

Berichten

Buitenland

Voor de Nederlandse agribusiness, jaargang 39, nummer 7/8, juli/augustus 2013

Exportkansen naar het Verenigd Koninkrijk

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
www: 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

Berichten Buitenland online:

www.rijksoverheid.nl/berichtenbuitenland

Realisatie

JackieWorks/geschreven * gedrukt

Aan dit nummer werkten mee:

Frits Emmerik, Bas Harbers, Hans van der Lee, Philip den Ouden en Jacqueline Rogers

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
Exportkansen voor het Nederlandse mkb	8
Kort graag...	11
India ziet gouden driehoek als schoolvoorbeeld	13
Uit onverwachte hoek	15
Column	16
Nederlandse kennis voor Taiwanese glastuinbouw	17
Exportise	19
Naoogst	21
Grensverleggers	24
Activiteitenkalender 2013	25

Korte berichten

AMERIKA

Colombia

Ambassade Colombia

Free Trade Agreement / Holland House

In navolging van Peru heeft ook het Colombiaanse parlement op 6 juni jl. het Vrijhandelsakkoord EU - Peru/Colombia geratificeerd. Met uitzondering van enkele artikelen, waarvoor de ratificatie van alle lidstaten nodig is, is het verdrag op 1 augustus in werking getreden. Dit verdrag zal ongetwijfeld een toename laten zien in de handel tussen Nederland en Colombia én zorgen voor een verbetering in het investeringsklimaat in Colombia. De handel in agrarische producten heeft het afgelopen jaar al een geweldige groei te zien gegeven.

Import x € miljoen

2010	2011	2012
84,2	148,9	237,2

Export x € miljoen

2010	2011	2012
28,3	31,3	94,6

Bron: Comtrade

Colombia is voor Nederland één van de drie transitielanden (naast Zuid-Afrika en Vietnam). Het doel is de bilaterale ontwikkelingssamenwerkingrelatie om te zetten in een wederzijds profijtelijke economische relatie. Om bedrijven van dienst te zijn, is sinds kort het Holland House in Colombia operationeel. Het Holland House is een Business Support Office (BSO) in de vorm van een publiekprivate samenwerking. Doel is het verbeteren van de handelsrelaties tussen Nederland en Colombia. Het BSO werkt aanvullend op de diensten van de ambassade en Agentschap NL.

Meer informatie via: jwvanbokhoven@hollandhouse-colombia.com.

Mexico

Landbouwfdeling Mexico

Terugval pluimvee- en eierenproductie

De gevolgen van de uitbraak van hoog pathogene vogelpest (H7N3) in 2011 zijn in Mexico nog steeds voelbaar. Zowel bij de vlees- als de leghennensector zijn in 2013 veel moederdieren verwijderd, met als gevolg een langzaam herstel van beide populaties. In 2012 liep de eierenproductie terug met 7% en verwacht wordt dat de vleesproductie in 2013 tussen de 1,5 en 2% zal teruglopen (dit in tegenstelling tot de gemiddeld jaarlijkse groei van 4,2% over de periode 1994-2012).

Exportwaarde van pluimveevlees liep terug van \$80 miljoen naar \$44 miljoen terwijl de import steeg van \$1,09 miljard naar \$1,25 miljard (vnl. uit de VS). De verwachting is dat in 2015 de ziekte zal zijn bestreden, maar dat het nog jaren zal duren voordat de export weer op het oude niveau is.

AZIË

India/China

NAFTC New Delhi

Potato Europe

Vanaf 9 t/m 13 september organiseert de Netherlands Agri, Food and Technology Center (NAFTC) China Association GMW in samenwerking met het Chinese ministerie van landbouw een grootschalige handelsmissie naar Nederland. Meer dan 40 Chinese bedrijven en afgevaardigden van lokale overheden bezoeken Potato Europe 2013. Doel is om zowel verdere ontwikkeling van de sector te bevorderen als het handels- en samenwerkingsklimaat tussen Nederland en China verder te versterken. Veel gerenommeerde Chinese aardappelbedrijven maken al gebruik van Nederlandse kennis en technologie. Deze missie biedt de deelnemers de kans om hun Nederlandse collega's te ontmoeten en zo nieuwe deuren naar verdere samenwerking te openen.

Naast de Chinese delegatie bezoeken ook Indiase ondernemers, als onderdeel van het in 2012 opgerichte Dutch Potato Cluster, Potato Europe. Het DPC bestaat uit Nederlandse bedrijven (waaronder Kiremko, Omnivent, Hak & Partners, Mooij, Florigo, Broekema, HZPC en Oldenhuis & Prinsen) die al actief zijn of van plan zijn om te gaan ondernemen in India. Zo'n 20 afgevaardigden van diverse Indiase bedrijven zullen tijdens dit bezoek inzicht krijgen in de Nederlandse aardappelketen en alles wat daarbij hoort.

Kazachstan

Landbouwfederatie Moskou

Astana/Pavlodar

De overheid van Kazachstan heeft de landbouwsector als één van de acht prioriteitssectoren aangemerkt en heeft zeer recent een nieuw programma aangenomen 'Development of the agro-industrial complex of Kazachstan 2013-2020 (agrobusiness 2020)'. Alleen al voor 2013 heeft de regering hiervoor \$1,4 miljard gereserveerd.

Van 30 oktober tot en met 1 november wordt in Astana de Kazagro/Kazfarm gehouden en het landbouwbureau (in samenwerking met de economische afdeling op de ambassade in Astana), grijpt de gelegenheid aan een netwerkbijeenkomst te organiseren tijdens deze beurs. Bovendien zal op 28 oktober een speciale missie voor geïnteresseerden naar Pavlodar worden georganiseerd. Pavlodar is een regio met veel opengrondteelt zoals aardappelen, wortelen, bloemkolen, etc. In Pavlodar wordt een ontmoeting georganiseerd met de gouverneur, lokaal bedrijfsleven evenals een bedrijfsbezoek. Voor meer informatie: j.porte@minez.nl. U kunt zich registreren via alm-ea@minbuza.nl.

Thailand

Landbouwfederatie Hanoi

Bakkerijsector

Het gaat goed met de Thaise voedselmarkt. De sector biedt belangrijke handels- en investeringsmogelijkheden voor Nederlandse toeleveranciers en investeerders. Vooral de Thaise bakkerijsector doet het bovengemiddeld goed en heeft de afgelopen tien jaar een consistente groei laten zien die hoger ligt dan in andere sectoren. Om die reden heeft de Nederlandse ambassade een studie laten uitvoeren om verder inzicht te krijgen in deze markt. Wie zijn de 'key players' als het om ingrediënten gaat, wie doet wat op retail- en equipmentgebied; maar in het rapport vindt u ook een snapshot van Nederlandse bedrijven actief in de Thaise bakkerijsector. Het rapport kan gedownload worden via <http://thailand.nlembassy.org/news/2013/07/thai-bakery.html>.

Zie ook het artikel over de Thaise foodservicemarkt in de special bij BB 4, april 2013.

Vietnam

Landbouwfederatie Hanoi

Export dankzij overleg

Nederland is door de Vietnamese autoriteiten met ingang van 21 juni 2013 toegevoegd aan de lijst van landen die producten van plantaardige oorsprong mogen exporteren naar Vietnam. Na maandenlange uitwisseling van informatie is Vietnam tot de conclusie gekomen dat de Nederlandse export van deze producten (waaronder diepvriesaardappelen) aan de Vietnamese eisen op gebied van voedselveiligheid voldoet en de Nederlandse handel naar Vietnam doorgang kan blijven vinden. Het dossier kwam in een stroomversnelling na het bilateraal fytosanitair overleg in Hanoi van 25 maart jl. waarin de Vietnamese fytosanitaire autoriteiten steun hadden toegezegd voor het verkrijgen van deze registratie door Nederland.

Handige bedrijfsinformatie

Nederlandse leveranciers van equipment en/of andere producten voor de pluimveesector met als afzetgebied Frankrijk opgelet: het vakblad Filières Avicoles heeft onlangs de jaarlijkse bedrijvenlijst gepubliceerd (niet beschikbaar op website, noch op website van de brancheorganisatie). Het betreft een gedetailleerde adressenlijst met een overzicht van de economische bedrijfsgegevens per bedrijf, de merknamen en filialen in binnen- en buitenland. Alleen de voornaamste spelers, op basis van hun jaaromzet, staan op de lijst. Dit jaar betreft het 31 bedrijven. De lijst is op aanvraag te verkrijgen via de landbouwfederatie Parijs.

E-mail: par-Inv@minbuza.nl.

EUROPESE UNIE

Kroatië

Landbouwfederatie Belgrado

Toetreding EU

Per 1 juli 2013 is Kroatië toegetreden tot de EU en het behoort daarmee tot de interne markt. Vanaf die datum kan conform de EU-eisen worden geëxporteerd en zullen de (bindende) certificaten komen te vervallen.

Frankrijk

Landbouwfederatie Parijs

Landbouwmachines

In de periode juli 2012 - juli 2013 is er een toename geconstateerd van zowel de Franse exportwaarde (€ 3 miljard) als importwaarde (€ 3,8 miljard) van landbouwmachines. Dit betekent dus ook kansen voor de Nederlandse exporteurs. 84% van de Franse import van landbouwmachines is afkomstig uit de EU, het resterende aandeel komt uit Azië en Amerika. De voornaamste leveranciers van Frankrijk zijn uiteraard Duitsland (35%), gevolgd door Italië (13%), de VS (6,6%), Oostenrijk (5,8%), België (5,6%), het VK (5,2%) en Nederland (4,8%). De voornaamste afnemers van Frankrijk zijn wederom Duitsland gevolgd door het VK en de VS. Nederland staat op de 8ste plaats.

Frankrijk importeert vooral de volgende productgroepen: tractoren (32%), machines voor parken en tuinen (15,6%), oogst- en hooimachines (15,3%), onderdelen en accessoires (15,2%) en machines voor grondbewerking/zaai- en plantmachines (7,5%). Extra belangstelling is er voor zaaimachines met ingebouwde meststrooiers en machines voor grondbewerking. Frankrijk blijft ook een van de belangrijkste afzetmarkten in Europa voor materieel voor gewasbescherming met een toenemende vraag naar zelfrijdende precisiemachines.

Oostenrijk

Landbouwfederatie Boedapest

Boetes verkeerde etikettering

Ook in Oostenrijk laten de vleeschandalen hun sporen na. Onlangs zijn de boetes voor verkeerde etikettering van levensmiddelen verhoogd. Daarnaast zijn maatregelen geïmplementeerd die ervoor moeten zorgen dat alleen gecontroleerd vlees op de markt gebracht wordt. Boetes bij overtreding van de levensmiddelenwet worden van €20.000 naar €50.000 verhoogd, bij herhaling is de boete vastgesteld op €100.000. Minimale boetes voor opzettelijke verkeerde etikettering van vlees zal een minimale boete van €700 opleveren. Ook gerechtelijke straffen worden aangescherpt. Wie onvoldoende gecontroleerd vlees verwerkt in levensmiddelen, kan op een half jaar gevangenisstraf rekenen.

Slovenië

Landbouwfederatie Boedapest

Melkproductie

In vergelijking met 2011, werd door de Sloveense melkveehouderij 1,8% meer melk geproduceerd. Ruim 535.000 ton melk werd geproduceerd, waarvan 356.000 ton door Sloveense melkverwerkers werd verwerkt. Rauwe melk vormt daarmee een belangrijk exportonderdeel van de Sloveense zuivelsector (toename van 9%). Italië was hiervan met grote voorsprong de belangrijkste afnemer (84% van de geëxporteerde rauwe melk). De grotere export van rauwe melk ging deels ten koste van de kaasproductie, deze nam met 4% af tot circa 18.000 ton. (*bron: www.stat.si*)

Verenigd Koninkrijk

Landbouwfederatie Londen

Biologisch in de lift

De verkoop van biologisch eten en drinken is sinds dit voorjaar in het Verenigd Koninkrijk gestegen. Groeide de omzet in het eerste kwartaal nog met ongeveer 2%, in het tweede kwartaal van dit jaar steeg de omzet met zo'n 4% tot € 215 miljoen (*bron: Kantar*). Met name de merkartikelen laten een sterke stijging zien. Volgens Soil Association, de grootste biologische belangenvereniging, is de kwaliteitsgarantie de belangrijkste reden voor de stijging. Daarom lijken biologische producten te profiteren van de paardenvleesaffaire. De verkoop van biologische producten in de supermarkt Waitrose steeg het laatste kwartaal met maar liefst 6,6%. Volgens Waitrose is een andere reden voor deze groei de discussie over neonicotinoiden en het debat over ggo's die nu in het VK worden gevoerd. (*bron: The Grocer*)

MIDDEN-OOSTEN

Saoedi-Arabië

Landbouwfederatie Riyadh

Prettig weekend

Koning Abdullah heeft besloten dat het weekend in Saoedi-Arabië voortaan op vrijdag en zaterdag valt. Als reden geeft het Koninklijk Huis aan dat door deze maatregel er voor zowel burger als overheid, naast meer efficiëntie, over de hele linie een groter economisch voordeel te behalen valt. Deze regelgeving is op 29 juni jl. ingegaan.

OVERIG EUROPA

Turkije

Landbouwfederatie Ankara

Lidmaatschap FAO

Turkije is officieel toegetreden tot de Food and Agriculture Organization (FAO) van de Verenigde Naties. Met dank aan steun uit (vooral) Latijns-Amerikaanse en Afrikaanse landen én uit het Midden-Oosten heeft Turkije tijdens de stemmingsronde van de 38^e General Conference het lidmaatschap binnengehaald. Dat Turkije lid is geworden, bevestigt het internationale vertrouwen in Turkije en haar internationale rol in onder meer duurzame ontwikkeling, terugdringing van het voedselprobleem en plattelandsontwikkeling.

Stijging productie granen en soja

Volgens het Turks Statistisch Instituut stijgt de productie van graan en oliezaden dit jaar in Turkije. De verwachting is dat de graanproductie inclusief tarwe, gerst, rijst en maïs stijgt met 9,1% naar 364.000 ton. Binnen de oliezadenproductie is de verwachting dat de productie van zonnebloemen stijgt met 9% naar 150.000 ton, in 2012 was de productie 137.000 ton. De productie van sojabonen wordt geschat op 142.000 ton, pinda's 129.000 ton, sesam 16.000 ton en koolzaad 112.000 ton.

INTERNATIONALE ORGANISATIES

PV-OESO

Agricultural Outlook

Onlangs werd in China de OECD-FAO Agricultural Outlook 2013-2022 gepresenteerd. Deze Outlook wordt sinds 1994 jaarlijks gepubliceerd en geeft voor de belangrijkste landbouwproducten, biobrandstoffen en vis ramingen voor de ontwikkelingen in aanbod, prijzen en handel op de korte- en middellange termijn. Ook is in deze Outlook een speciaal hoofdstuk opgenomen over de historische en de te verwachten ontwikkelingen in de Chinese landbouw. In lijn met de algemene economische ontwikkeling lijkt ook in het geval van landbouw de toekomstige groei gedragen te worden door de ontwikkelingslanden en opkomende economieën. Het voorbeeld van China laat zien dat met een gericht overheidsbeleid het mogelijk is om de productiviteit en daarmee de voedselzekerheid te verhogen. Tegelijkertijd onderstreept het rapport het belang van een duurzame groei in productie per hectare en de duurzame ontwikkeling van een weerbare landbouw. Dit sluit aan bij de inzet van Nederland op Climate Smart Agriculture. <http://www.oecd.org/site/oecd-faoagriculturaloutlook/>.

PPP-projecten voedselzekerheid van start

Na een lang voorbereidingstraject kunnen 28 publiek-private partnerschappen (ppp's) voor voedselzekerheid van start. De ppp's zijn ingediend bij AgNL in het kader van de Faciliteit Duurzaam Ondernemen en Voedselzekerheid (FDOV). In totaal omvatten de ppp's een budget van € 157 miljoen, waarvan € 82 miljoen aan subsidie (BuZa/OS middelen). In totaal participeren 77 bedrijven, waarvan een behoorlijk aantal uit de Nederlandse agribusiness, bijvoorbeeld met projecten gericht op zuivel (FrieslandCampina in Vietnam en Indonesië), tuinbouw (East-West, Rijk Zwaan, Greenport Holland in Afrika), voedselverwerking (DSM in Ethiopië), cacao (Continaf in Ghana) en een grote alliantie gericht op betere voeding (Akzo, DSM, FrieslandCampina, RijkZwaan, SPAR, Unilever). In veel ppp's speelt de WUR een belangrijke rol. Bij de uitvoering van een aantal projecten zal ook EZ/Agro en/of onze posten nauw betrokken zijn. Dit najaar zal een tweede tranche voor ppp aanvragen door AgNL worden opengesteld.

Voor meer informatie: Lucie Wassink, j.c.l.wassink@minez.nl en/of Hans Smolders, AgNL, via j.w.j.s.smolders@minez.nl.

Let's go Dutch in the UK

Exportkansen voor het Nederlandse mkb

'The UK Market for Agri-Food and Horticultural Products: Opportunities for Dutch SME's', dat is de officiële naam van het onderzoek dat Promar International uitvoerde in opdracht van de Nederlandse ambassade in het VK. Het doel van het onderzoek is om kansen in kaart te brengen voor het Nederlandse mkb gericht op beide sectoren. Nederland is al de grootste exporteur van landbouw- en voedselproducten naar het VK. Het onderzoek laat zien dat dit wel onderhoud vergt, omdat het marktaandeel van Nederland in het VK onder druk staat van toenemende concurrentie. Er liggen kansen omdat Nederland een sterke positie heeft in belangrijke productgroepen. Bovendien liggen er kansen voor innovatieve producten en traditionele specialiteiten.

De economische situatie in het VK was lange tijd niet om over naar huis te schrijven. Maar inmiddels gloort er licht aan de horizon. De Britse economie groeide het eerste kwartaal van 2013 zelfs met 0,3%. Met voorzichtig optimisme kan gesteld worden dat het VK uit een dal kruipt. En dat betekent: concrete handelskansen voor Nederlandse bedrijven die zaken willen doen met of willen investeren in Britse bedrijven.

De zelfvoorzienendheid van het Verenigd Koninkrijk op het gebied van eten en drinken is laag in vergelijking met omringende landen: in 2012 bedroeg deze slechts 62%. Het land is vooral afhankelijk van import als het gaat om groenten & fruit en vlees. Nederland exporteert het meeste voedsel richting het VK, nog voor Frankrijk, Ierland, Duitsland en Spanje. In 2012 importeerde het VK voor € 5,3 miljard aan voedsel, zo'n 12,2% van het Britse importtotaal. Het VK importeert bijna voor € 1 miljard aan bloemen en planten uit Nederland, 77% van de totale bloemen- en plantenimport. De belangrijkste Nederlandse exportproducten richting VK zijn: pluimvee (145.000 ton, staat gelijk aan 38% van het importtotaal, Nederland is de grootste exporteur van pluimvee naar het VK). Bacon en ham (116.000 ton, ofwel 37% van het importtotaal, Nederland staat op de 2e plaats als grootse exporteur van bacon en ham). Groenten (600.000 ton, ofwel 32% van het importtotaal, Nederland staat op de 2e plaats). Varkensvlees (64.500 ton, ofwel 18% van het importtotaal, ook hier eindigt Nederland op plaats 2).

Er is een aantal redenen te noemen waarom het VK interessant is voor de Nederlandse mkb-agrifoodsector:

- Het VK heeft een grote en groeiende bevolking. In 2012 gaven Britse huishoudens ongeveer € 215 miljard aan voedsel uit.
- Het VK heeft de grootste en meest geavanceerde supermarkten van Europa (The Big 4 bestaan uit marktleider Tesco 29,9%, gevolgd door Asda 17,5%, Sainsbury's 16,9% en Morrisons 11,5%)
- De foodservicemarkt in het VK is drie en een half keer zo groot als die in Nederland
- Het VK verwelkomt buitenlandse investeerders met open armen. De afgelopen tien jaar zijn er veel buitenlandse investeringen gedaan en die bedrijven nemen een aanzienlijke positie in de Britse agrifoodsector in. Er is geen reden te noemen waarom deze trend niet zou voortduren.

De mondialisering van de Britse agrifood en tuinbouwsectoren blijft toenemen en daarmee ook de afhankelijkheid van import. Nederland verkeert daarmee in een goede positie aangezien ons land in deze sectoren al de grootste exporteur naar het VK is. Kansen genoeg in het VK, maar het zal niet altijd gemakkelijk gaan. De concurrentie is moordend en een doordachte strategie is daarom onontbeerlijk. Een aantal zaken om rekening mee te houden zijn de volgende:

- Er wordt in het VK enorm veel voedsel geproduceerd gericht op de thuismarkt. Dat betekent dat een buitenlands bedrijf zich moet zien te meten met grote, ingeburgerde

en technisch uitstekende (landbouw)bedrijven die het land voor tweederde van voedsel voorzien.

- Het kan een uitdaging zijn om te kunnen voldoen aan alle eisen die gesteld worden. Zeker voor diegenen die nieuw zijn in een bepaalde marktsector. En er wordt logischerwijs extreem streng toegezien op voedselveiligheid en kwaliteit, maar ook prijs is een bepalende factor.
- Men stelt hoge eisen aan productinnovatie en uitgekende marketingstrategieën. Maar ook duurzaamheid en een aantoonbaar ethisch 'track record' worden op prijs gesteld.
- Ketenconsolidatie en langlopende partnerships zijn zeer veel voorkomend in het VK. Om als Nederlands bedrijf een stevige voet tussen die deur te krijgen, vergt enige inspanning.
- En dan is er nog de trend dat men in het VK erg pro-Brits is als het gaat om het verkrijgen van bepaalde producten. In het bijzonder vlees, verse seizoensproducten, pluimvee, granen en melk.
- Tel daarbij het feit dat er in het VK een groot aantal multinationals actief zijn die er op gebrand zijn hun marktaandeel te behouden.

Dit alles in acht genomen, kan het veel tijd en geld kosten om de Britse markt te kunnen betreden.

Kanshebbers

Toch heeft een Nederlands mkb-bedrijf dat de Britse markt wil betreden niet per se een slechte uitgangspositie. Nederlandse bedrijven beschikken doorgaans over een aantal belangrijke punten die kans op welslagen op zakelijk gebied in het VK vergroten. Denk aan de gouden driehoek waarin overheid, bedrijfsleven en kennisinstituten voor optimale synergie zorgen. Instanties als TNO, NIZO, Wageningen UR maken technische oplossingen mogelijk. Bijvoorbeeld als het gaat om voedselinnovatie (o.a. functional health ingredients, enzymen en natuurlijke toevoegingen). De Nederlandse agrifoodsector loopt voorop in vergelijking met andere Europese landen, mede dankzij de sterke ondernemersgeest en een open vizier op de wereld. Nederland is daarnaast van oudsher een exportgericht land en heeft al heel lang een goede 'exportrelatie' met het VK. De nabijheid tot het VK is een groot voordeel voor Nederland.

Nederland heeft een aantoonbaar sterke positie in de volgende sectoren: de vlees- en zuivelsector, veevoeder, dranken en groente- en fruitsector. Vooral de pluimvee- en varkensvleessector hebben een prijstechnisch productievoordeel ten opzichte van het VK. Maar ook in de tuinbouwsector loopt Nederland voorop. Dankzij geavanceerde kassensystemen wordt er jaarrond verse snijbloemen, fruit en groente met consistente kwaliteit geproduceerd.

Er zijn twee soorten bedrijven die met name een goede kans maken om succesvol de Britse markt te betreden. Allereerst zijn dat de bedrijven die gericht zijn op volume. Ten tweede bedrijven die zich richten op niche-markten en -producten.

Bedrijven die voor volume gaan hebben tot nu toe hun voordeel gedaan met een goed functionerend groothandelsmarktsysteem aan beiden kanten van het kanaal. Dit heeft ongetwijfeld bijgedragen aan het feit dat Nederland een leidende positie heeft als voedselexporteur naar het VK. Maar de groothandelsmarkt staat onder druk. Dit komt doordat inkopers in toenemende mate eisen dat de ketens voor bepaalde grondstoffen korter en transparanter worden. Bovendien vragen ze vaker om een Brits product. Gezien het laatste is deze manier van handel dan wellicht op den duur ook niet de meest kansrijke route. Behalve door 'dichter tegen' de Britse markt 'aan te kruipen'. Door bijvoorbeeld de keten in te korten en directe relaties aan te gaan met Britse inkopers. Of door een in het VK gevestigde marketingpartner te gebruiken. Maar het kan ook door rechtstreeks in de keten te investeren (mergers & acquisitions of een Greenfield investment).

Niche-spelers

Het innovatie-potentieel van Nederlandse bedrijven is een uitstekend uitgangspunt voor het mkb om kansen te creëren waar dan ook in de keten. Om het overzichtelijk te houden zijn drie kansrijke gebieden uitgelicht:

1. Export van high-tech productie- en verwerkingstechnologie en specifieke agrifoodkennis. Denk aan R&D en de gouden driehoek.
2. Waardevermeerdering door speciale ingrediënten (functional ingredients) aan voedsel toe te voegen. Denk aan (natuurlijke smaakversterkers, zoetstoffen, kleuren, enzymen, antioxidanten etc.)
3. Inzetten op ambachtelijke en/of typisch Nederlandse producten. Op dit moment is de Britse consument nog niet heel bewust van herkomst van bijzondere Nederlandse producten, maar met de juiste inzet van marketing kunnen typisch Nederlandse producten (als kaas, bepaalde vleessoorten en koekjes) net zo bekend worden als traditionele Franse, Italiaanse of Spaanse producten.

Kortom er liggen wel degelijk goede kansen voor het Nederlandse mkb op de Britse markt op het terrein van agrifood en tuinbouw, maar het is belangrijk om rekening te houden met de obstakels die men kan tegenkomen. Het volledige rapport is gratis te downloaden op www.hollanduktrade.nl en voor vragen kunt u terecht bij de Landbouwafdeling in Londen: lon-Inv@minbuza.nl.

Bas Harbers, Jacqueline Rogers

De grootste buitenlandse investeerders in de agrifoodsector in het VK

- Bright Foods, een Chinese private equity firm nam in 2012 een aandeel van 60% van ontbijtgranenmerk Weetabix. De andere 40% is in bezit van Lion Capital.
- Tulip (onderdeel van de Deense Crown Groep) is sinds 2003 actief in het VK na acquisitie van Hygrade Foods en Flagship Foods
- Zuivelbedrijf Arla heeft een aandeel van 26% in de Britse zuivelmarkt en is ook sinds 2003 actief in het VK
- De Müller Groep, een Duits zuivelbedrijf groeit al sinds 1991 gestaag dankzij de 'müller Corner' productenlijn.
- Bakkavor is een van oorsprong IJslands bedrijf in verse kant-en-klaarmaaltijden.
- ForFarmers, een Nederlands veevoederbedrijf, kocht in 2012 BOCM Pauls voor € 66 miljoen.

Kort graag...

11 vragen aan Cindy Heijdra, Landbouwrapad in Tokio

Het ministerie van EZ heeft ruim 50 afdelingen in evenzoveel landen waar landbouwraden en -attaché(e)s actief zijn. Elke maand maken we kennis met een van onze verre landbouw medewerkers.

1. Hoe bent u in dit werk terechtgekomen?

In heb Japanologie gestudeerd in Leiden. Na mijn studie ging ik aan de slag als economisch assistent op de Japanse ambassade in Den Haag. Eén van de drie Japanse diplomaten die ik ondersteunde was de Landbouwrapad. Ik vond zijn werkterrein het leukst en had regelmatig contact met het toenmalige ministerie van LNV, dat ik op die manier beter leerde kennen. Mijn interesse was gewekt. Na vier jaar stapte ik over naar het ministerie van LNV, waar ik de laatste acht jaar als woordvoerder bij directie Communicatie heb gewerkt. Een goede manier om alle beleidsterreinen en het netwerk binnen en buiten het ministerie te leren kennen. Sinds augustus 2012 ben ik Landbouwrapad in Tokio. Een mooie combinatie van mijn kennis en ervaring op het gebied van Japan en mijn passie voor de land- en tuinbouw.

2. Wat zou iedereen moeten weten over uw werkgebied?

Dat nog geen 1% van de Nederlandse agrofoodexport naar Japan gaat en dat daar een wereld te winnen is, want het prijsniveau is hoog en Japanse consumenten willen kwaliteit. Japan is niet het gemakkelijkste land om zaken mee te doen, maar een lange adem wordt vaak beloond met een duurzame relatie. In Japan is het belangrijk om te investeren in het opbouwen en onderhouden van een (handels)relatie. Dat is soms moeilijk voor de Nederlandse handelsgeest, die graag zo snel mogelijk tot zaken overgaat.

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

Als iets lukt, zoals de Japanse minister van Landbouw Hayashi warm maken voor een bezoek aan Nederland. Dat is eind mei gebeurd. Hij heeft onder meer een gesprek gehad met staatssecretaris Dijkema en een bezoek gebracht aan het Westland. Mede dankzij de Japanse media die minister Hayashi had meegenomen, zijn bezoek heeft een flinke impuls gegeven aan de toch al grote belangstelling van Japan voor de Nederlandse land- en tuinbouw.

4. Wat is uw grootste bron van ergernis?

In Japan zijn geen vuilnisbakken in het openbare leven. Waardoor je urenlang met bananenschillen, gebruikte zakdoekjes en kauwgompapiertjes in je tas loopt.

5. Voor wie heeft u bewondering?

Voor de boeren in het Tohoku-gebied, in het noordwesten van Japan, waar op 11 maart 2011 de tsunami alles heeft weggespoeld. De boeren hadden niets meer, maar velen proberen met bewonderingswaardige veerkracht weer iets op te bouwen.

6. Welke sector laat hier absoluut kansen liggen?

Ik zie onder meer mogelijkheden voor de Nederlandse tuinbouwsector, vooral in het Tohoku-gebied waar de tsunami heeft huisgehouden en waar Japan de land- en tuinbouw weer probeert op te bouwen. Daarom organiseer ik in oktober samen met het Nederlands Centrum voor Handelsbevordering een tuinbouwhandelsmissie naar Japan.

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

Het duurzaamheidsbesef heeft na het ongeluk met de kernreactor in Fukushima een enorme duw gekregen, vooral op het gebied van energiebesparing. Alle kernreactoren werden stilgelegd, waarna Japan zijn toevlucht moest zoeken in andere energiebronnen en meer afhankelijk werd van de import van energie. Daarom geldt in de zomermaanden het motto 'cool biz'. Dat betekent dat de airco in overheidsgebouwen niet lager gaat dan 28 graden en

dat op de gangen de helft van de lichten uit is. Mannen mogen in (korte) hemdsmouwen en zonder stropdas op werk verschijnen.

8. Wat kan er op uw werkterrein beslist beter?

Het oplossen van veterinaire, fytosanitaire en andere non-tarifaire handelsbelemmeringen. Sinds 1 februari dit jaar mag Nederland weer kalfsvlees exporteren naar de Japanse markt, na zo'n tien jaar onderhandelen. We werken nu aan markttoegang voor onder anderen pluimvee, pluimveevlees en pluimveeproducten. Japan kent veel (hoge) invoertarieven voor landbouwproducten. De verwachting (en bedoeling) is dat met het sluiten van handelsovereenkomsten zoals de Free Trade Agreement met de EU invoertarieven worden afgebouwd of weggenomen. Dit leidt ongetwijfeld tot een toename van de Japanse import van agrofoodproducten, hetgeen een bedreiging vormt voor de Japanse landbouwsector die erg onderontwikkeld is en niet kan concurreren op de wereldmarkt. Het Japanse kabinet werkt daarom aan modernisering en hervorming van de Japanse landbouw. En kijkt daarbij graag naar Nederland als voorbeeld.

9. Welk lokaal gerecht is uw favoriet?

Sashimi: rauwe vis, zo vers dat het smelt op je tong.

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

Met een sumoworstelaar. Om te horen hoe het leven, trainen en eten van een sumoworstelaar eruit ziet.

11. Wat is uw sleutelwoord voor de toekomst?

Energie en vasthoudendheid.

Op weg naar efficiëntere ketens en hogere voedselproductie

India ziet gouden driehoek als schoolvoorbeeld

Op dit moment

is India met een productie van 250 miljoen ton net niet de grootste voedselproducent (dat is China) ter wereld. De Indiase overheid heeft zich het ambitieuze doel gesteld om de productie van voedsel de komende vijf jaar te verdubbelen. Om dit te bereiken moet 'de agrosector in het land geherdefinieerd worden'. Woorden uit de mond van president Pranab Mukherjee tijdens zijn openingstoespraak van de conferentie 'Doubling Food Production in Five Years'. De agrosector loopt achter op andere sectoren in India en de president benadrukt dat een nieuwe aanpak nodig is.

De Nederlandse agrosector speelt al een actieve rol in die nieuwe aanpak. Zo bleek afgelopen mei tijdens een seminar georganiseerd door de landbouwafdeling van de Nederlandse ambassade in Delhi, mede mogelijk gemaakt door het Nederlands Agro, Food & Technology Centre (NAFTC), India en Confederation of Indian Industry. Het seminar ging vooral in op hoe Nederland kan bijdragen aan de Indiase ambities op het gebied van ketenverbetering, technologie en het delen van kennis door het opzetten van zogenoemde Centres of Excellence. Deze CoE's, verspreid over India, zijn een goede manier om de werking van Nederlandse technologie te laten zien. De nadruk tijdens het seminar lag op de voordelen die de intensieve samenwerking tussen India en Nederland oplevert voor alle betrokkenen, zowel privaat als gouvernementeel. De samenwerking maakt het enerzijds voor India mogelijk om gestelde doelen te behalen en voor Nederland is het een interessante kans om de activiteiten in deze snel groeiende markt te intensiveren. De Nederlandse gouden driehoek blijft een schoolvoorbeeld van hoe een geïntegreerde ketenaanpak functioneert met een duidelijke rolverdeling tussen de private sector, kennisinstituten en de overheid. De Indiase regering onderkent het belang dat met Nederlandse kennis en technologie de kansen op succes voor kleine boeren in India groter worden.

Samen onderzoek doen

Tijdens het seminar werden direct spijkers met koppen geslagen in de vorm van een mogelijke bilaterale samenwerking binnen de 'gouden driehoek'. Hoewel Nederlandse veredelaars al commercieel actief zijn in India, gaf een aantal Indiase kwekers aan geïnteresseerd te zijn om samen met Nederlandse kwekers en veredelaars een gezamenlijk onderzoeksproject op te zetten. Onderwerpen als droogtebestendige gewassen, waterschaarste, temperatuurstress, zoutgehalte en andere factoren die invloed hebben op de oogst van gewassen kwamen naar boven als mogelijke gezamenlijke onderzoeksdoelen. Vooral het inzicht in de onderlinge verbondenheid en mechanismes die ten grondslag liggen aan deze abiotische stressfactoren zijn essentieel voor toekomstige teeltprogramma's. Zeker met het oog op dat ambitieuze doel om de voedselproductie binnen vijf jaar te verdubbelen en zo de voedselzekerheid veilig te stellen.

Als eerste is door de samenwerkende partijen vastgesteld dat de focus moet komen te liggen op gewassen als tomaat, aardappel en aubergine. Met als einddoel zaadvariëteiten te veredelen die bestand zijn tegen extreme hitte en met minder water kunnen overleven. Als startpunt voor het onderzoek geldt het 'white paper' van Bernard de Geus, directeur van het Top Technology Institute Green Genetics (TTIGG) getiteld 'White paper on the Dutch/Indian collaboration programme: The basis for next-generation breeding for abiotic stress tolerance to increase food security and breeding industry competitiveness'. Dit document is het uitgangspunt op basis waarvan het gezamenlijk onderzoek zal gaan plaatsvinden, waarbij beide landen een actieve rol zullen gaan spelen. Het onderzoeksprogramma zal integraal deel uitmaken van de topsector Tuinbouw en Uitgangsmaterialen. Ook op de agenda voor verdere gezamenlijke onderzoeksprojecten staan fokprogramma's, genomica en veeteelt.

Centres of Excellence

Het doel is om de komende jaren ongeveer tien Centres of Excellence (CoE) op te zetten in Punjab, Gujarat, Kerala, Maharashtra en Karnataka. The CoE laat zien hoe Nederlandse technologie de positie (o.a. op het gebied van oogst) van Indiase boeren kan verbeteren. Er staan drie CoEs gepland die zich zullen richten op de zuivelindustrie in de regio's Kerala, Punjab en Gujarat. Vier CoEs gericht op tuinbouw zullen verrijzen in Maharashtra, Karnataka, Gujarat en Punjab. Een CoE voor varkenshouderij en een voor bananen komen in Kerala. En last but not least komt er in Kerala ook een vleesverwerkings-CoE. Overheden in deze regio's hebben interesse getoond om deze CoEs mee te helpen opzetten. Dit gezamenlijke initiatief tussen Nederland en India is een een-tweetje tussen overheid en private sector om technologie en kennis te delen.

Agrologistiek

De verdere ontwikkeling van agrologistiek en de koudeketen in India is van groot belang om uiteindelijk de voedselproductie in het land te kunnen verhogen. Op dit moment is het percentage van naooogst-verliezen hoog (>30%) en het percentage voedselinflatie staat op ongeveer 17%. Het is duidelijk vijf voor twaalf als het gaat om de noodzaak van verbetering op dit gebied. Begin september zal minister Ploumen van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking een bezoek brengen aan India. De ontwikkeling van agrologistiek en koudeketen staat tijdens dit bezoek op de agenda. Maar ook onderwerpen als agri-inputs en nieuwe methoden op het gebied van chemicaliën- en pesticidenmanagement staan op het programma. De NAFTC is het belangrijkste uitvoerend orgaan van het Center of Excellence in India. Dit Center of Excellence volgt de Nederlandse succesformule van de 'Gouden Driehoek', waarin initiatieven van overheid, bedrijfsleven en onderzoeksinstituten samenkomen. Op deze manier wordt er veel kennis opgedaan hoe Nederlandse technologie het beste kan worden ingezet en ingepast om de productiviteit te verhogen om zo de ambitieuze doelen van Indiase agrobedrijven te behalen.

NAFTC India

Meer informatie via info@naftc-india.com

India: verdubbel de voedselproductie in 5 jaar

Aandachtspunten vanuit de overheid zijn het terugdringen van verspilling, stroomlijnen van het beleid van kredieten gewasverzekeringen voor boeren en een balans vinden in het gebruik van meststoffen. Deze verbeterpunten staan het feit niet in de weg dat diverse belanghebbenden binnen de voedselketen beter zijn gaan samenwerken om de productie substantieel te vergroten. Deze ontwikkeling hangt ook nauw samen met het doel van de overheid om het inkomen van boeren te laten stijgen. Meer geld betekent waarschijnlijk dat boeren dat extra inkomen zullen herinvesteren in hun bedrijf. Dit zou moeten zorgen voor een stijging van de productiviteit en uiteindelijk moeten leiden tot meer geproduceerd voedsel.

National Food Security Bill

India heeft onlangs de 'National Food Security Bill 2013' in het leven geroepen. Met dit programma, waarmee zo'n \$22 miljard is gemoeid, wil men betaalbaar voedsel beschikbaar stellen voor de miljoenen armen in het land. Een doel is bijvoorbeeld om ervoor te zorgen dat gesubsidieerd voedsel als tarwe en rijst 70% van de bevolking kan gaan voeden. Om deze wet te kunnen laten slagen is een efficiënte, duurzame en geïntegreerde distributieketen een vereiste. En ook voedselveiligheid is zeer belangrijk, zeker gezien het recente incident in India waarbij 25 schoolkinderen stierven na het eten van een met waarschijnlijk pesticiden besmette maaltijd.

Uit onverwachte hoek

Inova fruit groeit in Europa

Inova Fruit levert de appelboom met de betere appel. Het fruit spreekt in de winkel vooral de kieskeurige klant aan. De teler en vervolgens de keten hebben een hoogwaardig product met een succesvolle afzet. Inova Fruit staat aan de wortel.

De gemiddelde appelboom levert een tiental jaren mooie vruchten en begint het dan van de volgende generatie te verliezen. In die periode moet de investering in ontwikkeling, teelt en marketing door de keten worden terugverdiend, liefst met een gezonde marge er bovenop. De betere appel in het hogere segment biedt daarop een meer stabiele kans dan de gemiddelde appel. Men moet het niet hebben van de bulk, zoals de gewone appel. Er moet een aantal waarden zeker worden gesteld. Kwaliteit en prijs, bijvoorbeeld. Inova Fruit opereert met appels als de Junami, Wellant en Rubens al jaren succesvol in dit segment. In de beperking toont zich de meester en het bedrijf richt zich dan ook slechts op de specialiteit. De boomgaarden waar de appels van Inova Fruit groeien, liggen verspreid over heel Europa. Het noordelijk deel is een belangrijk doelgebied omdat de soorten het in Nederland, Duitsland, België en Engeland zowel qua groei heel goed doen en de markten ze weten te waarderen. "Het is toch zo'n beetje het topsegment," legt supply manager Marian Tromp uit. "Dat moet je wel op een hoogwaardige markt brengen. Mensen moeten de merken kennen en ze op waarde kunnen schatten. Ze zijn een paar centen duurder. De consument heeft een ruime keuze, dus je moet het uiteindelijk op de winkelvloer, bij de groente- en fruitafdeling of de speciaalzaak, kunnen winnen. Onze afnemers weten dat en hebben hun promotie goed voor elkaar. Hebben ze hulp nodig dan hebben we voldoende kennis en ervaring in huis om ze van dienst te zijn."

Brede kennis

De aandelen van Inova Fruit zijn in handen van een aantal gerenommeerde veilingorganisaties en distributeurs, die begin deze eeuw een gat in de markt zagen voor de betere appel en grip wilden hebben op het aangeleverde product. Het bedrijf wist met een conceptuele ketenaanpak succes af te dwingen. Daardoor verkreeg het brede kennis. Op basis van marktonderzoek leerden de fruitspecialisten de wensen van de consument kennen. De ontwikkeling van geschikte appels werd in samenwerking ter hand genomen. Marketingbureaus wisten met treffende promotie de Inova-appels naar het hoogste marktsegment te lanceren. "Met die naam en faam hebben we ons inmiddels meer op onze kerntaken kunnen richten," legt Tromp uit, "De omzet- en volumegroei dwingt ons daartoe. We planten in de Europese boomgaarden ruim 3 miljoen bomen op jaarbasis. De veredeling, gericht op uiteindelijke smaak, ziekteresistentie, boomarchitectuur en gezondheidsbevorderende stoffen, doen we samen met onder andere Plant Research International, onderdeel van Wageningen-UR. Vervolgens richten we ons op de levering van de bomen en de begeleiding van de kwekers. Nogmaals, Inova Fruit beschikt over de kennis om de hele keten succesvol met onze appels te laten omgaan. Maar de schakels distributie en retail hebben inmiddels zelf voldoende kennis en brengen onze appels winstgevend aan de man. Er is veel overleg en samenwerking, zeker ook met onze exportlanden. De smaak en de perceptie van de consument is voortdurend aan verandering onderhevig en daar moet je bij de veredeling al rekening mee houden."

Voor meer informatie: www.inovafruit.nl

Column

Philip den Ouden

Directeur FNLI

Een stinkende zaak?

Kringlopen sluiten is een belangrijk begrip bij de verduurzaming van de productieketens. En dus wordt hard gewerkt aan zaken als het hergebruiken van verpakkingsafval, vergisten van biomassa, het maximaal gebruik van grondstoffen zonder een gram verloren te laten gaan. We houden ons bezig met palmolie en soja, we kijken naar kip en vlees. Dat haalt de krant, daarvan blijft zelfs een dier wakker. Het is vreemd dat te verwachten tekorten aan een belangrijk bestanddeel van leven zo ver van de publiciteit blijft: fosfor.

Fosfor is één van de belangrijkste bestanddelen van een vruchtbare bodem en van al het plantaardig, dierlijk en menselijk leven. Het is letterlijk een bouwsteen van ons eigen DNA. Fosfor (P) is een scheikundig element dat samen met stikstof (N), kalium (K), calcium (Ca), zwavel (S) en magnesium (Mg) één van de hoofdbestanddelen vormt van kunstmest en daarmee van groot belang is voor de mondiale voedselvoorziening voor de continu groeiende wereldbevolking.

De wereldwijde voorraden van fosfor bevinden zich voornamelijk in mijnen in de Westelijke Sahara en China. Deze voorraden zijn eindig. Geschat wordt dat deze voorraden over 70 tot 100 jaar op zijn. Hoewel het punt waarop de productie gaat teruglopen zich lastig laat voorspellen, net zo moeilijk als dat voor fossiele brandstoffen - de zogenaamde peak oil - het geval is. Maar er is een einde aan. Het hergebruik van fosforstromen en het sluiten van de 'fosforkringlopen' wordt daarom steeds belangrijker en urgenter. Eén manier om deze kringloop te sluiten is om fosfor uit menselijke uitwerpselen opnieuw te gebruiken. Een stinkend zaakje?

In Nederland is sprake van een fosforoverschot in bodem en water. Voor onze grote landbouwproductie worden veel kunst- en dierlijke meststoffen gebruikt. Veevoer is een bron van fosfor, waarvan een deel terecht komt in dierlijke mest. Veel veevoer wordt geïmporteerd en daarmee importeert Nederland dus feitelijk ook fosfor, bijvoorbeeld uit sojaproducerende landen in Zuid-Amerika. Gevolg: een overschot hier, potentiële tekorten daar. Maar net als vee, nemen ook mensen slechts een gedeelte van fosfor uit voedsel op als bouwsteen. De rest komt terecht in menselijke uitwerpselen en uiteindelijk in rioolslib.

Een duurzame wereld vraagt om het sluiten van kringlopen, maar ook om het doorbreken van taboes. Met fosfor dat uit dierlijke mest en menselijke uitwerpselen te herwinnen valt, kan een belangrijke bijdrage geleverd worden aan een duurzame voedselketen. Gerecycled fosfor kan een uiterst interessant exportproduct voor de BV Nederland vormen. Het verkleint bovendien de Nederlandse afhankelijkheid van import van deze eindige grondstof en fundamentele bouwsteen voor leven. Technisch kan het. Aan de business case wordt gewerkt. Samen bouwen ketenpartners aan een nieuwe markt. Poep: geen stinkende zaak maar het bruine goud!

Nederlandse kennis voor Taiwanese glastuinbouw

Voor de oorsprong van de band tussen Nederland en Taiwan moeten we terug gaan naar het begin van de 17de eeuw. Toen al erkenden beide landen hun wederzijdse belangstelling voor de handel. Tekenend is de landbouwwerkgroep die de samenwerking al 15 jaar weet te intensiveren en de basis vormt om kennis te delen en nieuwe ontwikkelingen te stimuleren.

Public Private Partnership

De Landbouwwerkgroep is nog altijd de belangrijke aanjager van wederzijdse initiatieven. Op de agenda van de jaarlijkse bijeenkomsten, om en om in één van de landen, staan tal van belangrijke thema's als veterinaire en fytosanitaire kwesties. De diplomatieke status van Taiwan vraagt om terughoudendheid en het voorzitten van de vergadering is op directieniveau geregeld. De werkgroep is slagvaardig en heeft de hand in meerdere voorspoedige ontwikkelingen. Sinds enkele jaren heeft ook de glastuinbouw de aandacht en DG Agro, WUR, Nederlandse toeleveranciers aan de glastuinbouw en aan Taiwanese zijde de Council of Agriculture en enkele onderzoeksinstituten initiëren samen een Public Private Partnership voor de ontwikkelingen van groenteteelt in kassen onder subtropische omstandigheden. Het eerste concrete resultaat is de ontwikkeling en bouw van een kleinschalige demokas op het Aziatische eiland.

Lokaal geteeld

Qua oppervlakte ontlopen Taiwan en Nederland elkaar niet veel. Met 23 miljoen inwoners is het eiland wel iets dichter bevolkt. Er zijn genoeg monden te voeden en de groentetuinbouw is daarbij onmisbaar voor de productie van gezond en hoogwaardig voedsel. Wel duurzaam en economisch verantwoord, want het gaat om de toekomstige rol en die vraagt om verregaande en vooral innovatieve doorontwikkeling. Het belang voor Nederland ligt in het opbouwen van kennis over glastuinbouw in subtropische gebieden. Niet alleen de temperatuur en vochtigheidsgraad zijn anders dan in onze contreien. Ook moet een kas bestand zijn tegen tropische buien en zware stormen als een tyfoon. Maar tel je er nog moderne extra voorwaarden als duurzaam en energiezuinig bij op, dan moet zo'n kas toch wel bijzondere kenmerken meekrijgen. Taiwan heeft baat bij een modernisering van de, tot op heden, vooral kleinschalig georganiseerde groentetuinbouw. Ten eerste moet er - tegen lagere kosten en met minder nadelige gevolgen voor het milieu - een groeiende bevolking gevoed worden. Waar de sierteeltsector op grotere schaal uiterst commercieel te werk gaat en zelf haar innovatie en expansie financiert, is de groentesector nog in handen van kleine zelfstandige boeren. De teelt is inefficiënt met lage opbrengsten. Er worden veel bestrijdingsmiddelen gebruikt en het water- en nutriëntengebruik zijn inefficiënt. Met onze kennis over glastuinbouw en de nieuwste technieken moet de sector op Taiwan ontwaken en een nieuwe toekomst tegemoet gaan. Mooi dat de eilandbewoners kunnen worden voorzien van lokaal geteelde groenten van een betaalbare kwaliteit, maar de kansen reiken verder. Nu de relatie met het vasteland positiever is gestemd blijkt de sierteelt daar zowel een afzetgebied te vinden als extra ruimte voor de groeiende productie. Wanneer de groenteteelt grotere volumes van zeer goede kwaliteit kan leveren, ligt ook voor die sector een uitdaging in de export. Het is Taiwan er veel aan gelegen om die kleinschalige groentetuinbouw te moderniseren en grootschaliger te laten produceren.

Grotere glaspanelen

Inmiddels is de ontwikkeling van een geschikt kas- en teeltsysteem afgerond en realiseert een Taiwanees-Nederlands en internationaal samenwerkingsverband een concreet resultaat in de vorm van een demo-kas. Daarin zijn alle innovaties, onderzoeksresultaten en ervaringen met de klimatologische omstandigheden op het eiland samengebracht om de ondernemers te laten zien welke vooruitgang er te boeken is.

Het ontwerp en de technische ontwikkeling werden opgezet en begeleid door WUR Glastuinbouw i.s.m. een aantal bedrijven met kennis en ervaring in innovatieve technieken voor kastuinbouw. Silke Hemming van WUR vertelt: "Goed dat de Landbouwwerkgroep bedekte teelt in het programma heeft opgenomen. De kansen voor de toekomst zijn

duidelijk aanwezig, als er nu wordt doorontwikkeld. De opbrengst van groenten mag omhoog, het spuiten kan veel minder. Inzet van onze kennis en technieken vormt een begin. Maar educatie en praktische training zijn op zowel korte als lange termijn onmisbaar. Men moet bereid zijn om een omslag te maken. Het is er warm en koelen doet men met schermen. Dan resulteert de beperkte lichtinval in lagere opbrengst. Het belang van investeren, tot voor kort niet populair bij de traditioneel werkende boeren, moet gaan doordringen. Nieuwe kassen met meer technologie zijn een voorwaarde. Er moet meer licht in de kas blijven doordringen. Voor meer natuurlijke ventilatie en voor een betere vochtregeling zijn grote luchtramen nodig. De demo-kas wordt een kleinschalige tomatenkas. De Taiwanese sector krijgt er training in substraatteelt, klimaatbeheersing en teeltmanagement om de aansluiting te vinden en de inbreng van hoogwaardige techniek ten volle te benutten. Daarmee dienen we ook het belang van de Nederlandse technische bedrijven. Als de glastuinbouw ziet welke vorderingen er haalbaar zijn, dan ligt er een markt. Dat komt allemaal aan bod als de demo-kas najaar 2013 kan worden geopend. Ook goed om te melden dat we betrokken blijven. WUR Glastuinbouw gaat de medewerkers in staat te stellen het project uiteindelijk zelfstandig uit te voeren.”

Horticulture Roundtable

DG Agro onderbouwt het Public Private Partnership-project zowel financieel als organisatorisch. “Belangrijk,” concludeert Robert Stunt, Policy Advisor Taiwan, South Korea and Japan. “Op basis van de samenwerking in de Horticulture Roundtable Workshop voeren wij met de partners het toekomstgerichte programma uit. Vanuit het oogpunt van internationale samenwerking en voor onze export. Daarin spelen wij een inspirerende en aansturende rol.”

Frits H. Emmerik

Voor meer informatie:

DG Agro, Robert Stunt (r.a.stunt@minInv.nl)

WUR Glastuinbouw, Silke Hemming (silke.hemming@wur.nl)

WUR Glastuinbouw (glastuinbouw@wur.nl)

Exportise

Organic Flavour Company

Kruidige export

Wie als missie heeft bij te dragen tot gezond en lekker leven, kan niet om het biologisch segment heen. Handel je in kruiden en specerijen dan is de wereld je toeleveringsgebied. Kortom, Organic Flavour Company B.V. (Veenendaal) is in meerdere opzichten internationaal goed bezig.

Vroeger leidden kruiden en specerijen tot oorlogen, tegenwoordig is het een kwestie van diplomatiek overleg. Een hele verbetering, die een voorbeeldige samenwerking oplevert. De producten groeien overal, de kwaliteit en smaak varieert en wil je biologische kwaliteit afdwingen, dan heb je naast uitgebreide productkennis ook te maken met tal van richtlijnen en certificaten. Dat is niet gemakkelijk, wel zo avontuurlijk. Zo veel verschillende ingrediënten uit de hele wereld, 100% biologisch geteeld en verwerkt en dan een enorm assortiment producten b-to-b aan de mondiale markt leveren. En telkens op de hoogte blijven van de nieuwe trends onder mondiale consumenten om daar onmiddellijk op in te spelen. Want alleen dan bind je de afnemer aan je assortiment en blijf je de concurrentie een stap voor. Organic Flavour Company (OFC) oefent een intensieve controle op de producten uit. Ter plekke, daar waar de biologisch gecertificeerde kruiden, specerijen, groenten en thee conform de specificaties worden geteeld, gesneden en bewerkt, houdt het bedrijf oog op de procedures. Wanneer de producten Veenendaal bereiken, volgt de ingangscntrole op fysische eigenschappen. Een onafhankelijk laboratorium checkt de microbiële kwaliteit.

Eigen merken

Vervolgens vinden al die ingrediënten hun weg naar een enorm assortiment producten. Enerzijds kant-en-klare verpakkingen voor de retail, onder eigen merknamen als Piramide, Marmello en Natural Temptation. De winkels met natuurvoeding in zowel Nederland als België zijn de afnemers en in die schappen zijn deze merken bekende verschijningen. Het assortiment wordt ook geleverd onder een gewenste merkidentiteit. De markt vraagt er om, de omzet is welkom en het private label zit de eigen afzet naar de Nederlandse en Belgische natuurvoedingswinkel niet in de weg. Ondanks de uitdagingen van andere markten richting oosten wil OFC zijn hand niet overspelen en beperkt momenteel de export van de eigen merken tot de Benelux. Op de vele malen grotere markt voor industriële toepassing zoekt OFC wel expansie. De bulk van de productie gaat als halffabricaten naar de mondiale voedingsindustrie om als onder andere smaakmaker te worden toegevoegd aan producten in het segment kant-en-klaar. Wil je in deze markt succesvol meedoen dan moet je gecertificeerde kwaliteit op alle mogelijke manieren kunnen aanleveren. Van smaakmakers voor nieuwe producten tot aparte theesoorten voor een kieskeurige doelgroep. OFC werkt er aan geen 'nee' te hoeven verkopen en zoekt altijd een oplossing binnen de mondiaal erkende kwaliteitsnormen. Al moet er een speciale mix worden ontwikkeld.

Productinnovatie

Het jarenlang ontwikkelen van nieuwe seasonings, melanges, pre-mixen en mengsels bezorgde OFC de ervaring met de recepturen voor eindeloos veel toepassingen. De mondiale consument proeft het werk van OFC terug in onder meer chips, kaas, thee, snacks, vlees, brood, soepen en sauzen. Dat aandeel in de voedselproductie overal ter wereld vraagt om kennis en handhaving van de internationale certificeringen. Wie voldoet aan de normen en richtlijnen van Demeter en EKO en zich houdt aan de voorschriften en eisen van BRC, Skal, Bio Suisse, NOP en Fairtrade weet zich verzekerd van de belangstelling van voldoende afnemers. En internationaal maatgevend zijn de EU-richtlijnen voor biologische producten, die OFC zich eigen maakt. Het bedrijf ziet in de veelvoud aan regels geen reden tot klagen. De ervaring leert dat wie zelf de hoogste en strengste

kwaliteitseisen hanteert, automatisch aan alle eisen overal ter wereld voldoet. Zo eenvoudig is dat.

Voor meer informatie:
www.ofc.nl

Naoogst

VS belangrijkste 'derdelandenmarkt'

Volgens cijfers van de databank van de VN, Comtrade, was de VS ook in 2012 de belangrijkste 'derdelandenmarkt' voor Nederlandse landbouwproducten. De Nederlandse export van landbouwproducten naar deze markt bedroeg het afgelopen jaar \$ 2,4 miljard. De VS wordt gevolgd door respectievelijk Rusland, China, Zwitserland en Japan. Opvallend is de forse groei naar China (13%) en Hong Kong (8%). Inclusief Hong Kong is China het afgelopen jaar stevig op plaats 2 beland, mede ook door de terugval in de export naar Rusland.

Top 10 'derde landen markten' voor Nederlandse landbouwproducten, in US \$

	2011	2012	Groeipercentage
VS	2.379.463.286	2.431.349.299	2,18
Rusland	2.029.940.330	1.820.249.279	-10,33
China	1.013.825.939	1.147.140.572	13,15
Zwitserland	1.111.418.513	1.107.392.905	-0,36
Japan	1.146.306.097	1.081.927.883	-5,62
Hong Kong	894.208.163	962.742.961	7,66
Noorwegen	914.133.154	916.942.460	0,31
Turkije	531.735.386	519.687.257	-2,27
VAE	476.151.778	499.537.046	4,91
Saoedi-Arabië	522.778.843	492.185.437	-5,85

Bron: Comtrade

Landbouwbeurs in Riyadh, september 2013

Bezoek de grootste landbouwbeurs in het Midden-Oosten van 15 – 18 september 2013 in het Riyadh International Convention & Exhibition Center (RICEC), in Saoedi Arabië. (<http://www.saudi-agriculture.com>).

Wist u dat:

- De export in landbouwproducten van Nederland naar de GCC-regio meer dan 1,3 miljard euro bedroeg in 2012, waarvan bijna de helft naar Saoedi-Arabië? (bron: Eurostat)
- Saoedi-Arabië een sterke economie heeft met een jaarlijkse groei van 5,1 % in 2012? (bron: WereldBank)

Het land is daardoor in toenemende mate belangrijk als handels- en investeringsnatie voor Nederland. De landbouwsector is in beweging met name ingegeven door een groeiend besef van eindigheid van de ondergrondse watervoorraden. Dit biedt nieuwe kansen voor het Nederlandse bedrijfsleven in de regio. Mogelijk interessante sectoren zijn: visserij en visteelt, tuinbouw en pluimvee maar ook producten, technieken en concepten die vernieuwend zijn, met een nadruk op R&D, bieden kansen. We hopen dit jaar een recordaantal Nederlanders te kunnen verwelkomen.

Speciaal voor de deelnemende en bezoekende Nederlandse bedrijven, en hun contacten, wordt een receptie georganiseerd op 17 september, waar ook alle contacten van ons landbouwbureau worden uitgenodigd. Een ideale avond om uw netwerk te onderhouden en uit te breiden. U kunt zich hiervoor opgeven via riy-Inv@minbuza.nl.

Virtuele handelsplaats

Op 17 september wordt officieel een website gelanceerd die als virtuele handelsplaats zal dienen en speciaal gericht is op de Arabische wereld. De website is een initiatief van de landbouwafdelingen in Rabat, Cairo en Riyadh en geeft informatie aan bedrijven en instellingen in de Arabische wereld over relevante ontwikkelingen, nieuws en publicaties in Nederland én de website biedt een database aan met Nederlandse bedrijven die actief (willen) zijn in de MENA-regio. Indien u aantoonbaar in de regio actief bent of wilt worden en u wilt opgenomen worden in deze database kunt u met een van de genoemde landbouwafdelingen contact opnemen.

De website is nu nog in aanbouw, maar u kunt alvast een kijkje nemen via deze link:
<https://agribusiness.individualdubaiclient.com/english/dutch-agri-business/>.

December 2013 Growtech Eurasia in Turkije

In opdracht van Agentschap NL organiseren de Nederlandse Export Combinatie en Phaff Export Marketing van 4-7 december 2013 een Holland Paviljoen op de Turkse internationale beurs Growtech Eurasia.

De Growtech Eurasia is de grootste en belangrijkste internationale agrarische vakbeurs in Turkije met een toenemende uitstraling naar andere delen van het Midden-Oosten. De belangrijkste sectoren zijn: tuinbouw, agrarisch equipment en technologie.

De focus voor het Holland Paviljoen ligt op land- en tuinbouw en uitgangsmaterialen en toeleverantie. U kunt deelnemen in het Holland paviljoen. Het Nederlandse paviljoen geeft een uitstekende mogelijkheid om uw bedrijf te presenteren. Door de collectieve Nederlandse uitstraling, PR-activiteiten, een matchmaking- en een netwerkevenement worden veel buitenlandse bezoekers naar de Nederlandse stand getrokken. Aanmelden is mogelijk tot 20 september.

Meer informatie via de Nederlandse Export Combinatie, Joost van Dam, 033 433 01 31, e-mail: info@nec.nl of met Phaff Export Marketing, Victor Phaff, 0321 387 933, e-mail: vjp@phaff.com

Tuinbouwhandelsmissie naar Japan

De Nederlandse ambassade in Tokio en het Nederlands Centrum voor Handelsbevordering organiseren van 20 tot 25 oktober 2013 een tuinbouwhandelsmissie naar Japan. De missie is bedoeld voor het Nederlandse tuinbouwbedrijfsleven in de meest brede zin van het woord.

Op het programma staat onder meer een tweedaags bezoek aan de prefectuur Miyagi, dat op 11 maart 2011 door de tsunami werd getroffen en waar de prefectuur nu de tuinbouw probeert te ontwikkelen. We organiseren bedrijfsbezoeken en een matchmakingbijeenkomst en netwerkreceptie in Sendai. De rest van het programma vindt plaats in Tokio en omgeving, waar we een bedrijfsbezoek afleggen, een bezoek brengen aan de land- en tuinbouwbeurs Agro-Innovation Japan 2013 en een Japan-Nederland tuinbouwseminar en netwerkreceptie organiseren.

Meer informatie: www.handelsbevordering.nl/activiteiten/1/5/842 of via cindy.heijdra@minbuza.nl.

Save the date! Ontmoeting met de Landbouwraden

Tijdens de Internationale Economieweek van 11-15 november 2013 komen alle landbouwraden naar Nederland. U heeft woensdag 13 november tijdens de Agribusiness Contactbijeenkomst gelegenheid hen te ontmoeten en te praten over marktkansen voor de diverse regio's. Donderdag 14 november heeft u tijdens twintigminutengesprekken de gelegenheid om heel gericht een afspraak te maken met de landbouwraden. Houd Berichten Buitenland in de gaten voor meer informatie en noteer deze data alvast in uw agenda.

Private Sector Investeringsprogramma

Ontwikkelingslanden bieden volop mogelijkheden aan ondernemers met durf en grenzeloze ambitie. Voor bedrijven die met lokale partners in ontwikkelingslanden een langdurige samenwerkingsrelatie aangaan, is er het Private Sector Investeringsprogramma (PSI). Dat vergoedt, onder voorwaarden, 50 procent van de investeringskosten. Bedrijven kunnen voorstellen indienen voor investeringsprojecten in een groot aantal opkomende markten en ontwikkelingslanden in Azië, Afrika, Latijns-Amerika en Midden- en Oost-Europa. Bedrijven die samen met een lokale partner willen investeren in ontwikkelingslanden of opkomende markten kunnen nu ook na 26 augustus projectvoorstellen indienen voor het PSI. Voor meer informatie zie de website van Agentschap NL, www.agentschapnl.nl/programmas-regelingen/private-sectorinvesteringsprogramma-psi.

Grensverleggers

OMVE

Kleinschalig testen voor grootschalig succes

De mondiale voedingsmiddelenindustrie pakt het groots aan om de wereld in de toekomst te kunnen voeden. Ontwikkelen en testen op die grote schaal is niet alleen riskant maar ook duur. Mooi dat een Hollands bedrijf de industrie in staat stelt het voorwerk kleinschalig uit te voeren: OMVE Netherlands B.V.

Sinds 1993 bouwt OMVE (Schalkwijk) laboratoriumapparatuur. Een aantal jaren later ontwikkelt het bedrijf een eerste Carbo Filler. Nu kan een producent op kleine schaal koolzuurhoudende dranken maken en het proces testen. De voedingsindustrie erkent de voordelen van het testen op kleine schaal. OMVE ziet een gat in de markt en begint de ontwikkeling van een nieuw assortiment kleinschalige verwerkingssystemen voor de voedingsmiddelenindustrie. Een exportsucces, want die industrie creëert mondiaal een enorme toeleveringsmarkt. De wereld wordt verkend en bewerkt vanuit 12 kantoren en door exclusieve regionale agenten. Dertig distributeurs en handelaren bieden producten en diensten aan in meer dan 60 landen. Daar zijn de kleinschalige simulatie-eenheden van OMVE meer dan welkom. De voedingsmiddelenindustrie hoeft geen productielijnen plat te leggen, geen omzetverlies te lijden en gaat pas grootschalig aan de slag als het proces zichzelf bewezen heeft. Op kleine schaal, dus wel zo voordelig en veilig.

Demo-installatie

Willen potentiële afnemers eerst het eindresultaat ervaren, dan nodigt OMVE ze uit in het demonstratiecentrum. Daar kan men onder leiding van de expert de apparatuur aan het werk zien, het proces volgen en zelfstandig testen. Govert van Oord, directeur OMVE: "Dit is geen investering die op basis van een omschrijving in een catalogus kan worden gedaan. De voedingsmiddelenindustrie kent nauwelijks standaardproductie. Elk product is altijd weer anders, niet alleen qua smaak, maar ook qua verpakking, logistiek en conditionering. Kortom, wil je succes hebben op die markt dan heb je heel veel uit te leggen en te bewijzen. Besteed je daaraan onvoldoende aandacht, dan tel je al snel niet meer mee. We gaan zelfs zo ver dat we apparatuur verhuren. Om te testen, om te bezien of de apparatuur de moeite waard is om aan te schaffen. We sturen onze experts mee om die proeffase goed te laten verlopen."

Mondiale beursdeelname

De specialisatiegraad van de apparatuur van OMVE ligt hoog. De apparatuur wordt in standaardconfiguratie, gemodificeerd of geheel op specificatie uitgevoerd. Na levering installeert het technische team de apparatuur ter plaatse en volgt een uitvoerige instructie. Trainingen en aanvullende opleidingen stellen de medewerkers van de afnemer in staat om met de apparatuur absoluut betrouwbare resultaten te behalen. OMVE garandeert desgewenst technisch onderhoud en verzorgt een jaarlijkse evaluatie en eventueel noodzakelijke opfriscursussen. Van Oord: "In deze branche en zeker als het gaat om export moet je er dicht bovenop zitten.

Het draait om vertrouwen in combinatie met technische innovatie op een specialistisch gebied. Er zijn kapers op de kust, niet veel, maar ze zijn er en ook die zoeken afzet. Heb je het vertrouwen van een afnemer en gebruiker van onze apparatuur, dan zal hij niet snel naar een andere leverancier overstappen." Om diezelfde reden is OMVE zeer actief met presentaties op beurzen. Die nooit aflatende drang om het bedrijf en de apparatuur overal te presenteren heeft OMVE bekendheid onder de grootste voedselabrikanten opgeleverd. Van Oord: "We zijn een klein bedrijf met een grote naam. Een positie om te koesteren."

Voor meer informatie:

www.omve.com

Activiteitenkalender 2013

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

AFRIKA

Kenia

13-14 september

Naivasha Horticultural Fair Lake Naivasha

Inlichtingen markt

i.korving@minez.nl

Ethiopië, Kenia

16-21 september

Handelsmissie Tuinbouwsectoren

Inlichtingen:

info@greenfarming.nl

Angola

2-6 oktober

Nederlandse tuin- en akkerbouwmissie

met o.a. bezoek Agro Fair Luanda

Inlichtingen markt

i.korving@minez.nl

Zuid-Afrika

7-12 oktober

Nederlandse tuinbouwmissie met o.a.

tuinbouwconferentie Kaapstad

Inlichtingen markt

i.korving@minez.nl

Kenia

27 oktober-1 november

Economische missie o.l.v. minister Ploumen

Inlichtingen organisatie:

Hermsen@agentschapnl.nl

Inlichtingen markt:

I.korving@minez.nl

AMERIKA

Colombia

2-4 oktober

Bogotá

Expoflora, Hollandpaviljoen

Inlichtingen:

tf@agentschapnl.nl

Peru

15-17 oktober

Lima

Expoalimentaria, Hollandpaviljoen

Inlichtingen:

lim-ea@minbuza.nl

AZIË

Japan

20-25 oktober

Tuinbouwmissie naar Sendai-regio en

Agro-innovation 2013-show

Inlichtingen:

mvanbommel@nchnl.nl

Inlichtingen markt:

tok-lnv@minbuza.nl

Kazachstan

28 oktober

Landbouwmissie volleggrondsteelt

naar Pavlodar

Inlichtingen markt:

j.porte@minez.nl

Inlichtingen organisatie:

alm-ea@minbuza.nl

MIDDEN-OOSTEN

Saoedi-Arabië

8-11 november

Foodex beurs – Nederlandse Deelname

Inlichtingen uitvoering:

Nederlandse Export Combinatie

info@nec.nl • 033 – 433 01 31

Irak

18-21 november

Holland Paviljoen Iraq agrofood 2013,

Erbil Noord Irak

Inlichtingen:

aplomp@nchnl.nl

Inlichtingen markt:

bag@minbuza.nl of

bag-erb@minbuza.nl

OVERIG EUROPA

Georgië

23-27 september

Handelsmissie tuinbouwsector

Inlichtingen:

Willemiek Everts

weverts@nchnl.nl

Rusland

9-13 oktober

Agritech/Golden Autumn plus Holland Dorp

Inlichtingen markt:

j.porte@minez.nl

29 oktober-1 november

Agroexpo Siberia beurs

(Nederlandse deelname)

Inlichtingen uitvoering:

Nederlandse Export Combinatie

info@nec.nl • 033 – 433 01 31

Turkije

4-7 september

Matchmakingreis Food t.g.v.

World Food Istanbul

Inlichtingen uitvoering:

Nederlandse Export Combinatie

(zie www.nec.nl/handelsreis+turkije+food/)

Oekraïne

10 september

Seminar 'Innovations in food packaging:

Dutch and international experience'

tijdens de Inprod mash in Kiev

Inlichtingen markt:

kie-lnv@minbuza.nl

[http://inprod mash.com/en/text/](http://inprod mash.com/en/text/programm-part1)

[programm-part1](http://inprod mash.com/en/text/programm-part1)

24 september

Business Opportunities Biobased Economy

in Kiev

Inlichtingen markt:

kie-lnv@minbuza.nl

<http://biomass.kiev.ua/en/conference>

Turkije

4-7 december

Holland Paviljoen op Growtech Eurasia

Inlichtingen:

info@nec.nl of vjp@phaff.nl

Inlichtingen markt:

s.h.hoff@minez.nl