

Avlermøde under Corona-nedlukning

Af adm. direktør Ronnie B. Nielsen

AKV afholdt sit årlige avlermøde den 21. januar 2021, men under nogle noget anderledes omstændigheder. Vi havde fra AKV valgt at forsøge os med en online-løsning, hvor hele mødet blev afholdt uden fysisk deltagelse udefra. Vi havde allieret os med Thomas Tai Christensen fra Hjulmand og Kaptain, der under mødet fungerede som ordstyrer i forhold til de indkommende spørgsmål. Generelt er der modtaget positiv feedback på online-mødet, men på trods af dette håber vi på, at generalforsamlingen kan afholdes under normale omstændigheder.

AKV rapporterede om en rekordstor produktion af stivelse, som for kampagnen 2020 blev opgjort til 91.500 ton med tilsvarende rekordstor produktion af pulp, K-2 og protein. Fabrikken nåede at oparbejde kontrakt-mængden på 77.500 ton stivelse inden jul, mens den yderligere mængde blev oparbejdet efterfølgende, og AKV afsluttede kampagnen den 21. januar 2021 (samme dag som avlermødet). Den store produktion af K-2 er fortsat ikke 100% afsat, og der er derfor fortsat mulighed for at bestille K-2, både til udbringning og til gylletank.

I forbindelse med den store produktion blev kapaciteten på det nye anlæg testet godt og grundigt igennem. Den nye fabrik kan uden problemer klare de 12 ton/time, som der blev investeret i, men den eksisterende inddamper har nogle udfordringer med kapaciteten, specielt når stivelsesprocenten kommer under 19,5% (gennemsnit over tid på AKV). Derfor har fa-

brikken i gennemsnit kørt omkring 30 ton/time i den foregående kampagne, med højeste kapacitet omkring 34 ton/time og laveste kapacitet omkring 27 ton/time. Vi arbejder med leverandøren på at forbedre inddamperens kapacitet, men det er ikke en let øvelse. Vi har flere initiativer, vi skal teste i den kommende kampagne, og håber, at vi i løbet af et par år kan få den sidste kapacitet ud af inddamperen.

Der blev på avlermødet gennemgået økonomi for fabrikken og den påvirkning, som både pandemien, men også den store europæiske produktion har på resultaterne fremadrettet. Specielt i næste høstår forventes, at de lave priser kommer til at have en negativ påvirkning på økonomien. Det ligger stadig måneder ud i fremtiden og er derfor usikkert, men grundet de nuværende priser og det europæiske overgangslager anbefaler vi fortsat, at der ikke lægges stivelseskartofler ud over den mængde, man har andele til. Betalingen for overlevering af kartofler forventes at blive dårligere end tidligere kampagnes niveau, ligesom det kan være forbundet med risiko for træk i leveringsmuligheden for 2022.

Ved dyrkning af kartofler til AKV er der krav om 3 kartoffelfrie år i sædskiftet. Skulle du have problemer med at overholde dette, er det en mulighed at udleje noget leveringsret til kollegaer, der har ledig plads i sædskiftet. Til dette henviser vi til Børsen på AKV's hjemmeside, hvis der ikke findes mulighed igennem eget netværk.



Et kig ind i teknikrummet fra årets online avlermøde

Lys i mørket

Af salgsdirektør Bjarne Larsen

Prisfaldene er stoppet og markedet stabiliserer sig.

De store produktionsmængder af nativ stivelse overalt i Europa kombineret med den fortsatte Corona-situation fortsætter med at sætte sine spor i markedet både hvad angår afsætning og priser. Selv om prisniveauet nu er meget lavt, er det dog glædeligt, at den negative prisspiral som forventet er stoppet de seneste uger, og vi ser nu et mere stabilt marked.

Som vi alle ved, så har Coronaen ikke sluppet sit tag i os, og den påvirker fortsat efterspørgslen negativt. I vores del af verden er vi utålmodige efter at få vaccinerne rullet ud, mens man i andre dele af verden måske ikke har råd til vacciner eller ikke har infrastrukturen til at gennemføre et så stort vaccinations-projekt. Nogle steder i Asien taler man om at begynde med vaccinationer til september. Mange af disse afsætningslande fylder en del på kartoffelstivelsesmarkedet, så Corona vil nok give en lavere efterspørgsel et godt stykke tid, efter vi selv er blevet vaccineret. Så længe f.eks. de små kinesiske suppe-køkkener er lukket rundt omkring i verden, så vil forbruget af kartoffelstivelse også være lavere.

Omvendt kan vi nu se, at kundernes og forhandlerens lagre rundt omkring i verden er ved at være tomme, så de er igen begyndt at købe kartoffelstivelse. I første om-

gang begrænsede mængder, men i takt med, at de ser, at priserne har stabiliseret sig, vil de begynde at købe større mængder ind igen. Samtidig har de nuværende lave priser åbnet op for, at kartoffelstivelse kan begynde at erstatte andre normalt billigere stivelsestyper, og vi er begyndt at se de første kundeforespørgsler komme ind. Dette er alt sammen en forudsætning for at få nedbragt lagrene, så priserne kan begynde at rette sig.

Sidste sommer overtog AKV desuden salget af protein til foder fra Cargill. Situationen var på det tidspunkt kritisk for AKV, for Cargill havde slet ikke fået solgt de mængder, de skulle, så lagrene var fyldt. Det var et problem, fordi Cargill ikke formåede at sælge, mens priserne var høje, men endnu mere, fordi protein har en meget kortere holdbarhed end stivelse, og vi stod derfor med en risiko for et væsentligt tab. Da vi overtog salgsansvaret, var vi derfor tvunget til hurtigt at få styr på situationen, og vi har nu fået solgt ikke bare dette høstårs store mængder, men også det meget betydelige overgangslager, vi "arvede".

Samlet set kan vi derfor sige, at der er kommet styr på vores protein-situation, samtidig med at stivelsesmarkedet nu har nået bunden, hvilket giver forhåbninger om en lidt lysere markedssituation for stivelse henimod slutningen af 2021.

Spildkartofler

Af Agrochef Henrik Pedersen

Spildkartofler er et stort problem i kartoffelavl, og selv om kartofler er meget følsomme over for kemipåvirkninger, er der næsten ingen midler, der kan slå disse kartofler ihjel. Derfor er frost det bedste middel mod spildkartofler, og der har i år været barfrost og meget af det.

Da det var koldest midt i februar, målte vi i Try -12°C i luften og -4°C i 10-15 cm dybde. Disse temperaturer er der ikke mange kartofler, der kan holde til, så vi anser det for sandsynligt, at der bliver reduceret kraftigt i spildkartoflerne i år.



Spildkartofler i en græsmark

AKV - en forandret organisation

Af Bestyrelsesformand Jørgen Skeel

På AKV har der været et ekstraordinært højt aktivitetsniveau i de senere år.

Udover den daglige drift af virksomheden, har Star-chify-projektet, Cargill-samarbejdet, andelshaver/kapacitetsudvidelsen, siloprojekt og opbygning af ny salgsorganisation givet ekstra arbejde til hele organisationen. Sidstnævnte nye salgsorganisation blev besluttet på en ekstraordinær generalforsamling for to år siden på baggrund af, at Cargill accepterede en ny struktur, hvor også AKV selv kunne foretage salg. Det første fysiske salg blev foretaget i sommeren 2019. Der er derfor god grund til at gøre foreløbig status og se på, hvordan de første 1 ½ år er gået, og hvilken påvirkning, det har fået på virksomheden.

Før opstarten af salgsarbejdet blev et mængdebudget fremlagt og gennemgået med ledelsen og bestyrelsen. Det faktiske salg i det første høstår har været 30% højere end den mængde, der var blevet stillet i udsigt. I samme periode har man ligeledes opnået priser på den gode side af markedet, og sammen med den væsentligt større mængde har det bidraget positivt til det samlede økonomiske resultat. I den nuværende svære situation med for meget kartoffelstivelse og pressede priser kan vi se, hvor værdifuldt det er at have vores egen salgsorganisation, som agerer hurtigt og som forstår markedet.

I de første 1 ½ år er det lykkedes for den nye organisation at få kunder og sælge i 60 lande over stort set hele verden, og dermed få opbygget et globalt netværk af lokale forhandlere, der kender deres marked, og for hvem AKV's kartoffelstivelse betyder noget.

Salgsorganisationen står selv for fragt rundt i verden og sparer mange omkostninger ved at optimere på

fragten og sælge, hvor vi er konkurrencedygtige fragtmæssigt. Håndteringen af logistik, reklamationer og tab på kunder mm. er forløbet særdeles effektivt og professionelt fra starten. Vi er også blevet klogere på, at vi har en nativ stivelse af højeste kvalitet, som sammen med en ny emballageform har givet adgang til nye interessante kundegrupper.

På AKV har vi fået en masse ny viden og markedsindsigt, som har været værdifuld i vores sparring med Cargill. Der er ingen tvivl om, at med opbygningen af vores egen viden på markederne og på produkterne, og med den nye kommercielle afdeling vil man blive bedre i stand til at træffe beslutninger for fremtiden.

Indtil for nylig har vi været en dansk producent, som har leveret produkterne til en international virksomhed. Med den nye kommercielle salgsorganisation er vi selv blevet en internationalt orienteret virksomhed. Vi er også på vej med en ny hjemmeside, nyt logo, og kunder verden over kommer til at kende dette. Derigennem opbygges der goodwill, hvilket er en ny og potentielt stor værdiskabelse for AKV.

Det er mange faldgruber i at starte en salgs- og kommerciel afdeling op, hvorfor ledelsen og bestyrelsen i dag er lettet over, hvor godt vi er kommet fra start. Der har været et højt tempo på fabrikken, hvor vi har fået en helt anden og meget større produktion takket være nogle meget dygtige og seriøse medarbejdere. Det er derfor glædeligt, at vi nu, allerede efter 1 ½ års eget salg kan konstatere, at også vores nye kommercielle medarbejdere er særdeles kompetente, og at de sammen med den eksisterende organisation allerede arbejder som et godt team med positive resultater. Godt, vi kom i gang med eget salg!



Bestyrelsen på studietur i Sverige

Fokus på stivelsesprocent

Af Agrochet Henrik Pedersen

Målet for vores kartoffelavl er at producere mest mulig stivelse pr. ha til lavest mulige pris. Dette burde være uafhængigt af stivelsesprocenten, men der er dog nogle avlsbesparelser ved at kunne producere kartofler med høj stivelsesprocent. Disse ligger i mængden af kartofler, der skal lagres, og mængden af kartofler, der skal transporteres til fabrik.

AKV betaler et tillæg for kartofler, der leveres med en stivelsesprocent på over 19,5%. Dette skyldes, at der er nogle kapacitetsbesparelser ved at arbejde med kartofler med høj stivelsesprocent. Det drejer sig om omkostninger til bortskaffelse af affald samt en højere timekapacitet i fabrikken. For at vores inddamper kan køre på fuld kapacitet, skal vi helst arbejde med kartofler, der har omkring 20% stivelse i gennemsnit, og når vi kommer under 19,5% stivelse, går det ned ad med timeproduktionen.

I nedenstående tabel er der vist et eksempel på, hvor stor økonomisk betydning det har for kartoffelavlén,

når stivelsesprocenten varierer fra den normale stivelsesprocent på 19,5%.

Man skal huske, at i langt de fleste tilfælde vil en høj stivelsesprocent ofte være forbundet med tilsvarende nedgang i kartoffeludbyttet og dermed et uændret udbytte målt i kg stivelse pr. ha. Som det fremgår, er der en nettogevinst ved en højere stivelsesprocent, men man skal også være opmærksom på, at overvejer man at skifte fra en sort til en med meget høj stivelsesprocent, må den maksimalt give omkring 3% mindre udbytte ifht Kuras, for at dette er interessant, så det er ikke høj stivelsesprocent for enhver pris.

Spændet fra 17,5 til 21,5% stivelse er det udsving, der har været ved levering af sorten Kuras i 2020, og hvis man kan komme fra 17,5% til 21,5%, er der omkring 1.000 kr. at hente. Det drejer sig primært om N-gødsning, optagning med få skader og efterfølgende god lagring, der her har betydning.

Stivelse %	Udbytte hkg/ha	Ton stivelse/ha	Salg Kr/ha	Stivelsespræmie		Dyrkning	Nettopåvirkning	
				Kr/hkg	Kr/ha	Besparelse *) kr/ha	Kr/ha	Relativt
17,5	557	9,8	33.150			-400	-400	-1,2%
19,5	500	9,8	33.150					
21,5	453	9,8	33.150	0,7	317	326	643	1,9%
23,5	415	9,8	33.150	1,4	581	596	1.177	3,5%

*) Besparelsen består i færre kartofler, der skal fragtes og lagres.

Kalender

Af sekretær Jytte Koldkjær

Onsdag den 16. juni 2021 kl. 13.00

Generalforsamling

Onsdag den 30. juni 2021 kl. 14.00

Fremvisning i AKV's forsøgsmark

Onsdag den 30. juni 2021 kl. 19.00

Fremvisning i AKV's forsøgsmark