



Rabobank

Smaakmakers met toekomst

Vier scenario's voor de Nederlandse uiensector

RaboResearch

Food & Agribusiness
far.rabobank.com

Stefan van Merrienboer

Associate Analyst - Farm
Inputs
+31 30 712 1971

Arjan Ausma

Sector Specialist -
Akkerbouw
+31 30 216 4243

Harry Smit

Senior Analyst - Farm
Inputs
+31 30 712 3804

Inhoud

De Nederlandse ui: een succesverhaal	1	Aanbevelingen	7
Uitdagingen voor de toekomst	3	Conclusie	9
Een onzekere toekomst, vier toekomstbeelden	5		

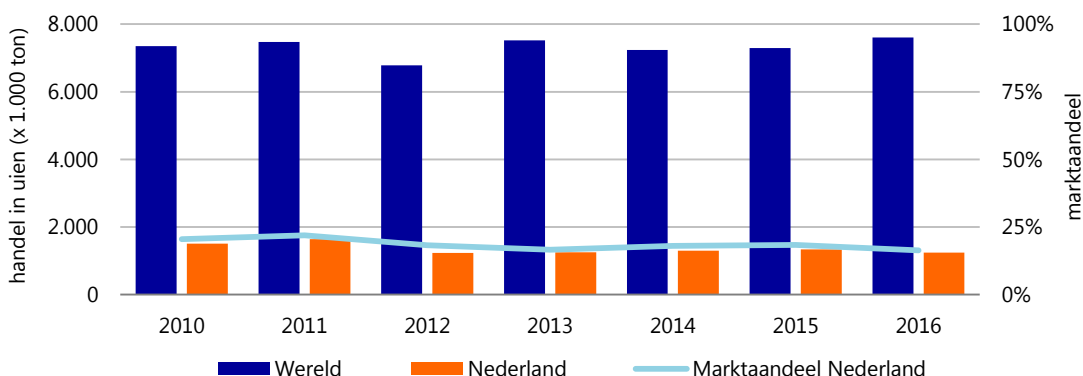
Samenvatting

- Nederland is één van de belangrijkste exporteurs van uien ter wereld dankzij een uitgekiend netwerk van veredeling, productie en handel, een gunstige geografische ligging en sterke logistiek. Al deze factoren maken het mogelijk een kwalitatief hoogwaardig product in de wereldmarkt te zetten.
- Rabobank ziet de komende jaren verschillende uitdagingen voor de Nederlandse uiensector, zoals de verdere ontwikkeling van de wereldhandel in uien en de beschikbaarheid van gewasbescherming voor de uienteelt. Aan de hand van deze ontwikkelingen schetst Rabobank vier scenario's voor hoe de sector zich verder kan ontwikkelen. Hierbij wordt gekeken naar hoe de groei van de wereldhandel en de beschikbaarheid van gewasbescherming de sector beïnvloeden.
- Om goed voorbereid te zijn op de toekomst, moet de Nederlandse uiensector zich inzetten voor het behoud van marktaandeel en markttoegang. Ook zal de sector moeten proberen minder afhankelijk te worden van gewasbeschermingsmiddelen door te zoeken naar alternatieven voor het huidige pakket aan middelen.

De Nederlandse ui: een succesverhaal

De Nederlandse uiensector heeft een bijzondere plaats in het akkerbouwcomplex. Met een relatief kleine teelt, die nog geen 2% van de wereldwijde uienoogst omvat, is zij in staat tussen de 15 en 20 procent van de wereldhandel te bedienen (*zie figuur 1*). Deze prestatie is het resultaat van een gunstige geografische ligging, sterke logistiek en efficiënte ketenorganisatie van veredeling, productie en handel. Daardoor staat de Nederlandse ui wereldwijd bekend als een kwalitatief hoogwaardig product met goede bewaarkwaliteiten.

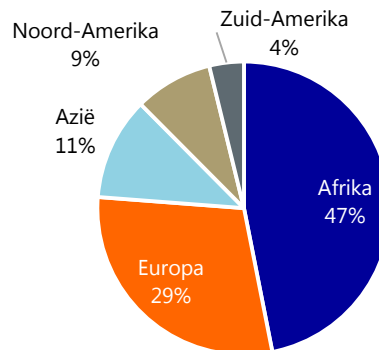
Figuur 1: Ontwikkeling wereldwijde handel in uien, 2010-2016



Bron: ITC, Rabobank, 2017

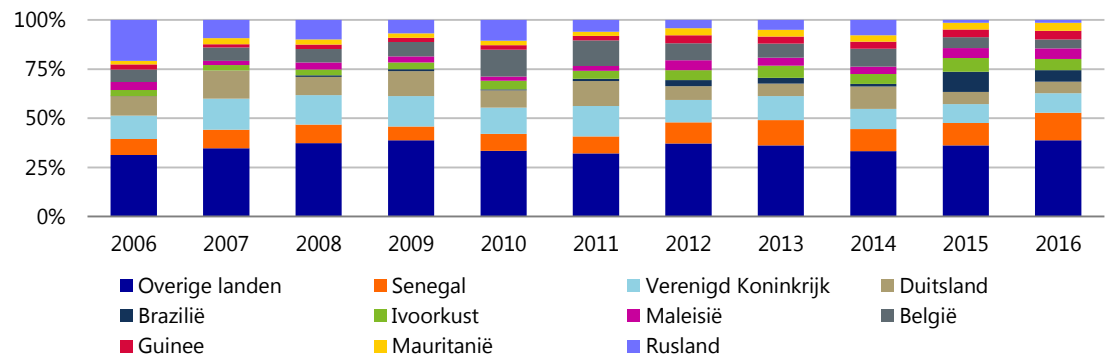
Nederlandse uien gaan de hele wereld over, maar de eindbestemming wisselt per seizoen. In het oogstseizoen 2016/17 ging het grootste gedeelte van de export naar Afrika, gevolgd door Europa en Azië (zie *figuur 2*). De bestemming van de Nederlandse ui hangt af van lokale productie. Anders gezegd, de Nederlandse ui heeft de rol van 'gatenvuller' in de wereldhandel (zie *figuur 3*).

Figuur 2: Bestemming Nederlandse uien, 2016/17



Bron: KCB/GroentenFruit Huis, Rabobank, 2017

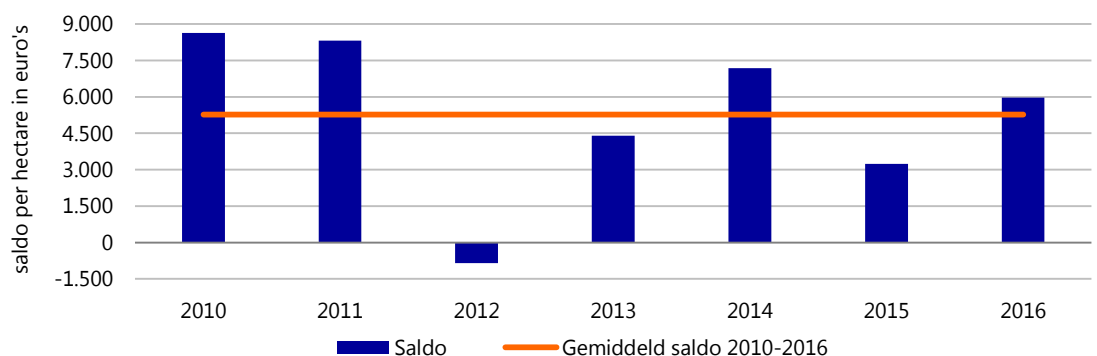
Figuur 3: De Nederlandse ui heeft wisselende bestemmingen, 2006-2016



Bron: ITC, Rabobank, 2017

Door die rol van 'gatenvuller' zijn saldo's voor telers op zijn zachtst gezegd volatiel te noemen. De jaren 2010 en 2011 waren bijvoorbeeld goede jaren voor de teelt van uien, met saldo's van meer dan 8.000 euro per hectare. Maar vette jaren worden afgewisseld door magere jaren. Zo was 2012 een slecht seizoen met voor sommige ondernemers zelfs negatieve saldo's voor de uienteelt. 2016 was een wisselend jaar, waarbij in het begin van het seizoen de prijzen van af-land-uien rond de 14 euro per 100 kilogram lagen, terwijl aan het einde de prijs voor bewaaruien minder dan 1 euro per 100 kilogram was. Desondanks rendeert de ui in het tijdvak 2010 tot 2015, met een meerjarig gemiddeld saldo van meer dan 5.000 euro per hectare (zie *figuur 4*). Door het positieve rendement groeit het areaal uien in Nederland.

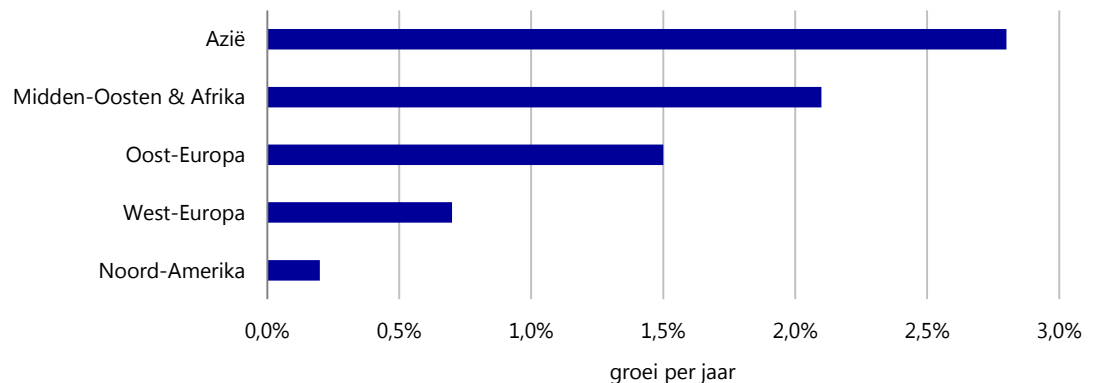
Figuur 4: Ondanks wisselende saldo's rendeert de ui in het Nederlandse bouwplan, 2010-2016



Bron: LEI, CBS, Rabobank, 2017

De consumptie van uien neemt naar verwachting de komende vijf jaar wereldwijd met 2 tot 3 procent per jaar toe (zie *figuur 5*). Het grootste gedeelte van deze groei komt voor rekening van de regio's Azië, het Midden-Oosten en Noord-Afrika. Ook dichterbij huis blijft de consumptie groeien, met 0,7 procent per jaar voor de komende vijf jaar.

Figuur 5: Verwachte jaarlijkse consumptiegroei uien, 2016-2021



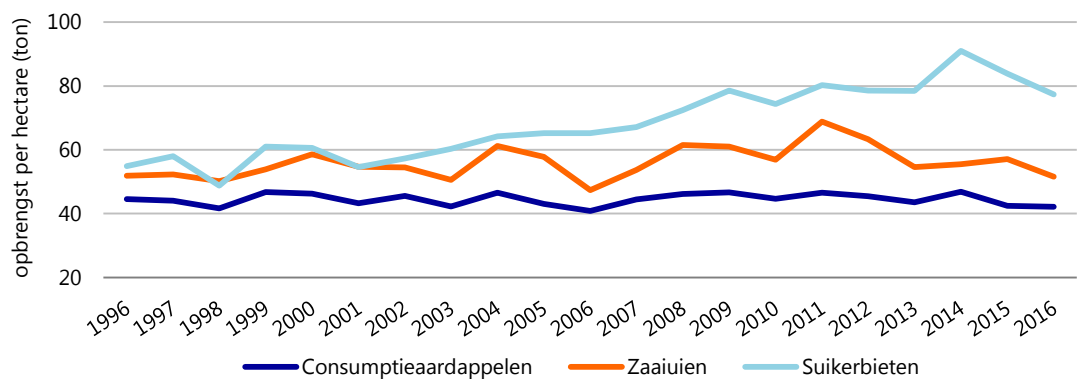
Bron: Euromonitor, 2017

Uitdagingen voor de toekomst

Ondanks de positieve vooruitzichten staat de Nederlandse uiensector de komende jaren voor verschillende uitdagingen met betrekking tot de teelt, bewaring, export en veredeling van uien.

Gewasopbrengst per hectare groeit nauwelijks meer in Nederland en daarmee belandt de ui in een vergelijkbare situatie als de aardappel (zie *figuur 6*). Met de huidige veredelings technieken is het lastig het rendement per hectare te verhogen. De laatste jaren stijgt de productie in Nederland voornamelijk door het aanplanten van extra areaal ui.

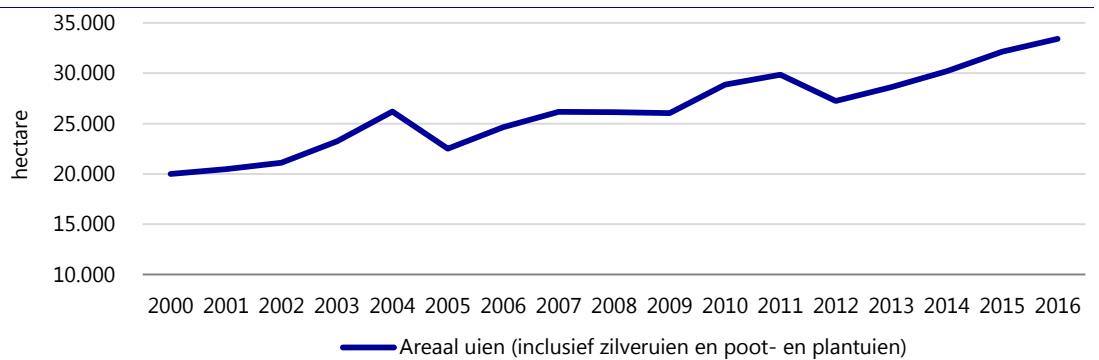
Figuur 6: Productiviteitstoename blijft achter, 1996-2016



Bron: CBS, Rabobank, 2017

De afgelopen jaren is het areaal uien in Nederland dus aanzienlijk gestegen (zie *figuur 7*). Dit heeft onder andere te maken met het feit dat uien een financieel interessant gewas in het bouwplan zijn. Onder invloed van de beperkte beschikbaarheid van akkerbouwgrond en beperkingen in gewasrotatie worden steeds vaker uien geteeld op akkerbouwgronden die daar minder geschikt voor zijn.

Figuur 7: Areaal uien neemt toe in Nederland, 2000-2016

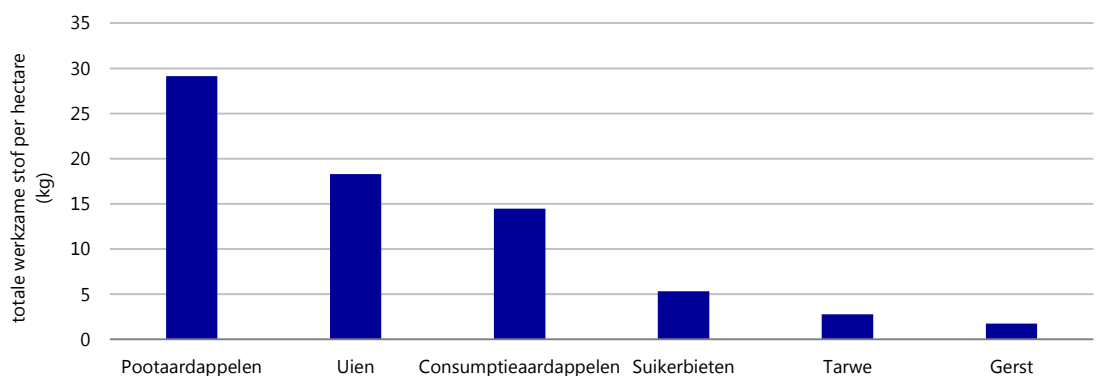


Bron: CBS, Rabobank, 2017

Een goed voorbeeld van deze teelt op minder geschikte akkerbouwgronden is de stijging van het uienareaal in Drenthe en Noord-Brabant. Telers planten meer uien in deze provincies hoewel de gewasopbrengst per hectare er lager is dan bijvoorbeeld in de IJsselmeerpolders. Daarnaast zijn deze gebieden gevoeliger voor aaltjes en fusarium en hebben ze een verminderde buffercapaciteit. Dit is riskant, zeker omdat een lage uienprijs vaak niet gecompenseerd kan worden door hogere opbrengsten van het gewas. Het telen van uien op minder geschikte gronden en de veredeling, die in het algemeen lastig is, leiden tot een toename in ziektedruk. Voornamelijk de schimmels fusarium en koprot spelen een steeds prominenter rol.

Bij de teelt, bewaring en export van uien worden chemische gewasbeschermingsmiddelen ingezet (zie figuur 8). Het gebruik van deze middelen waarborgt de kwaliteit van de ui en draagt bij aan goede opbrengsten. Mede dankzij het toepassen van moderne gewasbescherming is de sector in staat tot ver in het bewaarseizoen een ui van hoge kwaliteit te exporteren.

Figuur 8: Bij de teelt van uien wordt relatief veel gewasbescherming gebruikt, 2013-2015



Bron: LEI, Rabobank, 2017

Het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen is echter ook een zwakke plek van de industrie, zoals bleek bij het dreigende verbod op het kiemremmingsmiddel maleïne hydrazide (MH). Zonder het gebruik van kiemremmingsmiddelen zijn uien maximaal tot januari te bewaren. Uien ontwakken na het 'uitschuren' dan te snel uit de kiemrust en zijn ongeschikt voor transport richting verre bestemmingen. Ondanks dat MH onder voorwaarden een vernieuwde toelating krijgt, is de sector gevoelig voor een beperking van het huidige pakket aan gewasbeschermingsmiddelen. Zonder een middel als MH valt de export van uien in de tweede helft van het seizoen weg. Maar ook een verbod op het gebruik van fungiciden zou de sector hard raken, omdat deze middelen belangrijk zijn bij het tegengaan van aantastingen als fusarium en koprot, die onder andere de bewaring negatief beïnvloeden.

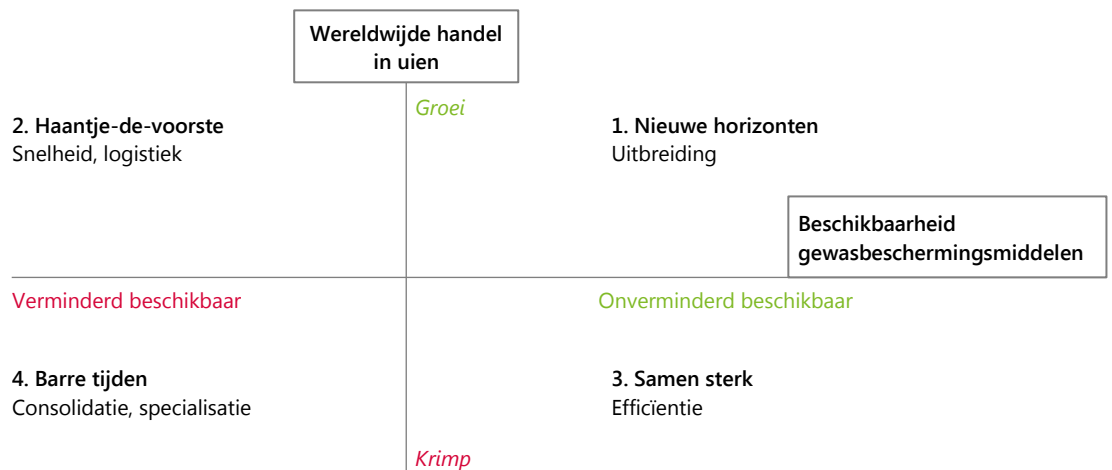
Het is dan ook de vraag of de huidige chemische gewasbeschermingsmiddelen gebruikt bij de teelt, bewaring en export van uien nu en in de toekomst worden toegelaten op de Europese markt. Deze uitdaging past in een bredere maatschappelijke discussie over het gebruik van gewasbescherming binnen de Nederlandse land- en tuinbouw.

Niet alleen bij de teelt en veredeling staat de uiensector voor uitdagingen, maar ook bij de handel en export moet de sector stappen zetten naar een duurzamere toekomst. Op korte termijn heeft de Brexit gevolgen voor de sector. Nederland exporteert ongeveer 10% van zijn productie richting het Verenigd Koninkrijk. Een toename van exportkosten, valutaschommelingen en de mogelijke opkomst van een binnenlandse uiensector vormen een bedreiging voor het aantal Nederlandse uien dat naar het Verenigd Koninkrijk gaat. Op langere termijn vormt het behoud van wereldwijde markttoegang en marktaandeel een uitdaging voor de sector. In 2016 werden Nederlandse uien naar 130 bestemmingen geëxporteerd, dus is het van belang dat de Nederlandse uiensector toegang tot markten wereldwijd behoudt en nieuwe markten aanboort. Ondanks dat de vraag naar uien groeit, neemt ook de binnenlandse uienproductie toe in landen waar Nederland nu naar exporteert. Deze landen hebben toegang tot moderne teelt- en bewaarstechnieken en kunnen op termijn Nederlandse import vervangen met binnenlands product.

Een onzekere toekomst, vier toekomstbeelden

Rabobank verwacht dat twee onderwerpen een doorslaggevende rol spelen in hoe de sector zich verder ontwikkelt. Ten eerste, groeit de wereldhandel in uien verder? En zo ja, kan Nederland dan zijn marktaandeel behouden? Ten tweede, blijven gewasbeschermingsmiddelen zoals MH (die essentieel zijn voor de teelt, bewaring en export van uien) toegestaan op de Europese markt? En kan de sector alternatieven ontwikkelen voor de huidige generatie middelen?

Aan de hand van eerdergenoemde ontwikkelingen beschrijven wij vier scenario's voor de toekomst van de uiensector:



1. Nieuwe horizons: Vraag groeit, gewasbescherming blijft onverminderd beschikbaar

De wereldwijde consumptie van uien stijgt verder en kan niet met lokale productie worden afgedekt. Hierdoor neemt de vraag naar uien op de wereldmarkt toe en daar profiteert Nederland als uienexporteur van. De toegang tot gewasbescherming blijft onverminderd en er worden tijdig alternatieven gevonden voor het huidige pakket aan middelen. Dit heeft de volgende uitwerking op de sector:

Een aanhoudend hogere vraag naar uien wereldwijd

Dit leidt tot:

- meer afzetmogelijkheden voor Nederlandse uien
- stabielere prijsvorming door een breder aanbod aan exportbestemmingen
- hoger prijsniveau door een structureel tekort aan uien
- uitbreiding van activiteiten door verpakkers en exporteurs

Meer uienteelt om aan de toegenomen vraag te voldoen

- De nadruk ligt op het in toom houden van de ziektedruk en focus op kwaliteitsaspecten als hardheid, drogestofgehalte en inhoudsstoffen.
- Er komt meer aandacht voor bodemvruchtbaarheid, kwaliteit en productiviteit om uitbreiding van teelt met behoud van opbrengst per hectare mogelijk te maken.
- De teelt wordt uitgebreid naar nieuwe teeltgebieden in binnen- en buitenland. De teelt op zandgronden neemt verder toe ten opzichte van het huidige areaal.

Kwaliteitsslag bij veredelaars

Veredelaars moeten zich meer richten op de ontwikkeling van robuuste, kwalitatief uitstekende en productieve rassen om aan de hogere vraag te voldoen.

2. Haantje-de-voorste: Vraag groeit, gewasbescherming is verminderd beschikbaar

De wereldwijde consumptie van uien stijgt verder en kan niet met lokale productie worden afgedekt. Hierdoor neemt de vraag naar uien op de wereldmarkt toe en daar profiteert Nederland van als uienexporteur. Het bestaande pakket aan gewasbescherming wordt ingeperkt en de sector heeft geen toegang meer tot actieve stoffen die essentieel zijn voor teelt, bewaring en export van uien. Als gevolg van deze beperking valt een groot deel van de export weg, voornamelijk tijdens de tweede helft van het uienseizoen. Ook wordt het lastiger om constant een kwalitatief hoogwaardige ui in de markt te zetten. In dit scenario kan de sector het volgende verwachten:

Beperking van het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen

- De sector moet versneld op zoek naar alternatieve gewasbescherming. Bij deze zoektocht is het behouden van kwaliteit van uien cruciaal.
- Er is sprake van toenemende prijsdruk op de prijsvorming van uien direct na de oogst. Een afname van kwaliteit leidt tot een slechtere bewaarbaarheid van uien en daardoor zal een groter gedeelte van de oogst direct af-land moeten worden verkocht en geëxporteerd.
- Exporteurs en verpakkers ervaren een hogere piekbelasting. In een korter tijdsbestek wordt een groter volume aan uien geëxporteerd, terwijl de tweede helft van het seizoen minder exportmogelijkheden biedt voor Nederlandse uien.
- Als de sector geen kwalitatief hoogwaardige ui in de markt weet te zetten, verliest ze marktaandeel aan landen die dat wel kunnen.

Nadruk op nieuwe rassen

Bij het veredelen moet de nadruk liggen op nieuwe rassen die geen kwaliteit inleveren bij het gebruik van minder gewasbeschermingsmiddelen.

Zoektocht naar vernieuwing logistiek

De sector moet alternatieve logistieke concepten ontwikkelen. Hierbij kan worden gedacht aan het verschepen van uien naar bestemming direct na de oogst en ze daar gedurende het seizoen opslaan in plaats van in Nederland de opslag te verzorgen.

3. Samen sterk: Vraag krimpt, gewasbescherming blijft onverminderd beschikbaar

De wereldwijde consumptie van uien stijgt verder en wordt afgedekt met een evenredige groei aan lokale productie, wat de markttoegang voor Nederlandse uien beperkt. Als gevolg van deze

maatregelen krimpt de wereldhandel van uien, terwijl gewasbescherming onverminderd beschikbaar blijft. In dit scenario kan het volgende worden verwacht:

Een aanhoudend lagere vraag naar uien wereldwijd

Dit leidt tot:

- afname van afzetmogelijkheden voor Nederlandse uien wereldwijd
- instabiele prijsvorming door een afname van het aantal afzetkanalen
- lager prijsniveau door een overschot van uien in de markt

Krimp in Nederlandse uienproductie

- Er vindt consolidatie plaats bij verpakkers en exporteurs om overcapaciteit in de sector tegen te gaan.
- Door toegenomen prijsvolatiliteit en krimpende volumes is er minder ruimte om te manoeuvreren in de markt, wat de afstemming van vraag en aanbod tussen ketenpartners belangrijker maakt.
- Sterke focus op de klant-leveranciersrelatie om markten te bedienen.

4. Barre tijden: Vraag krimpt, gewasbescherming is verminderd beschikbaar

De uienconsumptie blijft mondiaal stijgen en wordt gecompenseerd door een evenredige groei aan lokale productie. Dit beperkt de markttoegang voor Nederlandse uien. Het gevolg van deze maatregelen is een krimp in de wereldhandel van uien. De sector verliest op korte termijn toegang tot het huidige pakket aan gewasbeschermingsmiddelen en heeft geen alternatieven beschikbaar. In dit scenario staat de sector het volgende te wachten:

Een aanhoudend lagere vraag naar uien wereldwijd in combinatie met beperkte gewasbescherming

Dit leidt tot:

- slinkende volumes bij exporteurs en verpakkers, met als gevolg een verdere consolidatiegolf in de sector om overcapaciteit tegen te gaan
- meer regionale afzet, omdat export naar verre bestemmingen niet meer mogelijk is
- oogstdruk op de prijsvorming van uien. Telers ontvangen een lagere prijs tijdens de oogst, omdat een groter gedeelte van de oogst direct af-land wordt verkocht en geëxporteerd.
- een teruglopende kwaliteit van de Nederlandse ui. Deze afname van kwaliteit leidt tot een verlies van marktaandeel aan landen die wel beschikken over een adequaat pakket aan gewasbescherming.

Afname van het uienareaal in Nederland

Telers zoeken naar alternatieve gewassen die in het bouwplan passen.

Ander aanbod

Het aanbod van rassen bij veredelaars krijgt meer nadruk op kostengunstig telen.

Aanbevelingen

Met het oog op deze vier mogelijke toekomstbeelden is het belangrijk dat de sector stappen zet richting een duurzamere toekomst.

Akkerbouwers

Verduurzaming van productie

Akkerbouwers moeten op zoek naar mogelijkheden om de bodemproductiviteit en -vruchtbaarheid op peil te houden. Telers kunnen hiermee voldoen aan een groeiende vraag naar uien op de lange termijn, maar zijn zo ook in staat om te schakelen naar andere gewassen mocht de vraag naar uien afnemen.

Kies voor kwaliteit boven kwantiteit

Het succes van de Nederlandse ui hangt deels af van haar kwaliteit. Afnemers waarderen voornamelijk de goede bewaarbaarheid en smaak. Daarom is het van belang dat bij de productie de nadruk ligt op het produceren van deze kwaliteitsui. Hiermee onderscheiden Nederlandse telers zich van concurrenten in de ons omringende landen.

Risicomanagement

Telers doen er goed aan de externe marktorientatie te versterken en op de hoogte te blijven van de buitenlandse ontwikkelingen op het gebied van uien. Zo blijven telers voorbereid op veranderingen in vraag en aanbod. Ook is het belangrijk voor meerdere informatiestromen te zorgen naast alleen de informatie vanuit de handel/export. Telers moeten een mening vormen over hoe de markt zich ontwikkelt en in staat zijn daarop in te spelen. Het is aan te raden al dan niet gezamenlijk duurzame relaties op te bouwen met ketenpartners.

Gewasbescherming

Hoewel het gebruik van kiemremmersmiddelen jarenlang onomstreden is geweest, ligt het nu onder de loep. De recente ontwikkelingen omtrent MH passen in de bredere maatschappelijke trend dat het toepassen van gewasbeschermingsmiddelen minder vanzelfsprekend wordt. Telers hebben er baat bij minder gewasbescherming gebruiken, niet alleen omdat het kosten bespaart, maar ook omdat ze op die manier positief bijdragen aan de maatschappelijke dialoog omtrent duurzame gewasbescherming.

Gebruik van data

Bij alle eerder genoemde onderwerpen kan het gebruik van 'smart farming' telers helpen beter geïnformeerde beslissingen te nemen. Telers kunnen zo kosten besparen en opbrengsten optimaliseren.

Handelaren/verpakkers

Promotie

Rabobank beveelt handelaren en verpakkers aan een strategie te ontwikkelen om de consumptie van Nederlandse uien te laten stijgen. De gemiddelde Nederlander consumeert relatief weinig ui. Door deze consumptie te laten stijgen krijgen handelaren en verpakkers meer afzetkanalen voor de Nederlandse ui.

Gebruik van data

Er is verdere samenwerking in de keten op basis van data-uitwisseling nodig. Hiermee zijn vraag en aanbod beter op elkaar af te stemmen.

Logistiek

Slimme handelaren en verpakkers gaan op zoek naar alternatieve logistieke concepten voor de export van uien. Zij investeren in concepten waarmee uien worden getransporteerd zonder het gebruik van kiemremmingsmiddelen.

Markten

Het is belangrijk nieuwe markten te ontwikkelen voor de export van Nederlandse uien. Hierbij kan worden gedacht aan regio's met een sterke bevolkingsgroei en toename in besteedbaar inkomen waar op dit moment weinig Nederlandse uien worden geëxporteerd, zoals Oost-Afrika en het Midden-Oosten. Maar er moeten ook langetermijnrelaties met importerende landen worden opgebouwd. Handelaren en verpakkers doen er goed aan het merk 'de Nederlandse ui' in de markt te zetten, en ervoor te zorgen dat de markt de Nederlandse ui als een kwaliteitsproduct erkent. Hiermee worden leverancier-afnemerrelaties gecreëerd die niet alleen op prijs zijn gebaseerd.

Producenten van uitgangsmateriaal

Product

Producenten hebben belang bij focus op een onderscheidende ui qua inhoudsstoffen, drogestofgehalte en smaak.

Nieuwe soorten

Bij de veredeling van uien moet de nadruk liggen op bewaarbaarheid en resistentie tegen schimmels als fusarium en koprot. Daardoor is minder gewasbescherming nodig bij de teelt. Telers besparen zo kosten en de sector neemt een positie in wat betreft de maatschappelijke discussie over chemische gewasbescherming in de Nederlandse landbouw.

Conclusie

Rabobank concludeert dat de Nederlandse uiensector er op dit moment goed voor staat. De keten is in staat jaarrond een kwalitatief hoogstaand product over de hele wereld te exporteren. Daarnaast zijn uien ook voor telers een interessant gewas met gemiddeld genomen goede rendementen.

Op langere termijn ziet Rabobank twee uitdagingen op de sector afkomen, namelijk het behoud van markttoegang en de beschikbaarheid van gewasbescherming nodig voor het telen, bewaren en exporteren van uien. Deze uitdagingen zijn beschreven in vier scenario's, die elk een ander toekomstbeeld schetsen van de Nederlandse uiensector.

Uit deze vier scenario's volgen diverse aanbevelingen voor individuele ketenpartijen en daarmee wil Rabobank een positieve bijdragen leveren aan de toekomst van de Nederlandse uiensector.

Colofon

RaboResearch

Food & Agribusiness

far.rabobank.com

Stefan van Merrienboer	Associate Analyst - Farm Inputs	Stefan.van.Merrienboer@rabobank.com +31 30 712 1971
Arjan Ausma	Sector Specialist - Akkerbouw	Arjan.Ausma@rabobank.nl +31 30 216 4243
Harry Smit	Senior Analyst - Farm Inputs	Harry.Smit@rabobank.com +31 30 712 3804

In voorbereiding op dit rapport heeft Rabobank met een aantal ketenpartijen in de Nederlandse uiensector gesproken waaronder: Gijsbrecht Gunter van Holland Onion Association

© 2017 – All rights reserved

Dit document is uitsluitend bedoeld voor u en niets hierin creëert of impliceert enig recht tot openbaarmaking of bekendmaking, anders dan aan Coöperatieve Rabobank U.A. ("Rabobank"), statutair gevestigd in Amsterdam, Nederland. Noch deze presentatie, noch enig gedeelte van de inhoud daarvan mag worden gebruikt voor enig ander doel zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Rabobank. De informatie in dit document reflecteert de huidige marktomstandigheden en onze visie daarop, welke onderhevig aan verandering kunnen zijn. Dit document is gebaseerd op openbare informatie. De in dit document opgenomen informatie is samengesteld uit bronnen die als betrouwbaar gelden, echter Rabobank garandeert op geen enkele wijze de juistheid of volledigheid van dit document of de inhoud daarvan en aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid ter zake. De informatie in dit document is slechts indicatief van aard en is bedoeld als discussiestuk. Aan dit document inclusief de daarin opgenomen voorbeelden, commerciële ideeën, prijsindicaties en andere voorwaarden kunnen geen rechten worden ontleend. Dit document kan op geen enkele wijze worden opgevat als een aanbieding, uitnodiging of aanbeveling. Dit document brengt op geen enkele wijze een verplichting voor Rabobank met zich en vormt niet de basis voor enig contract. De informatie in dit document is niet bedoeld en mag niet worden begrepen als een advies (daaronder begrepen maar niet beperkt tot een advies als bedoeld in artikel 1:1 en artikel 4:23 Wet op het financieel toezicht). Op dit document is Nederlands recht van toepassing. Geschillen voortvloeiend uit of anderszins verband houdend met dit document zullen uitsluitend worden voorgelegd aan de daartoe bevoegde rechter te Amsterdam, Nederland. Dit rapport is gepubliceerd in lijn met Rabobank's langetermijnvisie op de internationale food- en agribusiness. Dit rapport betreft één van de publicaties van de wereldwijde afdeling van RaboResearch Food & Agribusiness.

