijft het verstandig om herhaaldelijk te stoppen. Controleer de zaai- afstand en -diepte, zaai-rousters en zaai- bakken, zeker op plekken waar de grondslag verandert.

Eén werkgang

Ben ervan bewust dat, bij het zaaien in één werkgang met een binnenvuller, voldoende rij- snelheid nodig is om centrifugaalkracht te houden waarmee de zaai- schijven gevuld worden en blijven. Bij deze aanpak is controle op missers nog essentiëler. Voornamelijk bij rij- snelheden lager dan 5 km/u is dit aan te bevelen.

Bij een overwinterde groenbemester kan de grond langer nat blijven. Houd hier rekening mee en vernietig de groenbemester tijdig. Streef met snij- schijven naar een mooi zaai- bed zonder hinder van gewasresten.

André van Valen

Snij- schijven maken zaaien in gewasresten goed mogelijk



Verwijder bronnen van vergelingsziekte

Bieten of resten van bieten, die vorig jaar geïnfecteerd waren met een van de vergelingsvirussen, vormen een belangrijke besmettingsbron voor de bieten van dit jaar als er blad op komt. Op percelen waar (nog) niet is ge- ploegd, maar ook op kopakkers kunnen na een warme winter uitgelopen bietenkoppen zichtbaar zijn. Dit zijn, net als de uitgelopen bieten in bietenhopen, belangrijke bronnen van de vergelingsvirussen. Het advies is om bij het uitvoeren van een onkruidbestrijding in het voorjaar in de gewassen die nu op deze percelen te staan, indien mogelijk, voor een middel te kiezen dat suikerbietenopslag bestrijdt.

Om verspreiding van vergelings- ziekte tegen te gaan, heeft de NVWA een teeltvoorschrift, waarin staat dat bieten met bladvorming niet voorhanden of in voorraad mogen zijn en dus tijdig vernietigd moeten worden. Dit geldt ook voor voederbieten.

Meer informatie over het teeltvoor- schrift kunt u lezen op de website van de NVWA, te bereiken via www.irs.nl/teeltvoorschrift.

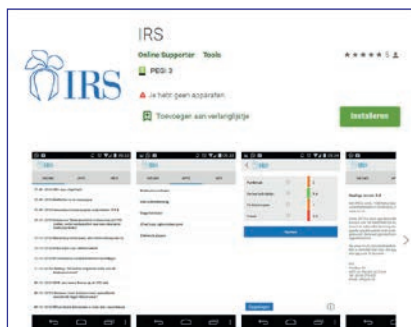
Elma Raaijmakers



Opslag van suikerbieten in tarwe kan een bron zijn van vergelingsvirus

Hoeveel stikstof moet ik strooien?

Het IRS heeft hiervoor een stikstofapplicatie. Deze applicatie berekent met of zonder een Nmin-monster de optimale stikstofgift. Deze applicatie is online en via de IRS-app (Android en iOS) te gebruiken: www.irs.nl/stikstofbemesting.



Waar vind ik de actuele gewasbeschermingsadviezen?



De actuele gewasbeschermingsadviezen van het IRS zijn gebundeld in het Gewasbeschermingsbulletin. De papieren versie 2021 is als bijlage bij deze editie van Cosun Magazine gevoegd. De digitale versie van het Gewasbeschermingsbulletin 2021 is te vinden via www.irs.nl/gewasbeschermingsbulletin. Hij is ook als pdf te raadplegen via de IRS-app.

Waar vind ik mijn sterke en mijn verbeterpunten van de teelt?

Nadat de bieten geleverd zijn, ligt de opbrengst op, boven of onder de verwachting. Maar hoe is objectief vast te stellen wat het daadwerkelijk is? In het Unitip-verslag zijn benchmarktabellen opgenomen voor teelt, saldo en duurzaamheid. U kunt uw eigen kengetallen per perceel vergelijken met het gemiddelde uit uw regio. Bij afwijkingen is het goed om te proberen te achterhalen waar verbetering mogelijk is. Blijkt bijvoorbeeld dat de kosten voor de bladschimmelbestrijding boven het gemiddelde van de regio ligt, dan kan men zich afvragen: Zijn de juiste middelen op het juiste moment ingezet? Kan ik wat met de perceelskeuze, de rassenkeuze, etc.? Teeltevaluatie draagt bij aan een rendabelere teelt.



Kringvergaderingen dit jaar digitaal

Het coronavirus en de daarbij horende maatregelen maken het onmogelijk om in februari/maart 2021 grootschalige fysieke bijeenkomsten te organiseren. Cosun heeft daarom besloten de kringvergaderingen digitaal te houden. De data voor de vergaderingen zijn:

Datum	tijdstip	kringen
1 maart	19.30	Drenthe/ Overijssel- Noord
2 maart	19.30	Holland + Flevoland
3 maart	19.30	Zeeland + W-Brabant/ Z-H. Eilanden
4 maart	19.30	Gelderland/ Overijssel-Zuid + Zuidoost- Nederland
8 maart	19.30	Friesland/ Groningen

De bijeenkomsten krijgen de vorm van een webinar. Leden kunnen via een link in het ledenportaal deelnemen aan de digitale kringvergadering. Cosun zal in een persoonlijke uitnodiging aan de leden een toelichting geven op het webinar en de wijze, waarop kan worden deelgenomen. De leden kunnen vooraf en tijdens het webinar online vragen stellen via een 'chat'-functie.