

De Bolster Nieuws

- 2 Terugblik vorig seizoen
- 4 Jaarcijfers 2022
- 5 Perspectief voor de toekomst
- 6 Update 2023
- 7 Innovatieve veredelingspijplijn
- 9 Houd ons voedsel gentechvrij
- 11 Interview Maarten Vosselman
- 14 Afscheid van onze papieren catalogus



Terugblik vorig seizoen

2022 was een bijzonder jaar waarin we volop moesten schakelen om onze omzet en kosten goed in evenwicht te houden. Graag nemen we je mee in deze ontwikkelingen.

De jaren 2020 en 2021 kenmerkten zich door een extreme groeispurt. Zo sterk zelfs dat we regelmatig flinke tekorten hadden in de beschikbaarheid van zaden. Daarom hadden we voor 2022 ingezet op een stevige groei qua medewerkers, machines en zaadproducties.

Gaandeweg het jaar bleek de marktgroei echter niet zo hard te gaan als in de coronajaren. Vooral in het laatste kwartaal zagen we dat onze internationale klanten die voor moestuinen verpakken, hun orders en reserveringen naar beneden toe bijstelden. Hierdoor konden we onze geprognoseerde omzet niet halen. En juist op dat moment kwamen de producties binnen en liep de zaadvoorraad hoog op – soms te hoog.

Achteraf blijkt dat een aantal van onze internationale klanten in 2021 meer zaden hebben ingekocht dan op dat moment werkelijk benodigd. Door dit 'hamstergedrag' hadden ze nog een zaadvoorraad liggen die in 2022 eerst moest worden opgemaakt. Dit zette dus een tijdelijke rem op de afzet van onze zaden, maar we weten dat op een bepaald moment hun pakhuizen toch weer aangevuld moeten worden.



Tegelijk zien we dat de hele markt zich stabiliseert. Voor het eerst sinds jaren krimpt het aandeel biologisch zelfs. Dat is een direct gevolg van de economische achteruitgang, waardoor consumenten sneller geneigd zijn te kiezen voor lager geprijsde, gangbare producten. Toch geloven we dat dit slechts een tijdelijke terugval is en dat op langere termijn zowel retail als consument (opnieuw) zullen kiezen voor producten die gezond zijn voor de makers, de eters en de planeet. En ook politiek wordt er met de 'Green Deal' nog steeds ingezet op de groei van biologische landbouw.

*Frank Vosselman
Algemeen Directeur*



Jaarcijfers 2022

De Bolster Cooperatie U.A.

Balans (Geconsolideerd) 2022

Weergave in 1.000 K

Activa		Passiva	
Immateriele vaste activa	16	Eigen vermogen	29.379
Materiele vaste activa	5.061	Langlopende schulden	4.971
Financiele vaste activa	21.434	Kortlopende schulden	2.161
Voorraden	5.630		
Vorderingen	1.035		
Liquide middelen	3.335		
Totaal	36.511	Totaal	36.511

De Bolster Cooperatie U.A.

Winst- en Verliesrekening (Geconsolideerd)

Weergave in 1.000 K

	2022	Prognose 2022	Eerste half jaar 2023 (1)
Omzet	8.391	8.650	3.935
Kostprijs van de omzet	3.929	3.230	932
Bruto resultaat	4.462	5.420	3.003
Personeelskosten	3.028	2.787	1.761
Huisvestingskosten	175	218	64
Exploitatiekosten	481	590	124
Verkoopkosten	230	303	108
Overige bedrijfskosten	454	351	236
Totaal kosten	4.368	4.249	2.293
EBITDA	94	1.171	710
Afschrijvingen	328	297	160
EBIT	-234	874	550
Financiele lasten	368	63	71
Resultaat voor belastingen	-602	811	479

(1) Exclusief correctie van de voorraadwaarde.

Perspectief voor de toekomst

Voor 2023 en 2024 is het onze focus om de kosten en omzet eerst in balans te krijgen, zodat we een positieve kasstroom hebben en weer een gezonde winstmarge kunnen maken. Die ligt tussen 10% en 15%, voor belasting. Dit doen we door verdere kostenbesparingen en een verhoging van de verkoopprijzen. Op de korte termijn kunnen we vooral op productiekosten besparen, gezien de toegenomen voorraad. Zodra we het geheel weer onder controle hebben, kunnen we weer dieper op het gaspedaal trappen en onze groei versnellen.

De komende jaren willen we de omzetgroei vooral realiseren uit de rassen die we speciaal ontwikkelen voor biologische teelt. We zijn blij dat er mooie ontwikkelingen zijn vanuit de veredelingsprogramma's van De Bolster en samenwerkingen met partners die we hebben. Dit zijn langdurige processen – een veredelingsprogramma kan zomaar 8 jaar onderweg zijn voordat de eerste proeven in de praktijk gedaan kunnen worden.

Deze nieuwe rassen bieden meerwaarde voor biologische telers: als ze goed zijn, kan de prijs van de zaden ook op een niveau liggen om bij te dragen aan een gezonde winstmarge. Lees meer over de nieuwe rassen onder het kopje 'Innovatieve verdelingspijplijn' verderop in deze nieuwsbrief.



Update 2023

Het eerste halfjaar van 2023 liggen we qua omzet iets boven 2022 en hebben we de kosten al wat kunnen terugbrengen. De planning is om de kosten in Q3 en Q4 verder te verlagen. Daarnaast zijn er prijsverhogingen doorgevoerd om de marge weer op peil te brengen. De financiële lasten in 2022 zijn hoger dan voorgaande jaren, maar dit komt vooral door een eenmalige post voor het oprichten van de coöperatie en een fee voor het uitgeven van de aandelen.

Investeringsen

Mede dankzij de in december 2022 opgehaalde gelden konden een aantal investeringen doorgezet worden. Zo hebben we de afgelopen maanden geïnvesteerd in een nieuwe combine. We zitten midden in de tijd dat alle velden weer leger raken en de zaden geoogst worden. Het team is heel blij met de nieuwe Wintersteiger combine die is aangeschaft. De oude combine stamt uit 1990 en stond dagelijks een aantal keer stil door onderdelen die kapot gingen. Heerlijk dat er nu doorgewerkt kan worden in de piekperiode.



Innovatieve veredelingspijplijn

Bij de Bolster zetten we alles op alles om het aanbod aan zaden van hoogwaardige biorassen uit te breiden en beschikbaar te stellen voor iedereen. Zo werken we elke dag aan onze droom: toekomstbestendige landbouw en een gezonde planeet. Onze creatieve veredelaars combineren klassieke verdelingsmethoden met innovatieve technologie om bestaande en nieuwe gewassen nog weerbaarder, productiever en smaakvoller te maken.

Veredelen is een kwestie van de lange adem. Bij De Bolster lopen veel veredelingsprogramma's die zorgen voor een bestendige aanvoer van hoogwaardige gewassen die na praktijkproeven snel en succesvol op de markt geïntroduceerd kunnen worden. De pijplijn van biologische rassen vanuit veredeling is goed gevuld, wat nu en in de toekomst z'n vruchten zal afwerpen.

Veredelen is tevens de kunst van het selecteren of weggooien. Van de soms wel 50 tot 100 nakomelingen uit een kruising zijn er maar enkele goed genoeg om in de praktijk te worden getest. We testen de prestaties van experimentele rassen op proeflocaties van een uitgebreid netwerk van biologische tuinders en distributeurs wereldwijd, onder uiteenlopende teeltomstandigheden. Dit jaar staan er bij de Bolster maar liefst 44 kandidaat-rassen in proef.





Bij rucola kijken we bijvoorbeeld naar de bestendigheid tegen in bloei schieten (schot) en meeldauwresistentie. Ook de proeven bij toonaangevende biologische pompoentelers zien er veelbelovend uit. Het gaat hierbij om een smaakpompoeen met verbeterde bewaring en een opvallend ras met hoge opbrengst, goede vruchtmaat en uitstekende bewaring.

Bij tomaten staan er 15 teststrassen, waaronder drie met resistentie tegen *Phytophthora infestans*, een zeer schadelijke schimmel. Vorig jaar was deze door de droge zomer amper aanwezig, waardoor er geen kwaliteitsverschillen werden vastgesteld. Dit jaar daarentegen, met een heel vochtig zomerklimaat, is duidelijk te zien dat de resistente rassen veel langer gezond blijven dan de niet-resistente standaardrassen. Zodra er voldoende zaad is geproduceerd, worden de resistente rassen geïntroduceerd bij biotelers voor de koude kasteelt en het HomeGarden segment.

Skyborn F1 en Skyhigh F1 zijn twee onderstamrassen van De Bolster voor de gestookte biologische paprikateelt. Hiermee zijn wij marktleider in Europa. Waar de eerste winterproeven in Spanje wisselend waren, zijn de onderstammen daar nu getest in de voorjaars- en zomerteelt. Onder de heersende droge en hete omstandigheden hebben onze rassen nadrukkelijk hun toegevoegde waarde bewezen. De proeven worden komend seizoen opgeschaald waarna we de eerste zadenverkoop van paprika-onderstam naar Spanje eind 2024 verwachten.

Houd ons voedsel gentechvrij

Als de plannen van de Europese Commissie doorgaan, zullen binnenkort de regels m.b.t. nieuwe veredelingstechnieken veranderen. Dan kan CRISPR-Cas, een vorm van genetische modificatie waarmee je DNA kunt aanpassen, straks ongemerkt aanwezig zijn in onze levensmiddelen. Deze verandering heeft met name negatieve gevolgen voor de biosector, aangezien de techniek niet in het voedsel te traceren is en wij daardoor niet meer kunnen garanderen dat biologisch geteelde producten vrij zijn van genetische modificatie.

Wat kunnen we doen?

Om het recht op keuzevrijheid voor boeren en consumenten te beschermen, is de Biowinkelvereniging eind juni een petitie gestart. Om dit kracht bij te zetten, worden er 150.000 ansichtkaarten verspreid via biologische winkels en markten, gericht aan de minister van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit, met het verzoek om zich actief in te zetten voor het behoud van de vrijheid om te kiezen voor voedsel zonder genetische modificaties.

Wij vragen het volgende aan jou:

1. Haal de **ansichtkaart** bij je biologische winkel en stuur hem naar de minister.
2. **Teken de online petitie**: Er zijn al meer dan 45.000 handtekeningen verzameld en op 3 oktober j.l. overhandigd aan de Tweede Kamer.

Teken nu de petitie

3. **Deel dit nieuws** en roep anderen op om ook te tekenen.



Wat zou de wetswijziging betekenen voor consumenten?

Het gebruik van gentechnieken hoeft in het huidige wetsvoorstel niet vermeld te worden op etiketten, waardoor niet te achterhalen is of er geknutseld is met je eten. Bovendien kunnen ook natuurlijke eigenschappen die vrij in de natuur voorkomen door middel van CRISPR-Cas worden nageemaakt en daardoor worden gepatenteerd. Zo komt de macht over het hele voedselsysteem in handen van een klein aantal grote bedrijven.

Bij De Bolster geloven we niet dat de oplossing van de problemen met ons voedsel ligt in het knippen van een paar genen. In plaats daarvan moeten we het hele systeem veranderen, waarbij diversiteit en bodemgezondheid voorop moeten staan.

Sales Manager Annemarie Kruize legt uit: “Als we deze nieuwe technieken toelaten, kunnen we straks niet meer terug. Wanneer geknutselde genen vrij in de natuur terechtkomen, is dat onomkeerbaar. Wij als biologische sector laten zien dat het anders kan. Eén van de voorbeelden die tot nu toe genoemd wordt als reden waarom CRISPR-Cas nodig zou zijn, is tegen de ziekte Phytophthora in aardappelen. Deze resistentie is echter al lang beschikbaar door middel van klassieke veredeling. De biologische sector is hier juist een voorloper geweest in de veredeling.”





Interview Maarten Vosselman

Jarenlang heeft Maarten Vosselman als bewegingswetenschapper in opleiding niet echt interesse om bij De Bolster – het familiebedrijf van onder andere zijn vader en oudere broer – te werken. Wat moet hij met die zaden, terwijl hij vooral mensen interessant vindt? Totdat hij promotieonderzoek doet en erachter komt dat hij de praktijk mist. En dus gaat hij uiteindelijk toch aan de slag in het biologische zaadbedrijf, op de afdeling Mens & Cultuur. Een afdeling waar hij helemaal op zijn plek zit.

Dat laatste, ergens helemaal op je plek zitten, is precies wat Maarten in zijn functie als specialist Mens & Cultuur ook wil voor de andere werknemers van De Bolster. Als hij in 2014 instapt in het bedrijf, is het eerste wat hij doet iedere werknemer uitvoerig spreken. Hoe gaat het? Waar loop je tegenaan? Waar zitten jouw ontwikkelkansen- en wensen? Wat heb je nodig? Maarten vertelt: “We werken niet met beoordelingen, maar met groeigesprekken gericht op de ontwikkeling van mensen. Dat past veel beter bij ons bedrijf.”

“Ik ben het meest trots als ik zie dat iemand groei doormaakt”

Doen waar je blij van wordt

Er zijn mensen die bij De Bolster starten als vakantiemedewerker en doorgroeien naar iets wat ze helemaal geweldig vinden om te doen. En dat is waar Maarten heel erg in gelooft: dat je moet doen waar je blij van wordt. “Ik prikkel collega’s ook om daarover na te denken. Ik zie het niet als leidinggeven, maar meer als coachen. Wat zijn iemands passies en talenten en hoe kan diegene daar binnen ons bedrijf gebruik van maken? Geef hen autonomie en zorg dat ze zich competent voelen, daar draait het om. Ik ben het meest trots als ik zie dat iemand groei doormaakt. Dat ik denk: Ik weet nog dat ik dat gesprek met je had en zie waar je nu staat.”

Meer structuur, minder ad hoc

Ook qua structuur is er veel te verbeteren als Maarten 9 jaar terug aan de slag gaat. Er zijn op dat moment 15 werknemers en de processen verlopen nog niet gestructureerd. Kennis zit in de hoofden van mensen, er zijn weinig vaste overlegmomenten en veel gaat ad hoc.

Maarten: “Ik ben toen begonnen met structureren. Denk bijvoorbeeld aan de hele levenscyclus van een nieuw ras: wat doen we in iedere fase, van ontwikkeling tot verkoop, en wie is waar verantwoordelijk voor? Elke afdeling zat op een eigen eilandje, terwijl we allemaal hetzelfde doel hebben: dat ene ras succesvol maken. We hebben toen gewasteams opgezet en dat werkt heel goed.”



Florerende teams

De Bolster is ondertussen gegroeid naar een bedrijf met zo'n 50 vaste medewerkers en heeft als belangrijkste doel: de biologische landbouw laten groeien en toekomstbestendig maken. Daar zijn verschillende dingen voor nodig, waaronder teams die floreren. Zij doen tenslotte het werk. Die florerende teams is iets waar Maarten nu, samen met een externe coach (Daan van Norel) zijn tanden inzet. "Er moet veiligheid en onderling vertrouwen zijn, heldere doelen, een duidelijke rolverdeling, maar ook ruimte om te leren, successen te vieren én plezier te maken."

Groeien

De teams maken nu een mooie groei door. Ze hebben meer grip op hun werk en ze maken moeilijke dingen makkelijker bespreekbaar met elkaar. Iets wat Maarten toejuicht: "Dit soort ontwikkelingen kosten tijd; het duurt even voordat je de energie die je erin stopt, ook weer eruit ziet komen. Maar als je dit uiteindelijk voor elkaar krijgt, dan zorg je er ook voor dat nieuwe mensen met talenten ons gaan vinden. Alleen dan kunnen we blijven groeien als bedrijf en onze droom verwezenlijken: een wereld met toekomstbestendige landbouw en biologische groenten beschikbaar voor iedereen. Gezond voor de makers, de eters en de planeet."



Afscheid van onze papieren catalogus

Waar tot een paar jaar terug veel zaden nog besteld werden met een papieren formulier, zien we bij De Bolster een sterke verschuiving naar online. Daarom nemen we na 45 jaar afscheid van onze jaarlijkse catalogus. “Een emotioneel, maar rationeel besluit” aldus Frank Vosselman, Algemeen Directeur van De Bolster. “Maar aan alles komt een eind. De papieren bestelgids past niet meer in het huidige tijdsbeeld en ook niet bij ons streven om meer duurzaam en digitaal te worden. Klanten oriënteren zich tegenwoordig heel anders dan in onze beginjaren. De laatste 5 jaar is ‘e-commerce’ voor De Bolster heel erg belangrijk geworden. Hierdoor kunnen we klanten snel en accuraat bedienen.”

Vanuit onze zorg voor de aarde willen we ook concrete stappen zetten op het gebied van duurzaamheid en waar mogelijk onze afdruk verminderen. Daarom waren we al overgestapt op 100% gerecycled papier, dat minder belastend is voor de planeet. Door geen jaarlijkse bestelgids meer te maken hebben we nog een stap gezet in duurzaamheid. Wel denken we nog na over een tijdloos boekwerk in een beperkte oplage, dat meerdere jaren gebruikt kan worden.





Wij dromen
van een wereld met
**toekomstbestendige
landbouw**

Daarvoor werken wij aan
100% biologische zaden

Gezond voor de makers,
voor de eters en voor
de planeet

