

# AKV-NYT

Læs mere om kampagnestart,  
CRISPR og 2x40 års jubilæum.





## Vækstsæsonens rutsjebanetur

Af Agrokonsulent Charlotte Frederiksen

Regnen ville i årets første måneder ingen ende tage, der var vand alle vegne, og markernes farbarhed var minimal indtil april. Det gav en forsinkelse med lægningen på ca. 14 dage. Denne forsinkelse viste sig dog for langt de fleste at være for det bedre. Efterløst af mange måneders regn blev april, maj og juni både tør og varm med afbrændingsforbud og ingen Skt. Hans bål. Tankerne gik på, om det blev 2018 om igen. Heldigvis var kartoflerne stadig små og langt fra rækkelukning. Små planter og en dårlig vandforsyning giver en bedre kombination, da forbruget af vand i små planter er væsentligt mindre end i større planter. Alle kom godt i gang med ukrudtssprøjtningerne, og nogen lidt for tæt på med glyfosaten. De fleste steder så det godt ud. Dog så vi i starten af sæsonen en stor mængde storckenæb, som bekymrede både avlere og Agrokonsulenter. Dette vil vi undersøge nærmere til næste sæson, og derved finde en bedre løsning, da kartoflernes skyggeeffekt ikke er nok. Hos nogen gav rodukruddet ikke op over for kemien, det resulterede i mange pletter med gråbynke, som kommer til at give ballade, når kartoflerne skal op. Bekæmpelsen af denne er timing, og den kan være svær at ramme. Der kom igen vand i juli, og her var det i rigelige mængder. Der kom små hvide pletter på kartoflerne, da de var blevet så våde, at der blev trukket alternativt luft. Samtidig med at vejret drillede, ventede vi på skimlen, da det regnfulde vejr indbød til, at skimlen burde trives. Der kom dog ikke mange fund af skimmel i juli, og de steder, hvor der var kommet skimmel, var det nemt at holde tilbage.

Juli bød på rigtig mange bladsaftmålinger, og vi kan se, at flere har haft gavn af at skrue ned for mængden af kvælstof fra starten af sæsonen. Antallet af marker, der skal eftergødes, er væsentligt større i 2023 end 2022. Mere om dette emne følger.

Udover bladsaftmålinger, var juli også travl, da der skulle tages stilling til nedvisning af læggekartofler. Strategien herfor er ukendt indtil få dage før, de første marker nedvisnes og nye godkendelser af pesticider skal tolkes og omsættes. Dette skal være på plads, før det giver en løsning, der fungerer i praksis. Vi ser heldigvis, at det er lykket rigtig godt for langt de fleste, selvom der skal være afstand til både vej, huse og vandmiljø.

Det våde vejr fortsatte langt ind i august, og der blev fundet en smule mere skimmel, men fra den sidste halvdel af måneden blev det pludselig sommer igen. På prøveopgravningen så vi tydeligt, at der manglede solskin og varme for at få flyttet stivelse i knoldene. Der kom dog en dejlig dansk sommer sidst i august, og stivelsesprocenterne kravlede opad på kurven. Så længe der er grønne nuancer i kartoflerne, laver den fotosyntese, hvilket betyder, at der flyttes stivelse ned i knoldene. Nogle sorter bliver hurtigt lysere end andre, men det er altså ikke ensbetydende med, at de er færdige med at gro. Tilbage er nu kun at få de gyldne knolde op af jorden og passe på, at vejret ikke får lov til at ødelægge det store arbejde, der er investeret i dem. Så husk at luft, tørring, dækning og tilsyn er første prioritet.



Tilsyn i spisekartoffelmarken



## Mekanisk ukrudtsbekæmpelse

Af Agrochef Henrik Pedersen og forsøgsleder Claus Nielsen

Ukrudtsbekæmpelse i 2023 var en udfordring, da den tørre maj gav ustabile kamme, hvilket gjorde det vanskeligt at opnå en god jordmiddelvirkning. Efterfølgende kunne vi især konstatere problemer flere steder med f.eks. melder, lægejordsdrøg mv.. Den mekaniske ukrudtsbekæmpelse har i år haft lige så god virkning som den kemiske og i flere tilfælde også bedre, da den bredt rammer alle ukrudtsarter. Der er en målsætning om reduktion i forbruget af sprøjtemidler i landbruget, og da vi har været nødsaget til at øge anvendelsen til bekæmpelse af skimmel, er det oplagt at overveje mekanisk ukrudtsbekæmpelse, som et led i at opnå besparelsen. Miljøbelastningen i en standard ukrudtsbekæmpelse er på ca. 2,7 PBI. Denne belastning svarer til ca. halvdelen af, hvad et fuldt skimmelprogram har udløst i år. Der er flere typer renserer på markedet. Tallerkenrenserer er de billigste med en pris på ca. 150.000 kr., hvor Opti Weeder er den dyreste med en pris fra 300.000 kr. og op. Alle renser typer kan lave et fornuftigt stykke arbejde, dog er tendensen, at jo dyrere maskinen er, jo hurtigere kan man køre med den, og dermed begrænse tidsforbruget ved anvendelsen. Det er dog størrelsen på arealet, der er afgørende for maskinvalget. Er det et areal på f.eks. under 30-40 ha, vil det være fornuftigt at anskaffe en tallerkenrenser (eller bruge maskinstation). Er arealet på f.eks. 100 ha vil økonomien være fordelagtig ved f.eks. en Opti Weeder eller en Thyregod med fotosensorstyring. Kørselshastigheden ved en Opti Weeder kan være op mod 20 km i timen, mens man med en tallerkenrenser kører op til 8 km i timen. Endvidere siger erfaringen, at en Opti Weeder giver et bedre resultat, når det f.eks. drejer sig om ukrudt i toppen af kammen.

## Ny Gen Teknologi (NGT) i landbruget

Af Agrochef Henrik Pedersen

EU-kommissionen har anbefalet, at der gives tilladelse til anvendelse af f.eks. teknikken CRISPR i arbejdet med frembringelse af nye sorter. Tidligere har al arbejdet inden for området været betragtet som GMO og dermed ikke tilladt. Det nye er, at man med CRISPR laver noget, der kunne forekomme i naturen eller ved naturlig krydsning af to sorter, hvilket bl.a. er at flytte et gen fra en kartoffelplante til en anden eller ved at "slukke" for et uensigtsmæssigt gen. På den måde forventes det, at man hurtigere kan frembringe nye sorter med bedre skimmelresistens, hvilket er en væsentlig del af baggrund for at skulle give tilladelsen. Teoretisk lyder det enkelt, men praksis halter lidt bagefter. Der sker også andre ændringer i planten, end den man er gået efter – ting som kan påvirke udbytte, topvækst eller helt udeblivelse af den ønskede effekt. Så derfor er en tilladelse ikke som at trykke på en knap, der laver en revolution



Opti Weeder - maskine til mekanisk ukrudtsbekæmpelse

En kemisk løsning til ukrudtsbekæmpelse koster i dag ca. 1.400-1.500 kr/ha incl. kørsel. En kalkuleret kostpris på mekanisk ukrudtsbekæmpelse vil typisk være i størrelsen 700-1.200 kr/ha ved en fornuftig sammenhæng mellem arealstørrelse og valg af renser.

Til sidst skal det dog nævnes, at der også er ulemper ved den mekaniske rensning. Det kan bl.a. være vanskeligt at bekæmpe, når det er for vådt, der kan være risiko for sandflugt på lettere jord, og der kan forekomme en større mængde græsukrudt og fuglegræs ved optagning.

for kartoffelavl. Det tager stadig lang tid fra, at man har fundet en ny "super" sort, til den er ude i den praktisk avl. Den skal afprøves for evt. uønskede ændringer, den skal sygdomsrenses, den skal opformeres, og den skal værdiafprøves for at blive godkendt som sort – en proces som let kan tage 6-8 år. Godkendelsen i EU skal behandles i EU-parlament, Ministerråd og EU-kommissionen, inden der kan træffes afgørelse. AKV's holdning er, at tilladelsen vil være et vigtigt bidrag til at fremtidssikre vores produktion af kartoffelmel. Vi arbejder aktivt for en godkendelse bl.a. i et samarbejde med andre melfabrikker og forædlere i Europa. AKV har dog fortsat størst fokus på den traditionelle forædling, og ser allerede nu, at de frembragte sorter har en vigtig rolle i at kunne kontrollere skimmel. I de kommende år forventer vi flere sorter på markedet, som har en bedre skimmelresistens samt forbedrede egenskaber på andre områder.

## Kampagnestart 2023

Af administrerende direktør Ronnie B. Nielsen

Det blev en hård start på kampagnen for AKV. Efter mindre udfordringer på lille og stor test gik vi forventningsfulde i gang med kampagnen den 4. september. Men lykken var kortvarig, for kort inde i kampagnen fik vi nedbrud på inddamperen. Vi fik hurtigt fløjet reservedele ind fra Finland, men så snart de reservedele var monteret, gik der ikke lang tid før næste nedbrud af en ny del. Sådan fortsatte det desværre i 4 dage, hvor vi 3 gange fik fløjet reservedele ind fra Finland.

Det er samme del af inddamperen, som brød ned (frekvensomformereren). Seks ud af otte mulige individuelle dele, som alle skulle erstattes og ikke nogen dele, der "bare" kunne købes på forkant. Det er sandsynligt, at der er trukket fugt ind i elektronikken siden sidste kampagne, og det er årsagen til de mange nedbrud i elektronikken. Heldigvis var vores leverandører og eget personale meget tjenestevillige. Hvad der kunne have været langt flere dages udfordringer blev ved 5 dages udfordringer. Efter vi fik lavet inddamperen, har kampagnen kørt som forventet, der har været et par pumper/motor

nedbrud, hvilket sker hver kampagne, når vi starter fabrikken op og kører for alvor. De første 5 dage har skabt en del aflysninger af leveringer, da fabrikken kun kørte 20 ton/time det meste af tiden. Det beklager vi, men vores avlere har været forstående.

På den positive side så har vi fået lavet mel af højere kvalitet end tidligere grundet nye tiltag. Det letter salget og håndteringen af melet efter kampagnen. Fabrikken kører med 32 ton/time, og der er stabilitet fraset store nedbrud (som altid er en mulighed, men heldigvis sjældent sker).

Der er startet nyt personale til kampagnen, og de er ved at blive oplært i dele af fabrikken, hvilket også giver en øget stabilitet og ro på kampagnen. Heldigvis har vi rigtig mange dygtige operatører på fabrikken pt.

Vi håber på en forsat stabil kampagne med nuværende kapacitet, og at vi kan holde den høje kvalitet på det produceret mel.

## Det går jo meget godt

Af direktionssekretær Marlene Harbo

Noget af det første man møder, når man rammer Gravsholtvej 92 er vores vejhuse. Bygningen ser umiddelbart ikke ud af meget. Det lille gule hus med en stor kran uden for. Udefrakommende, der måske ikke kender kartoffelmelsbranchen, vil undre sig over, hvilken funktionen et sådant hus har, men for vores andelshavere er det hus nok noget af det vigtigste på hele matriklen. Det er nemlig i det hus, deres dyrebare kartofler bliver vejet og testet ift. stivelsesprocent, smuds og sten.

Under kampagnen sider vores indkalder Maria Tetsche, der har overblikket over leverancer og køreplaner. Det er Marias anden kampagne, og sammen med hendes ansættelse implementerede vi fra AKV et vognmandsstyret indkaldersystem, modsat det avlerstyrede system, som var den tidligere tilgang. "Der er fordele og ulemper ved det vognmandsstyrede system, men flest fordele. Vognmændene kan være fleksible særligt de, der indgår i grupper. Så det er for det meste blevet mere fleksibelt" siger Maria.

Udover indkaldersystemet, der kører på anden kampagne, så er der til denne kampagne kommet en ekstra vejer i de særligt travle tider og en ny kran, der kan komme helt til bunds i læsset. Maria er ikke i tvivl om, hvilke af de nye tiltag, hun synes fungerer bedst. "Vejer nr. 3. Jeg vil passe på



Prøveudtagelse ved vejhuset

med at sammenligne denne kampagne for meget med sidste års kampagne, da vi alle i vejhuset var nye sidste år, men vi var presset. I år har vi Tina og Anders fra sidste kampagne, og Ninna fra





*Dronebillede af aflæsningspladsen*

kampagnen 2021 som vejere. "Vi har stadig travlt, men de (vejerne) har råderum til at sparre og hjælpes ad. Det tror jeg gør en verden til forskel."

Ligeledes informerer vejerne, at "vi kan køre mere i gennem om formiddagen, så den der møder ind over middag, ikke har en stor mængde at indhente. Når vi er to, kan der være én ved vinduet og én ved prøverne. En ekstra vejer er godt for vores stressniveau, og vi tror, det giver Maria lidt mere frihed til at have fokus på hendes opgaver".

I dagligdagen skal der tages stilling til, om den indkaldte mængde svarer til det, der faktisk er brug for. Lagerpladsen i kamrene svarer til lidt under 1 døgn's produktion, derfor er det nødvendigt løbende at justere indkaldelserne. Er der tale om et nedbrud i fabrikken, er der ikke længere en justering men en ændring. F.eks. gav strømafbrydelsen i forbindelse med lynnedslag et produktionsstop på 5 timer, hvilket svarer til, at der bruges 7.000 tdr. færre kartofler end planlagt. Derudover skal der følges op på kartoflernes kvalitet, og om vognmænd overholder køreplan og aftalte tider.

To af vores vejere har arbejdet sammen i den forrige kampagne, men Ninna er ny på holdet. Det påvirker dog ikke samarbejdet, der bliver beskrevet således: "Vi klikker godt sammen. Vi har de samme værdier og ser ens på tingene. Vi kan spa-

re med hinanden og spørge hinanden lidt til råds". Hertil tilføjer Maria: "De tager ansvar, og de får det til at glide lettere. Jeg behøver ikke have et øre med, jeg kan stole på, at de ved, hvad de laver. De er vellidt blandt vognmændene, og det er vigtigt i de situationer, hvor det ikke går godt".

I forbindelse med den nye kran, siger vejerne følgende: "Vi har fået en ny kran, som vi lige skal lære at kende, men det har vognmændene heldigvis forståelse for. Generelt synes vi, at vognmændene har respekt for os, og det samme omvendt". Dette støtter vognmand Kasper Hermansen fra Kr.K.Hermansen op om: "Samarbejdet er okay, hvis det glider på pladsen. Der er forståelse for, at vi ikke altid kan nå alle læs, og så kan vi oftest rykke det til dagen efter. De er gode til at finde en løsning." Generelt om modtagelsen i AKV udtaler Kasper Hermansen: "Modtagelsen er god. Vi bliver taget godt imod, hvis vi også selv kommer med god energi. Jeg synes, de er effektive. De kan jo ikke gøre så meget ved tempoet i graven". Graven er, hvor kartoflerne bliver læsset i, for at komme ind i vaskeriet. Et standard størrelse læs tager ca. 15 min om at komme ind i vaskeriet.

Generelt kan vi opsummere, at de nye tiltag i vejehuset er blevet taget godt imod, og vi håber og satser på, at den gode stemning kan fortsætte gennem hele kampagnen.



## Sælger-vagtskifte i Asien og Mellemøsten

Af salgsdirektør Bjarne Larsen

I 2019 startede vi den kommercielle afdeling op i AKV, og som salgschef for Asien, Mellemøsten og Latinamerika har Peter Haugsted været med fra starten. Peter har været helt afgørende for de positive resultater, som salgsafdelingen har været med til at skabe til gavn for AKV og alle avlere.

I løbet af de 4 år er vores salgsaktiviteter vokset kraftigt, og samtidig har Peter nu valgt at reducere arbejdsomfanget en smule. Derfor er vi gået i gang med at overdrage salgsansvaret for Asien/Australien til vores nyansatte salgschef Arent Møller Nielsen, mens Peer Hübschmann overtager salgsansvaret for Mellemøsten ved siden af sine eksisterende opgaver. Vi får heldigvis fortsat gavn af Peters store erfaring, da han fortsætter med at sælge i Latinamerika.

I Asien er overdragelsen i fuld gang, og Peter og Arent har lige afsluttet en rejse til Philippinerne, Indonesien og Thailand. Her er nogle af AKV's største kunder og vigtigste forhandlere blevet besøgt og personligt informeret om vagtskiftet. Flere kunder skal besøges i Asien og Mellemøsten i den nærmeste fremtid, og tilingen er god, da det også er



Regional Sales Director, Latin America Peter Haugsted

den tid på året, hvor vi skal forhandle en meget stor del af vores kontrakter på plads for 2024. Tusind tak til Peter for den flotte indsats indtil nu og held og lykke til Arent og Peer!

## 40 år på AKV

Af direktionssekretær Marlene Harbo



Henrik Pedersen og Henrik Kristjansen

Fredag den 15. september fejrede vi Henrik Kristjansen og Henrik Pedersen, da de begge har været på ansat på AKV i 40 år.

Henrik Kristjansen blev ansat den 15. september 1983 som operatør, og da han var uddannet smed, fortsatte han efter kampagnen i teknisk afdeling, hvor han har arbejdet siden. Henrik Pedersen blev ansat den 16. september 1983, hvor han også

startede som operatør. I 1985 blev han overflyttet til Agro-afdeling, hvor han nu i dag sidder som Agrochef. Begge er loyale og dygtige kolleger, og vi håber at holde på dem i flere år fremover.

Vi kan hvert fald alle blive enige om, at formelen til et langt arbejdsliv på AKV må være at hedde Henrik og starte midt september. Så kan man godt regne med at være her i hvert fald 40 år.



## Nye ansigter på AKV

Af direktionssekretær Marlene Harbo

Den 1. august startede Søren Bøgh Vidmar som økonomichef vhos AKV. Søren har tidligere været ansat som økonomichef og CFO flere steder, men mest hos produktionsvirksomheder. Senest var han CFO hos LandboNord i 4,5 år. Søren valgte at skifte over til AKV da: "Landbruget og tilhørende virksomheder er et spændende sted at arbejde. Det er produktionsdelen jeg brænder for, så da AKV henvendte sig, var valget egentlig ganske nemt". På AKV ser Søren frem til: "Først og fremmest at lære menneskerne i og omkring AKV at kende, og derefter hvordan vi kan få det bedste frem i hinanden og sammen løfte de opgaver, der ligger og venter. Der er økonomien og økonomistyringen, jeg skal ind i, og med min erfaring fra tidligere, regner jeg med, at jeg kan bidrage med data og analyser, der kan give gevinst for AKV." Særligt vil Søren gerne arbejde med digitalisering, da han mener, at AKV kan drage stor fordel af at blive mere digitale.

I privaten bor Søren i Aalborg med sin kone og to voksne børn. Han er oprindeligt uddannet Cand. merc.aud.(revisorkandidat), men har ikke arbejdet som revisor i 20 år.



Økonomichef Søren Bøgh Vidmar



Regional Sales Director, Asia-Pacific & UK Arent Møller Nielsen

Vores salgsafdelingen er øget med vores nye sælger Arent Møller Nielsen, der er uddannet mejeritekniker med efterfølgende uddannelser i ledelse og økonomi.

Arent har de sidste 20 år arbejdet med ingredienssalg til hovedsageligt fødevarerindustrien i forskellige verdensdele for bl.a. Arla Foods ingrediens, Chr. Hansen og KMC. Om AKV udtaler Arent: "AKV er i gang med en spændende udvikling. Salgsarbejdet rundt om i verden er kommet langt på den korte tid fra starten i 2019 til nu, men der er stadig mange opgaver, som venter". Hertil tilføjer han. "Jeg ser frem til den opgave, der ligger foran mig. Jeg vil bidrage til udviklingen ved brugen af min erfaring og viden inden for branchen. F.eks. kræver salget af modificerede stivelser nogle helt andre kompetencer og forståelse end salget af nativ kartoffelstivelse. Det er spændende at være en del af AKV's udfordrende og spændende rejse i ingrediensernes forunderlige verden.

Arent bor med sin familie tæt på Ho bugt i Hjerting, der ligger lidt nord for Esbjerg. Han vil blive en del af vores etablerede salgskontor i Aarhus.

## Kalender

Af direktionssekretær Marlene Harbo

Onsdag den 31. januar 2024 kl. 09.00

Avlermøde

Torsdag den 20. juni 2024 kl. 09.30

Generalforsamling





**ADMIN. & PRODUKTION**  
GRAVSHOLTVEJ 92  
9310 VODSKOV

**SALG**  
AGRO FOOD PARK 13  
8200 AARHUS N

TLF  
MAIL  
WEB

+45 96 38 94 20  
AKV@AKV.DK  
WWW.AKV.DK