



AKV-NYT

Læs om bekæmpelse af skimmel,
ny NGT lovgivning, generalforsam-
lingen m.m.

Bestyrelsens rejsedagbog

Af agrochef Charlotte Frihaug

En tidlige onsdag morgen i juni mødtes AKV's bestyrelse, direktør, agrochef og fagspecialist i Aalborg Lufthavn til en flyvetur til Amsterdam, fordi vores mangeårige samarbejdspartner Agrico havde inviteret os til at besøge deres faciliteter og høre historien om forædling og produktion af læggekartofler.

Busturen gennem det flade hollandske landskab for at komme fra lufthavnen til Emmeloord gav et indblik i en højt specialiseret produktion – noget man må forvente, når jordpriserne ligger omkring 1,5 mio. kr. pr. hektar. Da vi ankom til Agrico Research Center, stod Frank Druyff, vores primære kontaktperson, klar til at tage imod os.

På Agrico Research Center foregår udviklingen af nye kartoffelsorter. Efter en god faglig snak om alt fra de første krydsninger mellem forældreplanter, nye EU-lovkrav og skimmelproblematikken til genetikkens muligheder, fik vi et spændende indblik i, hvordan nye sorter udvikles. Vi hørte om, hvilke egenskaber der prioriteres, hvordan arbejdet foregår i praksis, og hvorfor det er nødvendigt at have mange forskellige sorter på hylden – kartofler trives nemlig ikke ens under alle klima- og jordbundsforhold.

Efter den faglige introduktion fik vi lov til at komme ind i "skatkammeret" og se de mange planter, som måske en dag bliver den næste

topscorer blandt kartoffelsorterne. Millioner af frøplanter blev priklet om ad flere omgange i de enorme drivhuse, og planterne, der skulle høstes frø fra, havde de fineste små chiffonposer omkring frugterne, så intet gik tabt. Det imponerede os alle, og hos et par af deltagerne begyndte en idé at spire om den lille glasgang i administrationsbygningen i Langholt.

Herefter gik turen til kvalitetscentret, hvor vi fik en grundig introduktion til, hvordan kvaliteten af hvert enkelt parti testes gennem vinteren. Testlinjen har ni stop undervejs og er næsten fuldautomatiseret. Kun sygdoms- og skadesvurderinger foretages manuelt. Det er et imponerende setup, som på de travleste dage kan håndtere op mod 200 prøver og betjenes af blot fire personer. Så vi fik en opgave med hjem: en kartoffelslicer, der vil være en stor hjælp, når vi leder efter rust.

Kameraer og robotter har gjort deres indtog i den hollandske læggekartoffelavl og bruges bl.a. til at finde virusangrebne planter. Virusdetektion kan være vanskelig og er meget afhængig af lysforholdene, så vi oplevede også avleren fjerne planter alene på mistanke. I de højeste klasser er der nultolerance over for virus. Det var et rigtig spændende bedriftsbesøg, hvor markerne blev luget for virus ikke mindre end seks gange i løbet af sæsonen. Det har været en fantastisk og oplevelsesrig tur, som har givet masser af inspiration.



Bestyrelsen på studietur hos Agrico

Teknologi til bekæmpelse af skimmel

Af agrokonsulent og fagspecialist Henrik Pedersen



Anders og Jacob i krig mod skimmel

Hver dag flyver Anders Klausen ud med en drone. Han skal ud at finde ca. 8 ud af de 55 marker på i alt 450 ha, som vi overflyver med godt 10 dages mellemrum. Der bliver taget omkring 75 billeder pr. ha, når dronen flyver hen over marken. Når de valgte marker er overfløjet, bliver billederne indlæst i en PC og sendt til firmaet Agroscout, som vha. AI kigger billederne efter for angreb af skimmel. Finder AI noget mistænkeligt, bliver billederne kigget igennem af en agronom, som vurderer, om det er skimmel eller andet mistænkeligt. 1-2 dage efter flyvningen kommer den endelige rapport.

Et volatilt marked

Af salgsdirektør Thomas Andersen

Kampagnen 2025/26 var kendetegnet ved et stort udbud af stivelseskartofler. Det store udbud var drevet af 10% større høstarealer i Europa og gode vejrforhold, som sikrede en større høst end normalt. Endelig var der en del pommes frites kartofler, som blev forarbejdet til kartoffelstivelse grundet et endnu større udbud på pommes frites markedet. Konsekvensen heraf var faldende priser hele efteråret samt godt ind i 1. kvartal 2026.

Siden marts har vi oplevet stor aktivitet, og vi har haft rekordstore månedsudleveringer, som til dels var drevet af en forventning fra markedet om, at priserne nu havde ramt bunden. Vi har derfor også set svagt stigende priser. Fremadrettet hersker der dog stadig noget usikkerhed ift. prisudviklingen. Der er lagt ca. 7% mindre areal med stivelseskartofler i Europa, hvilket tyder på et mindre udbud i den kommende kampagne.

Inden flyvningerne har Jacob Thuesen indtegnet markerne på et kort, ligesom han planlægger de daglige flyvninger. Efterfølgende kører Lars Vissing, tidligere konsulent hos Agillix, rundt og kontrollerer dronens arbejde, så vi har et billede af effektiviteten. Nu hvor vi er ved at afslutte anden flyverunde, er resultatet meget overbevisende. Dronen kan finde et enkelt blad med skimmel i marken, og vha. GPS-systemet fra Agroscout kan vi gå ud i marken og finde det samme blad med skimmel.

I al krig gælder det, at det er vigtigt at kende sin fjendes bevægelser, og dette gælder også, når fjenden er kartoffelskimmel. Det videre skridt i dronflyvning er rettet mod nye sorter med bedre skimmelresistens. En mulighed er fx at overvåge markerne med Proton til næste år. Vi kan dermed udsætte første behandling i disse marker, til der er højt skimmeltryk, eller til det første skimmelangreb i sorten findes. Dermed vil man kunne spare noget sprøjtemiddel, men især vil man kunne forlænge sprøjtesæsonen, og dermed opnå et større udbytte. Vi afprøver også, om der kan sættes et kamera på en sprøjtetraktor, og dermed udnytte det, at traktoren i forvejen kører i marken. Hos AKV ser vi store perspektiver i at udvikle systemet med anvendelse af kamera og billedanalyse.

Derudover er det varme vejr pt. ikke godt for væksten af kartoflerne, hvilket også er et tegn på potentielt mindre udbud, og dermed højere priser. På den anden side er der et rekordstort overgangslager af kartoffelstivelse fra kampagnen 2025/26 i Europa, som betyder, at der er større tilgængelighed, hvilket taler for lavere priser. Så tiden vil vise, om det mindre kartoffelstivelsesareal og vejrforholdene kan kompensere for det store overgangslager.

En måde at blive mindre afhængig af markedsdynamikkerne på standardmarkedet for nativ stivelse er at flytte salget fra nativ stivelse til modificeret stivelse. Her er vi kommet godt i gang på vores nye derivatfabrik. Flere produkter er kommercielt godkendt, og vi har allerede salg i flere lande. Så fremtiden ser spændende ud for AKV med et voksende salg af modificerede stivelser, samtidig med vi navigerer i et svingende standardmarked.

Klargøring til kampagnen

Af produktionsdirektør Carsten Hjortshøj



Transportbånd over kamrene

Det går godt fremad med renovering og rengøring i RC1 og vaskeri. Måden, vi planlægger på, giver et markant bedre overblik over opgaver og fremgang end tidligere, hvilket forbedrer muligheden for at lede og fordele ressourcerne optimalt – og er årsagen til, at vi har fået løst problemer, lavet forbedringer, ryddet op og udbedret fejl, der ikke har været tid eller ressourcer til tidligere.

Vi har fokuseret på områder, der påvirker sikkerheden for medarbejderne, kvaliteten af produkterne, kapacitetsforøgelsen samt reduktion af nedetid på anlægget. Fx har vaskeriet fået en større tur, hvor der er lavet frostsikring og optimering af transportbånd over kamrene, og vi har fået renoveret lamelfilteret i vandbehandlingen, hvorved vi forventer bedre vandkvalitet til vask.

I vaskeri og indtransport af kartofler er der skiftet og renoveret rigtig meget i år. Alle dekantere har fået et serviceeftersyn, og der er kommet nyt mikrosvejset væv i alle ekstraktionssierne. De tolv ekstraktionssier på det gamle stivelsesanlæg kostede nedetid i kampagnen på næsten alle rengøringsdage, da disse skulle lappes manuelt grundet slitage. De gamle var desværre i så ringe stand, at de ikke kunne renoveres hos leverandøren, hvorfor nye og bedre er anskaffet. Dette vil uden tvivl spare tid på rengøringsdagen og mindske spild af stivelse til pulpen.

Melslyngen i Rosin tørreriet er optimeret på samme måde som melslyngen i Stork blev sidste år, da det har haft en positiv effekt i forhold til stivelseskvalitet og hastighed.

En anden af årsagerne til stop i sidste kampagne var lodretsneglen før kartoffelbunkeren, da den var nedslidt. Denne er nu udskiftet med en ny og forstærket model. Derudover er der udført mange andre renoveringer på anlægget, og der er kommet nyt tag i proteinhallen m.m.

Vores største flaskehals, inddamperen, har også fået en kærlig hånd, og der bliver skiftet lejer primo august, så de ikke skal begrænses i tempo grundet vibrationer (slitage). Endvidere har vi arbejdet med et projekt omkring en anden type rengøring og hyppighed, som implementeres i den kommende kampagne. Formålet er, at vi kan forlænge perioden med høj kapacitet, før inddamperen kalker til, hvilket er den kapacitetsreducerende faktor.

Generelt har der været et rigtig godt samarbejde om opgaven på tværs af teknisk afdeling, operatørerne og den daglige ledelse, og vi skal nok komme i mål og være klar til kampagnestart. Så vi ser frem til en kampagne, hvor vi forhåbentligt kan slå rekorderne fra sidste år.



Nye ekstraktionssier

Nye lagerhaller

Af produktionsdirektør Carsten Hjortshøj



Vi har i flere år ikke haft plads til den mængde protein, vi producerer, hvorfor vi har transporteret det til eksterne lagre ude i byen. Efterfølgende har vi hentet det tilbage til AKV, i takt med at det skulle udleveres til kunderne, hvor langt over halvdelen udleveres i bulk biler. Derfor har der gennem længere tid været et ønske om at få mere plads til opbevaring af protein på AKV, så håndtering, logistik og udgifter til leje af ekstern lagerplads minimeres.

Udover manglende plads til protein har vi også været pressede med plads til færdigvarer. Vi får flere og flere private label produkter, dvs. produkter fremstillet af AKV, men som sælges med kundens egen label. Dermed har vi fået flere varenumre, der optager plads på vores lager. Desuden oplever vi, at kunderne ønsker eksterne analyser af produkter, der er udpakket, hvilket tager 5 dage, og dermed skaber et yderligere lagerbehov. Og når pakkeriet fx

pakker 350 paller i døgnet, skal der et lastbil-læs ind med paller, pakkematerialer mv. hver dag.

I 2025 investerede vi i et nyt pakkeri med højere kapacitet end det gamle. Det indebærer, at antallet af udleveringsramper og det antal lastbiler/containere, vi kan afsende med varer, bliver en flaskehals. Hvis vi skal udnytte kapacitetsforøgelsen i pakkeriet, forøge vores konkurrencekraft og kunne udlevere flere mængder til kunderne, er der behov for en udvidelse af antallet af udleveringsramper.

På disse baggrunde har bestyrelsen godkendt et projekt til bygning af en ekstra lagerhal til færdigvarer, to ekstra udlæsningsramper og en proteinhal med tilhørende rampe. Det ser vi rigtig meget frem til, og vi er gået i gang med projektdetaljerne. Vi håber på, at vi kan komme i jorden i det tidlige efterår.

Ny lov om NGT er nu vedtaget i EU

Af agrokonsulent og fagspecialist Henrik Pedersen

EU-Parlamentet har godkendt nye former for genredigering af planter, såkaldte NGT'er (Nye Genomiske Teknikker). Det er et vigtigt skridt i retning af at få sorter med bedre skimmelresistens, som gør, at vi med færre bekæmpelsesmidler stadig kan holde styr på skimmelen.

Loven betyder, at hvis man laver en mindre ændring i en kartoffelplante eller indsætter gener fra en anden kartoffelplante, bliver dette ikke betragtet som GMO, men som NGT1. I praksis betyder det, at man kan flytte et resistensgen mod skimmel fra fx Fyone over i Nofy, og dermed få en sort med stærkere resistens mod skimmel. NGT1 vil ikke blive pålagt restriktioner i samme grad som GMO. Fremover vil GMO blive benævnt NGT2, hvilket er, når man flytter et gen fra en "ikke kartoffel" fx bomuld over i en kartoffelsort. Dette vil fortsat ikke være tilladt i EU.

Tidshorisonten er, at vedtagelsen vil være gældende i løbet af de næste par måneder. Herefter vil der gå 2 år, hvor juridiske forhold skal afklares, og der skal laves regulativer, bekendtgørelser, implementeringsvejledning mv. Det betyder, at vi skal frem til dyrkningssæsonen 2029, før der sker noget i marken. Herefter vil der gå omkring 5 år, før der vil være produceret tilstrækkeligt med læggekartofler

til, at NGT får en reel betydning. Så det er den lange bane, vi kigger på.

Der er en række uafklarede forhold omkring NGT. Lige nu er det interessant, om vi kan starte opformering i et væksthuse af den første generation i 2028, så vi kan vinde et år på dette, altså om vi kan flytte noget fra GMO-lovgivning til den nye NGT-lovgivning.

Forædlerrettigheder er også et afklaringspunkt. Hvordan er fx Allstar beskyttet, når et firma ejer sorten, og et andet har indsat nogle gener? Og hvordan kontrolleres dette? Derudover er der hele problematikken med, at nogle firmaer har taget patent på de forskellige gener og nogle andre firmaer på de teknikker, der anvendes i NGT. Der skal laves aftale med disse firmaer, inden de nye sortsvarianter kommer ud i avl, og alle vil have en økonomisk bid af kagen.

AKV har i samarbejde med Aarhus Universitet lavet NGT-varianter af Kuras, hvor der er indsat flere resistensgener mod skimmel. Vi har de første af disse kartofler i afprøvning på friland i år, hvor vi bl.a. skal vurdere, om skimmelresistensen holder, og om der er sket uhensigtsmæssigheder under indsættelse af generne.

Applikationsafdelingen skaber kundeværdi

Af Director, Application & Technical Sales Morten Hoffmann Kyed



Applikationsafdelingen i fuld gang med at teste produkter

AKV er i gang med en værdiforædlingsrejse, fra primært at sælge nativ stivelse til i stigende grad at sælge specialiserede stivelser med højere værdi for kunderne. Her spiller applikationsafdelingen, bestående af teknisk salg, applikation og R&D, en central rolle.

Fra produkt til løsning

Når vi sælger specialiserede stivelser som CheeseCreator™, sælger vi ikke kun et produkt. Vi sælger også viden om, hvordan produktet bedst anvendes, og hvilken værdi produktet kan skabe i kundens egen produktion. Det kan for eksempel være lavere omkostninger, bedre smelteegenskaber i pizzaost eller en mere stabil kvalitet i det færdige produkt.

Applikationsafdelingen hjælper med at forstå kundens behov og finde den løsning, der passer bedst til kunden. Her spiller teknisk salg en vigtig rolle som den kundeorienterede del af afdelingen. Ofte er det et eksisterende AKV produkt, som skal afprøves og justeres til kundens proces. Hvis der ikke findes en færdig løsning, tager teknisk salg kundens behov med tilbage til applikation og R&D, så der i tæt samarbejde kan udvikles en ny specialiseret stivelse.

Denne måde at arbejde på tager længere tid end et traditionelt salg af nativ stivelse, men skaber også større værdi. Kunderne får ikke bare en ny råvare – de får en stivelsesløsning, der ofte inkluderer optimering af deres produkter og produktion.

Det kræver fødevareteknisk viden, industrierfaring og et FoodLab, hvor vi kan efterligne kundernes processer i mindre skala. Teknisk salg arbejder tæt sammen med kunderne gennem besøg, rejser, møder og forsøg i vores FoodLab. De omsætter kundens udfordringer til konkrete muligheder med AKV's produkter.

Applikationsspecialisterne har dyb viden om, hvordan stivelsesprodukter fungerer i blandt andet ost, konfektur og andre fødevarerapplikationer. De tester produkter, beskriver funktionalitet og dokumenterer den viden, som teknisk salg, R&D og salgsafdelingen bruger i det videre arbejde. Applikationsteknikerne gennemfører praktiske forsøg i FoodLab og bidrager til kundeseminarer og afprøvninger, hvorved de er med til at sikre, at idéerne virker i praksis.

Bindeled mellem kunde, marked og udvikling

Når vi udvikler nye specialiserede stivelser, begynder arbejdet ofte med et konkret behov fra en kunde eller et marked. Det kan være ønsket om en bedre funktionalitet, en bestemt konsistens eller et produkt, der passer bedre ind i kundens produktion. Her fungerer applikationsafdelingen som bindeled mellem kunden, salgsafdelingen og produktionsafdelingen. Applikationsafdelingen beskriver de ønskede egenskaber, vurderer konkurrerende løsninger og tester de første prøver i relevante fødevarer. I FoodLab kan nye løsninger afprøves i lille skala, før de sendes videre til kundetest.

På den måde sikrer applikationsafdelingen, at nye produkter ikke kun ser rigtige ud på papiret, men også fungerer hos kunden. Det styrker vores evne til at udvikle målrettede ingredienser med højere værdi for fødevarerindustrien, og dermed også for andelshaverne.

Dokumentation gør værdien tydelig

Siden opstarten af derivatfabrikken er der udviklet og kommercialiseret flere specialiserede stivelser, som i dag sælges til kunder verden over. Et godt eksempel er Nordafrika, hvor tæt kundekontakt og høj teknisk troværdighed har gjort det muligt at teste og introducere CheeseCreator™ hos udvalgte kunder.

Når kunderne tester nye løsninger, dokumenterer applikationsspecialisterne resultaterne og oversætter dem til letforståelige fordele: Hvad virker bedre? Hvor skabes der værdi? Og hvordan kan salgsafdelingen forklare effekten på en enkel måde?

På den måde hjælper applikationsafdelingen med at gøre værdiforædlingsrejse konkret: fra kartoffelstivelse til specialiserede ingredienser, der skaber målbar værdi hos kunden, styrker kunderrelationen og AKV's forretning.

Generalforsamling

Af direktionsassistent Mai Ly Nguyen



Årets generalforsamling blev afholdt i Hjallerup Kulturhus onsdag den 24. juni 2026. Der var 78 stemmeberettigede til stede, og med deltagelse af AKV's bestyrelse, ledelse og personale var der ca. 108 deltagere i alt.

Bestyrelsesformand, Søren Østergaard, bød velkommen. Herefter blev ordet givet videre til den valgte dirigent, Henrik Søndergaard, fra Advokatfirmaet Vingaardshus A/S, som forestod formalia til generalforsamlingen.

Søren Østergaard præsenterede det opnåede resultat på 203 mio. kr. og den samlede udbetaling til andelshaverne på 5,14 kr. pr. kg stivelse. Derudover orienterede han om, hvordan kampagnen 2025/26 forløb, og hvad der kendetegnede avlen 2025/26. Endeligt gennemgik han udfordringer og muligheder for AKV.

Salgsdirektør, Thomas Andersen, orienterede om status på salg og marked. Markedet for kartoffelstivelse har været presset grundet det store udbud af kartoffelstivelse som følge af den gunstige høst i 2025/26, overudbuddet af pommes frites kartofler m.m. Af samme grund har kunderne været afventende i forhold til at afgive ordrer – men den tendens ser heldigvis ud til at ændre kurs nu.

Direktør, Ronnie Nielsen, præsenterede highlights fra årsregnskabet for 2025/26 og

forklarede, hvilke fordele det giver andelshaverne at køre produktion i januar. Derefter gav han sammen med Thomas Andersen en afsluttende status på den nye derivatfabrik, set fra en kommerciel og en projektøkonomisk synsvinkel.

Per Lykkegaard Christensen ønskede at takke af efter ca. 30 år i AKV's bestyrelse. Søren Aaen blev genvalgt til bestyrelsen, mens avler Jeppe Lykkegaard Christensen og eksternt medlem Mette Rothmann blev valgt ind i bestyrelsen.

Suppleanterne, Michael Lyng og Ulrik Lund, blev genvalgt, ligesom Jørgen Skeel blev genvalgt til intern revisor. PwC Aalborg kan ligeledes fortsætte som ekstern revisor.

Søren Østergaard holdt en kærlig og humoristisk afskedstale for afgangende næstformand Per Lykkegaard Christensen, og takkede på vegne af hele AKV Per Lykkegaard Christensen for hans store indsats i bestyrelsen gennem årene. Søren Østergaard benyttede også lejligheden til at takke tidligere agrochef, Henrik Pedersen, for hans hjælp til bestyrelsen i sin tid som vicedirektør. Vi er dog heldigvis fortsat begunstigede af Henrik Pedersens behagelige væsen og hans ekspertise som fagspecialist hos AKV.



Et flot fremmøde til generalforsamlingen ligesom året før

Kalender for kommende arrangementer

Onsdag den 10. februar 2027
Tirsdag den 22. juni 2027

Avlermøde
Generalforsamling

Hjallerup Kulturhus
Hjallerup Kulturhus



ADMIN. & PRODUKTION
GRAVSHOLTVEJ 92
9310 VODSKOV

SALG
AGRO FOOD PARK 13
8200 AARHUS N

TLF: +45 96 38 94 20
MAIL: AKV@AKV.DK
WEB: WWW.AKV.DK