

De Bolster Nieuws

2 **Voorwoord**

“In 2035 willen we met tien gewassen toonaangevend zijn”

4 **Klant aan het woord**

“Net als De Bolster kijken ook wij altijd vooruit”

8 **Op de werkvloer**

“Ik vind het belangrijk dat mensen met passie doen waar ze goed in zijn”

11 **2024 in vogelvlucht**

“Een gezonde balans tussen idealen, marktpositie en financieel resultaat”



Voorwoord

We blijven investeren en groeien

Beste vrienden van De Bolster,

Als ik één woord zou moeten kiezen om 2024 te omschrijven, dan ga ik voor 'transitie'. Onze cijfers zijn net bekend en die laten een mooie, stabiele groei zien, zelfs een stukje boven wat we gepland hadden (zie het aparte katern '2024 in vogelvlucht'). We introduceerden vorig jaar veel nieuwe rassen, waaronder tomaten, pompoenen en de paprika-onderstam, die we uit hebben gezet in de gangbare markt. Alles wat we vorig jaar hebben gedaan en dit jaar doen, draagt bij aan onze missie: de transitie naar toekomstbestendige landbouw.

Verschuiving merkbaar

Deze transitie lijkt langzaam te gaan, maar is er wel degelijk een verschuiving merkbaar. Zo veroorzaakte recent onderzoek over het verband tussen glyfosaat en kanker bij proefdieren voor flink wat opschudding. Zeker nu de Europese Commissie het gebruik van dit gewasbeschermingsmiddel onlangs goedkeurde voor de komende tien jaar. Staat dit nu wellicht op losse schroeven?

Tijdens het congres van de International Seed Federation, met vooral bezoekers uit de gangbare sector, proefde ik dat steeds meer bedrijven beseffen dat verandering in de landbouw noodzakelijk is. Vijftien jaar geleden kregen we daar nog opmerkingen als: "Zaad eet je toch niet."



Nu merken we gelukkig dat het terugdringen van chemische middelen echt op de agenda staat.

Tien toonaangevende gewassen

Ondertussen gaan wij gewoon door met onze missie. In 2035 willen we met tien gewassen toonaangevend zijn op de biologische markt. Denk aan de pompoen 'Amoro F1'. Hopelijk lukt het ons om pompoenzaden binnenkort in Peru te laten produceren, want dan kunnen we - zoals Dustin Kluin vertelt - jaarrond zaden binnenhalen. Die tien gewassen zie ik als onze vliegwielen om ons team en onze faciliteiten uit te breiden en te investeren in nieuwe veredelingsprogramma's.

Het zijn van een coöperatie en het uitgeven van obligaties zorgen voor genoeg buffer om de productie van deze rassen op te schalen. Dat is namelijk altijd een risico: in de zomer moeten we al beslissen hoeveel

we produceren, vóór de verkoop start. Je wil wel genoeg zaden op voorraad hebben als een nieuw ras, zoals de paprika-onderstam, een succes wordt.

Vooruitkijken

Terwijl we al die nieuwe rassen onlangs op de markt hebben gebracht, zijn we alweer bezig met de volgende stap: op zoek in de genenbank naar resistenties voor nieuwe ziektes. Ik vind het mooi om te zien dat er volop energie in de teams zit om de kwaliteit van onze zaden voor de professionele markt dit jaar nog verder omhoog te trekken. Daarmee maken we het verschil en komen we steeds dichterbij ons doel: 100% biologische landbouw.

Met vriendelijke groet,

Frank Vosselman
Algemeen Directeur





Klant aan het woord

“Net als De Bolster kijken ook wij altijd vooruit”

Wat ooit begon als een kleine proefmoestuin van 200 m² achter het ouderlijk huis in Fächtorf, is inmiddels uitgegroeid tot een echte proef- en demonstratietuin van maar liefst 8000 m². In deze tuin test Hanna Strotmeier, productmanager bij het Duitse zaadbedrijf Nebelung (bekend van de merken ‘Kiepenkerl’ en ‘SPERLI’), onder andere het zaad van De Bolster.

Hanna is kritisch – niet zomaar elke groentesoort komt in het assortiment voor de vakhandel. Elke soort wordt eerst grondig door haar getest. Pas als ze overtuigd is, koopt het bedrijf het zaad in en verkoopt het onder het merk ‘Kiepenkerl’ of ‘SPERLI’ aan moestuiniers. Ook Hanna begon ooit als moestuinier en maakte uiteindelijk van haar hobby haar beroep.

“Alles begon in augustus 1984”, vertelt ze. “Na mijn opleiding tot sierplanten- en groentetuiner werkte ik een paar maanden op de binnendienst bij Bruno Nebelung. Al snel stapte ik over naar het toenmalige veredelings- en proefstation. Mijn focus lag op de selectie en beoordeling van erwten en struikbonen. Ik was gefascineerd door de variëteit aan rassen! Die passie voor groenten is alleen maar gegroeid – of het nu om bonen, erwten, tomaten, paprika of aubergines gaat. Al geniet ik tegenwoordig ook van de vele bloemen in onze proefkas, mijn hart klopt vooral voor groenten.”

Een eigentijds assortiment

In 2010 legde Hanna een kleine proefmoestuin aan in Füchtorf. Oorspronkelijk was het idee om alleen kwaliteitscontroles uit te voeren op ingekocht zaad. Niemand had toen kunnen vermoeden dat deze tuin – inmiddels 8000 m² groot – jaren later ook een leerplek zou worden voor geïnteresseerde moestuiniers én een proefveld voor groente- en bloemrassen van over de hele wereld. Hanna: “De ervaringen die we hier opdoen met de verschillende rassen helpen ons om een assortiment samen te stellen dat past bij de eisen van deze tijd: eigentijds tuinieren, resistenties, klimaatverandering enzovoort. Als het hier goed groeit, dan lukt het ook bij moestuiniers.”

Klimaatverandering en kennisverlies

“Het tuinieren is de laatste jaren sterk veranderd,” vervolgt Hanna. “Door de klimaatverandering zijn stormen, hittegolven, hoosbuien en droogte veel vaker aan de orde. Dat vraagt om rassen die beter bestand zijn tegen deze extremen. Maar het ligt niet alleen aan het weer. Ik zie ook dat kennis over zaaien, verzorgen en oogsten steeds verder verdwijnt – vooral bij jongere generaties. En vaak ontbreekt ook het geduld – want ja, het duurt nu eenmaal even voordat je kunt oogsten wat je hebt gezaaid. Daarom raad ik ongeduldige tuiniers altijd aan om te beginnen met snelgroeiende gewassen zoals baby leaf, radijsjes, tuinkers, spinazie of kiemgroenten.”

“Ik ben dankbaar dat we elk jaar zoveel proefzaden van De Bolster in onze proeftuin mogen testen”

Samenwerking met De Bolster

In 2012/2013 nam Nebelung het merk ‘SPERLI’ over en biologische zaden kregen een steeds belangrijkere rol. Hanna: “De afgelopen jaren is het bio-assortiment bij SPERLI voortdurend gegroeid. In het begin ging het slechts om een paar producten, zoals tomaten, sla en kruiden als peterselie, basilicum of bieslook. Maar de vraag naar biologische zaden en rassen is blijven toenemen. Op zoek naar betrouwbare partners kwamen we bij De Bolster terecht – destijds nog een klein bedrijf met een paar interessante rassen. Vandaag de dag is het, vooral op het gebied van tomaten, een van onze belangrijkste leveranciers van biologische zaden.”



“Ik ben dankbaar dat we elk jaar zoveel proefzaden van De Bolster mogen testen in onze proeftuin. Het is altijd boeiend wanneer moestuiniers op bezoek komen. De gesprekken met hen openen vaak onze ogen voor dingen waar we zelf niet aan hadden gedacht. Zo gaven we een paar jaar geleden de pompoen ‘Amoro’ aan een bevriende kok om uit te proberen. Hij maakte er een rauwkostsalade van, met pompoen, lente-ui, rozijnen, peren enzovoort – heerlijk! Sindsdien krijgt elke bezoekgroep een proevertje van deze pompoen. En wat blijkt? Iedereen is enthousiast.”



Voortdurend aanpassen

Ook na al die jaren spreekt Hanna nog steeds met veel passie over haar werk. “Het wordt nooit saai. Ik vind het elke keer weer spannend om nieuwe rassen op het proefveld te zien. Niet alleen het weer is de afgelopen jaren sterk veranderd – sommige rassen die vroeger makkelijk groeiden, redden het nu niet meer – ook de eetgewoonten van consumenten zijn veranderd.

Tegenwoordig willen mensen tomaten die niet alleen rood, rond en 80 gram zijn, maar ook oranje, roze, zwart, geel, peervormig of hartvormig. En uiteraard met veel resistenties, zodat ze beter bestand zijn tegen weersinvloeden en plagen. Dat geldt ook voor pompoenen, komkommers, courgettes, bonen, erwten en sla.”

Altijd in ontwikkeling blijven

Hanna besluit: “Door het werk in onze proefmoestuin heb ik geleerd dat je met de juiste rassenkeuze, het inzetten van nuttige insecten, bloemenstroken en zorgvuldige bodembewerking geen opbrengst hoeft te verliezen. Het observeren van de voortdurende veranderingen helpt ons om nieuwe dingen te ontwikkelen, soms iets ouds te behouden – en altijd vooruit te blijven kijken. Dat doen ze ook bij De Bolster. En juist dat maakt onze samenwerking zo waardevol.”

Sla in de kas – op weg naar zaadproductie

In kas Rozenkamp groeit de sla richting de generatieve fase. De planten zijn aan het schieten: ze worden langer en bereiden zich voor op bloei en zaadzetting. De netten ondersteunen het gewas en zorgen dat de scheuten straks goed kunnen drogen na het losknippen.



Op de werkvloer

“Ik vind het belangrijk dat mensen met passie doen waar ze goed in zijn”

Als 18-jarige weet Dustin Kluin het zeker: hij wil bij het korps mariniers. Maar het leven heeft wat anders voor hem in petto. Nadat hij als vakantiekracht bij De Bolster komt werken, gaat hij er uiteindelijk niet meer weg. Intussen werkt Dustin dertien jaar bij De Bolster en is sinds kort hoofd van de productieafdeling – een rol waarin hij helemaal tot zijn recht komt.

Dustin is verantwoordelijk voor het volledige productieproces. Op basis van de verwachte vraag starten de teeltplanning en de prijsafspraken met producenten, waarna het team van Dustin aan de slag gaat met de voorbereidingen. De functie past hem perfect: “Ik vind het mooi om met mensen te werken en hun talenten tot bloei te laten komen. Dat ze plezier in hun werk hebben, doen waar ze goed in zijn en zich kunnen bezighouden met de inhoud in plaats van met randzaken. Naast dit sociale aspect, krijg ik ook veel energie van het strategische deel van mijn functie. Hoe kunnen we het productieproces zo efficiënt mogelijk krijgen? Thuis ben ik precies hetzelfde en ook altijd bezig met ‘hoe kan iets efficiënter?’. Ik zit hier dus echt op mijn plek.”

De hele wereld over

Naast het aansturen van het team is Dustin ook regelmatig op pad om de telers te bezoeken die zaden voor De Bolster produceren. En die zitten over de hele wereld: van Nederland, Moldavië en Italië tot Chili en India. Dustin: “Bepaalde producties – zoals pompoen, paprika of tomaat – gaan door het klimaat en de daglengte beter op andere continenten. Zeker met grote volumes is de kwaliteit soms beter. Je kunt ook op andere momenten zaaien dan in Nederland, waardoor je per jaar meer beslismomenten hebt. Hierdoor krijgen we vaker zaden binnen en is onze leverzekerheid groter. Samen met de telers kijk ik hoe we de kwantiteit en kwaliteit kunnen verhogen. Ook daar is het sociale aspect belangrijk. Je krijgt te maken met allerlei verschillende culturen. Ik ben open en stel vragen, ook over de cultuur. Zo leer je veel en bouw je sterke relaties op.”

Plannen voor dit jaar

Dustin kijkt uit naar de rest van het jaar in zijn ‘nieuwe’ functie. Zo komt er mogelijk een producent in Peru bij die zich gaat richten op het produceren van pompoenzaden. “Het grote voordeel daar is dat het zaaiseizoen een paar maanden langer is dan in Nederland, waardoor we meerdere producties per jaar kunnen draaien. Zo kunnen we blijven voldoen aan de vraag die er vanuit de markt is en kunnen we op elk moment leveren.”



Ook met het team zijn er mooie ontwikkelingen. “Er zit veel kennis en ervaring in ons team, maar die zit vooral in de hoofden van collega’s. We willen die kennis voor iedereen beschikbaar maken. Zo zijn we bezig met teelthandleidingen en jaarplanningen. Daarnaast maken we gezamenlijke afspraken voor bijvoorbeeld onkruid- en bodembeheer. Je wilt niet alles vastleggen in strakke protocollen, maar wel een duidelijke leidraad hebben – het startpunt van een goed gesprek binnen het team. Wat is de beste keuze gezien de machines en arbeidskrachten die we hebben? Ik zeg altijd: ‘Perfect is the enemy of good’. Je zult altijd concessies moeten doen, perfectie bestaat niet. Ik ben blij om te zien dat er zoveel energie en positiviteit in het team zit. We zijn samen op missie om de teelt naar een nog hoger niveau te brengen.”

Toekomst

Het meest kijkt Dustin uit naar het moment dat hij in deze rol een volledig seizoen heeft meegedraaid. Dan kan het team zien of de verbeteringen ook het gewenste effect hebben gehad – en zo niet, dan bepalen ze samen een aangepast plan van aanpak. Hij eindigt: “Ik had altijd al mijn twijfels bij ons huidige landbouwsysteem, vooral

wanneer ik een gifspuit rond zag rijden. Sinds ik bij De Bolster werk – en zeker sinds ik zelf kinderen heb – vraag ik me regelmatig af wat we toch allemaal in die lijfjes stoppen en ben ik me nog bewuster van het belang van biologische landbouw. Ik vind het geweldig om op deze manier bij te dragen aan ons bedrijf én aan een gezondere voedselketen. Ik hoop hier de rest van mijn leven nog met veel plezier te werken.”



2024 in vogelvlucht

“Een gezonde balans tussen idealen, marktpositie en financieel resultaat”

Samen met onze coöperatieleden zetten we elk jaar in op groei, om zo een steeds grotere bijdrage te leveren aan onze missie: toekomst-bestendige landbouw. Ook in 2024 is ons dat weer gelukt. Wat cijfers en ontwikkelingen op een rij.

1. De treinenstrategie en onze resultaten

In 2024 heeft De Bolster opnieuw laten zien dat de gekozen ‘treinenstrategie’ een slimme zet was. Met deze strategie richten we ons op specifieke gewasgroepen waarmee we succes kunnen behalen; de treinen. Elke wagon van zo’n trein- veredelen, zaadproductie- en verwerking, verkoop en marketing- laten we goed rijden. Door ons met veredelen op deze treinen te richten, met name pompoen, tomaat en onderstammen, hebben we een onderscheidende positie opgebouwd in de biologische zadenmarkt. Resultaat: een omzetgroei van 25% voor onze veredelingsportfolio ten opzichte van 2023. De algemene omzetgroei bedroeg 12,5%.

Financieel betekende dit een omzet van bijna 8 miljoen euro, een brutomarge van ruim 60% en een EBIT-marge (bedrijfsresultaatmarge) van 11,4%. Daarmee steeg onze winstgevendheid opnieuw, ook al hebben we de gewenste 15% niet gehaald. Belangrijk is dat de basis gezond is: groei wordt gedragen door structurele vraag en een steeds sterker rassenportfolio met onderscheidende, genetische eigenschappen.

2. Markontwikkelingen en kansen

De wereldwijde vraag naar biologische zaden groeit gestaag door. Consumenten vragen om meer duurzame voeding en in 2035 moeten alle bio-telers in de EU 100% biozaad gebruiken. Met onze sterke reputatie in kwaliteit, betrouwbaarheid en innovatie biedt dat mooie kansen voor opschaling.

3. Uitdagingen en risico's

Naast deze kansen staan we voor een aantal uitdagingen:

- Dochterbedrijf Black Sea Seeds Moldavië, dat zo’n 70 rassen produceert, had in 2024 een minder rendabel jaar. Door hogere voorraden bij De Bolster, in verband met de COVID19-piek, was de productieruimte daar slechts gedeeltelijk gevuld. Dit betekent op de korte termijn minder resultaat, maar we verwachten dat we deze eigen productielocatie in de komende jaren hard nodig hebben.
- Handelsbeperkingen door steeds strengere regelgeving maken het lastiger om zaden over de wereld te versturen.
- De ontwikkelingen rondom patenten op planteigenschappen kunnen de lopende veredelingsprogramma's van De Bolster raken.

Het goede nieuws is dat we in verschillende markten actief zijn, waardoor de risico's beheersbaar zijn.

4. Onze plannen

Voor 2025 verwachten wij een algemene omzetgroei van circa 10% en een verdere stijging van de EBIT-marge richting 15%. Vooral de orders in paprika-onderstammen in het laatste kwartaal zijn van doorslaggevende betekenis voor het jaarresultaat.

Onze prioriteiten voor 2025 en 2026 zijn:

1. Productie weer opvoeren bij Black Sea Seeds Moldavië, zodat dit bedrijf vanaf 2026/2027 weer substantieel bijdraagt aan de winst.
2. Opschalen van de omzet van rassen die uit het De Bolster veredelingsprogramma komen, zoals tomaat, paprika-onderstam, pompoen, komkommer en aubergine.
3. Investeren in research & development en distributieprogramma's die onze onderscheidende rassen wereldwijd nog sterker positioneren.
4. Beheersen van risico's in de toeleveringsketen door bredere spreiding van productie en voorraadbeheer.

5. Conclusie: stevige basis voor duurzame groei

De Bolster heeft in 2024 bewezen dat onze strategie werkt: een duidelijke focus op specifieke gewasgroepen, structurele samenwerkingen met distributeurs en internationale expansie binnen Europa en naar de Verenigde Staten.

Met de stappen die we in 2025 en 2026 zetten, leggen we de basis voor verdere groei en een structureel hogere winstgevendheid. Daarmee laten we zien dat we een innovatieve en betrouwbare speler in de biologische zadenmarkt zijn, met een gezonde balans tussen idealen, marktpositie en financieel resultaat. En dit alles mede dankzij onze coöperatieleden.

De Bolster Coöperatie U.A.

Balans (Geconsolideerd) 2024

Weergave in 1.000 K

Activa		Passiva	
Immateriële vaste activa	9	Eigen vermogen	29.883
Materiële vaste activa	4.626	Voorziening	222
Financiële vaste activa	21.561	Langlopende schulden	4.384
Vorraden	7.302	Kortlopende schulden	1.193
Vorderingen	1.118		
Liquide middelen	1.066		
Totaal	35.682	Totaal	35.682

De Bolster Coöperatie U.A.

Winst- en Verliesrekening (Geconsolideerd)

Weergave in 1.000 K

	2024	Prognose 2024	Eerste 8 maanden 2025 ⁽¹⁾
Omzet	7.980	8.600	4.944
Kostprijs van de omzet	2.886	3.520	1.503
Bruto resultaat	5.094	5.080	3.441
Personeelsk. + man. vergoed.	2.578	2.800	1.978
Huisvestingskosten	173	200	114
Exploitatiekosten	395	450	271
Verkoopkosten	310	300	200
Overige bedrijfskosten	369	380	223
Totaal kosten	3.825	4.130	2.786
EBITDA	1.269	950	655
Afschrijvingen	358	350	200 ⁽²⁾
EBIT	911	600	455
Resultaat deelnemingen	-353	-100	50
Financiële lasten	99	100	64
Resultaat voor belastingen	459	400	441

⁽¹⁾ Exclusief correctie van de voorraadwaarde. ⁽²⁾ Schatting.



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

