

# Berichten

# Buitenland

Voor de Nederlandse agribusiness, jaargang 39, nummer 1/2, februari 2013

## ***Urban Food Supply: Moskou***

### **Colofon**

Berichten Buitenland is bestemd voor het Nederlandse agrarische bedrijfsleven en is een uitgave van de directie Europees Landbouwbeleid en Voedselzekerheid van het ministerie Economische Zaken, Landbouw & Innovatie. Het doel is informatieverstrekking over relevante ontwikkelingen op agrarisch handelsgebied, buitenlandse markten, handelsbemiddeling enzovoort. De landbouwafdelingen in het buitenland dragen in sterke mate bij aan de berichtgeving in dit blad.

Er wordt gedrukt op een chloorarme papiersoort, in een inktbesparend FM-raster. Er wordt verzonden in recyclebare sealbags.

### **Uitgever**

Ministerie van Economische Zaken

### **Redactieadres**

Redactie Berichten Buitenland  
T.a.v. Jochem Porte  
Postbus 20401, 2500 EK Den Haag  
Tel. +31 (0)70 378 44 28  
E-mail [j.porte@minez.nl](mailto:j.porte@minez.nl)  
www: [rijksoverheid.nl/berichtenbuitenland](http://rijksoverheid.nl/berichtenbuitenland)

### **Informatie en abonnementen**

Voor informatie over artikelen of een (gratis) abonnement kunt u contact opnemen met Elma Verboom.  
Tel.: +31 (0)70 378 41 62  
Fax: +31 (0)70 378 61 23  
E-mail: [e.verboom@minez.nl](mailto:e.verboom@minez.nl)

### **Realisatie**

JackieWorks/geschreven \* gedrukt

### **Aan dit nummer werkten mee:**

Meeuwes Brouwer, Frits Emmerik, Hans van der Lee, Stefan van Merrienboer, Jos Moesman, Joost Oorthuizen, Jacqueline Rogers, Sylvana Terlage.

### **Opmaak**

Optima Forma bv, Voorburg

### **Druk**

OBT bv, Den Haag  
ISSN 0920 - 0975

De informatie, meningen en opinies in dit blad worden naar voren gebracht buiten verantwoordelijkheid van het Ministerie van Economische Zaken.

Het overnemen of vermenigvuldigen van artikelen uit dit blad is alleen toegestaan onder vermelding als volgt: Berichten Buitenland, [maand/jaar], [pagina's].

## **Inhoudsopgave**

Korte berichten	3
Moskou eet meer dan het land levert	8
Kort graag...	10
Nederlandse agro- en foodsector in het buitenland	12
Uit onverwachte hoek	15
In memoriam Adrie de Roo, landbouwraad Belgrado	16
Column	17
Plantaardige producten naar landen buiten de EU	18
Aardappeloogst in Kenia daagt ketenpartners uit	20
Exportise	22
Naoogst	23
Grensverleggers	26

## Korte berichten

### AMERIKA

#### Argentinië

Landbouwrapad Buenos Aires

#### Groentensector in kaart

In opdracht van de landbouwafdeling Buenos Aires is een marktstudie uitgevoerd naar de groenteketen in Argentinië. Het rapport bevat een twintigtal aanbevelingen om de groentenproductie, -handel en -consumptie in het land te verbeteren en te vergroten. Belangrijk daarbij is dat de diverse schakels in de keten beter op elkaar aansluiten, inclusief gekoelde opslag en transport, om de kwaliteit te borgen.

Meer informatie: [bue-Inv@minbuza.nl](mailto:bue-Inv@minbuza.nl).

#### Brazilië

Landbouwrapad Brasília

#### Exportprognoses

De brancheverenigingen in de landbouwsector hebben hun prognoses voor 2013 gepubliceerd. Men verwacht groei in de export van rund- en varkensvlees, koffie, sap en vooral soja. Minder positieve verwachtingen zijn er voor suiker en maïs.

Vanwege de verhoogde vraag naar soja in Zuid-Amerika is een groei van 15,7% ten opzichte van 2012 berekend. Daarmee stijgt de exportwaarde van soja en afgeleide producten naar € 22,4 miljard. Voor rundvlees wordt een groei van 10% voorzien, mede door het verhoogde aanbod van vee in Brazilië en de inkrimping van de veestapel in de Verenigde Staten en Europa. De export van varkensvlees komt uit op € 1,3 miljard, een stijging van 20%. Dit mede vanwege de langverwachte opening van de Japanse markt. Omdat de afzetmarkt in de pluimveesector vrijwel is geconsolideerd, wordt daar weinig groei voorzien. De kans dat de maïsexport van 2013 die van het recordjaar overstijgt, wordt klein geacht. In 2012 verdubbelde de maïsexport nog, vanwege droogte in de Verenigde Staten.

#### Ethanol uit rijst en sorghum

Vinema Multióleos Vegetais sloot recent een intentieverklaring met de deelstaat Rio Grande do Sul voor het bouwen van zes fabrieken voor de productie van ethanol uit rijst. Tot 2020 wordt een bedrag van € 269 miljoen geïnvesteerd. De fabrieken komen in het zuiden van de deelstaat, waar rijst gecultiveerd wordt. De bouw van de eerste fabriek start dit voorjaar, met een geplande ingebruikname eind 2014. Het project voorziet in een totale productiecapaciteit van 600.000 m<sup>3</sup> ethanol per jaar, naast energiewinning uit het kaf van de rijst.

Intussen wil Monsanto ethanolproductie uit 'zoete' sorghum een impuls geven. Verwachting is dat in 2013 circa 100.000 hectare voor deze – overwegend experimentele – teelt wordt gebruikt. Vijfmaal zoveel als in 2012. Op dit moment is winning van ethanol uit zoete sorghum niet commercieel haalbaar. Gemiddelde opbrengst per hectare is nu 1500 liter. Het bedrijf werkt onder andere samen met het Deense biotechbedrijf Novozymes, om de opbrengst per hectare te verhogen naar 2500 liter. Monsanto gaat uit van een potentiële markt voor sorghum van 1,3 miljoen hectare, uitsluitend voor de productie van ethanol.

#### Kleine verbetering export

De waarde van de Braziliaanse landbouwexport is in 2012 opnieuw gestegen, tot bijna € 71,1 miljard. Dat is 40% van de totale export. Een verbetering ten opzichte van 2011 met slechts 1%. De stijging van het exportvolume met 8,6% is haast volledig tenietgedaan door prijsdalingen van een aantal belangrijke exportproducten met gemiddeld 7,1%. Grootste groeiers waren graan en graanbereidingen (+60%), katoen en katoenproducten (+21%), tabak (11%) en soja (8,2%).

Met ruim € 13,3 miljard blijft China het belangrijkste exportland, gevolgd door de Verenigde Staten (bijna € 5,2 miljard) en Nederland (ruim € 4,5 miljard). De export van landbouwproducten naar Azië neemt sterk toe. Zo is de export naar Zuid-Korea met 41% toegenomen en die naar Taiwan met 36%. Ook hier zijn maïs en soja belangrijke exportproducten.

## **Verenigde Staten**

Landbouwwaad Washington, D.C.

### **Agrologistiek**

De logistieke sector in de Verenigde Staten is in beweging. Met investeringen probeert de VS in te spelen op de wereldwijde veranderingen in de goederenhandel. Bij enkele vraagstukken rondom logistieke en agrologistieke oplossingen liggen kansen voor Nederlandse bedrijven. Gezocht wordt kennis en innovatie die een betere samenwerking tussen vervoerders en logistieke centra mogelijk maakt. Daarnaast is er behoefte aan 'gereedschap' om vervoerscapaciteit beter te benutten en transport (beter) te plannen. Ook is er vraag naar kennis om het logistieke proces (afhandeling van douaneformaliteiten, documentatie van goederenstromen) te digitaliseren.

Eén van de projecten omvat het aanpassen van terminals en havens, onder andere de haven van Charleston, de luchthaven van Toledo en de haven van Cleveland. Een ander project draait om kennis en investeringen om goederenstromen aan te trekken. Op dat gebied liggen kansen bij het Perishable Cargo Center in Chicago, de luchthaven van Miami en de luchthaven van Cleveland.

Meer informatie: [www.agentschapnl.nl](http://www.agentschapnl.nl) > Actueel > Sectoren > Agro > bericht 25 januari, of via [was-lnv@minbuza.nl](mailto:was-lnv@minbuza.nl).

## **AZIË**

### **Korea**

Landbouwwaad Seoul

### **Toegang pluimveevlees**

Sinds 24 januari 2013 is de Koreaanse markt voor pluimveevlees, inclusief verwerkte producten en bijproducten, geopend voor Nederlandse exporteurs. De Koreaanse import van pluimveevlees en pluimveeproducten bedroeg US \$ 247 miljoen in 2012. Momenteel hebben acht Nederlandse bedrijven een goedkeuring voor de export van pluimveevlees en -vleesproducten. De opening van de markt volgt op een onderhandelingsperiode van vijf jaar tussen Nederlandse en Koreaanse autoriteiten.

## **EUROPESE UNIE**

### **Bulgarije**

Landbouwwaad Boekarest

### **Imitatiekaas**

Begin 2013 trad een nationale verordening met eisen voor melkproducten in werking. Eén van de bepalingen is dat fabrikanten melkproducten en plantaardige vetten bevattende namaakproducten niet meer binnen één en hetzelfde bedrijf produceren. Namaakproducten moeten in winkels apart worden geplaatst, met op het etiket 'imitatieproduct dat zuivel bevat'. Het doel van de nieuwe regels is consumentenbescherming. Circa 40% van de producenten heeft aangegeven dat zij doorgaan met het gebruik van plantaardige vetten.

### **Voedselmarkt**

Internationale retailers die actief zijn in Bulgarije hebben verschillende prognoses voor de marktontwikkeling. Sommigen hebben hun plannen voor expansie niet bijgesteld. Inmiddels

is een andere trend zichtbaar: de opkomst van kleine gespecialiseerde voedselwinkels, die nu zelfs ketens beginnen te vormen. Bijvoorbeeld 'Dobrev's zuivelwinkel', 'Brood en kaas voor vrienden', vleeswinkel 'Lesidren', de keten voor Russische producten 'Beröska'. Hieruit blijkt dat zich een groep klanten vormt die de kwaliteit en oorsprong van een product ook belangrijk vindt.

## **Frankrijk**

Landbouwrapad Parijs

### **Suikerhoudende vezel uit erwten**

Het Franse bedrijf Olygose is met een pilot gestart voor de productie van een suikerhoudende vezel gemaakt uit groene erwten. De vezel met suikerhoudende eigenschappen is een galacto-oligosacharide, die twee maal minder calorieën bevat dan traditionele sacharose-suiker. In tegenstelling tot sterke zoetmakers, kan deze vezel zonder problemen in snoepgoed worden verwerkt. De nieuwe zoetmaker is stabiel bij hoge temperaturen en in een zure omgeving. Olygose heeft al overeenkomsten gesloten met een aantal bedrijven uit de voedingssector, waaronder snoepgoed- en jamproducenten. De pilotfabriek kan 2000 ton erwten per jaar verwerken.

## **Hongarije**

Landbouwrapad Boedapest

### **Goedkope levensmiddelen**

In Hongarije zijn vrijwel alle categorieën voedingsmiddelen in prijs gestegen. Daardoor steeg de omzet van de verkoop van voedingsmiddelen het afgelopen jaar ten opzichte van 2011 bij een gelijkblijvend volume. Dat blijkt uit een rapport van marktonderzoeksbureau Nielsen. Consumenten kiezen steeds vaker voor goedkopere producten. Ook kozen meer huishoudens ervoor om thuis te koken. Dit kwam vooral de omzet van kleinere (35%) en middelgrote supermarkten (van 34% naar 36%) ten goede. Het omzetaandeel van winkels groter dan 2500 m<sup>2</sup> daalde van 31% naar 29%.

### **Zuivelsector**

Hongaren consumeren jaarlijks gemiddeld 48,6 kilo melk en 11 kilo kaas. De laatste jaren daalt vooral de melkconsumptie, waarbij de crisis de prijsgevoeligheid van consumenten heeft versterkt. De kaasconsumptie blijft redelijk op peil, omdat dit vanwege de crisis een goedkope eiwitvervanger is voor vlees (voor zuivel geldt nog het lagere btw-tarief van 18%, terwijl het percentage voor vlees 27% bedraagt).

De Hongaarse zuivelmarkt heeft een totale waarde van rond € 1,2 miljard en groeit jaarlijks met ongeveer 4%. De melkproductie bedraagt circa 1,3 miljard kg, geproduceerd door naar schatting 250.000 melkkoeien op ruim 3000 bedrijven. 71% van de totale productie wordt binnenlands afgezet. Export geschiedt voornamelijk naar Italië, vanwege de grotere verwerkingscapaciteit tegenover de melkproductie. FrieslandCampina is één van de grote verwerkers van melk in Hongarije.

De melkverwerking staat onder druk. Door verouderde productielocaties en het ontbreken van mogelijkheden tot schaalvoordelen (de melkproductie is beperkt) is het lastig investeren. Ook de Hongaarse retail wordt gedomineerd door internationaal opererende en 'sourcende' organisaties. Dit zorgt voor toenemende prijsdruk. Hierdoor is het voor buitenlandse verwerkers relatief gemakkelijk de Hongaarse zuivelmarkt te betreden. De stijgende import van zuivelproducten bevestigt deze trend, zeker op het terrein van kaas (43 miljoen kg). De Hongaarse kaasmarkt is relatief onderontwikkeld en bestaat voor circa 80% uit Trappista-kaas, een jonge en bleke, mild smakende kaas. Dat biedt ruimte en kansen voor nieuwe – meer premium – kazen, maar de beperkte koopkracht is wel een obstakel. Het bureau van de landbouwrapad heeft, in samenwerking met de Hogeschool van Amsterdam, een quick scan gemaakt van de Hongaarse zuivelverwerkende sector. Deze is op te vragen via [bdp-lnv@minbuza.nl](mailto:bdp-lnv@minbuza.nl)

## **Oostenrijk**

Landbouwrapad Boedapest

### **Bewustwording voedselverspilling**

In Oostenrijk belandt jaarlijks ongeveer 157.000 ton aan levensmiddelen in de afvalbak. Dat komt neer op zo'n 300 euro per huishouden per jaar aan verspild eten en drinken. Het Oostenrijkse Lebensministerium is daarom een initiatief gestart, waarmee het de consument bewuster met voedsel wil laten omgaan, teneinde voedselverspilling te beperken. Het initiatief wordt ondersteund door diverse Oostenrijkse landbouworganisaties.

### **Export levensmiddelen neemt toe**

In tien jaar tijd heeft de export van Oostenrijkse landbouwproducten zich verdubbeld. Daarmee blijkt het Export Initiatief succesvol te zijn geweest. Dit programma werd tien jaar geleden gestart door het Oostenrijkse ministerie van Landbouw, Wirtschaftskammer Oostenrijk en Agrar Marketing Austria (AMA). De belangrijkste exportmarkten zijn Duitsland, Italië en de Verenigde Staten. De totale agrarische export bedroeg ongeveer € 9 miljard, 13% meer dan in 2010.

## **Roemenië**

Landbouwrapad Boekarest

### **Zuivel en bier in de lift**

Volgens het financiële dagblad Ziarul Financiar zijn bier en zuivel de uitzonderingen in een stagnerende afzet van 'fast moving consumer goods' in Roemenië. Voor bier is een groei van 0% tot 5% voorspeld, voor zuivel verwacht men een groei tussen 1-5%. Daarnaast voorziet men goede vooruitzichten voor mineraalwater (+5%), snoepgoed (+5-10%) en sterke drank (+1-5%). Negatieve verwachtingen zijn er onder andere voor wijn en vleeswaren. De verwachte groei bij bier en zuivel is goed nieuws voor Heineken en FrieslandCampina, volgens Euromonitor marktleider in genoemde segmenten. Beide bedrijven hebben lokale productie en distributie en verkopen naast internationaal bekende merken ook lokale merken.

### **Overzicht subsidies**

Het bureau van de landbouwrapad in Boekarest heeft een overzicht gepubliceerd van de subsidies voor de agrarische sector in Roemenië. Het overzicht omvat zowel agrarische productie als investeringen. Ook zijn zowel nationale als Europese subsidies in de publicatie opgenomen. Geïnteresseerden kunnen het overzicht opvragen via: [bkr-lnv@minbuza.nl](mailto:bkr-lnv@minbuza.nl)

## **Slovenië**

Landbouwrapad Boedapest

### **Handelsmissie Food and Drinks**

Van 22-25 april 2013 wordt door Phaff Export Marketing (PEM) een handelsmissie georganiseerd op het terrein van Food and Drinks. De missie is mede tot stand gekomen in samenwerking met de landbouwafdeling.

De Sloveense detailhandel is klein, maar volwassen. De belangrijkste retailketens zijn Mercator (marktaandeel 41%), Spar (15%) en Tus (12%). Allen hebben diverse formules, van hypermarkten, supermarkten, discountwinkels, cash-and-carrywinkels tot conveniencewinkels. Zowel Mercator als Tus zijn ook vertegenwoordigd in andere landen van de Westelijke Balkan. Slovenië kent een relatief goede levensstandaard, met een stijgend inkomen. Het consumentengedrag in Slovenië sluit sterk aan op West-Europese consumententrends. Van het besteedbaar inkomen wordt 15% uitgegeven aan levensmiddelen (in Nederland is dat 12%). De consumptie van levensmiddelen vertoont een lichte stijging, van € 3,5 miljard in 2010 tot € 3,63 miljard in 2011. Informatie over de reis is te krijgen via [bdp-lnv@minbuza.nl](mailto:bdp-lnv@minbuza.nl) of bij PEM.

## **Verenigd Koninkrijk**

### Landbouwrapad Londen

#### **Verbod niet-inheemse waterplanten**

De Britse regering verbiedt met ingang van april 2014 de verkoop van vijf niet-inheemse waterplanten. Het is de eerste keer dat het Verenigd Koninkrijk hiervoor een verkoopverbod instelt. De regeling staat los van al bestaande EU-importmaatregelen, die schade aan inheemse planten moeten voorkomen. Op de nieuwe verbodsjijst staan Water Fern (*Azolla filiculoides*), Parrot's Feather, Floating Pennywort, Water Primrose en Australian Swamp Stonecrop. Een van de redenen voor de ban is de snelle verspreiding en de daarmee verbonden overlast van de planten in de Britse waterwegen. Naast het verkoopverbod gaat de campagne om consumenten voor te lichten over potentiële schade door niet-inheemse waterplanten door. Die campagne is een samenwerkingsverband tussen Defra en de Schotse overheid.

## **OVERIG EUROPA**

### **Oekraïne**

Landbouwrapad Kiev

#### **Zuivelsector**

Danone Oekraïne verhoogt zijn investeringen in 2013 met 37% naar ruim € 9 miljoen, ter verbetering van de kwaliteit en uitbreiding van het assortiment. Vorig jaar investeerde het bedrijf ook al in het verbeteren van zijn drie verwerkende bedrijven. Danone is onder andere initiatiefnemer van een opleidingsboerderij in de regio Dnepropetrovsk. En dit jaar blijft het de melkveehouderij en coöperatieve ontwikkelingsprojecten in Oekraïne ondersteunen. De Oekraïense zuivelsector is volgens de OESO een van de meest concurrerende sectoren van de Oekraïne. De ontwikkeling van de zuivelverwerking laat zien dat het land goede mogelijkheden voor groei van de productie heeft, gezien de huidige lage opbrengsten en de beschikbaarheid van veel grasland. Een goede kwaliteit en voldoende hoeveelheid melk is essentieel. De grote spelers in de verwerking begrijpen de noodzaak om de kwaliteit in de gehele keten te borgen. Voor 2013 wordt een groei van de melkproductie verwacht met 3,2%, evenals de aanleg van 167 nieuwe melkveehouderijen.

## **MULTILATERAAL**

### **PV-OESO**

Landbouwrapad PV-OESO

#### **Meertalig woordenboek vis en visserijproducten**

Nieuw op de website van de OESO is het meertalige woordenboek voor vis en visserijproducten. Voor 1187 producten geeft het woordenboek beschrijvingen in het Engels en het Frans en vertalingen in 18 andere talen, waaronder Nederlands, Deens, Fins, Duits, Grieks, IJslands, Italiaans, Japans, Koreaans, Noors, Pools, Portugees, Russisch, Servisch, Kroatisch, Spaans, Zweeds en Turks. Het woordenboek is online te raadplegen of te bestellen via <http://miranda.sourceoecd.org> > zoek op 'fish' en 'dictionary'.

#### **Workshop groene groei**

Op 24 april organiseert de OESO in samenwerking met het Business and Industry Advisory Committee van de OESO (BIAC) in Parijs een workshop over de rol van de private sector bij het stimuleren van groene groei in de agrofoodsector. Daarnaast komt aan de orde welke potentieel nieuwe technologieën hebben voor duurzame productiviteitsverhoging en afvalvermindering, evenals publiekprivate samenwerking. Meer informatie: bij de landbouwrapad PV-OESO, [pao-lnv@minbuza.nl](mailto:pao-lnv@minbuza.nl).

## **MFS organiseert export naar Russische hoofdstad**

### **Moskou eet meer dan het land levert**

*Het Russische platteland loopt leeg, de steden raken overvol. Die (globale) trend begint een probleem in de samenleving van steeds meer steden te vormen. Vooral jonge agrariërs zien geen toekomst in de voedselproductie en tegelijkertijd krijgt de stad meer monden te voeden. Een groeiend probleem waarop het platform Metropolitan Food Security (MFS) antwoorden probeert te vinden.*

Eind januari organiseerde het platform MFS een seminar met als belofte: Opportuniteiten of Urban Food Supply in the Moscow Metropolitan Area. Een zeventigtal deelnemers, van consultants tot constructeurs en van telers tot wetenschappers, kwam bijeen om met een aantal vertegenwoordigers van de Russische overheid en het bedrijfsleven te overleggen.

Ate Oostr, de MFS-voorzitter, legde de basis voor een constructieve bijeenkomst. Meer steden in de wereld kennen een onstuimige groei en de voedselvoorziening vormt een punt van zorg. Nederland kan gestructureerd ondernemen en met kennis van zaken de helpende hand bieden. Daarna brachten de presentaties van Suzanne van Tilburg (Strategic Program Manager, oud-landbouwrapraad te Moskou), Natasha Valeeva (LEI/Wageningen UR) en Philip de Jong (huidige landbouwrapraad Moskou) ons steeds dichterbij de aanpak die de Moskouse situatie zou kunnen helpen verbeteren.

Nederlandse netwerkorganisaties werken steeds meer vanuit de gouden driehoek privaat, publiek en wetenschap. In die evenwichtige samenwerking worden de belangen van de verschillende deelnemers optimaal gediend en is de kans op succes het grootst. Ook het platform MFS brengt business, overheid en academische wereld samen, met als specifiek doel de voedselzekerheid rond stedelijke gebieden te verhogen. De vraag naar 'meer voedsel van hogere kwaliteit tegen lagere prijzen' wordt met nadruk in ontwikkelingslanden en opkomende markten gehoord. Om die reden richt MFS zich dan ook op Moskou, in het vertrouwen dat Nederland daar verbetering op het gebied van voedselzekerheid kan bewerkstelligen. Ons land is graag bereid – en op basis van onze ruime productiecapaciteit soms zelfs genoodzaakt – om ondernemerschap elders in te zetten en kennis en producten te delen.

### **Kansen in Moskou**

Rusland importeert op grote schaal voedsel, met name vlees, zuivel, groenten en fruit. Nederland is de tweede agro- en foodexporteur van de wereld en met een agrarische export van € 1,5 miljard naar Rusland zijn wij een toonaangevende partner. Tel daar onze kennis van agrarische productie en agrologistiek bij op en we zijn in potentie de aangewezen partij om verbetering in de voedselzekerheid van Moskou te brengen. Vanuit Moskou is daar behoefte aan en de snelle economische groei en de aanzienlijke koopkracht maken het lucratief om daarop in te spelen. Niet voor niets is de Russische Federatie een prioriteitsland voor onze topsector Agro & Food. Greenport Venlo en Agriport A7 zijn de voorbeelden waar Moskou naar kijkt. Ook Parijs (Rungis) en Madrid bewijzen dat dergelijke centra in belangrijke mate bijdragen aan goed lopende en kwalitatief hoogwaardige voedselvoorziening in metropolen. Compleet geïntegreerde systemen zijn het streven en dergelijke logistieke rotondes werden in Nederland en elders met onze expertise al in praktijk gebracht.

### **Zelfvoorziening**

De vooruitzichten voor Nederlandse deelnemers zijn in eerste instantie gebaseerd op export. Hoogwaardig pootgoed kan de opbrengst van de aardappelteelt rond Moskou helpen verhogen. Die blijft nu steken op een karige 15 ton per hectare. Met onze technische kennis en innovatieve mechanisatie kunnen we in Rusland betere equipment inschakelen. Tijdelijke seizoensgebonden tekorten aan verse producten kunnen we aanvullen uit onze eigen agrarische productie of door bewaarcondities te verbeteren.



Blijft het gegeven dat de Russen exporten op prijs stellen, maar uiteindelijk toch zelfvoorzienend willen worden. Men wil leren een eigen agribusiness en agrologistiek te ontwikkelen om zelfstandig een stabiele en hoogwaardige voedselzekerheid te kunnen garanderen. Het Nederlandse ondernemerschap kan op termijn, en geïntegreerd in Russische agribusiness, een lucratieve rol blijven spelen. De goed opgeleide manager uit ons land staat in hoog aanzien en is van harte welkom. Investeerders in productie zijn gewenst. Wie nu instapt en in de ontwikkelingen meegaat, bouwt mee aan de Russische toekomst. En die belooft veel.

### **Gunstige voorwaarden**

Het MFS wijst deelnemers aan diverse projecten op mogelijke partners en op de ondersteuning van overheden op nationaal en regionaal niveau. Russische technologieplatforms staan open voor samenwerking en de retailsector is er alles aan gelegen om de voedselkwaliteit te verhogen en de toevoer te stroomlijnen. Bankfondsen van onder andere EBRD, IFC, FMO en ING staan welwillend tegenover initiatieven tot een grootschalige aanpak. Het opzetten van een consortium met zowel Nederlandse als Russische partijen is een praktische voorwaarde, waarbij MFS de helpende hand kan bieden.

Die gouden kansen, waarschuwde Natasha Valeeva haar toehoorders, zijn wel degelijk aanwezig, maar vragen om een proactieve houding. De Nederlanders staan niet bij voorbaat op nummer 1 als het gaat om 'partners in agribusiness'; er zijn kapers op de kust die flink aan de weg timmeren. Daarom maant het MFS ons ook tot een zekere doortastendheid. Afwachten is je kans missen.

### **Starre Russen**

Daarop ontstond enige discussie. Tussen de vele 'buitenlanden' die op het verlanglijstje van menig student voorkomen, zien we Rusland niet vaak staan. Iemand anders merkte op dat stagiairs de ervaring hebben dat hun bevindingen en adviezen niet worden opgevolgd. Uit de hoek van de opslagtechniek kwam de constatering dat het middensegment managers, jongeren en ondernemers in het algemeen bereid zijn te moderniseren en mee te gaan met de aangeboden ontwikkelingen. Het hogere kader is daarentegen star en het tegendeel van flexibel. Er is nauwelijks beweging te krijgen in hun standpunten en werkwijze. Dat werd door Sergey Lupekhin, voorzitter van de Potato Union of Russia, niet geheel tegengesproken en uitgelegd vanuit de recente historie van Rusland. Maar de kansen en uitdagingen in een land met enerzijds een enorm potentieel aan landbouwgrond met een te lage opbrengst en anderzijds een groeiende vraag van een steeds koopkrachtiger doelgroep naar variëteit en kwaliteit wegen op tegen de barrières, die moeten worden genomen. Lieten de Nederlanders het ooit afweten, als het niet meteen van een leien dakje ging?

*Frits H. Emmerik*

### **Zie ook:**

**[www.metropolitanfoodsecurity.nl](http://www.metropolitanfoodsecurity.nl)**

Wageningen UR heeft een rapport beschikbaar over de export naar Rusland:  
[www.wageningenUR.nl/exportrussia](http://www.wageningenUR.nl/exportrussia)

## **Kort graag...**

11 vragen aan Reinder Schaap, Landbouwrapad in Boekarest

*Het ministerie van EL&I heeft ruim 50 afdelingen in evenzoveel landen. Elke maand maken we kennis met een van onze verre medewerkers.*

### **1. Hoe bent u in dit werk terechtgekomen?**

In mijn eerste baan in het agro-bedrijfsleven kwam ik in contact met de landbouwwattaché voor het Midden-Oosten, toen gevestigd in Beiroet (1978). Ik dacht 'dat wil ik ook!' Twee jaar later trad ik in dienst van het toenmalige ministerie van Landbouw & Visserij, en in januari 1981 begon ik als adjunct-landbouwwattaché in Kairo.

### **2. Wat zou iedereen moeten weten over uw werkgebied?**

Roemenië, Bulgarije en Griekenland zijn fascinerende landen; elk met een eigen dynamiek en kansen. De eerste twee zijn productielanden, Griekenland is daarentegen een consumptieland. Ondanks de crisis verkopen we daar nog steeds voor bijna € 900 miljoen aan agroproducten. Ik zit nog maar kort in Boekarest en weet nog lang niet alles; gelukkig ken ik Griekenland van mijn plaatsing tien jaar geleden. Daar speelt momenteel veel dat relatief veel aandacht vraagt!

### **3. Wanneer denkt u 'dit is een mooie dag'?**

China noemt zichzelf het 'rijk van het midden'; wij menen allemaal dat we in het midden van het wereldgebeuren zitten, dan wel willen we dat graag zijn. Voor mij is het daarom een mooie dag als ik dat gevoel krijg. Zoals op 5 februari jl. (toevallig mijn verjaardag) waarop de Roemeense Minister aangaf de samenwerking met Nederland op de terreinen tuinbouw, zuivel en ruilverkaveling te willen intensiveren. Een ander moment was toen de kamer vragen ging stellen over het grootste varkensbedrijf in Roemenië. De realiteit leert evenwel dat wij meestal in de periferie verkeren!

### **4. Wat is uw grootste bron van ergernis?**

Dat veel van onze tijd opgaat aan interne bureaucratische processen, we zijn hier als uithangbord/etalage van Nederland en moeten zoveel mogelijk 'de straat op'. Als wij te veel binnen zitten, kunnen we beter terug naar Den Haag.

### **5. Voor wie heeft u bewondering?**

De Koningin. Ik heb haar twee keer mogen meemaken tijdens een staatsbezoek en raakte onder de indruk van haar interesse en dossierkennis, maar ook van de innemende manier waarop ze met de mensen omgaat. Zij maakte een grote indruk op haar buitenlandse counterparts; dat is iets wat de mensen bijblijft.

### **6. Welke sector laat hier absoluut kansen liggen?**

De meeste sectoren zijn hier goed bezig, maar als leveranciers van levensmiddelen scoren we hier duidelijk onder de maat. In Griekenland zijn we marktleider, in Roemenië en Bulgarije nummer 4 of 5. Het wegvallen van de organisaties voor productpromotie, samen met het feit dat we als ambassade op weg naar het EU-lidmaatschap, erg projectgericht bezig waren, heeft niet bijgedragen tot een voor Nederland passende marktpositie. Maar de dag is nog geen avond!

### **7. Hoe staat het met duurzaam ondernemen in uw regio?**

Voor de Roemenen heeft duurzaam ondernemen een andere prioriteit dan in Nederland. Duurzaamheid heeft ook te maken met welvaart. Maar een positief punt is wel dat Roemenië Nederland van 30 % van de geconsumeerde diervriendelijk geproduceerde kip voorziet (beterlevenkip met één ster). Die Roemeense kip smaakt naar meer! Het Nederlandse woord plokip heeft trouwens ook een Roemeense vertaling: 'pocpui'!

**8. Wat kan er op uw werkterrein beslist beter?**

We zouden meer doelgericht kunnen werken. Helder formuleren waar we naartoe willen en vervolgens systematisch naar dat doel toe werken. Als verschillende elkaar opvolgende landbouwwattachés zo aan de slag gaan, valt er veel te bereiken. Ik heb mijn verblijf in Griekenland in deze zin zeer positief ervaren. Verder zouden we meer van elkaar kunnen leren (best practices); niet elke landbouwwattaché hoeft zelf het wiel uit te vinden; zo heb ik mijn licht opgestoken bij mijn collega in Boedapest.

**9. Welk lokaal gerecht is uw favoriet?**

In Roemenië heb je niet van die lullige kleine pakjes zuurkool, maar gooien ze een hele kool in het zuur die dan uiteindelijk wordt verkocht. Gecombineerd met de uitstekende worst (in Transsylvanië woonden vanaf 1400 Duitse worst- en biermakers) geeft dat een goed maaltijd. Daarbij maken ze hier dus ook perfect bier, voor de liefhebbers ook fantastische wijn. Dit alles voor een zeer schappelijke prijs. Kortom een voortreffelijke wintermaaltijd!

**10. Met wie zou u een avond op stap willen?**

Als hij nog had geleefd, met Sicco Mansholt (architect van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid van de EU, oud-eurocommissaris, red.). Aan de stadsvijver in het Herastaupark staat een borstbeeld van hem, met andere grote Europese lichten. Hij is de laatste decennia door velen verguisd, maar had toch een grote visie op voedselzekerheid. En die heeft hij weten te realiseren. Fantastisch ook, zoals hij destijds President Kennedy hielp zijn "Ich bin ein Berliner"-speech in 1963 voor te bereiden.

**11. Wat is uw sleutelwoord voor de toekomst?**

Netwerken met gebruik van alle moderne middelen die ons ten dienste staan!

## Investerings in Verenigde Staten en Canada in kaart

### Nederlandse agro- en foodsector in het buitenland

*Begin dit jaar lanceerde het bureau van de landbouwrap Washington de website Holland Agro Invest ([www.hollandagininvest.com](http://www.hollandagininvest.com)).*

*Op een interactieve landkaart van de Verenigde Staten en Canada zijn – in eerste instantie meer dan 300 vestigingen van 140 verschillende – Nederlandse agro- en foodbedrijven gevisualiseerd. Naar schatting is dat circa 10% van het totaal.*

“Deze interactieve kaart maakt in één oogopslag duidelijk waar Nederlandse agro- en foodbedrijven actief zijn in Noord-Amerika”, aldus Martin Olde Monnikhof, onze landbouwrap in Washington, D.C. Hij hoopt met dit overzicht een bijdrage te leveren aan samenwerking binnen en een vergrote positie van de Nederlandse agribusiness in beide landen.

Na de Europese Unie zijn de Verenigde Staten en Canada de belangrijkste afzetmarkt voor Nederlandse agro- en foodproducten in het buitenland, met een geschatte exportwaarde van ruim € 2 miljard euro in 2011. Het leeuwendeel van de export naar de Verenigde Staten en Canada bestaat uit alcoholische dranken, sierteelt- en boomkwekerijproducten, cacao-producten, groenten en zuivel.

Nederland exporteert niet alleen naar de Verenigde Staten en Canada. Agro- en foodbedrijven uit ons land zijn ook zelf actief op de Amerikaanse en Canadese markt. Nederlandse ondernemingen zijn gevestigd van het noordoosten van Canada (Nova Scotia) tot het zuidwesten van de Verenigde Staten (Arizona).

#### Verenigde Staten

Van de in totaal 303 ‘opgespoorde’ Nederlandse agro- en foodvestigingen in de Verenigde Staten en Canada bevinden zich er 237 in de Verenigde Staten. Er zijn vier concentratiegebieden: het noordoosten, middenwesten en de staten California en Georgia. Deze zijn in totaal goed voor 55% van alle Nederlandse agro- en foodvestigingen in dit land.

Tabel 1 geeft een overzicht en omschrijving van de verschillende sectoren die door de website [www.hollandagininvest.com](http://www.hollandagininvest.com) worden gebruikt. De Nederlandse aanwezigheid in de Verenigde Staten wordt gedomineerd door bedrijven in de sector ‘Processing & Marketing’, met meer dan 150 vestigingen. Deze zijn geconcentreerd in de staten New York, New Jersey, Californië en Illinois. Bedrijven met de meeste vestigingen binnen deze sector zijn: DSM (24), CSM (20), Unilever (20) en Ahold. Die laatste onderneming heeft meer dan 750 vestigingen in de Verenigde Staten. Om praktische redenen is ervoor gekozen deze niet op te nemen in de kaart.

Een andere belangrijke sector is ‘Inputs & Equipment’, met in totaal 78 vestigingen. Belangrijkste staten voor deze sector zijn Georgia, California, Illinois en Ohio. In California wordt deze sector gedomineerd door zaadbedrijven, terwijl in Georgia vooral toeleveranciers voor de pluimvee-industrie actief zijn. Nederlandse bedrijven met de meeste vestigingen zijn hier: INCOTEC (4), Enza Zaden (4) en Barenbrug USA (4).

De sectoren Primaire Productie en Overige hebben gezamenlijk 10 vestigingen in de Verenigde Staten; deze bevinden zich vooral aan de oostkust. Binnen deze twee sectoren zijn onder andere KeyGene, Rabobank en Noldus Information Technology vertegenwoordigd. Naast kantoren in New York en Toronto, heeft de Rabobank ook nog 175 lokale vestigingen in beide landen, die eveneens om praktische redenen niet zijn opgenomen in de kaart.

In 13 van de 50 staten zijn geen Nederlandse agro- en foodvestigingen te vinden.

## Canada

In totaal zijn er 66 Nederlandse agro- en foodvestigingen in Canada. Absoluut gezien veel minder dan in de Verenigde Staten, maar relatief gezien meer: 0,19 per 100.000 inwoners, tegenover 0,08 per 100.000 inwoners in de Verenigde Staten. Het soort vestiging in Canada verschilt wezenlijk van die in de Verenigde Staten. Waar in de Verenigde Staten de sector 'Processing & Marketing' de meeste vestigingen heeft (150), wordt in Canada de Nederlandse aanwezigheid gedomineerd door de sector 'Inputs & Equipment', met 48 vestigingen verspreid over het land.

De Nederlandse agro- en foodsector is in Canada het meest vertegenwoordigd in de provincies Ontario (28) en Québec (10), met een concentratie rondom respectievelijk Toronto en Montreal. Prominent aanwezig zijn dochterondernemingen van Nutreco (Shur-Gain en Nutreco Canada), met in totaal 8 vestigingen. Daarnaast vindt men in Ontario een concentratie aan Nederlandse toeleveranciers voor de glastuinbouw, waaronder Priva en Rijk Zwaan.

De sector 'Processing & Marketing' is in Canada vertegenwoordigd met 14 vestigingen, waarvan 6 in Ontario. DSM heeft met 3 vestigingen de meeste 'Processing & Marketing'-vestigingen in Canada. Met samen 4 vestigingen over heel Canada zijn de sectoren Primaire Productie en Overige niet prominent aanwezig.

## Tot slot

De kaart is eenvoudig te bedienen door middel van de landentab links van de kaart. Met behulp van de zoom- en zoekfunctie kan snel naar Nederlandse agro- en foodvestigingen in de Verenigde Staten en Canada worden gezocht. Per vestiging is er een omschrijving, evenals contactgegevens, adres, moederbedrijf en lokale landbouwstatistieken op staatsniveau <sup>1)</sup>. Voor de Verenigde Staten zijn ook de gegevens van het project 'Economic Ties' per staat opgenomen. Deze gegevens tonen een breder overzicht dan alleen 'agro', van de handels- en investeringsbetrekkingen tussen Nederland en de afzonderlijke staten. Na het lezen van dit artikel benieuwd naar de interactieve online kaart? Kijk snel op [www.hollandaginvest.com](http://www.hollandaginvest.com).

*Stefan van Merrienboer,  
stagiair Landbouwafdeling Washington, D.C.*

<sup>1)</sup> Deze functie is alleen actief voor de Verenigde Staten en verwijst naar de volgende website: <http://www.ers.usda.gov/data-products/state-fact-sheets/state-data.aspx>

## Heeft u nog aanvulling en/of correctie voor Hollandaginvest?

Dan verzoeken wij u contact op te nemen met: [was-lnv@minbuza.nl](mailto:was-lnv@minbuza.nl).

## Sectoromschrijvingen

<b>Sector</b>	<b>Omschrijving</b>
Inputs & Equipment	Toeleveranciers voor de landbouw en voedselverwerkende industrie (genetisch materiaal, zaden, machines enzovoort).
Processing & Marketing	Bedrijven werkzaam in verwerking, handel en transport van landbouw- en voedselproducten.
Primaire productie	Producenten van primaire landbouwproducten.
Overige	Bedrijven die tot de agro- en foodsector behoren, maar niet in bovengenoemde sectoren.

### Top-5 staten Nederlandse agro- en foodvestigingen VS

	<b>Aantal vestigingen</b>	<b>Processing &amp; Marketing</b>	<b>Inputs &amp; Equipment</b>	<b>Primaire Productie</b>	<b>Overige</b>
California	23	13	9	0	1
Georgia	20	10	10	0	0
Illinois	20	14	6	0	0
New York	19	15	2	1	1
New Jersey	14	13	1	0	0

*Bron: www.hollandaginvest.com*

### Top-3 provincies Nederlandse agro- en foodvestigingen Canada

	<b>Aantal vestigingen</b>	<b>Processing &amp; Marketing</b>	<b>Inputs &amp; Equipment</b>	<b>Primaire Productie</b>	<b>Overige</b>
Ontario	28	6	20	1	1
Québec	10	3	7	0	0
Alberta	9	2	6	0	1

*Bron: www.hollandaginvest.com*

## **Uit onverwachte hoek**

### **Natuurlijke kleurstof van Rubia**

*Rubia Natural Colours produceert kleurstoffen voor de tapijt-, textiel-, en kledingindustrie. Het bedrijf heeft veel kennis en de juiste technologie in huis om op een duurzame en compleet 'groene' manier kleuren en kleurstoffen te produceren uit natuurlijke, niet eindige bron. Dat is een stap vooruit in duurzaamheid. Immers, er hoeft voor deze kleuren geen olie meer uit de grond te worden gehaald.*

De techniek om kleuren uit planten te verkrijgen, is niet nieuw. De Oude Grieken deden het 5000 jaar geleden al, Rembrandt en Vermeer verfden hun beroemde doeken ermee vol en zelfs de Sixtijnse Kapel werd op een natuurlijke manier van een plantaardige kleur voorzien. Rond 1880, tijdens de industriële revolutie, kwam de synthetische variant van kleurstoffen op. De oude manier van kleuren verkrijgen en de expertise verdween langzaam maar zeker naar de achtergrond. Alleen de echte hobbyisten gingen kleinschalig verder met het verkrijgen van kleuren op een natuurlijke manier.

Totdat in de 21e eeuw een groep van ruimdenkende en gedreven ondernemers besloot dat de tijd daar was, om deze oude traditie van kleuren uit planten opnieuw leven in te blazen. Alleen niet meer op de arbeidsintensieve 'houtje-touwtjetechniek', zoals dat vroeger gebeurde, maar op industriële wijze vanuit een chemisch-organische fabriek. Ongeveer zes jaar geleden opende Rubia Natural Colours haar fabrieksdeuren in Steenbergen. Drie jaar later kwamen de eerste producten van de band afgerold en het bedrijf lijkt niet te stoppen. "Er is een grote vraag naar duurzame producten die op een dito manier verkregen worden", vertelt marketingdirecteur Rudolph de Jong. "Wij willen zelf ook alleen maar met schone middelen aan de slag. Daarom werken we met onze eigen gekweekte, natuurlijke planten die een aantal lokale boeren voor ons in licentievorm kweken. We garanderen mede daarom dan ook altijd exact hetzelfde product met dezelfde hoge kwaliteit."

Prinses Maxima verscheen in 2009 al in een prachtige 'Rubia' rode jurk op Prinsjesdag, ontworpen door de Nederlandse ontwerper Jan Taminiau. Maar ook de Britse modeontwerpster Stella McCartney, die staat voor productie uit duurzame materialen, is met verschillende van haar lijnen aan de slag gegaan met de natuurlijke Rubia kleurenpaletten. "Onze klanten zijn voorlopers, mensen die zich vooral op een groene manier willen onderscheiden. Maar dat wil niet zeggen dat we alleen maar voor 100% duurzame ondernemers produceren. Als wij nieuwe klanten krijgen die iets minder bekend zijn op dit gebied, bieden we graag een stukje begeleiding en advies aan over het gebruik van bepaalde stoffen en de juiste materialen, zodat ze een duurzame stap kunnen maken. Als een bedrijf of onderneming echt wil bijdragen aan duurzaamheid moet het hele verhaal wel kloppen."

Rubia Natural Colours ziet de toekomst kleurvol tegemoet. "Het duurzaam denken is niet meer te stoppen en als de tendens van het bewust natuurlijk kleuren eenmaal doorbreekt, is *the sky the limit*. Kijk maar om je heen, alles heeft een kleur; van je autosleutels tot de poten van de eettafel." Het bedrijf is al enorm druk met de technologie voor kleuren en pigmenten voor onder andere de cosmeticamarkt, papier & verpakkingen en bioplastics. "Eigenlijk is alles mogelijk als ik zo om me heen kijk en het mooie is, wat ik allemaal vertel klinkt al zo fantastisch, maar het kan en zal ook nog eens echt realiteit worden. Dat is *doing well by doing good!*"

## **In memoriam Adrie de Roo, landbouwraad Belgrado**

Met verbijstering namen wij kennis van het onverwachte en veel te vroege overlijden van Adrie de Roo, landbouwraad te Belgrado. Hij werkte vanaf 1999 bij de rijksoverheid en was vanaf 2005 landbouwraad, achtereenvolgens op de ambassades in Teheran, Kuala Lumpur, Zagreb en sinds 2012 Belgrado.

Hij was een gewaardeerde, collegiale en enthousiaste collega. Regelmatig zijn in Berichten Buitenland artikelen gepubliceerd van zijn hand of die onder zijn begeleiding tot stand kwamen. Wij zullen hem missen.

### **De redactie:**

Sabine Hoff, Jochem Porte, Jacqueline Rogers, Hans van der Lee



## Column

### Joost Oorthuizen

Algemeen directeur Initiatief Duurzame Handel

#### Bakje troost?

Dat peper oorspronkelijk uit Indonesië komt, zullen de meeste Nederlanders met een VOC-geheugen nog wel weten, maar wie weet dat de oorsprong van de twee belangrijkste koffievariëteiten (Arabica en Robusta) in Afrika ligt (respectievelijk Ethiopië en Oeganda)? Ik wist het in ieder geval niet, voordat wij als IDH hét precompetitieve samenwerkingsverband voor duurzame koffieproductie mochten gaan leiden, met partners als DE Masterblenders 1753, Kraft Foods (nu Mondeléz), Nestlé, Tchibo en de Koninklijke Nederlandse Vereniging van Koffie en Theepakkers. Nog altijd zijn Ethiopië en Oeganda goed voor meer dan de helft van de 6,7 miljoen *bags* (60kg-zakken; de rekeneenheid in de koffiehandel) die Europa uit Afrika importeerde in 2011 (bron: European Coffee Federation). Beide landen zijn voor hun exportinkomsten ook nog steeds overwegend afhankelijk van koffie, die aldaar door meer dan een miljoen kleinschalige koffieboeren wordt geproduceerd.

Dat klinkt mooi, maar nu is er iets vreemds aan de hand. Want Ethiopië en Oeganda zijn bij lange na niet meer de grootste exporteurs van Arabica en Robusta koffie naar Europa. De export van de twee vroegere koffiegrootmachten vormt nu nog maar 13% van het Europese importvolume en vertegenwoordigt in waarde maar 6,4% (!) van de Europese import. Waar komt de rest van de oorspronkelijk Afrikaanse koffiesoorten vandaan?

Onder andere uit Vietnam, dat 20% van Europese import voor zijn rekening neemt. Vietnam produceerde 25 jaar geleden ongeveer 2 miljoen bags koffie, heeft nu met 27 miljoen (!) bags een aandeel van 15% in de wereldexport en is daarmee tweede na Brazilië.

Wat ging er mis in Afrika? Waarom hebben de miljarden ontwikkelingshulp die in de Afrikaanse agro- en koffiesector zijn gepompt nauwelijks tot productie- en exportverbetering geleid? Waarom kan de kleine Afrikaanse boer niet de vruchten plukken van zijn premium kwaliteit koffie? De verklaring is volgens mij symptomatisch voor de export van agro-commodities uit Afrika: véél te weinig aandacht voor productiviteitsverbetering (Vietnam 2,7 kg per hectare versus Oeganda 0,6 kg per hectare), slecht functionerende links met de internationale koffiehandel en gebrek aan visionair en doortastend leiderschap in de nationale koffiesector.

Het goede nieuws is dat ik deze analyse optekende uit de mond van de Managing Director van de leidende sectororganisatie in Oeganda (UCDA, Uganda Coffee Development Authority), tijdens de jaarlijkse conferentie deze maand van de African Fine Coffees Association (AFCA). Het *upward potential* voor de Afrikaanse koffie-export is hiermee duidelijk. Nu nog dat verbeterpotentieel 'even' oppakken samen met alle stakeholders.

Toch nog 'een bakje troost' voor de Afrikaanse boer, die nu van 3 dollar per dag moet rondkomen.

## **De Nederlandse inspanning voor markttoegang**

### **Plantaardige producten naar landen buiten de EU**

*Het Nederlandse bedrijfsleven exporteert jaarlijks voor circa € 20 miljard aan bloembollen, zaden, stekken, pootaardappelen, groenten, fruit, sierteeltproducten en aanverwanten. Ruim 15% hiervan gaat naar de zogenoemde 'derde landen'(buiten de Europese Unie). Deze producten moeten voldoen aan de fytosanitaire eisen van het land van bestemming.*

Fytosanitaire eisen van 'derde landen' stellen onder andere dat Nederlandse plantaardige exportproducten vrij moeten zijn van schadelijke organismen. Soms levert dat problemen op, omdat het niet mogelijk is om aan de eisen te voldoen. Of omdat de kosten voor te nemen maatregelen zo hoog zijn, dat exporteren niet meer lonend is.

Op het ministerie van Economische Zaken maakt het derde landenteam markttoegang fytosanitair samen met het team internationaal van de Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit (NVWA) zich sterk om markttoegang voor uitgangsmateriaal, planten en plantaardige producten in landen buiten de Europese Unie te behouden en te vergroten.

De eisen in deze landen worden soms aangescherpt en gekeken moet worden of en hoe Nederlandse telers en de handel aan deze eisen kunnen voldoen. Deze ontwikkelingen kunnen aanzienlijke gevolgen hebben voor de Nederlandse exportmogelijkheden.

Daarnaast wordt ingezet op capaciteitsopbouw. De ervaring leert dat door proactief te opereren bepaalde handelsbelemmeringen kunnen worden voorkomen. Bilaterale projecten en activiteiten zoals het geven van een training, het organiseren van een workshop of studiebezoek voor experts zullen effectief worden ingezet.

#### **Investeren in relaties**

Vaak geven landen zelf aan dat ze graag technische ondersteuning van Nederland willen ontvangen en, zeker in die gevallen waar deze vraag goed aansluit bij de (fytosanitaire) mogelijkheden van het Nederlands bedrijfsleven, wordt er expertise gedeeld en geïnvesteerd in goede relaties.

Het is de Nederlandse overheid, die in afstemming met de koepelorganisaties en in overleg met de autoriteiten van de importerende landen bespreekt hoe handel zo soepel mogelijk kan plaatsvinden en welke garanties de Nederlandse overheid kan geven op de eis dat zendingen vrij zijn van schadelijke organismen. Een dergelijk overleg kan de sector niet zelf voeren; de overheid moet een raamwerk creëren waarbinnen de sector kan handelen.

Inzet op markttoegang is dan ook één van de prioriteiten van het Nederlandse exportbeleid om het bedrijfsleven te ondersteunen. Bovendien sluit deze inzet zeer goed aan bij de wensen van de economische topsectoren Agro & Food en Tuinbouw & Uitgangsmateriaal. Immers, het openen en behouden van markten buiten de Europese Unie is een belangrijke voorwaarde voor het succes en het versterken van de exportpositie van de Nederlandse land- en tuinbouwsector.

#### **Koepelorganisaties en keuringsdiensten**

Een goede afstemming met de Nederlandse koepelorganisaties is cruciaal voor het fytosanitaire derde landenwerk. Er vindt dan ook regelmatig overleg plaats met de organisaties Anthos, FrugiVenta, NAO, Plantum en VGB. Op deze wijze worden de twee teams van EZ en NVWA gevoed met nieuwe signalen uit de markt en wordt informatie gedeeld over de laatste fytosanitaire ontwikkelingen in de prioritaire landen voor de plantaardige sector.

Van belang is ook dat de contacten en relaties met de fytosanitaire autoriteiten in de betreffende landen goed zijn en blijven. Uiteraard leveren de landbouwraden/-attachés en

landbouwassistenten op de Nederlandse ambassades daaraan een belangrijke bijdrage. Zij vormen onze oren en ogen in het buitenland en signaleren ontwikkelingen. Verder worden met regelmaat uitgaande missies georganiseerd en buitenlandse delegaties in Nederland ontvangen. Ook de Nederlandse keuringsdiensten KCB, BKD, NAK en Naktuinbouw spelen hierbij een belangrijke rol, in zowel het programma als bij de voorbereiding van fytosanitaire dossiers door de NVWA.

Verder is een goede coördinatie en afstemming met Brussel heel belangrijk. De Europese Commissie voert regelmatig overleg met de autoriteiten in derde landen en het is belangrijk dat het Nederlandse standpunt daar goed in wordt meegenomen. Vooral in dossiers over fytosanitaire markttoegang waar meerdere lidstaten problemen ondervinden, wordt gezamenlijk met de Commissie opgetrokken.

### **Prioritaire landen**

Met de verschillende stakeholders is op basis van het belang en potentieel van een markt, lopende fytosanitaire dossiers, en signalen uit het veld een lijst van prioritaire landen opgesteld. Dit betekent dat de inzet zich dit jaar in eerste instantie vooral zal richten op deze groep landen (zie het overzicht).

Voor 2013 is een groot aantal uitgaande en inkomende fytosanitaire missies gepland, al dan niet in combinatie met missies van bewindslieden of in het kader van de landbouwwerkgroepen. Dit jaar betreft dat onder meer Rusland, China, Verenigde Staten, Canada, India, Vietnam, Zuid-Korea, Brazilië, Mexico, Turkije, Egypte en de Maghreb-landen. Deze missies worden nauw afgestemd met de landbouwraden/-attachés op de Nederlandse ambassades.

Verder bestaat het voornemen om het Nederlands bedrijfsleven in 2013 via de koepelorganisaties (nog) meer te informeren over de uitkomsten van bilateraal overleg met derde landen en nieuwe fytosanitaire eisen en ontwikkelingen in deze landen. Naast het aandragen en publiceren van artikelen op sites en in nieuwsbrieven van koepelorganisaties en vakbladen als deze, is het plan om jaarlijks een aantal bijeenkomsten over markttoegang in ons land te organiseren.

### *Derde landenteam Markttoegang Fytosanitair*

#### **Prioriteitslanden voor Markttoegang Fytosanitair**

Noord-Amerika	Verenigde Staten, Canada
Latijns-Amerika	Mexico, Brazilië, Argentinië, Chili, Colombia, Cuba (incl. cluster Midden-Amerika)
Afrika	Egypte, Algerije, Tunesië, Marokko, Kenia, Zuid-Afrika en Ethiopië
Midden-Oosten	Saoedi-Arabië en Libanon
West- en Midden-Europa	Noorwegen, Servië
Oost-Europa en Centraal-Azië	Russische Federatie, Oekraïne, Wit-Rusland, Kazachstan, Turkije, Israël
Azië	China, Japan, India, Indonesië, Zuid-Korea, Taiwan, Vietnam, Maleisië, Thailand
Oceanië	Nieuw-Zeeland, Australië

#### **Derde Landenteam Markttoegang Fytosanitair, EZ**

Meeuwes Brouwer (Chief Phytosanitary Officer)
Bert Rikken
Tjitske Bolt
Renske Rosenboom
Hennie Wellen

#### **Team Internationaal, NVWA**

Nico Horn
Marjan Folkers
Henk Stigter
Johan Roman
Anton van der Sommen

## **Aardappeloogst in Kenia daagt ketenpartners uit**

*In het Potato Platform Kenya werken de ministeries van Economische Zaken en van Buitenlandse Zaken samen onder de projectleiding van Wageningen UR (CDI) om de voedselzekerheid in het Afrikaanse land te helpen verhogen. Het project is zeker in de sector pootgoed positief ontvangen en ondernemend opgepakt. In de loop van 2013, in fase twee, wordt ook de deelname van andere ketenpartners essentieel.*

Het project om met hoogwaardig pootgoed de voedselzekerheid in Kenia op een hoger plan te helpen, verloopt goed. Fase twee is ingezet en veel van de voorbereidingen gaan in 2013 tastbare resultaten opleveren. Met het ras Desiree heeft het project de lokale boeren weten te bewijzen dat beduidend hogere opbrengsten mogelijk zijn. Op de site van Potato Platform Kenya vertelt Siebold de Vries van zijn eerste positieve ervaringen als programmacoördinator: "Met goed pootgoed, meer schone grond door onder meer rotatieteelt en het aanleren van primaire teelttechnieken stijgt de oogst van de karige 5 ton/hectare meteen naar 33 ton/hectare."

(zie [www.potatoplatformkenya.com](http://www.potatoplatformkenya.com) > forum > artikel 06/01/2013.)

### **Samenwerking certificering**

Momenteel heeft de Keniase certificeringautoriteit Kephis een kleine dertig Nederlandse aardappelrassen in onderzoek, in een nationale rassenproef op diverse locaties. Een eerstvolgende procedure betreft de aanvraag tot toelating tot de Keniase rassenlijst van die rassen die hoge opbrengsten blijken te geven onder Keniase omstandigheden.

In samenwerking met de NVWA en NAK is de basis gelegd voor betrouwbare certificeringprocedures voor de lokale teelt op basis van geïmporteerd pootgoed. Als straks het pootgoed van goedgekeurde rassen definitief toegang krijgt tot de Keniase landbouwgronden, kunnen binnen niet al te lange termijn de knelpunten in de pootgoedvoorziening in Kenia voor een groot deel zijn opgelost. Aan een digitaal systeem met vooraanmelding voor de import/export van agrarische producten wordt hard gewerkt om de leveringsprocedures te vereenvoudigen.

### **Gehele keten**

Het project met pootgoed ligt op schema en mag zich verheugen in de welwillende bijdragen van de directe participanten en de stakeholders. Afnemers op alle niveaus rekenen op voldoende aanbod van gezond pootgoed en keuze uit voldoende rassen om voor de diverse toepassingen de meest duurzame en economische resultaten te verkrijgen. Op [www.potatoplatformkenya.com](http://www.potatoplatformkenya.com) waarschuwt Stephen Mbithi nog voor de volgende valkuil: "Met een grote oogst met meer toegesneden rassen zonder een georganiseerde vervolgeketen en voldoende geïnteresseerden, zal de teleurstelling onder de boeren groot zijn."

(zie [www.potatoplatformkenya.com](http://www.potatoplatformkenya.com) > films > farming > 5e interview.)

### **Kansen in Kenia**

Om die ontgoocheling een stap voor te zijn, heeft het project oog voor de totale aardappelketen, inclusief transport, opslag, verwerking en marketing. Veel is al op behoorlijk niveau geregeld. Kenia is een land met een reële toekomstvisie, gesteund door een aanspreekbare overheid en creatieve ondernemers. Mooi dat de gerenommeerde, brede Nederlandse inbreng daarbij als een extra stimulans wordt ervaren. Dat levert exportkansen op voor aanbieders van agrologistiek, mechanisatie, bewaring, automatisering, verwerking en andere gespecialiseerde schakels in de aardappelketen.

*Potato Platform Kenya*

## **Hoogwaardig pootgoed biedt de hele keten exportkansen in Kenia**

U teelt, verhandelt of verwerkt aardappels? U bent als dienstverlener of producent actief in de sector? U hebt ideeën over mondiale uitbreiding? En u hebt iets met het echte ondernemen? Maak uw interesse als 'ketendeelnemer' in 'aardappels' en 'Kenia' voldoende kenbaar op het forum en het Potato Platform Kenya waardeert uw aanvraag tweede helft van 2013 met een uitnodiging voor een **Potato Platform Kenya Business Meeting**.  
Meer informatie over het project: [www.potatoplatformkenya.com](http://www.potatoplatformkenya.com) > films > documentary.

## Exportise

### Vencomatic denkt vanuit de kip

*In het Brabantse Eersel staat het hoofdkantoor van Vencomatic, innovator en wereldspeler in de pluimveesector. Sinds de oprichting heeft de onderneming school gemaakt met zijn brede assortiment aan pluimveesystemen.*

In november werd Niels Geraerts, exportmanager bij Vencomatic, gekozen tot 'Qualified Exportmanager van het Jaar 2012'. Hij ontving de prijs uit handen van George Penders van NL EVD Internationaal. Niels won met een presentatie over de strategische vermarkting van het door Vencomatic ontwikkelde Patio-systeem voor vleeskuikens.

Het Patio-systeem is een uniek concept voor het uitbroeden en huisvesten van vleeskuikens in één omgeving. Hierdoor hoeven kuikens niet meer getransporteerd te worden van broederij naar vleeskuikenbedrijf en kunnen ze door een optimale leefomgeving zonder problemen grootgebracht worden. Het gebruik van antibiotica kan worden geminimaliseerd en de productie van kuikenvlees wordt verduurzaamd op een diervriendelijke manier.

Eerder vorig jaar ontving Vencomatic de prestigieuze Koning Willem I-prijs in de categorie mkb. Tijdens een feestelijke prijsuitreiking op de Floriade in Venlo ontving Vencomatic-oprichter en -directeur Cor van de Ven de prijs uit handen van Prins Willem Alexander. Met deze prijs wil de uitreikende stichting bekendheid geven aan en interesse wekken voor positieve ontwikkelingen in de Nederlandse economie. Het gaat om het belonen van durf, daadkracht, duurzaamheid en doorzettingsvermogen te belonen. En het stimuleren van creatief en innovatief ondernemerschap te stimuleren.

In het geval van Vencomatic gaat het eerder om een bevestiging van dit soort ondernemerschap. Cor van de Ven, oprichter van Vencomatic, oogstte al in 1984 veel roem met het eerste volautomatische eierverzamelsysteem ter wereld. Bij Vencomatic is vanaf het begin al vanuit het dier gedacht. Men snapt er goed hoe kippen zich bewegen, hoe hun dag is ingedeeld, en daar ontwikkelt Vencomatic zijn systemen omheen. Op die wijze heeft de onderneming zijn systemen steeds weten te perfectioneren door zich aan te passen aan het vaste gedragspatroon van kippen.

Zo realiseerde het bedrijf onder meer drinkvoorziening dicht bij de nesten, omdat legdrang volgt op drinken. Bedacht men verhoogde roosterplateaus die voorzien in de behoefte van kippen om boven de grond te slapen, met als gevolg ruimte voor de kippen om vrij te scharrelen. En lang voordat het welzijn van dieren hoog op de politieke agenda stond en de overheid allerlei regels begon op te leggen ter vergroting van dat welzijn (zoals de geleidelijke afschaffing van legbatterijen) werkte Vencomatic al aan complete stalconcepten waarbij kippen zich goed voelen.

Het Vencomatic-hoofdkantoor is gevestigd in Eersel, Nederland en telt meer dan 150 werknemers. Daarnaast gebruikt Vencomatic het netwerk aan bedrijven in de Venco Groep (waarvan het deel uitmaakt), met onder andere Venco do Brasil, Venco Iberica in Spanje en Venco China. Daarnaast heeft Vencomatic kantoren in Canada, Polen, Thailand, het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten.

## Naoogst

### Internationale Grüne Woche 2013

*Dit jaar was Nederland Partnerland van de Internationale Grüne Woche in Berlijn, de grootste internationale consumentenbeurs voor landbouw, tuinbouw en voedsel ter wereld en vierde daarmee haar 60-jarige deelname. Jaarlijks bezoeken ongeveer 450.000 consumenten de Grüne Woche, daarnaast is het een belangrijk trefpunt voor politiek, wetenschap en bedrijfsleven. In totaal stonden er 1600 exposanten uit 65 verschillende landen.*

Staatssecretaris van Economische Zaken Sharon Dijksma bezocht de Grüne Woche, een aantal parlementariërs maakten deel uit van de delegatie. Nederland organiseerde als partnerland de openingsshow op donderdagavond en aansluitend de partnerlandreceptie, waar aan de 5000 genodigden Nederlandse specialiteiten werden geserveerd. De receptie is tot stand gekomen in samenwerking met de Nederlandse agro & food- en tuinbouwsectoren, met name de Van Drie Groep, het GroentenFruit Bureau, het Bloemenbureau, NZO en het Nederlands Visbureau.

De beurs werd op vrijdagochtend op het Nederlandse paviljoen officieel geopend door bondskanselier Angela Merkel. Een bijzonder moment, omdat de Grüne Woche voor het eerst in 30 jaar weer bezocht werd door een Duitse bondskanselier. Het lint werd 's ochtends doorgeknipt door bondskanselier Merkel, staatssecretaris Dijksma, de Duitse minister van Landbouw, Ilse Aigner, en de burgemeester van Berlijn, Klaus Wowereit. Aansluitend maakte het gezelschap een gezamenlijke rondgang over de beurs. Staatssecretaris Dijksma opende tevens het Nederlandse podium bij het Global Forum for Food and Agriculture (GFFA) van de Nederlandse topsectoren met de titel 'Investments and Innovation in World Food Security'. Daarnaast stonden een aantal bilaterale overleggen, een bezoek aan het Deutscher Bauernverband (DBV) en een werkbezoek aan een Nederlandse melkveehouder in Bernau op het programma. De vrijdag werd afgesloten met de Agro & Food-borrel op de beursvloer en het Trade dinner, waar politiek, bedrijfsleven en wetenschap elkaar ontmoetten.

Op de Grüne Woche heeft staatssecretaris Dijksma de toegenomen agrarische exportcijfers van 2012 bekendgemaakt. Hieruit blijkt dat Duitsland de belangrijkste handelspartner is; 26% van onze agrarische export gaat naar Duitsland.

Na het vertrek van de delegatie heeft de Nederlandse hal verscheidene andere bezoekers mogen ontvangen. Naast vele Duitse consumenten bezochten ook de minister-president van Brandenburg, Matthias Platzeck, de plaatsvervangend ambassadeur van de VS in Duitsland, James D. Melville Jr., en de secretaris-generaal van het ministerie van Economische Zaken, Chris Buijink, het Nederlandse paviljoen.

Het Nederlandse Paviljoen was groter dan voorgaande jaren. De uitgebreide bloementuin in de kleuren rood wit en blauw met een molen, is een trekker voor het publiek en dit geldt ook voor de traditionele Hollandse lekkernijen. Er zijn 12.000 porties kalfsvlees, 8000 haringen, 5500 oesters, 1000 kilo mosselen, 1000 porties bitterballen, 1500 tomaten, 1000 kilo paprika, 3000 appels en peren, 400 kilo kaas, 3500 glazen bier, 8000 koppen koffie, 300 flessen bio-appelsap en 13.000 stroopwafels geconsumeerd.

Naast de traditionele lekkernijen uit de agro & food- en tuinbouwsectoren werd in de Nederlandse hal ook innovatie gepresenteerd. Wageningen UR toonde de virtuele supermarkt waarmee onderzoek gedaan wordt naar consumentengedrag. De HAS Den Bosch profileerde zich met een innovatief project: plantenproductie onder LED-licht. In het Huis van de Smaak werd door LTO in samenwerking met het ministerie van Economische Zaken de Nederlandse passie achter agrarische producten aan de bezoekers getoond. En dat alles,

traditioneel en innovatief, onder het motto 'Qualität wächst in Holland' (Kwaliteit groeit in Nederland).

Verder was er naast de politieke bezoeken en de Nederlandse hal een aantal deelprojecten, zoals het Nederlands-Duitse seminar 'Duurzame fosfaatkringloop', een onderwerp op het snijvlak van de topsectoren agro & food en water. In oktober 2011 is het zogenaamde Ketenakkoord Fosfaat getekend. Deelnemers van zowel Nederlandse als Duitse overheden, bedrijven, kennisinstellingen en belangengroeperingen als ook de Europese Commissie deelden kennis en ervaringen over de dreigende fosfaatuitputting en bespraken en de mogelijkheden voor intensievere bilaterale samenwerking op dit gebied.

Tot slot werd er door de Nederlandse ambassade in samenwerking met Agentschap NL een 'Urban Screen' ontwikkeld: een interactieve installatie die bestaat uit een projectie van een 'vertical garden' op de voorgevel van het beursgebouw. De donkere winterdagen in Berlijn werden prachtig verlicht door het lenteachtige, bloeiende landschap.

Afsluitend kan gezegd worden dat Partnerland Nederland zich in 2013 goed heeft laten zien op de Grüne Woche. Er was veel media-aandacht in binnen- en buitenland en de beurs is goed bezocht. Een hartelijk dank aan alle sponsors en collega's die eraan meegewerkt hebben, en nu gezamenlijk op naar de Grüne Woche 2014!

## **Mexico: nieuwe onderzoekslaboratoria**

Op het complex van het International Maize and Wheat Improvement Center zijn op 13 februari jl. nieuwe laboratoria voor biowetenschappelijk onderzoek geopend. De locatie in Texcoco is vlakbij Mexico-Stad.

De nieuwe faciliteiten stellen onderzoekers in de gelegenheid om de ontwikkeling van zaden te versnellen, door meer precieze typering van hun genetische eigenschappen, zoals tolerantie van warmte en droogte, resistentie tegen ziekten en plagen, zaadgezondheid, evenals voedings- en industriële kwaliteit.

Het International Maize and Wheat Improvement Center (CIMMYT) is een onderzoeks- en opleidingscentrum met 1100 medewerkers en 13 regionale kantoren over de hele wereld. Missie is het duurzaam te verhogen van de productiviteit van maïs en tarwe, om bij te dragen aan de mondiale voedselzekerheid en armoede terug te dringen.

De Bill & Melinda Gates Foundation en de Mexicaanse Carlos Slim Foundation ondersteunen het Center financieel. Beide organisaties bevorderen onderzoek en ontwikkeling van agrarische technologie, om de productiviteit van boeren te verhogen en de honger onder de armsten te verminderen. De Carlos Slim Foundation droeg bijna € 19 miljoen bij aan de nieuwe laboratoria. De Gates Foundation draagt meer dan € 67 miljoen bij aan lopende CIMMYT-projecten. Eén voorbeeld is de subsidie van circa € 13,5 miljoen voor productiviteitsverhoging van kleine boeren in Zuid-Azië.



## **Nederlands-Duitse samenwerking in de glastuinbouw**

### **Bedrijfsbezoek Duitse sierteeltveiling Rhein-Maas**

*Nederlandse dienstverleners en toeleveranciers uit de tuinbouwbranche komen in de ochtend van 27 maart a.s. meer te weten over hun kansen in Duitsland, tijdens een bedrijfsbezoek aan de succesvolle grensoverschrijdende Veiling Rhein-Maas.*

De Veiling Rhein-Maas is een joint venture tussen het Duitse Landgard en Nederlandse FloraHolland en was in 2012 genomineerd voor de Nederlands-Duitse Prijs voor de Economie. Tuinbouwleveranciers uit de gehele Euregio kunnen hun waar bij de veilingklok van de Veiling Rhein-Maas afleveren. Naast tijdsbesparing en een eerlijk prijs-kwaliteitsniveau zorgt de gemeenschappelijke veiling ook voor een goed niveau van dienstverlening en biedt de leveranciers een betere concurrentiepositie. Het bedrijfsbezoek begint met een netwerkontbijt, gevolgd door een rondleiding. Vervolgens geeft directeur Ruud Knorr praktische tips voor grensoverschrijdende samenwerking. Uiteraard staan de verschillen en overeenkomsten centraal.

De bijeenkomst vindt, zoals gezegd, plaats op woensdag 27 maart, van 7.30 tot 11.00 uur in Straelen-Herongen en is uitsluitend bedoeld voor Nederlandse dienstverleners en toeleveranciers uit de tuinbouwbranche. Het aantal plaatsen is beperkt. Aanmelden vóór 21 maart via e-mail aan [k.jansen@dnhk.org](mailto:k.jansen@dnhk.org). Deelname is gratis.

Deze activiteit valt onder het project '2 connect Business', dat Nederlandse en Duitse bedrijven assisteert bij de stap naar het buurland. Naast individueel advies en subsidiëring staat het leggen van nieuwe zakelijke contacten centraal, onder andere tijdens bijeenkomsten als deze. Het project wordt medegefinancierd door het Europese Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO), de provincie Gelderland en het ministerie van Economische Zaken uit Noordrijn-Westfalen. Het wordt begeleid door het programmamanagement bij de Euregio Rijn-Waal, zie [www.deutschland-nederland.eu](http://www.deutschland-nederland.eu).

## Grensverleggers

### Koepon

*Nederland is van oudsher altijd groot geweest in de fokkerij. Dat bewijst ook de holding Koepon in Noord-Groningen. Koepon bestaat uit drie bedrijven die gericht zijn op veeverbetering in de veehouderij. Cees Hartmans is CEO van de holding Koepon.*

*"Wij zijn een familiebedrijf dat eind jaren 90 is overgenomen toen Koepon nog op de beurs zat. De beursnotering hebben we meteen stopgezet, dat was te veel voor het moment naar ons idee. Wij zijn het vanuit een langetermijnvisie gaan aanpakken met een heldere strategie. Inmiddels is het bedrijf drie keer zo groot geworden als toen we ermee startten."*

Alta Genetics is het belangrijkste bedrijf binnen de holding. "Dit is de grootste particuliere fokkerijorganisatie van de wereld", vertelt Hartmans trots. "Vanuit Alta Genetics wordt, heel kort door de bocht, sperma van onze topstieren aan de melkveehouderij verkocht. Die kunnen op deze manier met het beste zaad hun koeien drachtig maken en zo ook weer het beste product kunnen leveren. Onder mensen die er niet veel vanaf weten, levert het soms nogal wat hilariteit op als ik vertel over het kwalitatief hoge sperma dat we produceren. Maar het is een serieuze business die ook erg veel nauwkeurigheid vergt en vaste protocollen kent. We hebben een hoogwaardige productontwikkelingsstrategie ontwikkeld vanuit onze knowhow."

De fokprogramma's zijn verspreid over de hele wereld, van Brazilië en Argentinië tot Europa, China, Rusland en Noord-Amerika. Het proces verloopt als volgt: de stieren springen op een kunstkoe of soms op een gesteriliseerde koe. Het sperma wordt opgevangen en meteen naar het lab gestuurd om te bekijken of de kwaliteit juist is. Vervolgens wordt het verdund en in rietjes verdeeld en ingevroren in vloeibare stikstof. De boeren insemineren de koeien zelf met de rietjes. In Nederland bevrucht je een koe met één rietje, in Noord-Amerika zijn dat gemiddeld vier rietjes per koe. Hoogwaardige genetica van topstieren levert een boer die dat toepast ook daadwerkelijk jaarlijks een serieuze grotere groei op. "Gemiddeld zo'n 2% of meer. Als je als veeteelthouder daarin investeert, loopt dat al snel op in hoge bedragen. Maar naast de interessante omzetten en de strakke regelgeving, moet je ook wel echt van de beesten en het vak zelf houden. Boeren die in ons product investeren, kijken meestal op de langere termijn; het zijn ondernemende progressieve boeren die het nóg beter willen doen en met passie erin staan", aldus Hartmans.

"En wij als onderneming denken daar hetzelfde over. Ons business model is erop gericht om de melkveehouderij te verbeteren. Maar tegelijkertijd vertroetelen we onze stieren enorm. Ze leven onder de beste omstandigheden zowel op stal als buiten. Dat moet ook wel, als je ook een goede kwaliteit genetica van de beesten wil verkrijgen. Ook onze sanitaire voorzieningen en hygiënische voorschriften zijn enorm belangrijk, omdat we te allen tijde ziektes moeten uitsluiten. Alles wordt daarom vastgelegd en goed bijgehouden door ons team. We zijn als het ware een kleine multinational, we creëren ons eigen topstieren, we beschikken over onze eigen productielocaties en verkopen en distribueren ons product direct door aan de boeren over de hele wereld."

## Activiteitenkalender 2013

Onderstaande activiteiten zijn op alfabetische volgorde gerangschikt per regio en per land

<b>AFRIKA</b>	<b>EUROPESE UNIE</b>
<b>Zuid-Afrika</b>	<b>Verenigd Koninkrijk</b>
<b>3-8 maart</b>	<b>18-20 maart</b>
Collectieve beursdeelname en handelsmissie tuinbouwsector	Oriëntatiereis / handelscontactreis Britse voedingsmiddelenmarkt
<i>Inlichtingen uitvoering</i>	<i>Inlichtingen uitvoering</i>
NL EVD Internationaal • wim.klaver@agentschapnl.nl	NBCC • mvandeursen@nbcc.co.uk
<i>Inlichtingen markt</i>	<i>Inlichtingen markt</i>
Landbouwrapaad • pre-lnv@minbuza.nl	Landbouwrapaad • lon-lnv@minbuza.nl
<b>AZIË/OCEANIË</b>	<b>OVERIG EUROPA</b>
<b>Vietnam</b>	<b>Rusland</b>
<b>10-14 maart</b>	<b>16-29 november</b>
Uitgaande missie AGF-sector (productie en verwerking) naar Ho Chi Minh-stad en Dalat	Holland Paviljoen tijdens YugAgro 2013 (landbouwbrede vakbeurs)
<i>Inlichtingen uitvoering</i>	<i>Inlichtingen uitvoering</i>
NVCC / NCH • mvanbommel@nchnl.nl	NCH • mvanderwilk@nchnl.nl
<i>Inlichtingen markt</i>	<i>Inlichtingen markt</i>
Landbouwrapaad • han-lnv@minbuza.nl	Landbouwrapaad • mos-lnv@minbuza.nl