VERSLAG **concept**

Van:	**Algemene ledenvergadering Vereniging HZPC**
Datum:	20 november 2025
Plaats:	Joure/online
Referentie:	EdV/jm
Aanwezig:	ca. 65**5** certificaathouders (incl. ca. 24 deelnemers online)

1. Opening
De voorzitter opent de vergadering en heet iedereen welkom en in het bijzonder mevrouw Marlous Booijink, de nieuwe CFO.
De voorzitter benoemt de grote verschillen in seizoenen. Boekjaar 2024-2025 met goede opbrengsten en goede prijzen en een mijlpaal voor HZPC. In boekjaar 2025-2026 lijkt sprake van een reset van de aardappelsector. De fritesaardappelprijzen zijn dramatisch met mogelijk weerslag op de pootgoedhandel. De realiteit is dat de productie van fritesaardappelen verschuift. Voor HZPC wordt het een uitdaging om hier bepaalde rassen voor te leveren. Wereldleiders hebben grote invloed en werelddeel Europa blijft vooroplopen op verschillende vlakken. Steeds meer wordt ruimte geclaimd en telers worden overspoeld door kostenstijgingen. Verder lijkt de drang naar controle oneindig.
De Nederlandse pootgoedteelt heeft te maken met opleving van het bladrolvirus. Het kweken van resistente rassen wordt een uitdaging. Ook zijn er bedreigingen door Stolbur en fytoplasma's. HZPC is inmiddels een bedrijf met een omzet boven € 500 miljoen en 1 miljoen ton verhandeld product incl. licenties. Intussen is een hybride ras geregistreerd in Kenia. Uitbreiding is er geweest met de acquisitie van IPM met ruim € 40 miljoen omzet en 1.800 ha pootgoedteelt in Ierland, Schotland en Nederland. Het bestuur heeft het afgelopen boekjaar toezicht gehouden op de investeringen voor het Aurora project. Ook was er betrokkenheid bij de onderhandelingen met IPM en is de strategie voor de periode 2025-2030 besproken. De communicatie door Captin heeft veel aandacht gekregen. Bij de onboarding kan assistentie worden gegeven aan telers.Het bestuur heeft regelmatig contact gehad met de RvC. Ook is met de accountant gesproken over interne organisatie en Aurora. In tegenstelling tot andere jaren zijn deze vergadering vooraf geen stembriefjes uitgereikt. Mocht het tot een stemming komen, dan worden de stembriefjes nog uitgereikt.

4. Mededelingen
Er zijn geen mededelingen.

3. Introductie nieuwe CFO, mevrouw M. Booijink
Mevrouw Booijink stelt zich voor en vertelt over haar loopbaan met functies bij bedrijven als Friesland Campina, DSM en Pandrix. Sinds 1 augustus jl. is zij werkzaam als CFO bij Royal HZPC Group en heeft sindsdien ook deelgenomen aan de onderhandelingen met IPM.

5. Presentatie jaarverslagen over boekjaar 2024/2025 door mevrouw M. Booijink, CFO
5a. Jaarverslag van Royal HZPC Group B.V. met toelichting
Boekjaar 2024-2025 was een goed jaar. Ook als HZPC-teler heeft mevrouw Booijink dit ervaren. HZPC heeft de mijlpaal van 1 miljoen ton aan omzet bereikt uit verkoop pootgoed en uitgifte van licenties. Totale omzet ca. €526 miljoen. Veel pootgoed was in de potermaat en het percentage verkocht was historisch hoog met 97%. Voor telers kon een gemiddeld hoge uitbetalingsprijs van € 62,32 worden betaald. Door de hoge winst kon ook een hoog netto dividend worden uitbetaald van €10,90.

De volumes pootgoed en licentie stijgen. Fysieke verkoop stijgt licht en bij licenties is er een behoorlijke toename van het volume aan licenties. Dit gaat m.n. om India, Rusland, Zuid-Afrika en Australië. De operationele kosten zijn flink toegenomen. Ook de post dubieuze debiteuren is behoorlijk gestegen. HZPC heeft geleverd op Cuba, maar het risico bestaat dat HZPC de betalingen hiervoor niet zal ontvangen.

Nu in een aantal bedrijfsonderdelen het ERP-systeem live is gegaan, mogen de Aurora kosten niet meer worden geactiveerd. Ook zijn er extra kosten gemaakt t.o.v. vorig jaar vanwege het extra door ontwikkelen van bepaalde onderdelen zodat Nederland en Frankrijk in de zomer van 2026 ook live kunnen gaan. Daarna kunnen weer kosten worden afgebouwd.

Het totale nette resultaat komt uit op €17,1 miljoen vóór het programma Connecting Growers waarin HZPC-certificaten uitkeert aan actieve telers. Hiervoor is €1,5 miljoen betaald. Dit betekende dat €15,6 miljoen beschikbaar was voor de dividenduitkering,

Het rendement op eigen vermogen is enorm gestegen door het goede resultaat over 2024-2025. Het is een historisch rendement. Het rendement op certificaten is netto 21,86 per certificaat (bijna 9% dividend rendement op aandeel). Het dividend is bepaald op €10,90 en ook dit bedrag is historisch hoog en een uitkering van 50% i.t.t. andere jaren waarin 2/3 deel werd uitgekeerd. In afstemming met RvC en Bestuur is gekozen voor 50% om de balans en de positie van de liquide middelen te versterken met oog op o.a. de overname van IPM. HZPC blijft binnen de kaders van de bankconvenanten en er is ruimte om verder te groeien. Doel overname IPM, versterking zoeken voor balans en positie liquide middelen. Bankconvenanten: HZPC blijft binnen die kaders en heeft ruimte om verder te groeien.

HZPC moet aan steeds striktere Wet- en regelgeving voldoen. De handel op hoog risicolanden zoals Irak, Soedan en daarnaast Rusland wordt door HZPC nauwlettend uitgevoerd.

Deze toelichting op het jaarverslag geeft geen aanleiding tot vragen.

5b. Jaarverslag Vereniging HZPC met toelichting
Op de balans is vermeld de post dividend. Royal HZPC Group stelt hiervoor een bedrag ter beschikking aan Vereniging HZPC. Op de Winst- en Verliesrekening zijn opgenomen de kosten van organisatie en voor Captin.

Certificaathouders: t.o.v. vorige jaar een kleine afname in aantal, 13 vanwege overlijden of stoppen met het bedrijf.

2. Verslag Algemene ledenvergadering Vereniging HZPC op 21 november 2024
Het verslag wordt ongewijzigd goedgekeurd en vastgesteld.

6. Toelichting op het dividend door de voorzitter van het bestuur
De raad van commissarissen heeft besloten een bedrag van €8,5 miljoen ter beschikking te stellen voor een eventuele dividenduitkering. Dit is 50% van de winst. Het bestuur begrijpt de afwegingen van de raad van commissarissen en keert het dividend onder inhouding van dividendbelasting uit op de certificaten gelet op de bedrijfscontinuïteit, acquisitie IPM en voldoen aan bankconvenanten. Een certificaathouder informeert of ook op andere manieren is gezocht naar werkkapitaal. Eerder is door de certificaathouders gezamenlijk de financiële pijn van de grote investeringen in het Aurora project genomen. Dit is mede ten koste gegaan van het dividend. Nu HZPC goede resultaten heeft behaald zou daar ook iedere certificaathouder in moeten delen d.m.v. het dividend. Alhoewel het huidige dividend goed is. De voorzitter realiseert zich dat de grote investeringen ooit zijn gedaan en ook voor Aurora volgen er nog meer. Het budget voor Aurora is in stappen goedgekeurd door RvC en Bestuur. Een weg terug is er niet meer. Een ERP-systeem is noodzakelijk. Dit zal in de toekomst geld besparen en winst opleveren. Het bestuur had dit ook liever anders gezien maar het Aurora project zal nu succesvol worden afgemaakt. De acquisitie van IPM heeft zich aangediend. Financiering hiervan had op meerdere manieren kunnen plaatsvinden. Bewust is niet gekozen voor participatie van certificaathouders. Binnen de bankconvenanten kan tegen gunstige rentepercentages kapitaal worden verkregen. Wanneer hiervoor niet was

gekozen had dit op de langere termijn ook geld gekost tegen heel andere, hogere rentepercentages. Daarmee zou de gedragslijn niet bestendig zijn en dat is wel wenselijk. De stijging van de behoefte aan werkkapitaal heeft ook te maken met de stijging van het btw-percentage van 9% naar 21%. In juni vindt uitbetaling aan telers plaats en in juli na afsluiten van de jaarrekening wordt de BTW teruggevorderd. Werkkapitaal blijft een punt van aandacht en geprobeerd wordt het werkkapitaal zo beperkt mogelijk te houden.

7a. Goedkeuring Jaarrekening Vereniging HZPC over het boekjaar 2024/2025
De voorzitter constateert dat de leden een toelichting hebben ontvangen op de jaarrekening. Hij stelt voor de jaarrekening goed te keuren en informeert of iemand van de aanwezige leden hier tegen bezwaar heeft of behoefte aan een schriftelijke stemming over dit punt. Niemand heeft bezwaren en aan een stemming is geen behoefte. Daarmee is de jaarrekening Vereniging HZPC over 2024-2025 door de leden goedgekeurd.

7b. Decharge Bestuur
De voorzitter stelt de leden voor om aan het bestuur decharge te verlenen voor het door hen gevoerde beleid in boekjaar 2024-2025. Niemand van de aanwezige leden heeft hiertegen bezwaar of behoefte hierover schriftelijk te stemmen. Daarmee is het voorstel aangenomen en wordt aan het bestuur decharge verleend. Het bestuur spreekt hiervoor dank uit.

8. Benoeming registeraccountant Vereniging HZPC boekjaar 2025/2026
Het bestuur stelt voor EY Accountants te Groningen te benoemen tot registeraccountant van de Vereniging HZPC. De vergadering gaat akkoord met de voorgestelde benoeming van EY.

9. Behandeling van het voorstel van het bestuur Van Vereniging HZPC tot herbenoeming als bestuurslid van:

a. de heer R.P. Smith te Terheijden
b. de heer E.P. de Vries te Kantens
c. de heer M.H.G. Wijtten te De Cocksdorp.

Er zijn geen tegenkandidaten ingediend. De vergadering gaat akkoord met de herbenoeming van deze 3 heren voor een nieuwe periode. De voorzitter bedankt ook namens de andere herbenoemde bestuursleden voor de steun en het vertrouwen. Hij kondigt ook aan dat het rooster van aftreden zal worden aangepast. In het huidige rooster ontstaat de situatie dat meerdere bestuursleden tegelijkertijd aftreden. Die situatie wordt als niet wenselijk beschouwd.

10. Gelegenheid tot het uitbrengen van stemmen
Er is geen aanleiding om te stemmen.

Pauze

11. Uitslag stemronde
Er is geen stemronde gehouden.

12. Beschouwing over het afgelopen en lopende boekjaar door de heer H. Huistra
In boekjaar 2024-2025 hebben zich belangrijke ontwikkelingen voorgedaan.
De organisatie is aangepast en platter gemaakt, m.n. in Nederland en Europa. De samenstelling van verschillende managementteams is gewijzigd. Verder is in het voorjaar van 2025 de strategie voor 2030 gepresenteerd waarbij voortgebouwd is op hetgeen er al lag. In Duitsland en Polen is het nieuwe ERP-systeem geïmplementeerd. Ook is de acquisitie van IPM voorbereid. De heer Ton is verantwoordelijk voor Europa, de export van het fysieke pootgoed. Hierin is ook STET opgenomen. De heer Verveld neemt de rest van de wereld voor zijn rekening incl. de licentiehandel. IPM zal de eerstkomende jaren rechtstreeks rapporteren aan de heer Huistra.

De commerciële structuur van organisaties is nu EMENA, Noord-Amerika, Zuid-Amerika, en Centraal en Zuid-Afrika. In India heeft HZPC een joint-venture met minderheidsdeelneming. China betreft voornamelijk licenties. HZPC is en blijft een organisatie van en voor telers. Seizoen 2024-2025 was een record jaar. Met hoge uitbetalingsprijzen en een goede dividendbetaling. Voor 2025-2026 is van belang dat er meer areaal van beschermde rassen wordt ondergebracht. Het percentage verkocht als pootgoed blijft een uitdaging. In Nederland is al iets meer areaal toebedeeld. In Duitsland, Frankrijk en Engeland worden ook kleine stappen vooruit gemaakt. Het areaal in Polen is flink toegenomen.

Strategie 2030: de visie en missie zijn niet veranderd. HZPC wil de ontwikkeling van verantwoord voedsel voor de wereldbevolking stimuleren en de aardappelwaardeketen wereldwijd inspireren met innovatieve producten en diensten. Als route naar de markt worden 3 merken ingezet t.w. HZPC, STET en IPM.

De Royal HZPC Group maakt gebruik van 3 businessmodellen: handel in pootgoed; groei in licenties en Hybrid True Potato Seed (vanaf 2027). Een eerste hybride ras is nu geregistreerd en de hybride veredeling kan een voorsprong geven om in bepaalde gebieden sneller en met betere rassen naar de markt te gaan. Bijvoorbeeld op het probleem van bladrol kan sneller actie worden genomen.

HZPC richt zich op 4 kernmarkten, t.w. vers traditioneel, vers retail, frites en chips. Het is van belang spreiding te hebben, balans te houden en de markten kunnen elkaar versterken.

De markt in Nederland is cruciaal. Ook daar worden stappen vooruit gemaakt met de ontwikkeling van nieuwe rassen. Sommige markten kunnen vanuit Nederland moeilijker worden bereikt. Deze markten zouden dan bijvoorbeeld vanuit Zuid-Afrika beleverd kunnen worden. Met partners daar of met eigen verkoopteams.

Voor HZPC zijn belangrijke Interne pijlers meer focus op samenwerking waarbij de verschillen in cultuur behouden blijven maar meer interactie ontstaat. Mooie voorbeelden hiervan zijn er al tussen STET en HZPC. En ook in samenwerking met IPM kan synergie worden gevonden. Een andere pijler is het versnellen van de groei in Afrika, Azië en Amerika op een gecontroleerde manier. De derde pijler is de samenwerking met telers en klanten. Met grotere klanten worden partnerschappen aangegaan. En de sectorteams zijn weer ingevoerd.

Royal HZPC Group wil leidend en innovatief zijn in R&D. HZPC kan succesvol zijn door het grootste data gedreven *marker assisted* kweekprogramma. En door een versnelde introductie en groei van duurzame rassen. Hybride veredeling wordt ingezet voor versnelde rasontwikkeling. NOVA is de naam van de nieuwe generatie aardappelrassen van HZPC, ontwikkeld via hybride veredeling. Een introductiefilmpje wordt vertoond.

De investeringen zijn gericht op de groei van de handel in beschermde rassen. Naast organische groei kan een deel van de groei komen uit gerichte acquisities. Ook het volume van in licentie geteelde HZPC-rassen is een doel van groei. Een local voor local teelt.

De Sector Business Teams richten zich op de hele waardeketen. Voor nieuwe rassen blijft het een uitdaging om deze te introduceren en groei te realiseren. Met name bij de wereldwijze partners in frites en chips. Deze kleine teams moeten deze introductie versnellen.

Dit jaar wordt een uitdagend jaar. Voor het eerst zijn bijna wereldwijd grote hoeveelheden consumptieaardappelen met lage prijzen beschikbaar. Dit heeft invloed op de pootgoed-markten. De start van de export naar de verder weg gelegen markten is goed begonnen.

De prijzen van vrije rassen ligt structureel onder de prijs voor beschermde rassen. HZPC houdt de druk stevig op de prijzen. Bij de fritesindustrie zijn nog onderhandelingen gaande. Met sommige partijen lopen de contracten nog door.

Een van de grote interne uitdagingen is het Aurora programma, implementatie van een nieuw ERP-systeem. De investeringen hiervoor zijn fors. Het oude systeem is kwetsbaar en het nieuwe systeem legt een goed fundament voor de toekomst. Een andere uitdaging is de druk die op de marges komt. Daarom is een focus op de juiste kostenverhouding van belang. De heer Huistra verwacht dat dit jaar zal helpen om een versnelling in de verkoop van beschermde rassen te krijgen. De focus van Royal HZPC Group blijft op pootgoed. Daarom zijn de consumptieactiviteiten gestopt. Verder zal dit boekjaar de integratie van IMP binnen Royal HZPC Group tot stand worden gebracht.

13. Presentatie over IPM Potato Group Ltd. door Hans Huistra
IPM Potato Group Limited is opgericht in 1950 en heeft een hoofdkantoor in Dublin en is een van de grootste exporteurs van Schots pootgoed. Men heeft ca. 2.000 ha areaal gecontracteerd over Ierland, Verenigd Koninkrijk, Nederland en Frankrijk. IPM is een winstgevend bedrijf en heeft over boekjaar 2024-2025 een gezond bedrijfsresultaat behaald. Het resultaat komt consistent boven €3 miljoen uit. Men vermarkt ca. 50 rassen (waaronder Java, Buster, Fidelity en Eternity) en heeft 40 werknemers in diverse landen waaronder in Kenia. IPM heeft de veredeling uitbesteed aan Teagasc, een semioverheid agrarisch onderzoeksinstituut. Het ras Cara was de start van het programma. De oorspronkelijke focus van de veredeling was op robuuste rassen voor Noord-Afrika, Middellandse zeegebied en Midden-Oosten. Het huidige programma richt zich op rassen voor nieuwe markten, segmenten en uitdagingen.

De heer Huistra ziet mogelijkheden voor IPM om in de toekomst bij te dragen aan de winstgevendheid van Royal HZPC Group. Hij noemt daarbij:
- De goede resultaten van IPM.
- De toevoeging van extra areaal van IPM.
- Schotland als export hub waardoor export en retailmarkt worden versterkt.
- Positie in het Verenigd Koninkrijk wordt versterkt.
- Toevoeging van IPM-genetica betekend stappen vooruit in de veredeling.

14. Rondvraag en beantwoorden schriftelijk ingediende vragen
Er zijn geen vragen binnengekomen en ook niemand uit de zaal of in de chat heeft een vraag.

15. Sluiting
De voorzitter doet namens Vereniging HZPC een dringend beroep op certificaathouders die het onboardingsproces bij Captin nog niet volledig hebben afgerond om dit z.s.m. te doen. Ook attendeert hij op de mogelijkheid om buiten de beurs om, certificaten over te dragen aan iemand die daartoe gerechtigd is. Meer informatie hierover is te vinden op www.hzpc.com. De voorzitter bedankt de heer Huistra en mevrouw Booijink voor hun presentaties en hij sluit de vergadering rond 21.30 uur.