



Agrifirm Plant

De teler centraal

Een soepele integratie van drie bedrijven en een goede start van het nieuwe bedrijf was de belangrijkste ambitie van Agrifirm Plant in 2011. Op het gebied van innovatie lag de focus vooral op het ontsluiten van kennis voor de klant.

“In het eerste jaar na de fusie zijn er goede vorderingen gemaakt in de integratie naar een sterk, nieuw bedrijf. Ook in het nieuwe Agrifirm Plant staat de teler centraal”, vat directeur Drees Beekman samen. Klanten zijn in 2011 zo goed mogelijk geïnformeerd over de veranderingen, hoewel de prestaties op het boerenerv door de fusie niet altijd optimaal zijn geweest.

AKKERBOUW STABIEL, BOLLENTEELT GROEIT

Agrifirm Plant behaalde in 2011 een goed resultaat. De geconsolideerde omzet bedroeg 365 miljoen euro. Het

marktaandeel in de bollenteelt groeide, in de akkerbouw en fruitteelt bleef het stabiel. De productgroepen granen, gewasbeschermingsmiddelen en meststoffen presteerden prima, met elk een bijdrage aan de omzet van 30 procent. Om ook nieuwe markten te veroveren, ontwikkelde Agrifirm Plant in 2011 een nieuwe dienst gericht op advisering en onderhoud van openbaar groen.

INNOVEREN VOOR DE KLANT

“Innovaties bij Agrifirm Plant zijn er op gericht het resultaat van de teler te verbeteren”, stelt Beekman. “Het gaat

daarbij vooral om het ontwikkelen van kennis en het ontsluiten van kennis voor de telers.” Door regio- en gewasspecifiek te opereren, worden betere resultaten behaald, evenals een lager verbruik van middelen. Agrifirm Plant wil in de toekomst op duurzame wijze bijdragen aan de opbrengst en kwaliteitsverbetering bij de teler en daarmee aansluiten op zijn behoeften. Voldoen aan de laatste eisen op gebied van regelgeving, kwaliteit en duurzaamheid is daarbij heel belangrijk.

WARM VOORJAAR, NATTE ZOMER

Het weer in 2011 was niet optimaal voor de graantelers. Een vroeg en relatief warm voorjaar werd gevolgd door een natte en koude zomer. De graanoogst verliep hierdoor moeizaam, met een tegenvallende oogst. De ziektedruk over het hele seizoen was gemiddeld.



TEVREDEN KLANTEN

Introductie van de nieuwe bedrijfsinformatiesystemen SAP en Milas maken beter meten en sturen mogelijk. In 2012 wil Agrifirm Plant de efficiëntie van met name logistieke processen verbeteren, om zo kostenbesparingen te realiseren en de concurrentiepositie te verstevigen. Beekman: “Het behoud van de beste service aan de teler en een goede prestatie op het boerenerv staan daarbij voorop.”

Drees Beekman:

“Telers hebben behoefte aan een partner die kennis en ontwikkelingen uit het veld deelt.”

ONAFHANKELIJK ONDERZOEK

Agrifirm Plant biedt telers toegevoegde waarde door hoogwaardig advies, innovatieve producten en eigen onderzoek. Samen met Cebeco Agrochemie en Meststoffen beoordeelt Agrifirm Plant producten van externe leveranciers, zoals meststoffen en zaaizaden. Dit onafhankelijke onderzoek richt zich op de vraag welk product het beste rendeert voor de Nederlandse akkerbouwer en tuinder.

OBJECTIEF EN TRANSPARANT

Drees Beekman is overtuigd van de meerwaarde van deze aanpak, die vooral in de akkerbouw en bollenteelt succesvol is. “Wij hebben geen binding met de leveranciers, maar zijn er 100 procent

voor de teler. In ons onderzoek vergelijken we producten van verschillende leveranciers zodat we elke teler het beste advies op maat kunnen geven. We zijn open en transparant naar de teler over het onderzoek waar ons advies op is gebaseerd.”

HONGER NAAR KENNIS

Juist door de combinatie van kennis en advisering en het leveren van benodigdheden als zaaizaden, meststoffen en gewasbeschermingsmiddelen biedt Agrifirm Plant toegevoegde waarde. Er staat een professionele buitendienst die van de laatste ontwikkelingen op de hoogte is en beschikt over moderne programmatuur. “Telers hebben behoefte >

- > aan een partner die de laatste kennis en ontwikkelingen uit het veld met hen deelt. Kijk maar naar de hoge opkomst tijdens de Agrifirm-bijeenkomsten over bemesting in november en december”, aldus Beekman.

SAMENWERKING

Voor het beste resultaat op het boerenerv werkt Agrifirm Plant vaak samen met andere bedrijven. Zo is de samenwerking met Agrifirm Feed verder ontwikkeld om gemengde klanten goed te bedienen. Ook is de samenwerking met Cebeco Agrochemie en Meststoffen versterkt en is eind 2010 een nieuw partnership gestart met Fruitconsult. Om in te spelen op de stijgende vraag naar duurzame producten was Agrifirm Plant jaren geleden één van de initiatiefnemers van Stichting Veldleeuwerik. In 2011 hebben opnieuw enkele grote marktpartijen zich aangesloten bij dit initiatief waarin producenten van duurzame producten worden gekoppeld aan afnemers en verwerkende industrie. Agrifirm Plant had in 2011 de primeur met de eerste geaccrediteerde adviseur voor Duurzame landbouw.

TOEKOMST

Drees Beekman is positief over de toekomst van de sector. “Door de toenemende vraag naar voedsel, zullen graanprijzen verder stijgen. Uit ervaring weten we dat de prijzen van andere landbouwgewassen deze stijgende trend zullen volgen. De markt vraagt bovendien steeds meer om duurzaam geproduceerde voedingsmiddelen, bij voorkeur lokaal geproduceerd. Volop kansen dus, maar door de sterk fluctuerende prijzen zullen we de komende jaren scherp moeten blijven op de inkoop van meststoffen en onze posities in granen.”

Innovaties Agrifirm Plant in 2011



AQUA-TRAY

De Aqua-Tray is een goed voorbeeld van een innovatief product voor de bollenteelt, dat alleen bij Agrifirm Plant verkrijgbaar is. De tray is bedoeld voor waterbroei van bollen in stilstaand water of in een eb- en vloedsysteem en is in samenwerking met broeiers ontwikkeld. Daarbij werden

de volgende eisen gesteld: stevig, geen lekproblemen, geen prikschade in de bol en voldoende ruimte voor wortelgroei. Bovendien werd gezocht naar een manier om het arbeidsintensieve kantelen voor het verversen van water in de cel te voorkomen. De tray voldoet aan al deze eisen en heeft bovendien een handig brugsysteem waardoor de wortels niet in elkaar groeien. Door de slimme opstelling van de 13 rijen wordt de bol alleen in de buitenste rok geklemd, wat een minimale beschadiging en uitval geeft. Ook de ruimtebenutting is optimaal, waardoor er meer bollen op de bak gaan en er geen ombak meer nodig is. Op die manier zorgt de tray voor arbeidsbesparing en een betere opbrengst. Het is daarmee een goed voorbeeld van een innovatie die zorgt voor een beter rendement van de teler.



FRUSTAR HAGELNETTEN

Agrifirm Plant is exclusief dealer van de Frustar hagelnet-systemen uit Oostenrijk. Het risico op hagel is de laatste jaren sterk toegenomen. Steeds meer fruittelers zoeken dus manieren om hun oogst tegen hagelinslag te beschermen. Speciaal voor fruittelers met een 3-rijenspuit is het 3-rijen-

systeem voor hagelnetten ontwikkeld. En met succes, want de afzet van de Frustar hagelnetten loopt goed. Daarnaast doet Agrifirm Plant ook onderzoek naar de effecten van hagelnetten, bijvoorbeeld het lichtverlies. Specialisten van Agrifirm Plant zien ook in de praktijk effecten van het hagelnet. Er is bijvoorbeeld een zichtbare toename van vegetatieve groei, wat een positief effect op de productie kan hebben. Omdat de kleuring later op gang komt, is er iets meer spreiding tijdens de oogst. De specialisten gebruiken deze kennis uit onderzoek en praktijk in hun advisering.



WOLF TRAX

Met Wolf Trax DDP kan een teler innovatief en efficiënt sporenelementen toedienen aan de bodem. Met Wolf Trax is een lagere hoeveelheid werkzame stof voldoende. De formulering zorgt voor een snelle en directe beschikbaarheid en de sporenelementen blijven bovendien voor langere tijd beschikbaar voor de plant.

Gang van zaken dochterondernemingen in 2011

Agrifirm Group bestaat uit meerdere werkmaatschappijen die nationaal en internationaal werken. Er zijn ondernemingen actief in Nederland, België, Duitsland, Frankrijk, Spanje, Roemenië, Hongarije, Polen, Oekraïne, Bulgarije, Rusland en China. Per onderneming de gang van zaken in 2011 op een rijtje.

Feed Europa

AGRIFIRM BELGIUM

Het Belgische mengvoerbedrijf van Agrifirm had in 2011 een lastig jaar. Door de lage eierprijzen en de hoge voerprijzen waren de legcontracten verlieslatend. De afzet in 2011 was 250.000 ton, iets minder dan in 2010. Dat kwam vooral door een kleiner aantal contracten en minder productie voor derden. De afzet aan directe klanten steeg met tien procent. Het marktaandeel in de varkens- en pluimveesector groeide.

Voeders Van den Berghe kreeg in de loop van het jaar een nieuwe naam: Agrifirm Belgium. Agrifirm Belgium beschikt over een moderne fabriek met de nieuwste productie-technologie. De komende jaren wil het bedrijf jaarlijks enkele productinnovaties op de markt brengen. De belangrijkste ambitie voor 2012 is verbetering van resultaat en verhoging van de afzet.

AGRIFIRM POLSKA

In Polen is Agrifirm onder de naam Agrifirm Polska actief in de productie en verkoop van mengvoer in de pluimvee- en varkenshouderij. Hoewel de markt in 2011 niet gemakkelijk was, wist de onderneming haar marktpositie in beide sectoren te versterken. De afzet steeg in 2011 met vier procent naar

205.000 ton. Door de hogere voerprijzen was de omzetstijging veel groter: 23 procent naar ruim 78 miljoen euro.

Als antwoord op de groeiende vraag naar kwaliteitspluimveevoer investeerde Agrifirm Polska in een productielocatie om het kernvoerconcept voor vleeskuikens te kunnen introduceren. Het leidde tot een stijging van het aantal klanten. In de varkenshouderij is het integratiemodel een innovatieve manier om op de specifieke regionale markt succesvol te opereren. Agrifirm Polska levert de biggen en het voer en blijft eigenaar van de vleesvarkens. Door de introductie van innovatieve voerconcepten voor de professionele veehouders wil het bedrijf een top 5 speler in Polen worden.

AGRIFIRM DEUTSCHLAND

KOFU en Strahmann zijn vanaf 1 juli 2011 samen gegaan onder de naam Agrifirm Deutschland. De nieuwe onderneming haalde een positief resultaat bij een licht dalende voeromzet, deels door het afstoten van minder aantrekkelijke of risicovolle omzet. De markt was in het begin van het jaar moeizaam door de dioxinecrisis, veroorzaakt door verontreinigd vet in veevoer. Die crisis had een groot effect op het vertrouwen in de sector, wat leidde tot dalende varkens- en eierprijzen. Het marktaandeel van Agrifirm Deutschland bleef

in de verschillende sectoren op peil. In 2012 zal het bedrijf zich richten op o.a. het opzetten van vleeskuikenvoerproductie in voormalig Oost-Duitsland en het uitbouwen van de directe verkoop van gewasbeschermingsmiddelen.

AGRIFIRM MAGYARORSZÁG ZRT.

De veevoermarkt in Hongarije kampte in 2011 met fluctuerende grondstofprijzen, een zwakke munt en een krimpende veestapel. Desondanks wist het Hongaarse mengvoerbedrijf van Agrifirm haar afzet te vergroten en marktleider te blijven. Het marktaandeel bleef in Hongarije gelijk. De grootste groei boekte de onderneming in buurland Roemenië, waar de afzet toenam met meer dan 15.000 ton. De totale afzet groeide met drie procent tot 207.000 ton. Door de hogere voerprijzen groeide de omzet met 23 procent naar ruim 61 miljoen euro.

De onderneming zet in 2012 - onder de nieuwe naam Agrifirm Magyarország Zrt. - in op verdere groei, vooral in landen rondom Hongarije. Om marktleider te blijven, staan kostenreductie en innovatieve voerconcepten centraal. Om kennis en innovaties uit Nederland naar de Hongaarse markt te vertalen, worden deze getest en onderzocht op een Hongaarse onderzoeksboerderij.

>