



Veranderende wereld

Voor u ligt het jaarverslag van Coöperatie Vitelia over het jaar 2022. Na enkele jaren Corona perikelen was er de hoop dat 2022 eindelijk weer een jaar zonder beperkingen zou worden.

Met het binnenvallen van Rusland eind februari in Oekraïne kregen we met een totaal ander extern probleem te maken. Deze oorlog heeft zijn impact gehad (en nog steeds) op Coöperatie Vitelia en haar bedrijven. Waar net na het uitbreken van de oorlog nog vraagtekens waren over leverzekerheid, bleek het grootste euvel uiteindelijk te zitten in de explosief gestegen prijsniveaus van grondstoffen en energie aan de inkoopzijde met uiteindelijk een fors hoger prijsniveau van de eindproducten aan de verkoopzijde.

Daarnaast leidde het politieke klimaat in Nederland tot een toenemende onzekerheid voor agrarisch Nederland.

In dit verslag nemen we u mee in de ontwikkelingen en resultaten van de Vitelia bedrijven. Daarnaast leest u een interview waarin de Ledenraadsleden Tom Wilmsen en Martin Janssen hun visie geven over verduurzaming en perspectief.

Rob Wijnhoven en Jan van der Staak kijken als scheidend Commissarissen terug op hun periode als lid van de RvC van Coöperatie Vitelia.

*Stefan Kuijpers, algemeen directeur
Herman Rutten, financieel directeur*

Oirlo, mei 2023



“De mensen op de werkvloer voelen die onzekerheid net zo goed als dat u dat doet”



“DE BESTE MANIER OM DE TOEKOMST
TE VOORSPELLEN IS HEM TE CREËREN”
ABRAHAM LINCOLN

Het jaar 2022 is een jaar dat vooral gemengde gevoelens oproept. Aan de ene kant zijn daar de opbrengsten uit de verkoop van Summa en een geweldig operationeel resultaat vanuit Agrocultuur. Daartegenover staat een teleurstellend resultaat bij Vitelia Voeders.

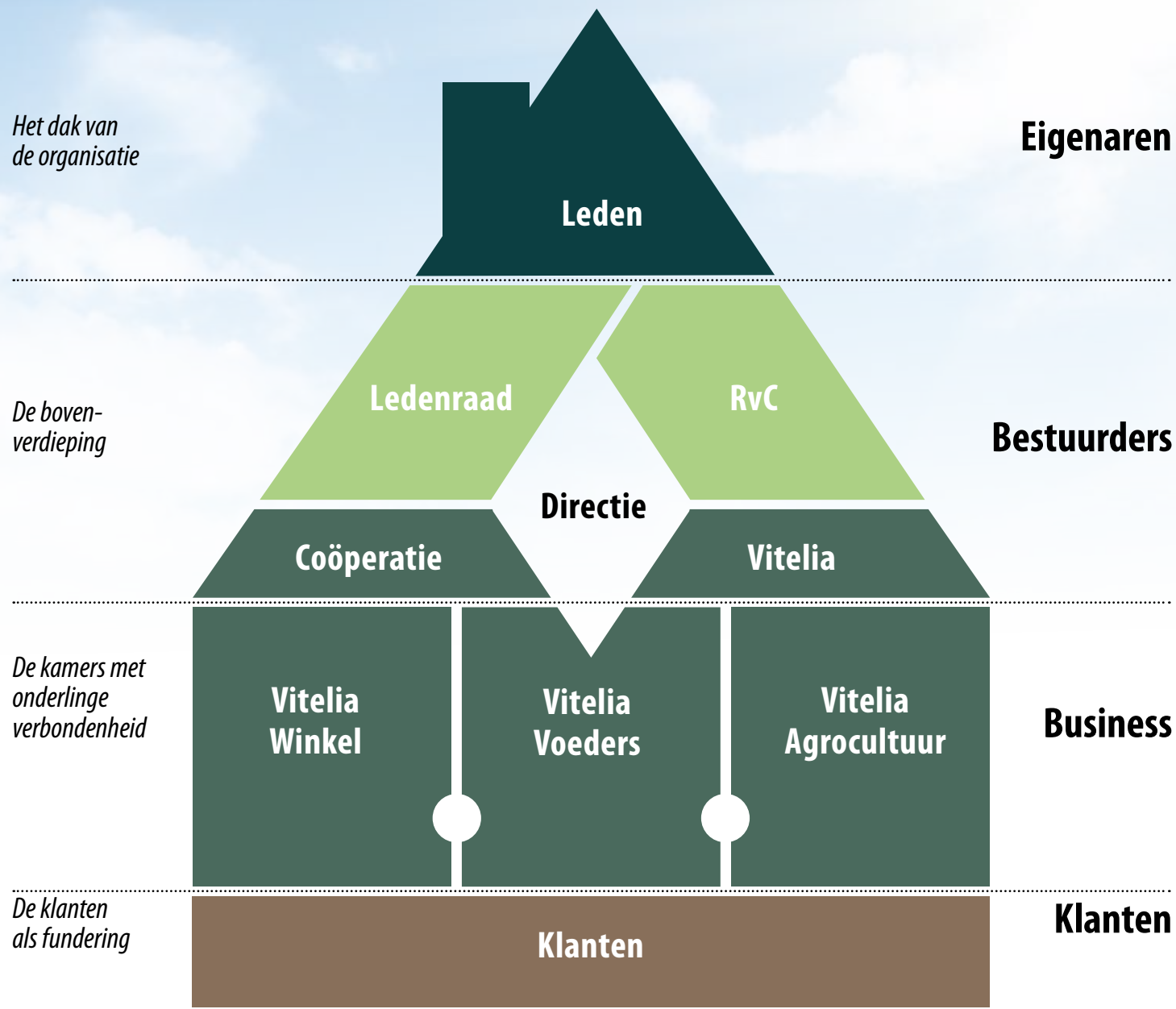
Dat er een rechtstreekste relatie ligt, zowel ten positieve als ten negatieve, met de diverse crisissen die Europa en onze sector hebben getroffen, hoef ik denk ik niemand uit te leggen. Zeker de politieke onzekerheid hebben de afzet van veevoer geen goed gedaan.

Als er een ding in de afgelopen jaren duidelijk is geworden dan is het wel dat het in onze coöperatie om mensen gaat. Op het moment dat er onzekerheid leeft onder onze leden dan heeft dat niet alleen een invloed op afzet en omzet, maar dan is dat meteen ook voelbaar in onze organisaties. De mensen op de werkvloer voelen die onzekerheid net zo goed als dat u dat doet. Ik wil dan ook niet alleen die leden bedanken die trouw zijn gebleven aan onze coöperatie maar ook onze medewerkers die zich in '22 elke werkdag zijn blijven inspannen om u vanuit de coöperatie met de beste producten en/of diensten te voorzien.

Ik schreef in het vorige jaarverslag al dat we vanuit Vitelia nogal wat uitdagingen het hoofd te bieden hebben. Het grootste gedeelte van het afgelopen jaar is er hard gewerkt aan het formuleren van een antwoord op de uitdagingen die we voor ons zien. Dat is vanwege de zorgvuldigheid een langdurend proces dat de nodige tijd heeft gevergd en ook nog de nodige tijd zal vergen alvorens we daarmee naar u, naar onze leden, toe kunnen. U mag ervan uitgaan dat we het ledenbelang daarin voorop stellen.

Edwin Michiels, voorzitter
mei 2023

Het huis van Vitelia



ORGANISATIE

In 2022 hebben we afscheid genomen van Ledenraadslid Harold Custers. Nieuw in de Ledenraad zijn: Niek Jonkers, Wilbert Kuijpers, Chiel van Eertwegh.

In de Raad van Commissarissen vervult Edwin Michiels de rol van voorzitter, is Jan van der Staak ondervoorzitter en Peter Janssen secretaris.

Jan Kuijpers heeft Harold Custers opgevolgd als onder-voorzitter.

LEDENRAAD PER 31 DECEMBER 2022

Sandra	Boonen-Nijssen	32	Beringe	Varkens
Jurgen	Conjarts	40	Margraten	Rundvee
Tom	Derikx	43	Veulen	Varkens en akkerbouw
Martin	Janssen	29	Meerlo	Akkerbouw
Niek	Jonkers	20	Broekhuizen	Boomkwekerij
Jan	Kuijpers	39	Grubbenvorst	Vleeskuikens
Wilbert	Kuijpers	41	Ysselsteyn	Melkvee
Marc	Megens	50	Afferden	Varkens
Bart	Nijskens	28	Horn	Rundvee
Romy	Peerboom	28	Thimister-Clermont	Melkvee
Frank	Schepers	51	Ysselsteyn	Varkens
Ellen	Swinkels-Willems	54	Horst	Boom- en sierteelt
Chiel	van den Eertwegh	32	Kessel	Melkvee en tuin-/akkerbouw
Jeroen	Verhaegh	43	Sevenum	Varkens en akkerbouw
Stef	Vermeulen	23	Riel	Legpluimvee
René	Weijs	58	Veulen	Varkens en akkerbouw
Tom	Wilmsen	34	Ysselsteyn	Varkens

RAAD VAN COMMISSARISSEN PER 31 DECEMBER 2022

Wim	Bens	61	Eindhoven	Externe deskundige
Peter	Janssen	47	Ysselsteyn	Legpluimveehouderij
Edwin	Michiels	50	Melderslo	Akkerbouw en bollenteelt
Frank	van den Heuvel	57	Den Haag	Externe deskundige
Jan	van der Staak	57	Ysselsteyn	Melkveehouderij
Theo	Vullings	55	Lottum	Varkens
Rob	Wijnhoven	51	Wanssum	Rozenteelt

DIRECTIE PER 31 DECEMBER 2022

Stefan	Kuijpers	54	Oirlo	Algemeen directeur
Herman	Rutten	53	Wanssum	Financieel directeur



LEDENRAAD, RAAD VAN COMMISSARISSEN EN DIRECTIE



Sandra Boonen-Nijssen



Jurgen Conjarts



Tom Derikx



Martin Janssen



Niek Jonkers



Jan Kuijpers



Wilbert Kuijpers



Marc Megens



Bart Nijskens



Romy Peerboom



Frank Schepers



Ellen Swinkels-Willems



Chiel van Eertwegh



Jeroen Verhaegh



Stef Vermeulen



René Weijs



Tom Wilmsen



Wim Bens



Peter Janssen



Edwin Michiels



Frank van den Heuvel



Jan van der Staak



Theo Vullings



Rob Wijnhoven



Stefan Kuijpers



Herman Rutten

Wisselende resultaten in een roerige wereld

Mei 2023,

2022 was voor Coöperatie Vitelia een jaar vol uitersten. Grote tegenslag was het plotselinge overlijden van pluimvee-adviseur Jan van Mullekom. Daarentegen kon het uitgestelde jubileumfeest eindelijk plaatsvinden in een mooie entourage in Ysselsteyn. We openden een energieneutraal handelscentrum in Hazerswoude en we behaalden de hoogste winst ooit, met een forse vermogensgroei als gevolg. De wereld werd geconfronteerd met de inval van Rusland in Oekraïne met impact op onze ondernemingen en prijsvorming. Corona leek een definitief terugtrekkende beweging te maken. De politiek duwde de agrarische sector meer definitief terug met onduidelijk beleid. Een nieuwe aanzet was het stikstofbeleid dat meer handen en voeten kreeg met de brief van Minister van der Wal op de dag van de Ledenvergadering.

Vitelia heeft in deze tijd van onrust ervoor gekozen om de sector in zijn algemeenheid te ondersteunen. Dit is samen gedaan met diverse partijen in de periferie in de campagne "Geef boeren toekomst".



Vitelia Voeders

Vitelia Voeders wist zich na de terugval in afzetvolume in 2021, in 2022 enigszins te herstellen in een zeer volatiele markt. Het afzetvolume steeg met 1% tot 386.900 ton bij een omzetexplosie als gevolg van gestegen grondstofkosten. Grootste oorzaak van de gestegen grondstofkosten was de oorlog tussen Rusland en Oekraïne, wereldwijd graanproducenten van betekenis. Met een gemiddelde prijsstijging van 35% over het gehele jaar werd het voer fors duurder.

De afzet naar eigen klanten eindigde op ruim 309.000 ton voeders en grondstoffen. Waar t/m mei 2021 veel stoppende varkenshouders nog voer afnamen, was deze afname in 2022 geheel weg, wat zorgde voor een lagere afzet varkensvoer. De afzet pluimveevoeders daalde voornamelijk door een sterke onderbezetting in het pluimveeteam. Aan het einde van 2022 was het pluimveeteam weer naar behoren ingevuld.

Stijging was er bij rundveevoeders en productie voor derden.

AFZET 

+0,9% tov 2021

386.900 ton



Interne organisatie

Het aantal medewerkers bedroeg gemiddeld 77 in 2022. Intern is onder leiding van het management bijzonder aandacht besteed aan de drie kernvragen: waarom, hoe en wat. Dit om met elkaar de flow in de organisatie te houden in een snel veranderende wereld. Er is geïnvesteerd in de verkooporganisatie om de afzet een positieve impuls te geven. Een aandachtspunt in 2022 was de inkoop van energie. In een wereld waarin leverbetrouwbaarheid een item leek te worden en prijs een item werd, stegen deze kosten fors.



76,8 fte



Varkenshouderij

Voor de varkenshouderij was 2022 een moeilijk jaar door de sterke stijging van de kosten, die niet volledig werden gecompenseerd door hogere opbrengsten bij biggen en vleesvarkens. Daarnaast viel voor velen de Coronasteun, die er in 2021 wel was, weg die ook een negatieve impact had op het inkomen. In de 2e helft van 2022 stegen de varkensprijzen gelukkig na een periode van te lage prijzen.



Pluimveehouderij

Het gemiddelde inkomen voor leghennenhouders was goed in 2022. Dat is vooral te danken aan de hogere opbrengsten, die meer stegen dan de kosten van voer en energie. De gemiddelde eierprijs (inclusief contracten) is in 2022 ten opzichte van 2021 fors gestegen, mede onder invloed van een tekort aan eieren in diverse markten. Het geraamde inkomen ligt ruim boven het meerjarig gemiddelde van 2017-2021. Daarnaast houdt vogelgriep zijn greep op de markt.



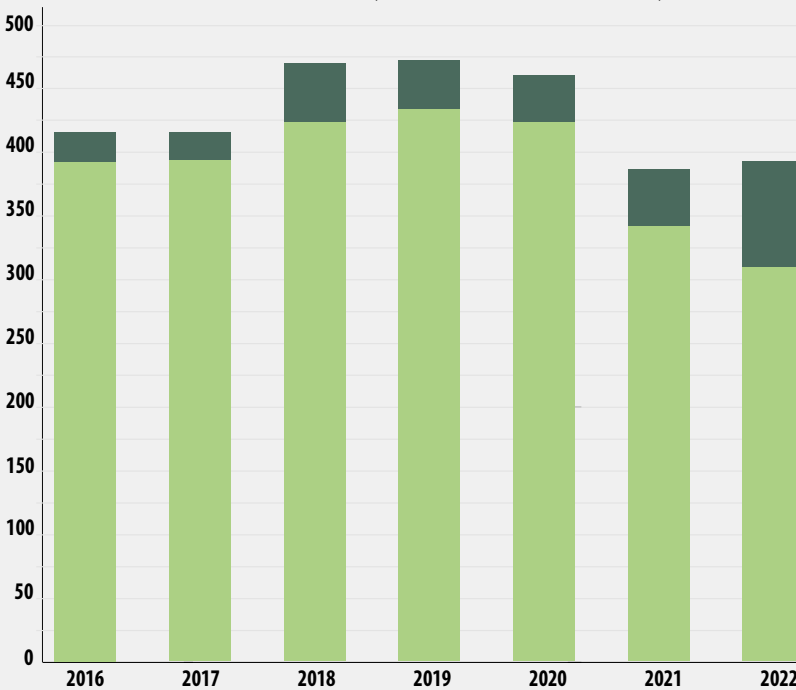
Rundveehouderij

De melkveehouderij heeft een uitzonderlijk jaar achter de rug. De melkprijs en kostprijs zijn historisch hoog. Het gemiddelde inkomen van melkveehouders is sterk gestegen. Het kleinere aanbod wereldwijd van melk bij een sterk gestegen vraag naar zuivel stuwde de prijzen omhoog, tot ongekende hoogte in het najaar van 2022. Ook de prijzen van verkochte kalveren en slachtkoeien zijn in 2022 verder gestegen na een prijsdaling in 2019 en 2020. De hiermee gerealiseerde opbrengsttoename was ruim voldoende om de eveneens gestegen kosten te compenseren.

x 1.000 ton

 Afzet primaire sector

 Afzet productie derden



Innovatie

Vitelia Voeders neemt continu deel aan ontwikkelingen in een jaarlijks programma van proeven en onderzoeken in samenwerking met Feed Design Lab en Schothorst. Daarnaast is in 2022 deelgenomen in PPS-initiatieven onder andere op het gebied van circulariteit.



Toekomstverwachting

Na een jaar van stagnatie heeft het management tezamen met het team een ambitieus plan voor 2023 gemaakt, ondanks de nodige uitdagingen en onzekerheden. Om de klanten zo goed mogelijk te bedienen wordt er scherp aan de wind gezeild met de vertrouwde Vitelia kwaliteit, kennis en een passende prijs.



Vitelia Agrocultuur

Per 1 januari 2022 heeft Vitelia Agrocultuur het nieuwe energieneutrale pand van de coöperatie in gebruik genomen ter versterking van de activiteiten in het westen van het land. Een mooie mijlpaal, 10 jaar nadat de oversteek naar de regio Boskoop is gemaakt.

In 2022 zette voor Vitelia Agrocultuur de lijn van 2021 door onder invloed van een florerende sierteeltsector en grote prijsschommelingen in de markt. De omzet groeide door tot bijna € 25 mln. een groei van ruim € 3 mln. Een groei die werd gerealiseerd in alle omzetgroepen, waarbij prijsindexatie en volumegroei ieder de helft van de groei voor hun rekening namen. Met name in het begin van het jaar werd er erg veel ingekocht. De markt was goed en er was onzekerheid over leverbaarheid van producten, waardoor klanten bij goede liquiditeitspositie producten hamsterden.

Interne organisatie

Het aantal medewerkers bedroeg 25, evenals in 2021. In 2022 is er veel aandacht besteed aan verbetering en digitalisering van interne processen. Dit heeft er mede toe bijgedragen dat met het bestaande team deze omzetstijging is gerealiseerd, zonder significante toename van de werkdruk. Verder is besloten om de voorraad te verhogen in het licht van verwachte prijsstijgingen en goede afzetverwachtingen.

25,3
fte

Markt

Twee jaar Coronapandemie, de uitgebroken oorlog in Oekraïne en het wisselend overheidsbeleid hebben geleid tot grote onzekerheid bij klanten. Tijdens de Coronajaren floreerde de afzet van sierteeltgewassen, wat doorliep tot april/mei 2022. Daarna is deze, mede door het deels wegvallen van de afzet naar Rusland en Oekraïne, gestagneerd. Het seizoen voor de akkerbouwers en ruwvoertelers werd grotendeels beïnvloed door het warme en droge weer in de zomer. Dit heeft geleid tot lagere opbrengsten per hectare. Daarnaast werden zij nadrukkelijk geconfronteerd met stijgende brandstof- en kunstmestprijzen.

OMZET

€ 24.800.000,-

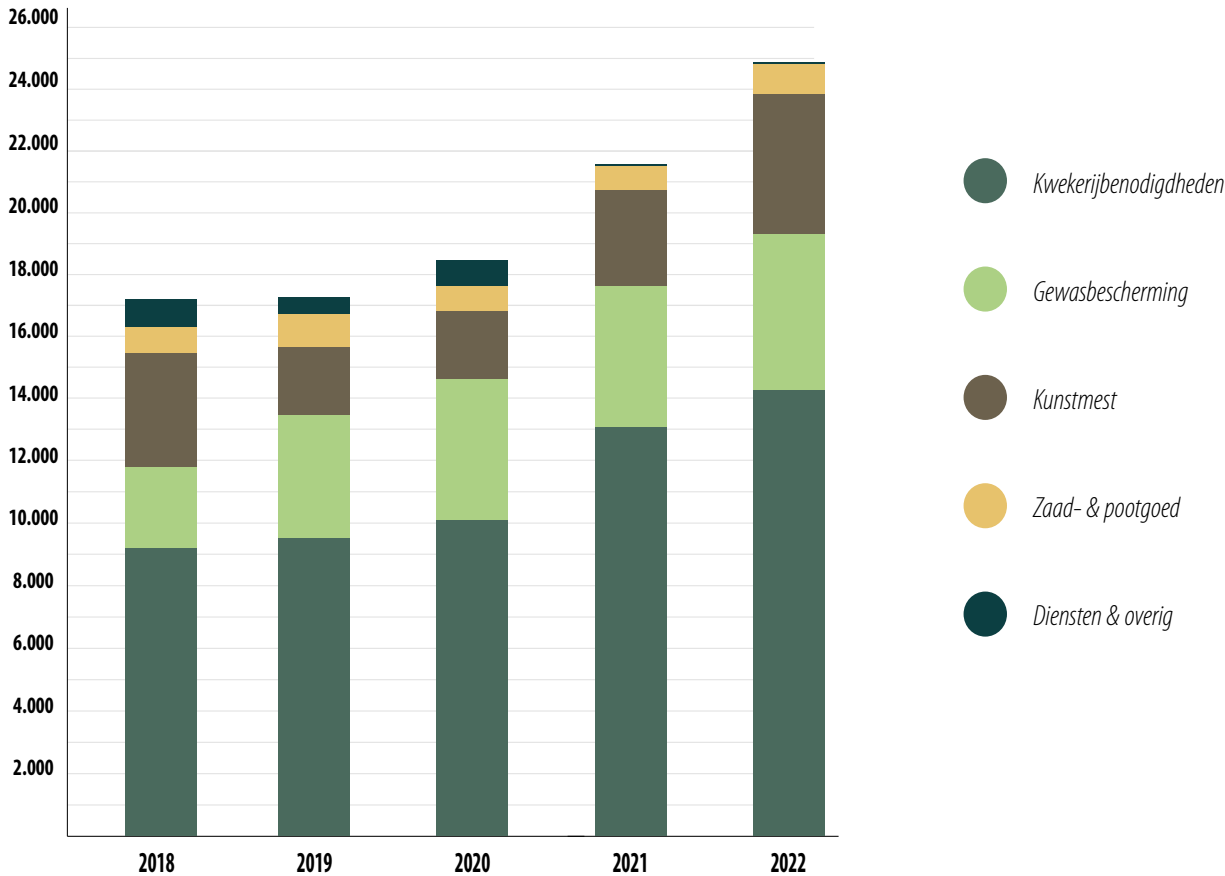
Innovatie

Vitelia Agrocultuur heeft in 2022 haar uitstraling veranderd door zich te positioneren als "Uw duurzame partner". Dit onder invloed van de roep om biodiversiteit, kringlooplandbouw beperking van chemie en reduceren van emissies. Om hier invulling aan te geven worden de kennisdagen georganiseerd bij diverse boomkwekers en akkerbouwers in regio Boskoop en Lottum.

Uw duurzame partner



Omzetontwikkeling x € 1.000,-



Toekomstverwachting

Na twee extreem goede jaren wordt in 2023 een kentering verwacht. De verwachtingen zijn gunstig op het gebied van leverzekerheid van producten, gedaalde prijzen van zeecontainers en gedaalde energiekosten. De positionering van Vitelia Agrocultuur staat goed. De mogelijkheden zullen de komende jaren bepaald worden door directe markt gerelateerde factoren, maar ook door de wettelijke kaders.



Vitelia Winkel

Na 2 jaren waarin Corona een grote impact heeft gehad op het resultaat van de winkel is dit in 2022 beperkt gebleven tot het 1e kwartaal. Daarentegen werden we ook in de winkel gedwongen de prijzen aan te passen onder druk van de sterk stijgende inflatie. Een factor die ertoe leidde dat de omzet uiteindelijk steeg met 3%. De trend van dalende klantantallen zette zich beperkt door, echter door goede inkoop en een goed margebeleid wisten we het resultaat overeind te houden.

 Toekomstverwachting

Met de vertrouwde service en prijs/kwaliteit-verhouding blijven we optimistisch om een bijdrage in het coöperatieve rendement te leveren.

OMZET 

€ 1.196.000,-

+3%^{tov 2021}

 **5,8 fte**

Coöperatie Vitelia

Zoals uiteengezet waren in 2022 de ontwikkelingen binnen de diverse bedrijven zeer verschillend, in een wereld die onverminderd snel verandert. Met de grote betrokkenheid van de Ledenraad en de Raad van Commissarissen traden we als directie regelmatig in overleg om de juiste dingen te doen voor uw coöperatie. Enerzijds lag de focus op ondersteuning en ontwikkeling van de operatie van de business, anderzijds op de toekomststrategie van Vitelia als coöperatie.

Na de afronding van de verkoop van de aandelen in Summa Holding ontstond een nieuwe situatie voor Vitelia. We werden een zeer solvabele en liquide coöperatie. Een positie die rust bracht om de juiste keuzes te kunnen maken voor Vitelia. De liquiditeitspositie bood de mogelijkheid om de behoefte aan werkkapitaal in te vullen. Een behoefte die in alle bedrijven het gevolg was van prijsstijgingen en behoefte aan voorraden.

De verkoop van Summa heeft ertoe geleid dat het verzekeringsbedrijf niet meer nader wordt toegelicht in de jaarrekening en de cijfers ook niet meer meegeconsolideerd worden. Dit veroorzaakt een forse verschuiving in de balans en in de winst- & verliesrekening.



 Interne organisatie

Als gevolg van bovenstaande daalde het aantal medewerkers in totaliteit daalde van 258 naar 126. De coöperatie heeft met haar medewerkers in 2022 extra focus gehad op het versterken van de business van de dochterbedrijven, vanuit een ondersteunende rol, om u als klant en lid optimaal te blijven bedienen vanuit onze rol. Dit werd gedaan met behulp van diverse studenten die een stageopdracht vervulden. Het ziekteverzuim over de totale organisatie bedroeg 3,4%.

 **126 fte**

WINST 

€ 42.782.000,-

Controleverklaring van de onafhankelijke accountant

De in dit jaarverslag opgenomen geconsolideerde balans, winst- en verliesrekening en toelichting zijn ontleend aan de jaarrekening 2022 van Coöperatie Vitelia UA per 31 december 2022. Bij deze jaarrekening heeft de externe accountant, Joanknecht Assurance BV, een controleverklaring met goedkeurende strekking afgegeven.

Vermogen op naam

In 2022 hebben we de leden en certificaathouders, die in het bezit zijn van Cevi's, geïnformeerd over het feit dat de verhandelbaarheid werd opgeschort. Tevens zijn we met de Ledenraad en Raad van Commissarissen in gesprek gegaan over de toekomst van de Cevi's in relatie tot mogelijke strategische keuzes. We zullen later in 2023 nadere informatie delen over de toekomst van de Cevi's en het vermogen op naam.

Het operationele resultaat over 2022 was beperkt negatief vanuit onze agrarische activiteiten, echter als gevolg van de boekwinst op de verkoop van de aandelen Summa Holding werd er een forse eenmalige winst gerealiseerd van ruim € 42 mln.

 Toekomstverwachting

De verwachte ontwikkeling van de afzetmarkten dwingen ons tot het maken van de juiste strategische keuzes waarbij het ledenbelang van u als lid voorop blijft staan. Vanuit klantperspectief zullen de kennis van de medewerkers en de kwalitatief hoogwaardige faciliteiten waarover Vitelia beschikt andere belangrijke ankerpunten zijn. Wij bedanken de medewerkers voor hun inzet en de leden voor het vertrouwen gedurende het afgelopen jaar.



Jan van der Staak



Rob Wijnhoven

“Het maken van beleid en keuzes is een grotere uitdaging dan 12 jaar geleden”

Het is tegenwoordig bij de gemiddelde sportclub een unicum, bestuurders die langer dan tien jaar betrokken zijn bij hun club. Je kunt dus wel stellen dat scheidend commissarissen Jan van der Staak (57) en Rob Wijnhoven (51) een bijzondere prestatie hebben geleverd. Want dit jaar eindigt na ruim 12 jaar hun termijn als lid van de Raad van Commissarissen bij Coöperatie Vitelia.

Ruim zes jaar geleden hebben we zowel Jan als Rob geïnterviewd voor het jaarverslag. Nu het einde van hun termijn in zicht is, leek het ons een mooi moment om nog één keer terug maar óók vooruit te blikken.

Als we de heren vragen hoe ze terugkijken op hun periode als commissaris, dan is het woord ‘prestatie’ nu niet bepaald Top of Mind. “Het eerste woord dat in mij opkomt is vooral enerverend,” zegt Jan van der Staak.

Jan: Terugkijkend was het coöperatieve gedachtengoed mij natuurlijk niet vreemd als praktiserend melkveehouder. Je zou kunnen zeggen dat het woord coöperatie hand in hand gaat met het woord samen. Maar toen ik startte als commissaris lag het woord ‘samen’ nog gevoelig. De fusie tussen Boerenbond Ysselsteyn en SaWeCo tot Vitelia was nét afgerond. Het was op de werkvloer dus een samensmelting van twee culturen. De directie van de ‘nieuwe’ coöperatie had als belangrijke taak de neuzen zo snel mogelijk dezelfde kant op te krijgen. Als commissaris mocht ik van dichtbij beoordelen of de directie in haar beleid daarin de juiste keuzes maakte. Daar zijn destijds

intensieve gesprekken over gevoerd in alle lagen van de club. Maar het resultaat is er naar en dat maakt me trots!

Rob: Ik was vereerd dat ze mij - circa 13 jaar geleden - benaderden om te solliciteren voor een rol in de RvC van Vitelia. Hiervoor moest iedere kandidaat middels een sollicitatieprocedure een vierkoppige externe commissie laten overtuigen van zijn capaciteiten en dus laten zien wat hij of zij kon toevoegen aan de coöperatie als commissaris. Dat was op zich best bijzonder aangezien ik namelijk een deel van de directie persoonlijk goed kende, al voordat ik benaderd werd voor een rol als commissaris.

Een van de dingen die ik me vanaf het begin heb gerealiseerd, is dat ik te allen tijde als commissaris persoonlijke banden los moet kunnen koppelen in het belang van de leden en de coöperatie. Hoewel sommige beslissingen in de voorbije 12 jaar niet altijd eenvoudig waren, heb ik geen moment spijt gehad van mijn keuze om toe te treden tot de RvC van Vitelia. Sterker nog, het heeft me veel gebracht. Mede dankzij mijn rol bij Vitelia heb ik inmiddels een groot en sterk netwerk opgebouwd. Ik ben ook gegroeid als mens en ondernemer mede door de



inbreng en kennis van collega RvC leden. Kortom het heeft op meerdere manieren mijn horizon verbreed waar ik veel van heb opgestoken.

Gelijke monniken gelijke kappen

Naast het commissariaat zijn Jan en Rob ook klant en lid van de coöperatie. Dit zorgt er in hun ogen voor dat je als commissaris scherp blijft om de dingen vanuit meerdere perspectieven te bekijken en te beoordelen. In de RvC zit volgens hen een brede vertegenwoordiging van sectoren. Samen met de expertise van de externe commissarissen heeft de RvC van Vitelia een breed palet aan kennis en ervaring om beleid en actuele ontwikkelingen te toetsen.

Jan: Zo heeft iedere commissaris zijn eigen netwerk. De een is nauw betrokken bij de politiek. De ander heeft weer bestuurservaring bij een standsorganisatie zoals de LLTB en weer een ander is voorzitter van een sectorstudieclub. Dat brengt vanuit veel invalshoeken kennis ter tafel. Dat is een voorrecht en maakt dat een ieder wordt gewaardeerd.

Rob: Daar sluit ik me volledig bij aan. Ondanks het feit dat ik als rozenkweker geen verstand heb van melkvee of ruwvoerteelt, merk je binnen de RvC dat je mening wordt gehoord. Er is wederzijds respect naar elkaar en je achtergrond. Gelijke monniken gelijke kappen is bij Vitelia een échte kernwaarde. Maar je merkt dat die filosofie de laatste tijd wel meer onder druk is komen te staan vanwege uiteenlopende redenen.

Een van de veranderingen is bijvoorbeeld de krimp in de sector en de verhardende concurrentie die daaruit volgt. Zo zijn er inmiddels organisaties die weliswaar als coöperatie te boek staan, maar in het veld zich meer en meer profileren als commerciële onderneming met énkél oog voor winstbejag.

Daarnaast gaan ze steeds verder om hun fabrieken vol te houden en schuwen agressieve verkooptactieken niet, die soms ook minder coöperatief zijn. Dat maakt dat je als moderne coöperatie wellicht anders tegen bepaalde dingen moet aankijken. Het zorgt ervoor dat je als relatief kleine coöperatie de juiste en slimme(re) keuzes moet maken om een goed rendement te behouden.

Jan: Er is momenteel nog een andere grote verandering merkbaar in vergelijking met 12 jaar geleden. In het begin maakten de coöperatie en de leden per definitie keuzes voor zichzelf. Dat speelveld is anno 2023 véél breder geworden. Er is inmiddels grote invloed van buitenaf. Zo houd je nu bewust en onbewust veel meer rekening met je omgeving. Dit komt vooral door politieke ontwikkelingen, maatschappelijke druk en de steeds sterker wordende klimaatdiscussie. Dat maakt dat het maken van beleid en keuzes een grotere uitdaging is dan 12 jaar geleden. Er zijn tegenwoordig véél meer parameters die een risico

kunnen zijn voor je voortbestaan. Vanuit die context bekeken is de verkoop van Summa in het afgelopen jaar een logische en verstandige keuze geweest. Het maakt je als kleinere coöperatie financieel stabiel en zorgt voor meer strategische slagkracht als dat nodig is.

Samenwerken of specialiseren

Rob: Vitelia staat voor een aantal cruciale beslissingen. Alles is in korte tijd 10, 15 of zelfs 20% duurder geworden. Je kunt niet alles zomaar doorberekenen aan je leden en je eindklanten. Wil je als relatief kleine speler in de markt bestaansrecht behouden, dan moet je slimme en strategische keuzes maken. De coöperatie zal dan ook iedere optie in de toekomst moeten bekijken. Want netto heb je minder marktinfluensie dan de grotere bedrijven en coöperaties.

“Ondanks het feit dat ik als rozenkweker geen verstand heb van melkvee of ruwvoerteelt, merk je binnen de RvC dat je mening wordt gehoord”



Wil je onderscheidend blijven voor je klanten en leden dan zul je moeten zorgen dat je draagkracht hebt op het gebied van inkoop én verkoop. Het is ook een optie om sterk te specialiseren, maar zelfs dan zal samenwerken met de juiste partijen in de toekomst cruciaal zijn. Dat kan gelden voor producten en grondstoffen, maar misschien ook wel voor mensen.



“Uiteindelijk willen de leden maar één ding en dat is ledenvoordeel in diensten en producten voor hun business”

Hoe kijken Jan en Rob hierop terug, maar óók vooruit als het gaat om Vitelia?

Jan: Daar kan de opbrengst uit de verkoop van Summa de coöperatie uiteraard bij helpen. Ook ik juich het besluit tot verkoop van Summa toe. Als een dochteronderneming op enig moment misschien wel te groot wordt voor de moeder, dan brengt het ook steeds grotere risico's met zich mee. Dan moet je ook weer terug naar de basis en moet je jezelf de vraag stellen waar de coöperatie in de kern voor is opgericht. En dat is toch voor de boeren, kwekers en telers.

Uiteindelijk willen de leden maar één ding en dat is ledenvoordeel in diensten en producten voor hun business!

Een crisis biedt ook weer kansen

Inmiddels hebben we een aantal crisissen op een rij die we met zijn allen het hoofd moeten bieden. Zo kregen we in 2020 te maken met Corona en het stikstofdossier. Niet lang daarna

kregen we te maken met een vastgelopen containerschip, die de afhankelijkheid van een grootmacht zoals China pijnlijk duidelijk maakte en zorgde dat lever zekerheid ineens geen vanzelfsprekendheid meer was. Rusland deed daar vorig jaar nog eens een schep bovenop met de oorlog in Oekraïne. Al met al grote uitdagingen die het voortbestaan van BV Nederland onder druk zetten.

Rob: Corona, tja je zou bijna vergeten dat dit nog maar zeer recent ons dagelijkse leven bepaalde. Uiteindelijk heeft deze periode wel een positief bijeffect gehad, denk ik. De ondernemer én de consument waarderen sinds Corona weer meer de producten die dicht bij huis te verkrijgen zijn. Dat is mooi om te zien en die bewustwording blijft mijn inziens voorlopig wel. Misschien zal die waardering zelfs nog verder toenemen met alle onzekerheden in de wereld van nu. Een mooie kans voor onze lokale afzetmarkt.

Daarnaast heeft Corona zakelijk gezien de digitale en technologische ontwikkeling versneld. Ook in de RvC schakelen we sindsdien vaker even digitaal om vlug wat thema's kort te bespreken. Dat werkt soms wel wat efficiënter.

Jan: Kennis is kracht, vanuit de RvC hebben we linkjes naar diverse netwerken, standsorganisaties en overheden. Die linkjes maken het mogelijk om risico's in een vroeg stadium

te herkennen en te bespreken met elkaar. Dit geeft ons soms een voorsprong door voorkennis, die we vervolgens in de coöperatie kunnen gebruiken voor nieuwe kansen. Dit geldt specifiek voor de stikstofcrisis, die bestaat op dit moment uit veel onzekerheden, met name voor onze sector. Met bepaalde voorkennis kunnen we als coöperatie dan soms net iets sneller reageren op ontwikkelingen. Je kunt wel stellen dat onze rol in de RvC als toezichthouder niet is veranderd, maar de externe omstandigheden zijn wel flink veranderd. Die externe omstandigheden maken de sector niet persé aantrekkelijker. Dat maakt ook dat er bij nieuwe generaties twijfels zijn over een toekomst in de agrarische sector. Bedrijfsovernames en dus ook het aantal bedrijven zal de komende jaren verder teruglopen, maar de vraag naar producten zal blijven. Daar voorzie ik voor de coöperatie een belangrijke rol!

Zet de deuren open voor de jongeren en deel je kennis over de sector. Maak bijvoorbeeld met stages of masterclasses de verbinding tussen de jonge generatie en de agrarische sector. Want één zekerheid is en blijft en dat is dat geen mens zonder eten kan. Dat is dus een kans! Kortom boeren en tuinders zullen altijd nodig blijven.

Toekomst van de sector

Rob: Iedereen in Nederland moet zich beseffen dat de agrarische sector er wel degelijk toe doet. Dus waar de overheid de afgelopen jaren veel afbreekt ten aanzien van het imago van de sector, merk je ook wel dat er een tegenbeweging gaande is. Daar moeten de standsorganisaties, coöperaties en ook wij als ondernemers een prominente rol in pakken.

We moeten niet de illusie hebben dat we de meest negatieve tongen kunnen omturnen naar ambassadeurs. Maar door goed samen te werken met meerdere organisaties merk je dat we als sector de nuchter denkende Nederlander gelukkig nog wel kunnen bereiken. De afgelopen Provinciale Staten verkiezingen geven wel aan dat de burgers niet alles zomaar pikken wat politiek Den Haag verkondigt. Dat geeft toch wel wat moed!

Jan: Dat klopt, maar het feit dat er minder boerenbedrijven komen en dat er minder bedrijfsovernames zullen zijn door

onze jeugd mag niet onvermeld blijven. Elke boer die weggaat daar komt in de praktijk geen nieuwe voor terug. Daar moeten we ons met zijn allen van bewust zijn. Dat gezegd hebbende; dat biedt uiteraard ook weer kansen voor de 'overblijvers'. Want het is 100% zeker dat er altijd behoefte blijft aan eten van eigen bodem.

Het staat wel als een paal boven water dat de input, zoals grondstoffen en gewasbescherming, etc., bij de boeren, akkerbouwers en telers gaat veranderen door regelgeving. Die transitie is al gaande. Denk alleen al aan meststoffen, gewasbescherming en eiwitten. Dat heeft gevolgen voor de output oftewel de producten. Maar die transitie heeft ook gevolgen voor het verdienmodel van Vitelia, als de coöperatie daar niet in mee kan veranderen.



Rob: Daarom is het cruciaal dat we juist nu met alle organisaties in de agrarische sector ons vooral focussen op de mooie aspecten van onze sector! Het heeft geen zin om alleen maar te wijzen op de knelpunten, er liggen voldoende kansen. Als BV Nederland in het verleden iets heeft bewezen - en de agrarische sector in het bijzonder - dan is het wel dat zij in staat is om zich steeds weer aan te passen aan nieuwe situaties.

Maar iedere schakel in de keten zal hiervoor zijn best moeten blijven doen en zijn rol hierin moeten blijven pakken!

GECONSOLIDEERDE BALANS

bedragen x €1.000,-

ACTIVA	31-12-2022	31-12-2021	PASSIVA	31-12-2022	31-12-2021
IMMATERIËLE VASTE ACTIVA			GROEPSVERMOGEN		
Assurantieportefeuille	-	2.780	Eigen vermogen	71.366	28.584
Kosten van ontwikkeling	-	188	Aandeel derden in groepsvermogen	1.264	994
Goodwill	34	3.778		72.630	29.578
Software	1.820	2.254			
	1.854	9.000			
MATERIËLE VASTE ACTIVA			VOORZIENINGEN		
Gebouwen en terreinen	25.668	26.396	Latente belastingverplichtingen	539	694
Machines en installaties	8.366	8.795	Vorziening groot onderhoud	1.355	1.269
Inventarissen	556	754		1.894	1.963
Vervoermiddelen	1.733	1.875			
	36.323	37.820	LANGLOPENDE SCHULDEN		
FINANCIËLE VASTE ACTIVA			Schulden aan kredietinstellingen	-	6.000
Deelnemingen en vorderingen	640	840	Financiële leaseverplichtingen	-	967
			Overige schulden	-	1.205
				-	8.172
VOORRADEN			KORTLOPENDE SCHULDEN		
	10.847	8.061	Kredietinstellingen	-	13.639
VORDERINGEN			Aflossingsverplichtingen	-	1.185
Handelsdebiteuren	12.186	10.630	Schulden aan leveranciers en handelskredieten	5.255	8.189
Belastingen en premies sociale verzekeringen	170	247	Belastingen en premies sociale verzekeringen	834	1.417
Overige vorderingen en overlopende activa	1.487	2.284	Overige schulden en overlopende passiva	2.412	4.773
Leningen u/g	-	-		8.501	29.203
	13.843	13.161			
LIQUIDE MIDDELEN					
	19.518	34			
ACTIVA TOTAAL	83.025	68.916	PASSIVA TOTAAL	83.025	68.916

GECONSOLIDEERDE WINST- EN VERLIESREKENING

bedragen x €1.000,-

	boekjaar 2022	boekjaar 2021
OPBRENGSTEN		
Netto omzet	193.331	161.860
Inkoopwaarde omzet	172.440	127.319
Brutowinst goederen	20.891	34.541
Overige bedrijfsopbrengsten	399	389
Bruto bedrijfsresultaat	21.290	34.930
KOSTEN		
Personeelskosten	9.811	18.996
Afschrijving immateriële vaste activa	406	1.686
Afschrijving materiële vaste activa	2.004	2.086
Overige bedrijfskosten	9.493	11.380
Totaal kosten	21.714	34.148
Bedrijfsresultaat	-424	782
Financiële baten en lasten	-2	-408
Resultaat voor belastingen	-426	374
Belastingen	110	-165
Aandeel in resultaat deelnemingen	43.368	33
Aandeel derden	-270	-226
Resultaat na belastingen	42.782	16



Martin Janssen



Tom Wilmsen

“Verduurzaming bereik je sneller met innovatie”

Het is medio 2020 als Martin Janssen (29) en Tom Wilmsen (34) zichzelf online middels een vooraf opgenomen video voorstellen aan de leden van Vitelia. Het was een soort van noodgreep omdat Corona een fysieke ledenvergadering op dat moment niet mogelijk maakte. Desalniettemin werden beide jonge ondernemers in de Ledenraad gekozen.

Als we de jonge ondernemers in de Ledenraad vragen naar hun ontvangst bij Vitelia sindsdien, dan geeft Tom aan dat ze een warm welkom hebben gehad en sindsdien enkel fysieke bijeenkomsten met de Ledenraad hebben gehad. In dat opzicht heeft Corona weinig invloed gehad op hun kennismaking met de Ledenraad, beaamt ook Martin.

Tom geeft heel eerlijk toe dat hij zichzelf in eerste instantie niet als een type voor de Ledenraad zag. De nominatie en uiteindelijk ook verkiezing gaf echter vertrouwen in de toegevoegde waarde van zijn inbreng in de club. De grootste uitdaging, volgens hem, zit in het voortdurend op de hoogte blijven van zaken die de sector raken. “Maar ook dat vindt inmiddels aardig zijn weg,” lacht Tom.

Tom Wilmsen is vleesvarkenshouder en zit samen met zijn vader sinds 2013 in de maatschap. Hun varkensbedrijf is gevestigd in een agrarische regio op de Kempkensberg in Ysselsteyn.

“We hebben geen grootschalig varkensbedrijf en dat maakt dat ik samen met mijn vader de werkzaamheden prima aankan. Ik werk al sinds de afronding van mijn studie parttime buitenshuis. Dit doe ik sinds kort bij een collega vleesvarkensbedrijf op steenworp afstand van mijn eigen bedrijf. De jaren daarvoor heb ik ervaring opgedaan bij een vermeerderaar in de omgeving. Op dit moment bekijken we hoe we de rolverdeling de komende jaren in ons varkensbedrijf het beste kunnen inrichten. Er zullen dan wellicht wat meer taken en verantwoordelijkheden op mijn bordje komen. Maar doordat ik flexibel ben in het indelen van mijn uren, ook bij mijn werk buitenshuis, is dit in de nabije toekomst geen probleem.”

Martin Janssen is enkele jaren geleden in de maatschap getreden van het ouderlijk akkerbouwbedrijf. Inmiddels is Martin alleen eigenaar van het akkerbouwbedrijf met een areaal van 45 ha. Net als zijn gesprekspartner in dit interview heeft Martin ook een parttimebaan ernaast. Sinds 2022 werkt hij als fiscalist bij het Ministerie van Financiën in Eindhoven.

“Doordat de werkzaamheden bij mijn akkerbouwbedrijf overwegend seizoensgebonden zijn, lukt het mij om dit te combineren met mijn parttimebaan als fiscalist. Het zijn twee



totaal verschillende takken van sport, maar dat maakt mijn werkweek wel afwisselend en dat vind ik erg prettig. Hoewel het goed kunnen rekenen mij als akkerbouwer natuurlijk ook goed van pas komt.”

Nieuwe werkelijkheid?

Als we beide jonge ondernemers vragen of het runnen van een agrarisch bedrijf en een baan ernaast een nieuwe werkelijkheid wordt voor toekomstige boeren, denken ze even kort na over deze vraag.

Tom reageert als eerste: “Nee dat denk ik niet persé. Het moet in de eerste plaats bij je passen en heeft ook te maken met de omvang van je bedrijf. Het is echter wel de vraag of met alle actuele ontwikkelingen zoals de klimaatdiscussie, de politiek en maatschappelijke invloed, de trend van ‘meer én groter’ nog lang houdbaar is. Ik kan me indenken dat die trend langzaam plaats gaat maken voor kleiner en meer lokaal. Dat zou er toe kunnen leiden dat de hoeveelheid werk voor de boer dan vanzelf minder wordt en dus ook met minder mensen gedaan kan worden.”

“Tel daarbij op de ontwikkelingssnelheid van robotisering en automatisering in de dierhouderij en de plantaardige sector. Dan is het niet ondenkbaar dat agrarische ondernemers in de toekomst meer tijd krijgen voor andere werkzaamheden,” vervolgt Martin.

“Daarbij komt dat het steeds lastiger wordt om nieuwe medewerkers te vinden en enthousiast te krijgen voor een baan in onze sector. Dus andere werkzaamheden hoeven vanuit dat perspectief niet persé ongunstig te zijn.”

“Dat vind ik jammer want het boeren en het zorgen voor de dieren vind ik een prachtig beroep en van het werken met dieren word ik nog iedere dag blij”

Innovatie en duurzaamheid

Het dalende enthousiasme voor de sector is volgens Martin wel een zorgelijke als ook een verklaarbare ontwikkeling.

“Er is de afgelopen jaren in toenemende mate aandacht geweest voor onze sector. Helaas voor onze sector kwam die aandacht vooral uit de hoek van NGO's en activisten. Deze partijen zoomen vooral in op misstanden en zaken die volgens hen anders moeten. Dat zorgt ervoor dat onze sector geframed wordt als een sector waar niet veel van klopt.”

Tom vult aan: “De politiek heeft daar bewust of onbewust ook een aandeel in gehad door het Nederlands stikstofprobleem grotendeels bij de

boeren neer te leggen. Al deze ontwikkelingen zorgen dat er meer en meer twijfel bij jongeren ontstaat om een baan in de agrarische sector te ambiëren. Dat vind ik jammer want het boeren en het zorgen voor de dieren vind ik een prachtig beroep en van het werken met dieren word ik nog iedere dag blij”.

Waar Tom een passie heeft voor het ‘traditionele’ boeren en dit juist erg waardeert in zijn werk, heeft Martin daar een iets andere kijk op.

“Ik ben van mening dat we de interesse bij de nieuwe generaties voor de agrarische sector zelf kunnen vergroten door te focussen op innovaties en deze zichtbaar te maken. In de akkerbouw maar óók in de veehouderij gaan de innovaties razendsnel. Het automatiseren en digitaliseren van veel werkzaamheden en deze koppelen aan data kan het ietwat oubollige imago van onze sector snel veranderen. Dat trekt ongetwijfeld op termijn ook weer nieuwe mensen aan, die op een andere manier tegen het boeren aan kijken.”



Perspectief voor een goed verdienmodel

Opvallend genoeg zijn beide jonge Ledenraadsleden van mening dat er wel degelijk perspectief is voor onze sector. Zo is er nog veel te bereiken met behulp van innovatie in onze sector, óók op het gebied van verduurzaming.

“Misschien wel juist omdat het aantal bedrijven, dieren en geschikte landbouwgrond in Nederland in rap tempo afneemt. Hierdoor wordt de verhouding tussen vraag en aanbod mogelijk weer beter. Dat zorgt dan automatisch voor betere marges, daar hoeft je geen fiscalist voor te zijn om dat in te zien,” lacht Martin.

“Daarnaast staan we in Nederland erom bekend dat we goed kunnen specialiseren of een nichemarkt aan kunnen boren en ook daar liggen veel kansen. Dat is naar mijn mening een ontwikkeling die ook coöperaties zoals Vitelia doormaken. Als je excelleert in het produceren van één specifiek voer, dan zou je dat in de vorm van een samenwerking ook kunnen vermarkten naar andere collega voerbedrijven en vice versa. Daarmee wissel je expertise en productie-efficiëntie uit voor een beter verdienmodel.”

Volgens Tom is er inmiddels ook een andere kans voor een verbeterd verdienmodel:

“De maatschappelijke invloed en gunfactor is tegenwoordig meer dan ooit bepalend voor je ‘license to produce’. Groter is niet altijd beter en soms moet je ook tevreden zijn met wat je hebt.

Als je omgeving jouw bedrijf en je producten positief waardeert dan vergroot dit ook je kansen op een gezonde afzetmarkt. Wellicht is die markt dan weliswaar meer lokaal, maar het biedt mijn inziens ook kansen. Het vraagt dan waarschijnlijk wel een andere benaderingswijze dan nu.

Om mij heen zie ik een snel groeiende weerstand ten opzichte van veehouderijen met een grote expansiedrift. Burgers zien dat meer en meer als een fabriek. De maatschappelijke weerstand

en invloed ten opzichte van deze bedrijven wordt groter, zo lijkt het. Het is interessant om de komende tijd te monitoren of deze tendens doorzet.”

Zelf heeft Tom sinds enkele jaren een insectenkwekerij in een van de stallen geïnstalleerd. Daarmee onderzoekt hij ook kansen en mogelijkheden naar een ander verdienmodel naast de varkenshouderij. Volgens Tom is dit slechts één van de mogelijkheden die kunnen zorgen voor risicospreiding in een traditioneel agrarisch bedrijf en kan dit op termijn een toegevoegde waarde leveren aan een verdienmodel.

“De coöperatie moet blijvend onderzoeken welke kansen en mogelijkheden er liggen in het belang van haar leden”

Taak voor de politiek

Toch ligt er op dit moment een duidelijke taak voor de beleidsmakers in ons land, meent Martin.

“Als je een gezonde Nederlandse agrarische sector nastreeft, dan moeten we in Europa ervoor zorgen dat iedereen dezelfde spelregels krijgt toebedeeld. Daar is op dit moment amper sprake van. In Nederland mogen

bijvoorbeeld groenten op het gebied van gewasbescherming (GBM) enkel onder zeer strenge regels en eisen worden geteeld. Terwijl deze zelfde groente elders in Europa met inzet van meer of andere gewasbeschermingsmiddelen - welke in Nederland niet zijn toegestaan - mogen worden geteeld. Vervolgens worden beide producten onder dezelfde voorwaarden op de Europese markt aangeboden. Daar moet een oplossing voor komen als we ons verdienmodel eerlijk willen houden.”

Tom is het eens met de redenering van zijn collega en vult aan: “Misschien wordt het ook eens tijd dat onze overheid en óók de consument meer waardering toont voor de producten die we in ons eigen land produceren. Het is ergens onbegrijpelijk dat we in de supermarkt dezelfde buitenlandse producten goedkoper aanbieden terwijl deze 5.000 vervuilende kilometers per vliegtuig, boot of wagen hebben afgelegd. Hoe duurzaam is dat in deze tijden? Op nationaal niveau zou de politiek in

samenspraak met de Retail sector daar best meer invloed op kunnen uitoefenen.”

Toekomst van de coöperatie

Martin is uitgesproken over de rol van de coöperatie.

“Je moet je continu afvragen of we voor alle leden een maximaal inkoopvoordeel kunnen blijven verkrijgen. “Daarbij laat Vitelia de ondernemer vrij in zijn keuzes richting de afzetmarkt. Maar het lijkt naar de toekomst toe onvermijdelijk dat we als Vitelia strategische keuzes moeten maken. Het visiedocument ‘Focus’ helpt ons daarbij. Dit document stelt de coöperatie iedere vijf jaar op. Ruim een jaar geleden hebben we met de Ledenraad de visie opnieuw herijkt.



De coöperatie moet blijvend onderzoeken welke kansen en mogelijkheden er liggen in het belang van haar leden. Daarbij zal steeds gekeken moeten worden welke keuze op termijn het hoogste rendement oplevert.”

Tom is van mening dat de rol van Vitelia wel iets is veranderd: “Met alle snel veranderende wet- en regelgeving en de diverse klimaatuitdagingen is er een groeiende behoefte aan strategisch advies voor de leden. Kortom een coöperatie moet snel inspelen op de veranderingen om ons heen en dit overbrengen op haar leden. Denk daarbij aan kennisdeling op het gebied van beleid, marktontwikkeling en innovaties.

Als dat lukt dan heeft een coöperatie nog steeds toekomst en heeft ze zeker toegevoegde waarde voor haar leden.”



KERNCIJFERS 2018-2022

	2022	2021	2020	2019	2018
Balans totaal	83.025	68.916	64.536	61.336	61.336
Groeps vermogen	72.630	29.578	30.121	28.362	26.357
% Eigen vermogen	87%	43%	47%	46%	43%
Resultaat na belasting	42.782	16	2.262	2.098	2.908
Rentabiliteit op eigen vermogen	58,9%	0,1%	7,5%	7,4%	11,0%
Balans waarde mat. vaste activa	36.323	37.820	35.642	34.981	35.229
Afschrijvingen mat. vaste activa	2.004	2.086	1.994	2.396	2.746
Netto omzet	193.331	161.860	162.891	163.880	162.921
Personeel (fte's)	126	258	278	283	275
Bruto bedrijfsresultaat	21.290	34.930	39.142	38.770	38.014
Totaal kosten	21.713	34.148	35.214	34.683	33.258
Afzet voer (* 1.000 ton)	387	384	459	471	468
Omzet Vitelia Agrocultuur	24.832	21.670	18.420	17.098	17.137
Omzet Vitelia Winkel	1.196	1.158	1.273	1.218	1.257
Omzet Summa Holding cs	nvt	16.343	16.493	16.455	15.285

TOELICHTING OP DE CIJFERS

Algemeen

Coöperatie Vitelia UA staat aan het hoofd van een groep van ondernemingen. In tegenstelling tot voorgaande jaren zijn in 2022 niet de cijfers van Summa Adviesgroep BV, Summa Assuradeuren BV, APS Pensioenteam BV en Cumlaude BV mee geconsolideerd in de jaarrekening.

De coöperatie heeft aandelen in handen van haar dochterondernemingen: Vitelia Voeders BV (100%), Vitelia Winkel Ysselsteyn BV (100%) en Vitelia Agrocultuur BV (66,63%). In de geconsolideerde balans en winst- en verliesrekening zijn de financiële gegevens van alle hiervoor vermelde rechtspersonen integraal opgenomen.

Waarderingsgrondslagen (algemeen)

Voor zover niet anders vermeld, zijn activa en passiva gewaardeerd tegen de nominale waarde.

Immateriële vaste activa

Alle immateriële vaste activa zijn gewaardeerd tegen verkrijgingsprijs, verminderd met lineaire afschrijvingen en indien van toepassing bijzondere waardeverminderingen.

Materiële vaste activa

De materiële vaste activa zijn gewaardeerd tegen de verkrijgingsprijs c.q. vervaardigingsprijs, verminderd met lineaire afschrijvingen welke gebaseerd zijn op de verwachte levensduur. Voor zover van toepassing wordt rekening gehouden met een restwaarde.

Financiële vaste activa

De deelnemingen waarin invloed van betekenis kan worden uitgeoefend zijn gewaardeerd tegen netto vermogenswaarde, de andere deelnemingen tegen verkrijgingsprijs.

Voorraden

De voorraden zijn gewaardeerd tegen verkrijgingsprijs c.q. kostprijs (uitsluitend de grondstofkosten). Bij de waardering van de voorraden is rekening gehouden met een voorziening voor incourantheid.

Debiteuren

Bij de waardering van de debiteuren is rekening gehouden met een voorziening voor mogelijke oninbaarheid.

Voorziening voor belastingverplichtingen

Deze post is opgenomen om tijdelijke verschillen tussen de waarde van de activa en passiva volgens fiscale voorschriften enerzijds en de boekwaarden volgens deze jaarrekening anderzijds weer te geven. De berekening geschiedt tegen het geldende belastingtarief, waardering is op contante waarde.

Voorziening groot onderhoud

Voor uitgaven voor groot onderhoud wordt een voorziening gevormd om deze lasten gelijkmatig te verdelen over een aantal boekjaren. Deze is gewaardeerd op contante waarde.

Netto omzet

Dit betreft de omzet van Coöperatie Vitelia UA, Vitelia Voeders BV, Vitelia Winkel Ysselsteyn BV en Vitelia Agrocultuur BV opgeteld na aftrek van prijscorrecties.

Het uitgebreide jaarverslag ligt ter inzage op het kantoor van de coöperatie.



WIJ ZIJN VITELIA





WIJ ZIJN **VITELIA**

Dit jaarverslag is een uitgave van:

Coöperatie Vitelia UA

Deputé Petersstraat 27

5808 BB Oirlo

0478 - 578 121

info@vitelia.nl

