

## **Biologisch Uienzaad 2006**

*Een ketenbenadering*

*Edith Lammerts van Bueren*

*Coen ter Berg*

*Maike Raaijmakers*

*Douwe Monsma*

*December 2006*



# ***Biologisch vienzaad 2006***

## *Een ketenbenadering*

*Edith Lammerts van Bueren  
Coen ter Berg  
Maaïke Raaijmakers  
Douwe Monsma*

*December 2006*



**LOUIS BOLK**  
I N S T I T U U T



**© 2006**

Louis Bolk Instituut, Driebergen

Auteurs: Edith Lammerts van Bueren, Coen ter Berg,

Maaïke Raaijmakers, Douwe Monsma

Deze publicatie is tot stand gekomen door een samenwerking tussen Louis Bolk Instituut en Biologica in het kader van het project "Biologisch Uienzaad 2006", als onderdeel van het LNV onderzoeksprogramma Biologisch Uitgangsmateriaal BO-04-003.

Dit rapport is onder vermelding van G45 te bestellen bij:

Louis Bolk Instituut

Hoofdstraat 24

3972 LA Driebergen

Nederland

Tel: 0343-523860

Fax: 0343-515611

E-mail: [info@louisbolk.nl](mailto:info@louisbolk.nl)

# Inhoudsopgave

1. Inleiding	3
1.1. Aanleiding	3
1.2. Doel van het project	4
1.3. Methodes	4
1.4. Uitvoerenden	5
1.5. Financiering	5
2. Resultaten	6
2.1. Het gebruik van biologisch zaad vanuit het perspectief van de telers	6
2.1.1. Korte beschrijving van de biologische uienproductie	6
2.1.2. Markt en concurrentie	6
2.1.3. Telersprijzen	6
2.1.4. Rassenassortiment	7
2.1.5. Raseigenschappen	9
2.2. Het gebruik van biologisch zaad vanuit het perspectief van de handel	10
2.2.1. Verkoopprijs	10
2.2.2. Biologisch zaad	10
2.2.3. Kansen	11
2.3. De productie van biologisch zaad vanuit het perspectief van de zaadbedrijven	12
2.4. Het gebruik en de productie van biologisch uienzaad in internationaal perspectief	13
2.4.1. Overzicht rassen aanbod ui in Engeland, Duitsland en Oostenrijk	13
2.4.2. Resultaten ECO-PB workshop	15
2.5. De visie van de expertgroep biologisch uitgangsmateriaal voor "overige groenten"	16
3. Conclusies en aanbevelingen	17
4. Geraadpleegde literatuur	20
Bijlagen	
1. Uitslag enquête onder uientelers	21
2. Overzicht ontheffingen voor ui in 2004-2006	26



# 1. Inleiding

## 1.1. Aanleiding

De biologische sector streeft naar 100% biologisch zaaizaad, en Nederland geeft daarmee gehoor aan de EU Verordening 1452/2003 voor Biologisch Uitgangsmateriaal. Het ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Voedselkwaliteit (LNV) hanteert daartoe een ontheffingenbeleid met drie categorieën:

- *Categorie 1 (nationale annex):* hierin worden (sub)gewassen vermeld die een voldoende breed assortiment aan biologisch vermeerderde rassen hebben om alle teeltsegmenten te dekken.
- *Categorie 2:* hierin worden die (sub)gewassen genoemd waarvan weliswaar enkele rassen biologisch vermeerderd worden maar niet dekkend voor alle teeltsegmenten. Voor gangbaar vermeerderde rassen die niet in de bio-database vermeld zijn, moet ontheffing aangevraagd worden.
- *Categorie 3:* voor (sub)gewassen waarvan geheel nog geen aanbod is wordt algemene ontheffing verleend.

Jaarlijks wordt in opdracht van LNV het actuele aanbod biologisch vermeerderde rassen geïnventariseerd. Dit aanbod wordt door expertgroepen beoordeeld voor indeling naar de 3 categorieën. Sinds 2003 is ui een van de discussiegewassen tijdens de expertgroep bijeenkomsten voor de Nationale Annex Biologisch Uitgangsmateriaal, zie LBI-verslagen 2003, 2004, 2005. Er wordt door diverse zaadbedrijven uienrassen biologisch vermeerderd. Hierdoor is een redelijk assortiment rassen biologisch beschikbaar van zowel zaadvaste als hybride rassen.

Toch kwam de ui in de expertgroep bespreking van 2003, 2004, en 2005 niet op de annex. Een van de redenen is dat er van telerszijde zorgen zijn over oneerlijke concurrentie met het buitenland, waar uien nog niet op een annex staan en er dus nog volop gebruik kan worden gemaakt van gangbaar zaaizaad.

Daarnaast speelde mee dat uien de laatste jaren onder de kostprijs werden verkocht en telers voor het gebruik van biologisch uienzaad geen meerprijs ontvangen.

Aan de andere kant frustreert de ontheffingsregeling de investeringen van zaadbedrijven in de biologische zaadproductie van uien.

Ook telers die bijgedragen hebben aan initiatieven om zaadvaste rassen in samenwerking met Hoogzand Uienhandel te vermeerderen worden hierdoor benadeeld. Het zaad blijft op de plank liggen, omdat telers massaal overstappen op andere rassen om zodoende ontheffing te kunnen krijgen voor het gebruik van (goedkoper) gangbaar geproduceerd zaad.

Telers hebben in de expertgroep in 2004 voorgesteld met een percentageregeling te willen werken, maar de overheid ziet geen wettelijke mogelijkheid om dat te honoreren, tenzij het op vrijwillige basis gaat. Ook het perspectief van het wachten tot ui op de Europese annex komt blijkt vooralsnog een onhaalbare stap. Daarmee is de ontwikkeling in het gebruik en de productie van biologisch uienzaad in een impasse geraakt.

Tabel 1. Beschikbaarheid van biologisch vermeerderde gele en rode zaai-uienrassen

2004	2005	2006	2007
Accent F1 (BZ)	Accent F1 (BZ)	Accent F1 (BZ)	Accent F1 (BZ)
Arenal F1 (Ad)	Balstora (VB)	Balstora (VB)	Balstora (VB)
Hoza (HZ)	Donna (HZ)	Donna (HZ)	Donna (HZ)
Hyfort F1 (BZ)	Hoza (HZ)	Hoza (HZ)	Hoza (HZ)
Hystar F1 (BZ)	Hyfort F1 (BZ)	Hyfort F1 (BZ)	Hyfort F1 (BZ)
Profit F1 (Ad)	Hyskin F1 (BZ)	Hyskin F1 (BZ)	Hyskin F1 (BZ)
Rijnsb. 5 Balaton (VB)	Hystar F1 (BZ)	Hystar F1 (BZ)	Hystar F1 (BZ)
	Hytech F1 (BZ)	Hytech F1 (BZ)	Hytech F1 (BZ)
	Julia (HZ)	Julia (HZ)	Julia (HZ)
	Profit F1 (Ad)	Rijnsb. 5 Balaton (VB)	Profit F1 (Ad)
	Rijnsb.5 Balaton (VB)		Rijnsburger 5 Balaton (VB)
			Rijnsburger 4 (DB)
	Red Baron (BZ)	Red Baron (BZ)	Red Baron (BZ)
	Redspark F1 (BZ)	Redspark F1 (BZ)	Redspark F1 (BZ)
	Romy (HZ)	Romy (HZ)	Romy (HZ)

Ad = Limagrain Advanta; BZ = Bejo Zaden; HZ = Hoogzand Uienhandel; VB = Vitalis Biologische Zaden/ENZA Zaden.

Tot nu toe is de discussie rond het gebruik van biologisch uienzaad nog zonder de expliciete inbreng van de handel gevoerd. Daar de handelsprijzen voor ui een deel van het probleem vormen, is het noodzakelijk de handel bij de discussie te betrekken. Daarnaast is het belangrijk om inzicht te hebben in het rassengebruik van telers en de mogelijkheden voor internationale afstemming..

## 1.2. Doel van het project

Met dit project willen we een bijdrage leveren aan het stimuleren van het gebruik en de ontwikkeling van biologisch uienzaad in Nederland. Het uiteindelijke doel is om uien via een ketenaanpak op de annex te krijgen.

Het concrete doel van dit project is:

- onderzoeken hoe het gebruik van biologisch uienzaad een meerwaarde kan krijgen in de markt;
- meer inzicht krijgen in de redenen van uientelers om gangbare rassen te gebruiken;
- bijdragen aan internationale afstemming.

## 1.3. Methode

Met een beperkt budget van €10.000,- en een korte tijdspanne van juli-december 2006 is gekozen voor de volgende aanpak:

- Via een enquête een inventarisatie van gebruikte en gewenste rassen houden onder uientelers.
- Een beschrijving geven van de ontwikkeling in uienrassen en productie biologisch zaad, op basis van de expertgroepverslagen van 2003-2005, gegevens van zaadbedrijven, en de ontheffingslijsten van Skal 2004-2006.
- Oorspronkelijk was het de bedoeling om de betrokken ketenpartners (zaadbedrijven, telers, handel en beleid) in een aantal rondetafelgesprekken uit te nodigen om tot afstemming te komen. De handelpartijen gaven echter aan niet aan dergelijke bijeenkomsten te willen.



- deelnemen. Daarom is besloten om relevante handelspartners individueel te bezoeken.
- Een inventarisatie bij internationale partners via het netwerk van ECO-PB en IFOAM-EU Group houden van gebruikte en gewenste uienrassen in andere landen.
  - Tijdens de internationale ECO-PB workshop van 28/29 september 2006 de voorlopige resultaten van dit project als een casus presenteren.
  - Aanbevelingen doen voor vervolgstappen.

#### **De betrokken ketenpartners zijn:**

Biologische uientelers, Handelaren voor de NL en EU markt, Pakstations, Retailers (natuurvoedingswinkels en supermarkten), Toeleverende zaadbedrijven (Advanta Seeds, Bejo zaden, Hoogzand Uienhandel, Nickerson-Zwaan, Seminis, Syngenta), beleidsmakers (LNV, Biologica, Plantum NL), en Skal als uitvoerders van het beleid m.b.t. certificering en controle ontheffingsaanvragen).

Voor de enquête onder uientelers is een lijst van 74 uientelers samengesteld uit de voormalige adressenlijst van de Nautilus uiencommissie.

Voor besprekingen met de handel is contact geweest met:

Agrifirm, Bakker Barendrecht, Bio Organic, Eosta, Green Organics, Hortica Organics, Naturelle (Greenery), Odin, OTC Holland, Udea, VBP en de Zaai-ster.

#### **1.4. Uitvoerenden**

Edith Lammerts van Bueren (projectleider) – onderzoeker Louis Bolk Instituut,  
Coen ter Berg – adviseur biologische bedrijfssystemen  
Maaïke Raaijmakers - beleidsmedewerker uitgangsmateriaal Biologica  
Douwe Monsma – biologisch uienteler en lid PWG-Vollegroondsgroenten en Akkerbouw.

#### **1.5. Financiering**

Dit project is gefinancierd vanuit de Vrije Ruimte van de door LNV gefinancierde DLO-LBI onderzoeksprogramma's 2006 en is ondergebracht in het programma Biologisch Uitgangsmateriaal BO-04. Het project is in juli 2006 toegekend en gelijk van start gegaan.

## 2. Resultaten

### 2.1. Het gebruik van biologisch zaad vanuit het perspectief van de telers

#### 2.1.1. Korte beschrijving van de biologische uienproductie

De meeste uien worden in de Flevopolders en in Zeeland geproduceerd. Het aantal ha is tot 2005 sterk gegroeid met name door een toename van het aantal ha per bedrijf, maar is in 2006 drastisch afgenomen. Aan de hand van de aanvragen voor ontheffing voor het gebruik van gangbaar uienzaad met de omrekeningsfactor van 1 miljoen zaden per ha en enkele aanvullende gegevens van zaadbedrijven rond het gebruik van biologische zaad is een overzicht gemaakt van het uienareaal, zie tabel 2. Het percentage biologische ui is nog geen 2 % van het gangbare areaal aan ui (16.000 ha) in Nederland.

Tabel 2. Schatting van het areaal (ha) biologische uienproductie 2004-2006 in Nederland.

Jaar	Areaal in ha
2004	542
2005	530
2006	276

#### 2.1.2. Markt en concurrentie

De zaaiuien markt is zowel gangbaar als biologisch vooral gericht op export. Circa 80% van de biologische zaaiuien worden verkocht in het buitenland waarbij Duitsland en Engeland de belangrijkste afzetmarkten zijn.

Wat betreft de concurrentie is er de laatste jaren sprake van een overproductie aan zaaiuien wat tot gevolg heeft gehad, dat de prijs sterk onder druk is komen te staan. Uientelers moeten hun uien tegen of onder de kostprijs verkopen. Na een aantal jaren afwachten op een herstel van de prijs zijn inmiddels een aantal telers afgehaakt en is het areaal gehalveerd, zie tabel 2.

Gelukkig is er dit jaar door het weer aantrekken van de groei van de biologische markt weer een toegenomen vraag en een lagere opbrengstverwachting waardoor de prijs voor de zaaiuien weer een redelijk niveau voor de teler heeft bereikt.

Vanuit de handel zijn de landen waarnaar ze exporteren de concurrenten (Engeland en Duitsland) omdat zij eerst hun eigen geteelde uien willen verkopen. Daarnaast is Oostenrijk ook een exporterend land van zaaiuien.

Uit de berichten van de inventarisatie in het buitenland blijkt, dat in deze landen nog beperkt biologisch vermeerderd uienzaad wordt aangeboden en gebruikt.

#### 2.1.3. Telersprijzen

Voor een uitvoerige berekening van de kostprijs voor biologisch geteelde ui, zie Wolf et al, 2005. Biologisch vermeerderd zaad is circa 2-3 maal zo duur als gangbaar vermeerderd zaad. Immers, als men uitgaat van 3,5 – 4 eenheden uienzaad per ha dan zijn de kosten voor gangbaar, niet ontsmet zaad/ha € 577- 660,- /ha, vergeleken bij € 1330,- tot 1520,- voor biologisch zaad/ha. Wanneer de prijs verrekend

wordt in de netto afgeleverde uien van een teler, betekent dat een verhoging van de kiloprijs van 3 tot 3 ½ eurocent voor de uien.

Daar er onder de kostprijs uitbetaald wordt, is er in feite geen doorberekening voor de meerkosten voor biologisch zaad in de prijs die telers van de handel krijgen voor hun product.

Recentelijk heeft Bejo Zaden de prijs voor biologisch uienzaad verlaagd van € 380,- tot € 340,- per eenheid, daarmee worden voor de telers de zaadkosten per ha €1 190-1 360,-/ha afhankelijk van het gebruikte aantal eenheden uienzaad.

Tabel 3. Prijs af boerderij per kg ui 2004-2006

Jaar	Areaal	Prijs
2004	542 ha	€ 0.12- 0.24
2005	542 ha	€ 0.12- 0.24
2006	276 ha	€ 0.30- 0.40*

\* verwachte prijs

Tabel 4. Kostprijs per kg product van ui bij gebruik van verschillende zaadsoorten

Gangbaar F1 rassen	Biologisch F1 rassen	Biologisch zaadvaste rassen
€ 0.39	€ 0.42	€ 0.405

#### 2.1.4. Rassenassortiment

In augustus 2006 zijn 74 biologische uientelers aangeschreven. Daarvan hebben 26 (35%) uientelers gereageerd, waarvan 24 telers rasnamen hebben doorgegeven. In Bijlage 1 is een uitgebreide weergave per inzender getoond; in tabel 5 is een overzicht per ras en zaadbedrijf gegeven. Met behulp van de Skal ontheffingslijsten van 2004-2006 zijn de percentages berekend die de hoofdassen innemen ten opzichte van het totale gebruikte rassenassortiment.

Uit de enquête leren we dat veel telers meerdere rassen ui telen in een zelfde jaar en dat er nogal gewisseld wordt van ras. Men zou kunnen concluderen dat het ideale ras nog niet gevonden is. De hoofdassen komen van Bejo (Summit, Hyskin, Hyfort), Seminis (Baldito, Barito) en Syngenta (Wellington), aangevuld met die van andere aanbieders zoals Advanta Seeds, Nickerson-Zwaan, Hoogzand Uienhandel (zaadvaste rassen) en Vitalis Biologische Zaden (zaadvast ras).

Tabel 5. Raskeuze van ondervraagde biologische zaai-uintelers omtrent hun rassen gebruik.

rasnaam	Aantal telers dat het ras gebruikt/jaar					F1	Zaad vast	Producent
	2003	2004	2005	2006	2007			
Summit	8	7	8	6	5			Bejo
Hyskin	7	4	5	6	2	x		Bejo
Hylina	1	1	1	1	1	x		Bejo
Hyfield		1				x		Bejo
Hyfast		1				x		Bejo
Hystar			1	1		x		Bejo
Hybing				1		x		Bejo
Hytech		2	1	1	?	x		Bejo
Hyfort	3	1	2	2	2	x		Bejo
BGS 237				2	3	x		Bejo
Red Baron (rood)	1	1	3	1	?		x	Bejo
Mustang*			1					Bejo
Baldito		2	4	3	1	x		Seminis
Barito	1	1	2	2	2	x		Seminis
Red Kyte (rood)	1		1			x		Seminis
Sunskin		1	1			x		Syngenta
Wellington		2	8	6	3	x		Syngenta
Bonus		1			1	x		Takii
Bravo	1	1	1	1	1	x		Nickerson-Zwaan
Drago		1				x		Nickerson-Zwaan
Tasco				1		x		Nickerson-Zwaan
Hector				1		x		Advanta
Kamal (rood)	1	1	3	3	1+??	x		Advanta
Arenal			1			x		Advanta
Robelja (rood)**	1	1	1	1	1		x	Bingenheim, J.Jeuken
Bajosta**	1	1	1	1	1		x	Bingenheim, J.Jeuken
Julia	1	3	4	2	1		x	Hoogzand
Romy (rood)		1	1				x	Hoogzand
Samira		1						?

\* een ras voor Oostenrijkse teelt

\*\* nieuwe rassen, nog in de aanmeldingsfase

### 2.1.5. Raseigenschappen

Uit de enquête (zie tabel 6) blijkt dat de rassenkeus het meest bepaald wordt door:

- bewaarbaarheid en bolkwaliteit,
- goede veldkenmerken als ziekteresistentie (valse meeldauw) en vroegheid.

Daarbij moet aangetekend worden dat de wens voor een vroeg ras sterk verband houdt met de gevoeligheid voor valse meeldauw onder de huidige rassen; men hoopt door een vroeg ras te telen een redelijke opbrengst te kunnen hebben voor de meeldauw zijn intrede doet. Opvallend is dat opbrengst als zodanig in het licht van de genoemde raseigenschappen relatief van minder belang is.

Tabel 6. Criteria voor raskeuze door telers

Criteria	%
Ziektegevoeligheid/gezondheid, goede probleemloze groei, vitaliteit, meeldauwresistentie, betrouwbaarheid	25
Vroegheid, groeidagen	16
Bewaarbaarheid/houdbaarheid, kiemrust	25
Kwaliteit, hardheid, vorm, huidvastheid, gevraagd in de handel	25
Opbrengst	8

In Tabel 7 zijn op basis van de resultaten in het rassenonderzoek Passende Rassen 2001-2004 de volgende raseigenschappen onder biologische teelt weergegeven. Daarin valt op dat Wellington eruit springt qua spruitrust en hardheid. Uit de ontheffingslijsten van Skal en uit de enquête blijkt het aandeel Wellington iets terug te lopen. Uit de praktijk klinkt dat dit ras watervellen en daarmee uitval tijdens de bewaring kan vertonen. De zaadvaste rassen kunnen aardig meekomen in de gemiddelde spruitrust en vroegheid ten opzichte van de overige rassen. Summit is in de praktijk met name om zijn vroegheid een gewild ras, en is van de Bejo-rassen de vroegste.

Tabel 7. Raseigenschappen van enkele gangbaar en biologisch vermeerderde rassen, toegepast in de biologische teelt

Gangbaar zaad	opbrengst	vroegheid	hardheid	spruitrust
Wellington F1	102	7,0	109	63
Summit F1	94	6,9	106	5
Baldito	97	6,6	105	15
Biologisch zaad				
Hyfort F1	100	6,8	106	12
Hystar F1	96	6,7	106	22
Profit F1	97	6,7	106	12
Balstora	93	6,7	101	16
Julia	102	7,1	100	21

Tabel 8. Redenen voor de geënquêteerde uientelers om niet voor biologisch zaad te kiezen

Redenen	%
De hoge prijs van biologisch zaad; te kleine winstmarge (arbeidintensieve teelt, uienprijzen staan onder druk, slechte markt); de kostprijs kan alleen omhoog als de verkoopprijs ook stijgt; hybride rassen gewenst en biologisch te duur;	25
Oneerlijke concurrentie (wegens ontbreken Europese verplichting en geen eenheid qua ontheffing)	19
Specifieke raseigenschappen	38
Ziet de noodzaak niet in; niet ontsmet zaad (NCB) is prima	3

Uit de enquête blijkt (tabel 8) dat naast specifieke raseigenschappen de hoge zaadprijs en oneerlijke concurrentie belangrijke argumenten zijn om niet voor biologisch zaad te kiezen.

## 2.2. Het gebruik van biologisch zaad vanuit het perspectief van de handel

In de keten hebben wij ons vooral gericht op de tussenhandel van uien. Deze partners in de keten vormen de schakel tussen de telers en de retailers. In deze tussenhandel kunnen we twee soorten bedrijven onderscheiden: handelsbedrijven die zich hoofdzakelijk richten op de binnenlandse markt en de handel die zich voornamelijk richt op de exportmarkt. Telefonisch zijn aan de verschillende handels bedrijven, na uitleg van het dilemma rond het gebruik van biologisch uienzaad, vragen gesteld over de zaaiuien. De belangrijkste vragen waren:

- Bent u op de hoogte van de problematiek?
- Speelt dit vraagstuk in uw handelspraktijk?
- Welke kansen ziet u om dit dilemma op te lossen?
- Hoe belangrijk is de prijs?
- Wilt u deelnemen aan een rondetafelgesprek met meerdere partners in de keten?

Op de vraag of ze mee wilden doen aan een ronde tafel gesprek met ketenpartners was de bereidwilligheid minimaal. Door het gebrek aan belangstelling voor een rondetafel gesprek, hebben we dit gesprek niet gevoerd en zijn we naar de handelsbedrijven gegaan die aangaven dat ze mee wilden werken aan dit vraagstuk. Dit waren Udea, Zaaister, Bakker Barendrecht en Hortica Organics.

### 2.2.1. Verkoopprijs

Over de invloed van het gebruik van biologisch zaad op de verkoopprijs wordt door handelaren verschillend gedacht. Voor de een is een prijsverhoging van 3 eurocent een hoge drempel met de vraag: hoe verkoop ik dit aan mijn klant? Wat is mijn verhaal? De ander zegt, wanneer het product goed is dan wordt het goed verkocht tegen een goede prijs. Sommige afnemers nemen liever een duurdere ui als die kwalitatief beter is.

### 2.2.2. Biologisch zaad

Enkele opmerkingen van handelaren over gebruik van biologisch zaad:

- Uien zijn uien daar veranderd niets aan bij het gebruik van biologisch zaad.
- Sommige afnemers zijn wel degelijk geïnteresseerd in het verhaal achter het product.
- Kwaliteit is belangrijk, ketens die voorop lopen moeten hierop aangesproken worden. Ketens die willen werken aan verbetering en ontwikkeling van de biologische landbouw.
- Op grote schaal het gebruik van biologisch zaaizaad communicatief ondersteunen.

- De vraag naar dit onderwerp moet van de retailer komen. Het verhaal moet verkoopbaar zijn.
- Het verhaal is moeilijk te verkopen, hoe maak je duidelijk dat dit een verbetering is en wie wordt er beter van.
- Kan de kostprijs van het zaad niet naar beneden?
- Als je zegt dat er nu uien met biologisch zaad in de handel komen, zijn die andere uien dan minder?

### **2.2.3. Kansen**

De tussenhandel gericht op de export vindt het onderwerp desgevraagd wel belangrijk, maar staat ver van het onderwerp af (een aantal wist niet dat er gangbaar zaad gebruikt wordt). Zij zien dan ook weinig mogelijkheden voor initiatieven. Als de retailer (wordt gezien als spreekbuis van de consument) er om vraagt dan willen wij er ons voor inzetten. Als er aan gewerkt wordt dan het liefst internationaal. Drie mogelijkheden komen naar voren:

1. 100% verplichting door de regelgeving (eenduidig en goed mee te werken) bij voorkeur Europees.
2. Benadering van grote internationale retailers in Engeland (Tesco e.a.) en Duitsland (Denré e.a.)
3. In Nederland beginnen in het natuurvoedingskanaal en supermarkten.

Aan punt 3: Kansen voor de Nederlandse markt is in dit project aandacht besteed door aanvullende bezoeken. Hieronder is een kort verslag van die bezoeken weergegeven.

#### **Udea**

Udea heeft ervaring met de verkoop van producten onder de naam "select" Voorbeelden zijn Elstar select en witlof select. De filosofie achter een nieuwe extra variant is, dat wanneer iemand (teler) overtuigd is van de exclusiviteit van zijn product, daar in principe een markt voor te vinden moet zijn. De natuurvoedingswinkel heeft de keus om zich te onderscheiden met een extra geselecteerd product. Udea wil met de uien die geteeld zijn met biologisch zaad aan de slag. Een nauwe relatie met de teler en goede afspraken zijn nodig.

#### **Bakker Barendrecht (BB)**

Bakker Barendrecht acht het niet raadzaam een extra biologische uienvariant toe te voegen aan het assortiment. Volgens BB is het, om verwarring bij de consument te voorkomen, misschien beter gewoon te beginnen met de volledige biologische uien zonder speciale aandacht. Het kan een neerwaartse verkoopspiraal geven als de consument het niet begrijpt. De gehele sector is hier niet mee gebaat. Indien de prijsvorming verandert doordat het zaad duur is zal dit op commercieel niveau moeten worden besproken. Een vervolgesprek met Albert Heijn, Bakker Barendrecht en een uienteler lijkt op dit moment niet zinvol. Als de biologische sector een besluit neemt om in Nederland alleen biologisch uitgangsmateriaal te gebruiken, kan er duidelijk worden gecommuniceerd naar onze afnemers. Een uitdrukkelijke voorwaarde voor BB is wel dat er voldoende uien van goede kwaliteit voorradig zijn tijdens het afzetseizoen.

#### **De Zaai-Ster**

Wanneer wij het hele jaar door uien kunnen krijgen voor een overeengekomen prijs en daarin is ook biologisch zaaizaad verwerkt, dan zijn wij daar voor. We zijn ook van mening dat uien met biologisch zaad een logisch vervolg is in de ontwikkeling van de sector. We willen geen apart product en zijn bereid om meer te betalen voor uien die geteeld zijn met biologisch zaad.

## **Hortica Organics**

Hortica Organics is de leverancier van zaaiuien voor de Zaai-ster en ziet mogelijkheden om dit te verwezenlijken. Zij gaan nu onderzoeken hoe dit georganiseerd moet worden. Betrouwbare afspraken met telers en handel is een voorwaarde. Uitbreiding naar andere afzetmarkten is mogelijk.

Als leverancier van Dennre (groothandel in Duitsland) is het vraagstuk rond het gebruik van biologisch uienzaad ook bij hun besproken. Hieruit kwam de volgende reactie:

- wist niet dat er gangbaar zaad gebruikt wordt en is daar zeer verbaasd over.
- staat positief tegenover het gebruik van biologisch zaaizaad en is bereid daar een meerprijs voor te betalen.

### **2. 3. De productie van biologisch zaad vanuit het perspectief van de zaadbedrijven**

Sinds de EU-Verordening 1452/2003 in 2004 in werking is getreden, hebben de zaadbedrijven Advanta Seeds, Bejo Zaden, Hoogzand Uienhandel, en Vitalis Biologische Zaden biologisch vermeerderde uienrassen aangeboden. Het aanbod van Bejo en Hoogzand is in het 2<sup>e</sup> jaar licht uitgebreid en daarna heeft de ontwikkeling bij deze bedrijven nagenoeg stil gestaan. Dit jaar zijn wel twee rassen van andere zaadbedrijven aan het assortiment toegevoegd. De betrokken zaadbedrijven geven aan dat de stagnering in de ontwikkeling van de Europese of nationale annex de reden was om niet nog meer te investeren in de vermeerdering van nieuwe biologische uienrassen. Eerst zijn de voorraden opgemaakt.

Net zoals de telers vrezen ook de zaadbedrijven hun aandeel in de markt te verliezen ten koste van het goedkopere gangbaar geproduceerde zaad. Het betekent ook dat niet alle biologisch vermeerderde rassen op de Nederlandse Biodatabase ([www.biodatabase.nl](http://www.biodatabase.nl)) worden geplaatst om telers de mogelijkheid te geven ook de gangbare variant van dat betreffende ras te kunnen verkopen.

Enkele van de bovengenoemde zaadbedrijven hebben te kennen gegeven dat indien de uien inderdaad in 2007 op de nationale annex verschijnen, zij met spoed gaan werken aan de uitbreiding van hun assortiment. Met name voor het aandeel in vroege rassen. Het ras dat Bejo onder nummer uitgeeft is weliswaar resistent tegen valse meeldauw, maar nog te laat om zonder risico goede kwaliteit te leveren. De verwachting is dat op termijn deze resistentie ook in vroegere rassen ingekruist zal worden.

Andere potentiële aanbieders, zoals Nickerson-Zwaan, Syngenta en Seminis zijn wel jaarlijks aangeschreven door de projectgroep rond de annex-besprekingen, maar hebben steeds te kennen gegeven, dat biologische vermeerdering niet past binnen hun bedrijfsstrategie. Het is mogelijk dat enkele van deze groep aanbieders alsnog instapt als de (Europese) annex gevuld is door de pionierende zaadbedrijven. Maar dat perspectief is nog ver weg.



## 2. 4. Het gebruik en de productie van biologisch uienzaad in internationaal perspectief

### 2.4.1. Overzicht van aanbod in Engeland, Duitsland en Oostenrijk

De voor de Nederlandse ui concurrerende landen zijn vooral Engeland, Duitsland en Oostenrijk. Deze landen produceren een behoorlijk aandeel eigen uien, waardoor Nederland veelal pas na januari kan leveren aan deze landen. Met onderstaande overzicht (tabel 9) moge nog duidelijk zijn dat deze landen nog niet zover zijn met hun aanbod van biologisch vermeerderde rassen dat zij geen ontheffingen meer zullen verlenen voor uien.

Tabel 9. Aanbod biologisch vermeerderde rassen in de voor NL concurrerende landen in 2006.

	Engeland*	Duitsland*	Oostenrijk**
<b>Zaaiui</b>			
geel	Balaton	Balaton	Texas Early Grano
	Balstora	Balstora	
	Hyfort F1	Baljosta	
	Hystar F1	Hyfort F1	
		Hystar F1	
rood	Red Baron (rood)	Red Baron	
	Redspark F1 (rood)	Braunschweiger dunkelblutrote	
		Robelja	
wit	White Lisbon (wit)	Albion	White Lisbon
<b>Plantuien</b>			
geel	Centurion, plantui	Sturon	
	Drago, plantui	Stuttgarter Riesen	
	Giant Stuttgart, plantui		
	Jet Set, plantui		
	Ramrod, plantui		
	Setton, plantui		
	Sturon, plantui		
rood	Red Baron (rood), plantui		
	Rote Laar (rood), plantui		

verkregen via [www.organicxseeds.org](http://www.organicxseeds.org);

\*\*

[www13.ages.at/servlet/sls/Tornado/web/ages/content/3FA7B048AC9B87C9C125710E007EF7B4](http://www13.ages.at/servlet/sls/Tornado/web/ages/content/3FA7B048AC9B87C9C125710E007EF7B4)

## Engeland

In Engeland (UK) wordt voornamelijk plantuien geteeld, maar begint heel langzaam ook zaaiuien (Rijnsburger selecties) te telen. De rassenkeus is zeer divers. Naast de Rijnsburgers worden ook andere rastypen geteeld als plantui. Engeland kent geen categorie 'nationale annex', maar een streng single-derogation-system, d.w.z. dat de teler goed moet motiveren waarom hij/zij een ontheffing wil voor een specifiek ras. Er zijn meerdere certificeringsorganisaties waarvan de Soil Association de grootste is (70% van de telers zijn daarbij aangesloten). De personen die de ontheffingsaanvragen beoordelen zijn deskundig op het vlak van gewassen en rassen, waardoor het niet eenvoudig is om ontheffing te verkrijgen als er een zeker assortiment beschikbaar is. Er is een *Working Group* bestaande uit zaadbedrijven, telers, voorlichters en beleidsmakers, die een of meerdere keren per jaar bijeenkomt om zaken rond assortiment en ontheffingen te bespreken. Het aantal ontheffingen dat voor uien verleend wordt daalt gestaag. Voor de Soil Association was dat aantal in 2006: 15 voor plantuien en 47 voor zaaiuien (mondelijke mededeling Soil Association).

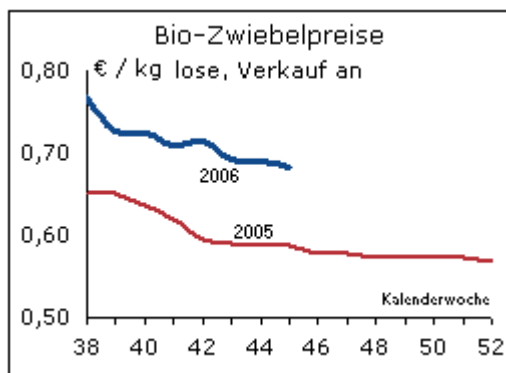
## Duitsland

In Duitsland worden zowel zaai- als plantuien geteeld. Duitsland hanteert een 2 categorieënsysteem voor ontheffingen: *single-derogation* en *general-derogation*.

U bevindt zich nog in de *general-derogation-categorie* omdat er weliswaar aanbod is maar niet voldoende groot. Indien de hoofdassen aanwezig zijn dan zal u naar de *single-derogation-categorie* verschuiven. Het hoofdras is momenteel Summit, daarnaast wordt een breed scala aan andere rassen geteeld.

Duitsland beslist jaarlijks voor de categorie indeling in de maand februari met behulp van expertgroepen die bestaan uit de bedrijfsvoorlichters (van bv Bioland en Naturland) en de toeleverende zaadbedrijven. In tabel 10 is te zien dat (evenals in NL) ook in Duitsland de prijs van uien aantrekt en beter is dan in 2005.

Tabel 10. Verloop van telersrijzen voor biologische uien in Duitsland 2005-2006.



Uit:

[http://www.zmp.de/agrarmarkt/branchen/oekomarkt/meldung\\_02W3DnavlinkW26X2FagrarmarktX2FbranchenX2FoekomarktX2Fmeldung\\_02X2Easp.asp](http://www.zmp.de/agrarmarkt/branchen/oekomarkt/meldung_02W3DnavlinkW26X2FagrarmarktX2FbranchenX2FoekomarktX2Fmeldung_02X2Easp.asp)

## Oostenrijk

In Oostenrijk worden geen Rijnsburger selecties geteeld. Omdat er nu twee (tamelijk onbekende) rassen biologisch aangeboden wordt is de ui voor 2006 naar de categorie van algemene derogatie ("Algemeine Ausnahme") naar *single-derogation* verschoven. Maar dat betekent nog wel dat er voornamelijk gangbaar zaad wordt gebruikt. Bejo bereidt voor de komende jaren een passend assortiment voor Oostenrijk voor.

### 2.4.2. Resultaten ECO-PB workshop

De internationale workshop van het European Consortium for Organic Plant Breeding (ECO-PB) dat op 28 en 29 september j.l is gehouden, richtte zich met name op de problemen rond het aanbod van biologisch vermeerderde groenterassen in veel Europese landen.

In de meeste landen is een database voor het aanbod biologisch vermeerderde rassen. Nog niet in alle landen is dat een digitale database. Over het algemeen is er een duidelijke progressie in de verschillende landen. De zaadbedrijven die gevraagd waren een presentatie te houden gaven beide een optimistisch beeld voor de ontwikkeling van hun zaadverkoop: Bejo Zaden voor de tweejarige gewassen en Vitalis Biologische zaden voor de eenjarige gewassen. Echter, er valt nog veel te verbeteren. In sommige landen gaat de verkoop van groentezaden niet rechtstreeks via het zaadbedrijf, zoals in Nederland, maar via tussenverkopers. Dit zijn niet altijd voor biologische landbouw gemotiveerde agentschappen. Hierdoor leveren bestellingen voor bio-zaad met veel problemen op: niet op tijd etc. Aan dit punt zullen de zaadbedrijven de komende jaren extra aandacht moeten besteden. In sommige landen moeten de zaadbedrijven voor elk ras op de database betalen, bij andere landen worden de kosten niet op de zaadbedrijven verhaald (NL) of wordt jaarlijks een eenmalig vast bedrag gevraagd (D).

Samenvattend zijn als belangrijkste problemen genoemd:

- Prijs
- Zaadkwaliteit
- Locale beschikbaarheid,
- Te beperkt assortiment
- Regionale verschillen binnen een land in klimaat en cultuur, en dus in rassenkeus.

Duidelijk is dat een Europese Annex voorlopig niet haalbaar is wegens de lokale verschillen in beschikbaarheid van geschikte rassen. In sommige landen zijn zelfs de verschillen per regio groot wegens cultuur en/of klimaatsverschillen. Veel landen hebben een goed werkend ontheffingsstelsel, maar zoeken naar mogelijkheden het aanbod te vergroten en het aantal ontheffingen te verlagen. De meeste landen werken met 2 of 3 categorieën ontheffingen, zoals in Nederland. Sommige landen werken niet met een nationale annex-categorie maar met een equivalente rassengroepen of een *single-derogation* categorie waarin je per ras moet motiveren waarom je ontheffing wilt aanvragen. De mate waarin je kans hebt op een ontheffing verschilt per land. In sommige landen (o.a. Frankrijk, Denemarken, Zwitserland, Engeland) worden experts betrokken bij de ontheffingsaanvraag en is het niet eenvoudig ontheffing te krijgen. Workshops zoals die van ECO-PB helpen landen om kennis en ervaring omtrent het beleid van biologisch zaaizaad uit te wisselen, en harmonisatie na te streven.

Nederland is niet per definitie het land dat voorop loopt. Ook in landen als Denemarken, Engeland, Frankrijk, Zwitserland wordt vanuit de overheid en de biologische koepelorganisaties veel druk gelegd op het gebruik van biologisch zaad.

Omdat de Nederlandse zaadbedrijven nog niet in alle landen dezelfde mate van toegang hebben, is het nog niet eenvoudig en nog niet reëel om bilaterale afspraken te maken voor gezamenlijke stappen richting dezelfde gewassen op respectievelijke nationale annexen, zie tabel 9.

## 2.5. De visie van de expertgroep Biologisch Uitgangsmateriaal voor 'overige groenten'

Op 26 oktober heeft de expertgroep Biologisch Uitgangsmateriaal voor 'overige groenten' na een lange en intensieve discussie unaniem besloten om LNV te adviseren uien op de Nationale Annex te plaatsen. Hierbij is de volgende afweging gemaakt:

- Voor de leden van de expertgroep was het duidelijk dat er nu echt stappen gezet moeten worden om uit de impasse te komen. Zonder een duidelijk ontwikkelingsperspectief dreigen zowel telers als zaadbedrijven met lege handen te komen staan. Het aanbod en het gebruik van biologisch zaad zullen dan alleen maar afnemen.

- Naast kwaliteit en vroegheid zijn meeldauwresistentie en lange bewaarbaarheid de belangrijkste raseigenschappen voor telers. Het huidige aanbod aan biologisch vermeerderde uienrassen is ruim (16 rassen) en omvat diverse hoofdrassen.

Wellington is genoemd als ras dat op dit moment het beste scoort op bewaarbaarheid. Helaas is er geen perspectief dat dit ras van Syngenta ooit biologisch aangeboden zal worden. Het heeft dus ook geen zin om daarop te wachten. Het geeft wel aan hoe belangrijk het is dat de zaadbedrijven die zich wél inzetten voor de biologische sector, meer prioriteit geven aan lange bewaarbaarheid.

- De afgelopen jaren hebben uientelers hun uien vaak onder de kostprijs moeten verkopen. Mede hierdoor is het areaal biologische uien in Nederland het afgelopen jaar bijna gehalveerd. De stijgende uienprijs en het betere marktperspectief voor de biologische sector van nu en de komende jaren maakt het economische argument minder zwaarwegend.

Tegelijkertijd heeft Bejo als belangrijkste uienproducent de prijs van haar biologische zaden fors verlaagd tot 2,1 keer de prijs van het NCB zaad. Hiermee dragen ook de zaadbedrijven bij aan de voorwaarden om verdere groei in het gebruik van biologisch uienzaad mogelijk te maken.

### *Uitstraling*

De expertgroep is ervan overtuigd dat het gebruik van biologisch zaad een positief effect heeft op uien als een betrouwbaar Nederlands exportproduct, en dat dit een uitstraling heeft naar de hele Nederlandse biologische sector.

Het Louis Bolk instituut en Biologica hebben toegezegd om zich fors in te gaan zetten om te zorgen dat het Nederlandse voorbeeld navolging krijgt in de landen om ons heen. Ook zullen de Nederlandse exporteurs opgeroepen worden om het gebruik van biologisch zaaizaad door Nederlandse telers als verkoopargument te gebruiken bij hun buitenlandse klanten.

Tot slot heeft de Nederlandse overheid nu een belangrijk middel in handen om andere lidstaten te stimuleren in het gebruik van biologisch zaad, daarbij trots verwijzend naar wat er in ons land al allemaal geregeld is.

Met dit advies wordt een flinke stap voorwaarts gemaakt in het sluiten van de biologische kringloop én er wordt een duidelijk signaal gegeven aan zaadbedrijven.

### 3. Conclusies en aanbevelingen

#### Telers:

- Naast specifieke raseigenschappen zijn de hoge zaadprijs en oneerlijke concurrentie belangrijke argumenten voor biologische telers om niet voor biologisch uienzaad te kiezen.
- De prijs van biologisch uienzaad is te hoog: 10-20% van de totale kostprijs
- Telers vrezen dat hun meerkosten voor het gebruik van biologisch uienzaad niet doorberekend worden. Nu al verkopen ze uien onder de kostprijs. Als de kostprijs omhoog gaat moet ook de verkoopprijs omhoog.
- Het areaal biologische uien is wegens hoge teelt risico's en lage prijzen in 2006 gehalveerd.
- In slechts 10% van de uienteelt wordt op vrijwillige basis biologisch zaad gebruikt.
- Er is verdeeldheid onder telers over de vraag of uien in Nederland wel of niet op de annex moeten. Alle telers geven de voorkeur aan een Europese Annex.
- Er is behoefte aan een goed biologisch ras dat meeldauw resistent is en goed bewaarbaar.

#### Zaadbedrijven:

- De biologisch betrokken zaadbedrijven hebben de ontwikkeling van hun biologische uien assortiment op een laag pitje gezet in afwachting van striktere regelgeving.
- Enkele zaadbedrijven hebben te kennen gegeven dat indien de uien inderdaad in 2007 op de nationale annex verschijnen, zij met spoed gaan werken aan de uitbreiding van hun assortiment. Met name voor het aandeel in vroege rassen
- Uitbreiding van het aantal betrokken zaadbedrijven is noodzakelijk om het gewenste brede rassenaanbod te krijgen. Tegelijkertijd worden daarmee de financiële risico's voor de zaadbedrijven gespreid.
- Alleen als het aanbod biologisch vermeerderde uienrassen in landen als UK, D, en A voldoende is, zal ook in die landen het aantal ontheffingen dalen.

#### Handel:

- Veel handelaren in biologische uien zijn zich niet bewust van de problematiek rond biologisch uitgangsmateriaal. Sommige handelaren willen er ook niks mee te maken hebben.
- Retailers voelen zich niet betrokken bij biologisch zaad. Zij denken dat ze het niet kunnen communiceren met consumenten omdat consumenten ervan uitgaan dat er al 100% biologisch zaad wordt gebruikt.
- Met name de exporthandel wil niet dat dergelijke aspecten tot verschillen tussen producten leiden. Ze willen een 100% verplichting in heel Europa. Biologisch zaad vinden ze moeilijk communiceerbaar.
- De handel die in Nederland afzet steunt de ontwikkeling naar 100% biologisch zaad.
- Handel en retailers die meer verbonden zijn met de biologische sector staan meer open voor nieuwe stappen. Udea gaat proberen uien gemaakt met biologisch zaad een meerwaarde te geven in de markt. De Zaai-ster wil geen apart product in de markt zetten maar is wel bereid meer voor deze uien te betalen aan telers.
- Door het onderwerp van biologisch zaad steeds opnieuw onder de aandacht te brengen van handelaren ontstaat meer bewustzijn over en betrokkenheid bij dit vraagstuk.

#### Verwachte ontwikkelingen als uien op de nationale annex komt:

- De sector toont dat het ernst is met de wens om tot 100% biologisch zaad te komen.
- Het wordt de moeite waard voor zaadbedrijven om een ruimer assortiment uienrassen aan te bieden.

- De kostprijs van biologische uien wordt 1.5-3 euro cent/kg duurder.
- Het areaal uienteelt in Nederland zal nog verder dalen.
- Gebruik van biologisch zaad kan voor de handel een *unique selling point* worden, aangezien met name Duitse supermarkten gevoelig zijn voor een betrouwbaar biologisch product.
- De 100 % verplichting schept meer solidariteit onder de Nederlandse telers
- Het aanzien van de Nederlandse biologische sector in het buitenland verbetert.

### Aanbevelingen en vervolgstappen

1) Biologische handelspartijen meer betrekken bij dit onderwerp zodat het gebruik van biologisch zaad een meerwaarde krijgt in de markt en/of de meerprijs voor telers vergoed wordt. In dit project is gebleken dat verschillende handelaren hieraan mee willen werken. Omdat alle Nederlandse biologische uien straks met biologisch zaad geproduceerd zijn kan de internationale handel dit bovendien als *unique selling point* gebruiken.

- Biologica zal de handel hierop aanspreken via de Vereniging van Biologische Producenten (VBP). Ook tijdens de IFOAM workshop over biologisch zaad op de BioFach in 2007 zal hier aandacht aan worden besteed. Daarnaast is het belangrijk dat ook telers zelf hun handelaren hierop aanspreken.

2) Werken aan een *level playing field* om oneerlijke concurrentie tegen te gaan. Het is van groot belang voor de concurrentiepositie van Nederlandse telers dat de verplichting om biologisch (uien)zaad te gebruiken zoveel mogelijk geharmoniseerd wordt.

- Ministeries in het buitenland moeten gestimuleerd worden om ervoor te zorgen dat het aantal ontheffingen voor het gebruik van gangbaar uienzaad afneemt. Nog beter is het als het Nederlandse voorbeeld om uien op de nationale Annex te zetten, navolging krijgt. Te beginnen bij de voor de Nederlandse ui concurrerende landen Engeland, Duitsland en Oostenrijk. Biologica en het LBI willen hierover graag in overleg treden met LNV en relevante ketenpartijen.
- Uitwisseling van ervaring, kennis en afstemming van beleid tussen de EU lidstaten is van groot belang om tot harmonisatie in het ontheffingenbeleid te komen. IFOAM EU groep en ECO-PB zullen door Biologica/LBI benaderd worden om daartoe een platform te creëren. Onder andere door jaarlijks een internationale workshop over dit onderwerp te organiseren (zie ECO-PB workshops in 2003, 2005, 2006).
- Om meer inzage te krijgen in het ontheffingenbeleid van andere lidstaten is een uniform *format* voor de jaarlijks verplichte nationale rapporten gewenst. Biologica zal er bij LNV en via IFOAM op aandringen om dit onder de aandacht van de Europese Commissie te brengen. Als in de nationale rapporten ook de rassen vermeld staan waarvoor ontheffing gevraagd wordt, wordt daarmee tevens een goede mogelijkheid gecreëerd voor terugkoppeling naar de zaadbedrijven over de gewenste rassen.

3) Zorgen dat het assortiment aan biologisch vermeerderde (uien)rassen en het aantal betrokken zaadbedrijven zich uitbreidt.

- Biologica zal de zaadbedrijven via Plantum NL uitnodigen voor een bijeenkomst over de uitbreiding van het biologische rassen aanbod én het aantal aanbieders van biologische rassen.
- Daarnaast is het belangrijk dat zaadbedrijven al hun biologische (uien) rassen in alle landen waar ze geteeld kunnen worden op de nationale databases zetten.

4) Ten slotte verdient het aanbeveling om de werkwijze die in dit project voor ui is gevolgd ook bij andere potentiële Annex gewassen te benutten. Doel is niet alleen het gesprek tussen telers en zaadbedrijven te voeren, maar nadrukkelijk ook de handel meer bij dit soort vraagstukken te betrekken.

## 4. Geraadpleegde literatuur

FiBL, 2006. European Organic Seed Report, 2004 and 2005. A comparison of the national reports 2004 and 2005 according EC Regulations 1452/2003 and recommendations for future development of organic seed use in the European Union, conceptversie september 2006, FiBL-CH.

Lammerts van Bueren, E.T., C. ter Berg, G. Gordijn, 2006. Biologisch Uitgangsmateriaal voor 2007: het opstellen van criteria voor en vullen van de nationale annex 2007. Eindrapportage met het advies van de expertgroepen aan het ministerie van LNV, november 2006, Louis Bolk Instituut, Driebergen.

Osman, A.M., L. van den Brink, R.C.F.M. van den Broek, W. van den Berg, E.T. Lammerts van Bueren, 2005. Rassenonderzoek voor biologische bedrijfssystemen 2001-2004 – zaaiuien en zomertarwe. Louis Bolk Instituut, 2005.

Wolf, P.L. de, M.P.J. van der Voort, S.C. van Woerden, F.J. Munneke, 2005. Concurrentieanalyse biologisch uitgangsmateriaal. Praktijkonderzoek Plant & Omgeving-AGV, Lelystad.



## Bijlage 1. Uitslag enquête onder uientelers

Tele r	Rassen gebruikt in de afgelopen jaren				Belangrijkste criteria voor raskeuze	Raskeuze volgend jaar	Overige opmerkingen
	2003	2004	2005	2006			
1.	Hylina	Hylina	Hylina	Hylina		Hylina	Eigenschappen van de Hylina. Zolang het Europees nog niet verplicht, moeten wij het ook niet doen. Doen we dit wel, dan zijn we niet concurrerend bezig.
2.		Hyskin(bio) Hyfield	Baldito Hyskin(Bio)	Wellington Ras onder nr.	1. Bewaarbaarheid 2. Kiemrust 3. Vitaliteit in augustus	Als mogelijk ras onder nummer of Wellington.	Heb een aantal jaren half bio half gangbaar niet ontsmet, geteeld. In 2006 gekozen voor Wellington en Ras ondernummer. Ras ondernummer is meeldauw resistent en dat kun je zeer duidelijk onderscheiden! Dit biedt mogelijkheden voor biotelers. De kosten voor biozaad zijn een belangrijk obstakel voor aanschaf. Door de teelt met biozaden kunnen we bijna niet kostprijs drukken want opbrengsten gaan er niet van omhoog. Prijs bio uien staat steeds onder druk. De meeldauw resistente rassen bieden misschien perspectief als biologisch zaad!!
3.	Julia	Julia	Julia	-		geen	
4.	Summit	Wellington Summit	Mustang Hystar Summit	Hybing Summit	-Betrouwbaarheid -Bewaarbaarheid -Meeldauw resistentie	Summit Hystar	Dit jaar alleen geplante zaaiuien geteeld voor de primeur markt. Over de rassenkeuze van deze speciale teelt heb ik mij laten adviseren door de plantenteleverancier. Dit vanwege

									de vereiste eigenschappen voor deze teelt.
5.	Bravo	Bravo	Bravo	Bravo	Houdbaarheid Hardheid Vorm (afgeleverd in maart met 8% [uitval??] en nauwelijks uitloop met luchtcoeling)		Bravo	Bravo	Goede ervaringen met het ras dat tot nu toe gebruikt wordt.
6.	Hyskin	Baldito Julia	Hyskin	Hyskin	1. Betrouwbaarheid 3. Vroegheid 2. Meeldauw		Hyskin	-	-
7.	Hyskin	Wellington	-	-	1. Kiemrust 2. Hardheid 3. Resistentie valse meeldauw 4. Vroegheid		Geen, tenzij markt zich goed hersteld dan weer in 2008	Geen eenheid qua ontheffing binnen Europa! Uien is door arbeid dure teelt en met slechte markt van de laatste jaren is elke bezuiniging nodig!	
8.	-	Wellington	Wellington	Wellington	1. Bewaarbaarheid 2. Hardheid		Wellington	Prijs/geen verplichting	
9.	Hyskin	Hytech	Hytech	Hytech	1. Opbrengst 2. Vroegheid 3. Hardheid/ kwaliteit			Prijs	
10.	Summit Hyskin	Summit Baldito	Summit Baldito	Summit Baldito	Meeldauw resistentie Opbrengst		Summit	De hoge prijs, uienprijs staat onder druk, dan wordt zaai zaad een te hoge kostenpost en rassen voldoen niet op onze grond	
11.	-	-	-	-	1. Resistentie 2. Opbrengstvermogen 3. Bewaarbaarheid		geen	n.v.t. vanwege ontbreken uien in bouwplan	
12.	Barito Red Kyte	Barito Wellington Red Baron Kamal	Barito Kamal	Barito Kamal	<u>Barito:</u> 1. Vroegheid 2. Vorm: platronde om voldoende grofte te krijgen met name voor Engeland 3. Ondanks vroegheid toch		Barito Kamal BGS 237 (meeldauw resistent)	Vroegheid Vorm Opbrengst	

					goed bewaarbaar tot april! Kamal: 1. Vorm vanwege grofte 2. Bewaarbaarheid			
13.		Samira	Arenal Kamal	Hektor Kamal	1. Grof zaad 2. Bewaarbaarheid	?		Te fijn zaad voor onze zaaimachine
14.	Hyfort Summit	Summit	Wellington Summit	Wellington	1. Opbrengst 2. Bewaarbaarheid 3. Huidvastheid	Summit Wellington		Ras eigenschappen komen niet voldoende overeen met gestelde eisen.
15.	Summit	Summit	Summit Barito	Summit Wellington	Summit is in de handel veel gevraagd en ook goed in kwaliteit, veel beter dan zaadvaste rassen	Summit		De prijs van het zaad. Met de uienprijzen van de afgelopen jaren kunnen we geen duur zaad permitteren. Ik ben het niet eens dat de zaadvaste rassen van goede kwaliteit zijn. Omdat al onze uien voor de export zijn moeten we gelijke tred houden met de rest van Europa en niet voorop willen lopen, willen we nog boer kunnen blijven.
16.								Ik zaai ieder jaar vele rassen in, maar nu vooral eigen lijnen in het kader van selectie. Merkwaardig dat de Bingenheimer zaadvaste rassen Robelja en Bajosta niet op de lijst staan.
17.		Summit	Wellington/ Julia	Wellington/ Tasco	2004: vroegheid 2005/2006: Bekwaamheid Kiemrust Tasco: vroeg en toch bewaarbaar.	Wellington en ?		Ben om goede bewaarbaarheid en lange kiemrust blij met Wellington; Tasco is wat vroeger → proberen meeldauw voor te zijn en toch goed bewaarbaar. Julia liet in 2005 ± 10 ton/ha liggen t.o.v. Wellington.
18.	Red Barron	Red Barron Kamal	Red Barron Kamal	Red Barron Kamal		?		Mijn klanten vragen hybride rassen. Het hybride biologische zaaizaad is

	Kamal						veel te duur, bij deze prijzen kunnen we beter stoppen met de teelt.
19.	Hyskin	Hytech	Baldito	Baldito	1. Goede productie 2. Hoge meeldauwtolerantie! (Baldito) 3. Kwaliteit	Baldito	Baldito heb ik erg goede ervaring mee bovendien kreeg ik in 2006 zaad gratis vanwege problemen met zaadkwaliteit 2005.
20.	Summit	Julia Romy	Julia Summit Red Baron Red Kite Romy	Julia Baldito Ras onder nummer	1. Bewaarbaarheid. 2. Vroegheid in verband met valse meeldauw.	Hopelijk ras onder nummer met valse meeldauw resistentie en Julia.	
21.	Hyfort Summit	Hyfort	Hyfort Julia	Hyfort Julia	Hyfort: vroeg, gezond, biologisch. Summit: wel vroeg maar niet biologisch. Julia: wel vroeg maar (bij ons) niet gezond.	Hyfort	
22.	Summit Hyfort	Summit Summit	Summit Wellington	Summit Wellington	1. Goede, probleemloze groei. 2. Weinig ziektegevoelig 3. Goede spruitrust 4. Mooie dunne hals	Summit	1. De goede ervaring met de tot nog toe gebruikte rassen. 2. Het prijstechnische aspect; biologische uien telen begint een marginale bezigheid te worden; gaat de zaadprijs van $\approx$ 600 naar bijv. $\approx$ 1500 per ha dan hoef ik geen uien meer te telen.
23.	Hyskin	Hyskin	Hyskin Hyfort Wellington	Hyskin Hyfort	Betrouwbaarheid, kwaliteit door de jaren heen	Idem, tenzij proeven anders aantonen.	Probleem is de prijs en de insteek in het buitenland. Wanneer het buitenland NIET verplicht is bio zaad te gebruiken en wij in Nederland wel hebben wij een groot

								concurrentie nadeel van vele honderden euro's per hectare. Dit is niet haalbaar, vandaar het gebruik van gangbaar niet ontsmet zaad. Wanneer iedereen in Europa op dezelfde wijze wordt behandeld (bio zaad verplicht) is het probleem opgelost.
<b>24.</b>	Summit Bajosta Robelja	Summit Bajosta Rabelja	Wellington Summit Bajasta Robelja	Summit Wellington Bajosta Robelja		Bajosta Robelja Summit		
<b>25.</b>	Hyskin	Julia Sunshin Hytech Baldito Drago Bonus	Sunskin Summit	Summit Barito	1. Bewaarbaarheid 2. Groeidagen	Barito Bonus		Gangbaar niet ontsmet is ook prima voor de Bio-landbouw.
<b>26.</b>	Red Baron (ncb)	Red Baron (ncb)	Red Baron (ncb)	Red Baron plantuinen bio	1. Betrouwbaar in opbrengst en kwaliteit 2. Gewild ras bij de afnemers	In 2007 zullen we geen uien telen		

## Bijlage 2. Overzicht ontheffingen voor ui in 2004-2006

Ras naam	2004					2005					2006				
	Aantal verzoeken goedgekeurd	Aantal verzoeken afgekeurd	Hoeveelheid stuks	Hoeveelheid Kg	Reden ontheffing	Aantal verzoeken goedgekeurd	Aantal verzoeken afgekeurd	Hoeveelheid stuks	Hoeveelheid Kg	Reden ontheffing	Aantal verzoeken goedgekeurd	Aantal verzoeken afgekeurd	Hoeveelheid stuks	Hoeveelheid Kg	Reden ontheffing
accent	1				4										
aïlsa graig											1		120		3
albion	1				4										
arenal	1				3	2		7.750.000		3					
arenal	2				4										
balaton	2				4										
baldito	2				3	8		44.250.000		3	6		19.770.000		3
baldito	2				4										
balstora	1				3	2		20.000		4					
balstora	5				4										
barito						7		91.500.000		3	4		11.700.000		3
BGS 185						1		500.000		3					
BGS 237											2		30.000		3
bonus	1				3										
bravo	2				3	2		6.500.000		3	2		1.750.000		3
canto						1		250.000		3					
centurion	1				4										
drago	2				3						1		3.500.000		3
drago	2				4										
elite ronde rijnsburger	1				3	1		5.000		4					
friso						1		7.500.000		3					
golden princess	1				3						1		10.000		3
hektor											1		5.000.000		3







