

# Der nächste Schritt der Wert- steigerung.

Zusammenfassung  
des integrierten Geschäftsberichts  
2021/2022



Genossenschaft von



2.242

Landwirten



1.332

Nachhaltig einsetz-  
bare und engagierte  
Mitarbeitende

Verteilung des  
Umsatzes



63%

Lebensmittel-  
industrie



28%

Industrieller  
Markt



9%

Futtermittel



● Unsere Standorte

● Unsere Vertriebsbüros

● Unsere Standorte & Vertriebsbüros

# Vorwort

## Vor Ihnen liegt die Zusammenfassung des Geschäftsberichts von Royal Avebe für das Geschäftsjahr 2021/2022.

Es war ein Jahr voller Herausforderungen. Das 7. Nitrat-Aktionsprogramm wurde vorgelegt. Ein Beispiel für sich ständig ändernde Gesetze und Vorschriften, die enorme Auswirkungen auf unsere Mitglieder haben. Darüber hinaus stieg die Inflation, brach der Krieg in der Ukraine aus und kam es in Europa zu einer Energiekrise. Unsere Mitglieder, unsere Mitarbeitenden und auch unsere Kunden spüren die Auswirkungen. Sie versetzen uns in eine neue Realität. Es ist noch wichtiger geworden, agil zu sein

Dank des enormen Einsatzes und Engagements unserer Mitglieder und Mitarbeitenden haben wir zusammen beeindruckende Ergebnisse erzielt. Darauf dürfen wir zu Recht stolz sein. Deshalb möchte ich mich bei allen für ihre Beiträge bedanken. Aber manches könnte noch besser gemacht werden. Das zeigen beispielsweise die Sicherheitszahlen. Darauf müssen wir im kommenden Jahr besonders achten.

Auch die Erträge im Stärkekartoffelanbau unserer Landwirte müssen deutlich steigen.

Dies ist wichtig, um die Attraktivität des Anbaus dauerhaft zu stärken. Ich bin zuversichtlich, dass wir dabei gemeinsam vorankommen werden. Genauso wie die Chancen für Avebe in der pflanzenbasierten Umstellung.

Ich freue mich auf ein weiteres neues Jahr mit leidenschaftlich engagierten Mitgliedern und Mitarbeitenden!



**David Fousert**  
CEO Royal Avebe

# Unser Wertschöpfungsmodell

## Input



Genossenschaft von 2.242  
Landwirten (soziales Kapital)



Forschung & Entwicklung  
(geistiges Kapital)



Kartoffeln, Energie und Wasser  
(natürliches Kapital)



Produktionsstätten  
(produziertes Kapital)



Engagierte Mitarbeitende  
(Humankapital)



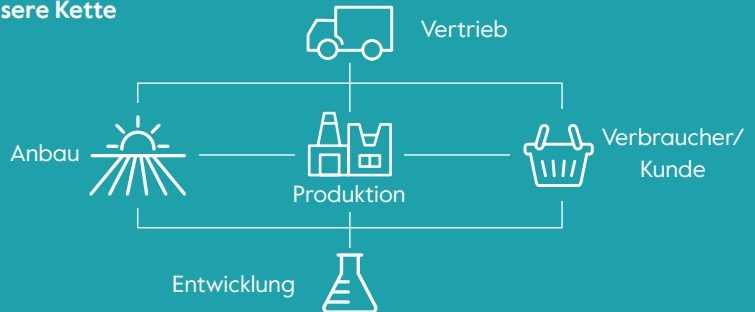
Eigenkapital und investiertes Kapital  
(Finanzkapital)

## Geschäftsmodell

### Unsere Leistungen

Royal Avebe ist eine Genossenschaft von Stärkekartoffelerzeugern in den Niederlanden und Deutschland. Wir entwickeln wertvolle Inhaltsstoffe aus Kartoffelstärke und Kartoffeleiweiß. Zusammen mit unseren Mitgliedern, Mitarbeitenden und anderen Stakeholdern arbeiten wir an einem nachhaltigen Ernährungssystem.

### Unsere Kette



### Unser Ziel für 2023

Im Jahr 2023 haben wir einen positiven Einfluss auf das Leben von über 500 Millionen Verbrauchern, indem wir ihnen eine bessere Gesundheit, ein besseres Wohlbefinden, mehr Wohlstand und einen umweltfreundlichen Lebensstil ermöglichen.

# Output

## Wertsteigerung

- € 98,56 Leistungspreis



## Wachstum bei gesunden Lebensmitteln

- 33% des Umsatzes entfallen auf „Good-Food“-Zutaten
- 4 neue Patente angemeldet



## Marktorientierter, nachhaltiger Kartoffelanbau

- -2 % Kartoffelstärke und -eiweiß pro Hektar
- -12 % Umweltbelastung pro Hektar
- +2 CO<sub>2</sub>-Äquivalent pro Tonne Stärke
- 1.394 Hektar Anbaufläche mit neuen Averis-Sorten



## Verringerung unseres ökologischen Fußabdrucks

- 203 kt CO<sub>2</sub>-Emissionen
- 0,181 t CO<sub>2</sub> pro Tonne Produkt
- 121.169 t Klärschlamm (Bruttogewicht)
- 5,4 % Tara des Kartoffelgewichts
- 15,9 Mm<sup>3</sup> Wasser



## Zusammenarbeit zugunsten des Kunden

- Eine Bewertung des Mitarbeiterengagements mit der Note 8,3
- 1,7 Unfallhäufigkeitsindex (TRIFR)
- 356 Kundenbeschwerden



# Auswirkungen & SDGs

## Hin zu mehr pflanzlicher Ernährung

Mit unseren Produkten und in Zusammenarbeit mit Partnern arbeiten wir daran, die Entwicklung von Eiweißalternativen zu beschleunigen.



## Hin zu einer nachhaltigeren Landwirtschaft

Gemeinsam mit unseren Mitgliedern setzen wir uns für ein nachhaltiges Lebensmittelsystem und eine resiliente Landwirtschaft mit einem fairen Preis für die Landwirte ein.



## Hin zu einer effizienteren Produktion

Wir reduzieren unseren Wasserverbrauch, unsere CO<sub>2</sub>-Emissionen und unsere Abfallströme, um unsere negativen Auswirkungen auf Naturkapital wie Klima und Wasser zu verringern.



# Wie wir Werte schaffen

## Das Avebe-Haus

Um unsere strategischen Ziele zu erreichen, wurden fünf Säulen definiert. Das sind die Bausteine, mit denen wir unser verantwortungsvolles Wachstum realisieren. „Zusammenarbeit zugunsten des Kunden“ ist das Fundament unserer Strategie.

Darauf wurden die drei Säulen – Wachstum bei gesunden Lebensmitteln, marktorientierter, nachhaltiger Kartoffelanbau und Verringerung unseres ökologischen Fußabdrucks – errichtet. Die drei Säulen tragen das Dach des Avebe-Hauses oder das Ziel, das wir verfolgen: Wertsteigerung.

Unsere Bemühungen im Bereich jeder Säule werden ab Seite 8 beschrieben.

## Unsere Strategie

Unsere heutige Strategie läuft am 31.07.2023 aus. Deshalb entwickeln wir im Geschäftsjahr 2022/2023 eine neue Strategie für die nächsten fünf Jahre.



# Fünf Bausteine für ein verantwortungsvolles Wachstum



## 1. Wertsteigerung

Wir streben die beste Lösung für alle Beteiligten, unsere Erzeuger, unsere Kunden und unsere Mitarbeitenden, an. Das nennen wir „gemeinsame Werte“.

**Zielsetzung für 2023:** Anhebung des Leistungspreises auf 105 Euro pro Tonne Kartoffeln unter normalen Erntebedingungen.



## 2. Wachstum bei gesunden Lebensmitteln

Immer mehr Werte hinzufügen mit unseren gesunden, nahrhaften, umweltfreundlichen und pflanzlichen Inhaltsstoffen der Kartoffel.

**Zielsetzung für 2023:** Der Wert von Lebensmittelzutaten, die in pflanzlichen und umweltfreundlichen Endprodukten verwendet werden, hat sich im Vergleich zu 2017/2018 verviunfacht.



## 3. Markt-orientierter, nachhaltiger Kartoffelanbau

Wir stehen für eine nachhaltige Nahrungskette, in der unsere Mitglieder auf nachhaltige und transparente Weise einen hochwertigen Rohstoff anbauen.

**Zielsetzung für 2023:** 10 % weniger Umweltbelastung pro Hektar\* | 10 % mehr Kartoffelstärke und Kartoffeleiweiß aus einem Hektar\* | 10 % weniger CO<sub>2</sub>-Emissionen pro Tonne Kartoffelstärke\* | 3.000 Hektar Anbaufläche für neue Sorten.\* \* im Vergleich zu 2017/2018



## 4. Verringerung unseres ökologischen Fußabdrucks

Wir verbessern unsere Produktionsprozesse durch Fokussierung auf Energieeinsparung und Ökologisierung, Reduzierung des Wasserverbrauchs und von Abfallströmen wie Tara und Schlamm.

**Zielsetzung für 2023:** 12 % weniger CO<sub>2</sub>-Emissionen insgesamt und pro Tonne Produkt\* | 20 % weniger Wasserverbrauch insgesamt\* | 25 % weniger Abfallströme aus Tara und Klärschlamm\*  
\* im Vergleich zu 2017/2018



## 5. Zusammenarbeit zugunsten des Kunden

Engagierte und motivierte Mitarbeitende, die kontinuierlich lernen und gemeinsam den Kunden in den Mittelpunkt stellen.

**Zielsetzung für 2023:** >7,5 Punkte sowohl beim Mitarbeiterengagement als auch bei der Verbundenheit | ein Unfallhäufigkeitsindex unter 0,5 | 8 kritische integrierte Prozesse wurden seit 2018/2019 verbessert.



# I. Wertsteigerung

Wertschöpfung für unsere Anbauer, Kunden, Mitarbeitenden und die Gesellschaft ist das übergeordnete Ziel von Royal Avebe.

Dieser Aufgabe widmen wir uns in einer marktorientierten, innovativen und nachhaltigen Weise. Als Genossenschaft mit eigenem Zuchtbetrieb, Fabriken und Innovationszentrum spielen wir in der gesamten Kette vom Feld bis zum Kunden eine wichtige Rolle.

## Leistungspreis

So arbeiten wir gemeinsam an der Anhebung des Leistungspreises und des Ergebnisses der Genossenschaft. Im vergangenen Geschäftsjahr haben unter anderem die Folgen der Corona-Krise und des Krieges in der Ukraine unser Ziel für den Leistungspreis (mindestens 95 Euro pro Tonne Kartoffeln bis 2023) an die neue Realität angepasst.

Angesichts der stark gestiegenen Anbaukosten streben wir einen schnelleren Anstieg des Leistungspreises an.

Für das Jahr 2023 bedeutet dies, dass wir uns für einen Leistungspreis von mindestens 105 Euro einsetzen. Der Leistungspreis ist der Ertragswert pro Tonne Kartoffeln. Er ist einer der wichtigsten Gradmesser für das Ergebnis, das die Genossenschaft für ihre Mitglieder erzielt.

Um den Leistungspreis verschiedener Jahre vergleichen zu können, gehen wir bei der Berechnung jedes Jahr von einem Standard-Stärkegehalt von 19 Prozent aus. Im Geschäftsjahr 2021/2022 betrug der Leistungspreis 98,56 Euro.

## Wertsteigerung

|                    | Ergebnis<br>(2021/2022) | Ziel<br>2023 |
|--------------------|-------------------------|--------------|
| Leistungspreis (€) | 98,56                   | 105,00       |

# Eine klare Vision für eine nachhaltige und kreislauforientierte Landwirtschaft

Zur Schaffung einer zukunftsorientierten Landwirtschaft müssen wir uns mit der gesamten Kette an die Arbeit machen. Genau das geschieht im Rahmen des Innovationsprogramms Fascinating (Food Agro Sustainable Circular Nature Technology) in Groningen. Agrifirm, FrieslandCampina, Royal Avebe und Royal Cosun arbeiten mit anderen Unternehmen aus dem Agrarsektor sowie mit Wissenseinrichtungen und der Gemeinschaft zusammen.

Das Ziel: eine naturinklusive, nachhaltige und zirkuläre Landwirtschaft.

Peter-Erik Ywema, Director Sustainability bei Avebe und Mitglied des Programmrats von Fascinating: „Das Programm konzentriert sich auf vier Bereiche: gesunde und ausgewogene Ernährung, nachhaltige Produktion von Nahrungspflanzen, Energieeffizienz und nachhaltige Verarbeitung und Nutzung von Restströmen. Wir wollen Produkte anbieten, die eine gesunde Ernährung erleichtern, nachhaltiger produziert werden und

dem Agrar- und Ernährungssektor eine Perspektive bieten. Beispielsweise durch den Anbau von (neuen) eiweißreichen Pflanzen, die sich in einem Anbauplan gut mit unseren Stärkekartoffeln kombinieren lassen.“

„Eines der Projekte, mit denen wir derzeit arbeiten, konzentriert sich auf eine nachhaltigere Produktion von funktionellem Eiweiß aus Kartoffeln, ein Prozess, der viel Wärme und Wasser benötigt“, erklärt Peter-Erik. „Fascinating sieht schließlich eine wichtige Rolle für Groningen bei der Entwicklung von Eiweißalternativen vor, bei der klassische und neue Pflanzen, die für pflanzliche Eiweißprodukte geeignet sind, in großem Maßstab angebaut werden können. Mit einem guten Preis für die Landwirte.“

**Peter-Erik Ywema**

*Director Sustainability bei Avebe und Mitglied des Programmrats von Fascinating*





## 2. Wachstum bei gesunden Lebensmitteln

Die Weltbevölkerung wächst und damit auch der Bedarf an Lebensmitteln. Hinzu kommt, dass mit dem zunehmenden Wohlstand in Teilen der Weltbevölkerung mehr Verbraucher Lebensmittel mit größeren Umweltauswirkungen, wie Fleisch, Fisch und andere tierische Produkte, essen. Gleichzeitig wird vor allem in Nordamerika und Europa sehr viel Wert auf Gesundheit, Nachhaltigkeit und Tierschutz gelegt. Dies zeigt sich in der steigenden Nachfrage nach pflanzlichen Produkten.

### Innovationen für die Eiweißtransition

Ziel der strategischen Säule „Wachstum bei gesunden Lebensmitteln“ ist es, mit Kartoffelproteine- und Kartoffelstärkeprodukten, die in pflanzlichen Alternativen zu Milchprodukten und Fleisch verwendet werden, eine höhere Wertschöpfung zu erzielen. Denn Kartoffelproteine sind eine gesunde, nahrhafte Alternative zu tierischen Bestandteilen und haben einen viel geringeren ökologischen Fußabdruck. Daneben entwickeln wir „Clean Label“- Stärkeprodukte, um die Trends in der gesunden Ernährung zu unterstützen.

### Good-Food-Zutaten

Im Berichtszeitraum haben wir mehrere Konzepte entwickelt, wie beispielsweise Anwendungen für Veggie-Burger. Daneben haben wir eine pflanzliche Pastete, verschiedene Fleisch- und Milchalternativen sowie eine pflanzliche Alternative zu Gelatine aus Schweine- und Rinderknochen für Süßwaren entwickelt.

Darüber hinaus arbeiten wir auch an Anwendungen für Käse auf Pflanzenbasis. Im vergangenen Jahr haben wir beispielsweise an der Markteinführung von Parmesan, Feta und Pizzakäse auf pflanzlicher Basis mitgewirkt.

### Wachstum bei gesunden Lebensmitteln

|                                                                          | Ergebnis<br>(2021/2022) | Ziel<br>2023 |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------------------|--------------|
| Wert der Erzeugnisse in pflanzlichen und umweltfreundlichen Endprodukten | 33 %                    | 40 %         |

# Es sieht aus wie Fleisch und schmeckt wie Fleisch, aber es ist kein Fleisch: ME-AT The Alternative.

Im Jahr 2050 wird die Weltbevölkerung voraussichtlich aus 10 Milliarden Menschen bestehen. Auch der Wohlstand wird zunehmen. Diese Entwicklung geht Hand in Hand mit einer steigenden Nachfrage nach tierischem Eiweiß. Wenn der Verbrauch von tierischem Eiweiß weltweit auf das derzeitige Niveau in Europa und Nordamerika steigt, werden 1,7 Planeten für die Produktion benötigt.

Obwohl Vion seinen Umsatz fast ausschließlich mit Fleisch erwirtschaftet, hat der Konzern einen neuen Weg eingeschlagen. Mit ME-AT The Alternative konzentriert es sich auf die Herstellung pflanzlicher Alternativen zu Fleisch. Und dabei spielt das Eiweiß von Avebe eine wichtige Rolle. Mittlerweile ist ME-AT unter der Leitung von Willem Cranenbroek erheblich gewachsen.

## Ein wachsender Markt

Obwohl der Name ME-AT The Alternative den bekannten Marken wie Beyond Meat oder der

Vegetarische Slager in nichts nachsteht, werden die Produkte nicht als Hausmarke verkauft.

Willem: „Um die Hürde für den Kauf von Fleischersatzprodukten so niedrig wie möglich zu halten, wollen wir uns dem Fleisch so weit wie möglich annähern. So sind die Produkte als Eigenmarken in den Regalen für frische Lebensmittel zu finden. Sobald das Frischwarenangebot wächst, wird der Umstieg von Fleisch auf pflanzlich einfacher.“

## Erweiterung der Welt pflanzlicher Eiweiße

Royal Avebe ist ein wichtiger Partner für ME-AT. Das Kartoffeleiweiß sorgt für eine fleischähnliche Konsistenz, sodass die Fleischersatzprodukte kaum von „echtem“ Fleisch zu unterscheiden sind.

## Willem Cranenbroek

Geschäftsführer bei ME-AT The Alternative





### 3. Marktorientierter, nachhaltiger Kartoffelanbau

Gemeinsam mit ihren Mitgliedern arbeitet Royal Avebe an der Ökologisierung des Stärkekartoffelanbaus, um den Markt strukturell mit innovativen Zutaten zu versorgen. Ausgangspunkt für den Anbau sind höhere Erträge und geringere Auswirkungen auf Klima und Umwelt.

#### Programm für einen nachhaltigen Anbau

Im Jahr 2018 wurde ein nachhaltiges Anbauprogramm aufgelegt, mit dem wir gemeinsam mit unseren Mitgliedern die drei „10-Prozent-Ziele“ erreichen wollen. Das Erreichen der Ziele soll auch unseren Anbauern einen zusätzlichen Betrag von 500 Euro pro Hektar einbringen. Deshalb nennen wir unser Programm das „3 × 10 = 500 Programm“.

#### Optimale Stickstoffdüngung

Um einen optimalen Stärkeertrag zu erzielen, ist eine adäquate Düngung erforderlich. Hier ist vor allem die Menge an Stickstoff wichtig. Stickstoff wirkt sich auf den Ertrag, den Stärke- und Eiweißgehalt, die Anfälligkeit der Kartoffeln für Krankheiten und Schädlinge und den Zeitpunkt der

Ausreifung der Pflanze aus. Stickstoffdünger hat auch großen Einfluss auf den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck der Pflanzen und ein Übermaß an Reststickstoff kann die Grundwasserqualität beeinträchtigen. Anhand von Düngeversuchen mit verschiedenen Stickstoffdosierungen können wir die optimale Stickstoffausbringungsrate ermitteln und den Landwirten sortenbezogene Düngeempfehlungen geben.

#### Marktorientierter, nachhaltiger Kartoffelanbau

|                                                                 | Ergebnis<br>(2021/2022) | Ziel<br>2023 |
|-----------------------------------------------------------------|-------------------------|--------------|
| Teilnahme an der Erfassung der Anbauflächen (Ackerschlagkartei) | 69 %                    | 60 %         |
| Stärkeertrag pro Hektar (10-Jahres-Durchschnitt)                | -2 %                    | 10 %         |
| CO <sub>2</sub> -Fußabdruck pro Tonne Stärke                    | -2 %                    | -10 %        |
| Umweltbelastung pro ha                                          | -12 %                   | -10 %        |
| Fläche der neuen Averis-Sorten (ha)                             | 1.394                   | 3.000        |



## 4. Verringerung unseres ökologischen Fußabdrucks

In unseren Kartoffelstärke- und Eiweißfabriken verarbeiten wir Stärkekartoffeln zu Produkten. Dabei arbeiten wir mit Produktionsprozessen, die Energie, Wasser und andere Ressourcen benötigen. Wir bemühen uns Tag für Tag, unseren Fußabdruck zu verkleinern, manchmal durch große Investitionen und Innovationen und manchmal durch kleine, intelligente Anpassungen im Prozess.

### Elektrische Kessel

An unseren Standorten in Gasselternijveen und Ter Apelkanaal installieren wir elektrische Kessel. Mit diesen Kesseln wird an diesen Standorten auf hybride Weise sowohl mit Strom als auch mit Gas Dampf erzeugt. Dank der Verwendung von Ökostrom aus den Solarparks Hollandia und Ter Apelkanaal können wir mit den elektrischen Dampfkesseln die CO<sub>2</sub>-Emissionen erheblich reduzieren.

### Fokussierung auf weitere Verringerung des Wasserverbrauchs

Die Reduzierung des Wasserverbrauchs bleibt ein Punkt, dem Aufmerksamkeit gewidmet wird. Angesichts der wachsenden Menge von Produkten mit höherem Wasserverbrauch suchen wir ständig nach Einsparmöglichkeiten und Technologien zur effizienteren (Wieder-)Verwendung von Wasser. Dank der Ausweitung der Membrantechnologie auf die Standorte Dallmin und Gasselternijveen können wir beispielsweise immer mehr Kartoffelfruchtwasser in Prozesswasser umwandeln.

### Verringerung unseres ökologischen Fußabdrucks

|                                           | Ergebnis 2021/2022 | Ziel 2023 |
|-------------------------------------------|--------------------|-----------|
| CO <sub>2</sub> -Emissionen               | -19 %              | -12 %     |
| CO <sub>2</sub> -Emissionen/Tonne Produkt | -11 %              | -12 %     |
| Wasserverbrauch                           | -22 %              | -20 %     |
| Abfall - Tara                             | +4 %               | -25 %     |
| Abfall - Klärschlamm                      | -6 %               | -25 %     |





## 5. Zusammenarbeit zugunsten des Kunden

Wir arbeiten mit unseren Mitgliedern, Kunden, Forschungseinrichtungen und anderen Beteiligten zusammen, um gesunde, nahrhafte und umweltfreundliche Zutaten herzustellen. Dies erreichen wir mit nachhaltig beschäftigungsfähigen, vitalen und engagierten Mitarbeitenden, die in einem sicheren Arbeitsumfeld arbeiten.

### Guter Arbeitgeber

Bei Royal Avebe betrachten wir die Mitarbeiterentwicklung als einen kontinuierlichen Prozess.

Neben dem Erwerb von Wissen helfen wir unseren Mitarbeitenden bei der Entwicklung ihrer eigenen Fähigkeiten. Im Rahmen des Programms „Play to Win“ investieren wir unter anderem in die Entwicklung von Managementfähigkeiten, Projektmanagementfähigkeiten und persönlichen Führungsfähigkeiten.

### Sicherheit

Sicherheit ist ein zentrales Anliegen von Avebe. Das in diesem Bereich angestrebte Ziel haben wir verfehlt. Glücklicherweise gab es keine tödlichen

Unfälle oder Unfälle mit Ausfallzeiten von mehr als sechs Monaten. Wir sind uns sehr bewusst, dass die hohe Zahl von Vorfällen die Wahrscheinlichkeit eines schweren Unfalls erhöht, und wir tun alles in unserer Macht Stehende, um dies zu ändern.

Zusammenarbeit ist bei Avebe wichtig. Auf diese Weise erzielen wir das beste Ergebnis für den Kunden. Unsere ganze Aufmerksamkeit gilt den Möglichkeiten, die die Stärkekartoffel im Hinblick auf eine gute Antwort auf die sich ständig ändernde Kundennachfrage bietet.

### Zusammenarbeit zugunsten des Kunden

|                                               | Ergebnis (2021/2022) | Ziel 2023 |
|-----------------------------------------------|----------------------|-----------|
| Mitarbeiterengagement                         | 8,3                  | 7,5       |
| Unfallhäufigkeitsrate                         | 1,7                  | 0,5       |
| Verbesserung kritischer integrierter Prozesse | 7                    | 8         |
| Kundenbeschwerden                             | 356                  | <1/Tag    |

# Kennzahlen

| in Millionen Euro (soweit zutreffend)       | 2021/2022 | 2020/2021 | 2019/2020 | 2018/2019 | 2017/2018 |
|---------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Bruttoumsatz                                | 768,8     | 636,1     | 611,2     | 610,6     | 613,9     |
| Nettoumsatz                                 | 711,6     | 593,1     | 570,6     | 574,3     | 576,6     |
| Betriebsergebnis                            | 18,6      | 6,9       | 13,7      | 11,4      | 16,6      |
| Zinsaufwendungen                            | 4,4       | 3,5       | 3,7       | 5,3       | 7,4       |
| Genossenschaftsergebnis nach Steuern        | 12,1      | 9,2       | 8,7       | 5,2       | 7,8       |
| Abschreibungen                              | 37,7      | 36,7      | 33,5      | 33,3      | 30,4      |
| Investitionen in Sachanlagen                | 44,1      | 66,4      | 39,1      | 45,4      | 55,0      |
| Konzernvermögen                             | 211,4     | 208,6     | 205,5     | 203,7     | 203,6     |
| Fremdkapital, einschließlich Rückstellungen | 424,9     | 375,5     | 284,9     | 269,7     | 263,1     |
| Gesamtvermögen                              | 636,3     | 584,1     | 490,4     | 473,4     | 466,7     |
| Konzernvermögen in % vom Gesamtvermögen     | 33,2      | 35,7      | 41,9      | 43,0      | 43,6      |
| Netto-Cashflow vor Finanzierungstätigkeit   | -31,8     | -81,1     | -2,2      | 0,4       | -40,4     |
| Nettoverschuldung                           | 288,6     | 248,9     | 161,8     | 152,7     | 148,5     |
| Personalaufwendungen <sup>1</sup>           | 115,7     | 116,1     | 111,0     | 107,0     | 106,7     |
| Genossenschaftsmitglieder                   | 2.242     | 2.249     | 2.280     | 2.225     | 2.268     |
| Ausgegebene Anteile                         | 103.253   | 103.120   | 101.455   | 101.455   | 101.455   |
| Leistungspreis (EUR/t) <sup>2</sup>         | 98,56     | 93,30     | 96,15     | 96,63     | 85,81     |

1 Einschließlich Änderungen bei Personalzuwendungen.

2 Der Leistungspreis setzt sich aus den Vergütungen für die gelieferten Kartoffeln und dem Nettoergebnis geteilt durch das Gewicht des von Mitgliedern auf Anteile gelieferten Kontingents zusammen. Berechnet nach einem Stärkeanteil von 19 % (Unterwassergewicht (UWG) 470 g).

# Impressum

**Herausgabedatum :**

Dezember 2022

**Text, Konzept und Gestaltung :**

Royal Avebe und 2BHonest

**Fotografie :**

Locals Agency (Joey Hereman, Kamile Kave, Tim Buiting, Ronald Zijlstra), Peter Tahl, Ivo Hutten, Me-at

Diese Zusammenfassung ist eine Publikation von Royal Avebe und auch in einer niederländischen, englischen und schwedischen Fassung erhältlich. Den vollständigen Jahresbericht finden Sie unter [www.avebe.com/about-us/downloads](http://www.avebe.com/about-us/downloads) oder scannen Sie den QR-Code unten.

**Weitere Auskünfte erhalten Sie bei:**

[communication@avebe.com](mailto:communication@avebe.com)

© Royal Avebe. Ohne Genehmigung von Royal Avebe ist es untersagt, diesen Text ganz oder auszugsweise zu übernehmen.

**[www.avebe.com](http://www.avebe.com)**

Folgen Sie @Royal Avebe in den sozialen Netzwerken



# Innovation by nature since 1919

