

UIEN KOERIER



'BIOLOGISCH ALS HET KAN, CHEMISCH ALS HET MOET'

MEER NUTTIGE INSECTEN IN DE AKKERS

„Geïntegreerde bestrijding is niet iets dat je zomaar even op je bedrijf in kunt voeren. Daarvoor is het veel te complex. Toch zullen we meer nuttige insecten in de akkers moeten krijgen. Dat vraagt niet alleen om veel meer onderzoek, maar ook om actieve telers die er - met ondersteuning van adviseurs - op hun eigen bedrijf mee aan de slag gaan.”

Dat zegt Guido Sterk, specialist op het gebied van geïntegreerde gewasbescherming (ook wel Integrated Pest Management - IPM - genoemd). Volgens hem mist er momenteel nog veel essentiële kennis in de akkerbouw- en groentesector over de insectenwereld. „Willen we de nuttige insecten meer in voor ons voordeel laten werken, dan zullen we eerst goed moeten begrijpen hoe ze leven en hoe we ze vervolgens kunnen lokken. Vooral voor de buitenteelten zal dat een enorme uitdaging zijn.” Volgens de IPM-specialist is



hiervoor eerst een andere mindset en een gedragsverandering nodig. „We moeten af van het idee dat een ziekte of plaag helemaal uitgeroeid moet worden. In plaats daarvan moeten we naar economische schade-rempels. Zelf zie ik dat een combinatie van nuttige insecten én selectieve gewasbeschermingsmiddelen prima gewassen kan voortbrengen, zowel in opbrengst als in kwaliteit. Alleen vergt het wel veel kennis, die in de praktijk nog maar weinig aanwezig is.” Het idee dat plagen in de toekomst alleen via biologische bestrijding beheerst kunnen worden, is volgens de Belg een illusie. „We hebben de chemie nodig, al is het



De larven van de gaasvlieg staan bekend als grote rovers. Zij voeden zich vooral met bladluizen, trips en spint.

LAATSTE LOODJES NA EEN BEWOGEN SEIZOEN

Theun Joziassse (links) en Peter Bastiaanse van uienverwerker Monie in Nieuwdorp (Zld.) sorteren een partij uien bestemd voor de Italiaanse markt. Het zijn volgens directeur en mede-eigenaar Eric Moerdijk de laatste loodjes, na een bewogen seizoen met dramatische lage opbrengsten.

'Nieuwe ronde, nieuwe kansen', lees verder op pagina 2.

maar om de constante aanvoer van nieuwe uitheemse planten de baas te blijven. Ik zeg daarom: biologisch als het kan, chemisch als het moet.”

'Werken aan geïntegreerde bestrijding van trips', lees verder op pagina 3.

BATAVIA®

OPTIMAAL BESCHERMD TEGEN ZUIGENDE INSECTEN

- Bestrijdt larven van trips
- Uniek, tweezijdig systemisch transport in de plant. Komt ook in jonge onbehandelde bladeren én moeilijk bereikbare delen van de plant
- Batavia heeft een zeer lange duurwerking
- Batavia kent geen kruisresistentie met insecticiden uit andere groepen dan die uit de keto-enolen. Het past daardoor uitstekend in resistentiemanagementstrategieën.

NIEUW SEIZOEN, NIEUWE KANSEN

Na een memorabel uienjaar, met een historisch kleine aanvoer, kijkt Eric Moerdijk weer vooruit naar komend seizoen. De mede-eigenaar/directeur van uienverwerker Monie in Nieuwdorp (Zld.) hoopt dat de teelt in zijn werkgebied zich weer kan herstellen van de 'keiharde klap'. „Zeker, we zijn wat markt kwijtgeraakt. Maar dat kunnen we herwinnen als we doen waar we altijd al goed in zijn geweest: kwaliteitsuien telen.”



We ontkomen er niet aan: terugblikken op het extreem droge seizoen 2018. Zeker bij een bedrijf als Monie, dat normaal gesproken 85 tot 90 procent van zijn uien uit het zuidwesten van Nederland betreft, is de impact enorm geweest. „Al met al hebben we ongeveer de helft minder product verwerkt dan in andere jaren. Zelfs mijn vader Wim - die meer dan 50 jaar in het uienvak zit - heeft dat nog nooit meegeemaakt”, zegt Eric Moerdijk, die sinds 2007 samen met zijn vader het bedrijf leidt.

Door de grote terugval in productie heeft het bedrijf begin dit jaar werktijdverkorting voor de 25 werknemers aangevraagd. „Daarmee kunnen we in ieder geval de loonkosten wat drukken”, zegt Moerdijk. Wat de schade is van het verlies aan afzetmarkt, durft de ondernemer nog niet te zeggen. „Veel hangt af van komend seizoen. Als we weer een normale oogst met normale prijzen krijgen, dan zie ik het nog niet zo somber in. Onze afnemers weten wat we kunnen en dat is jaarrond uien leveren van zeer goede kwaliteit tegen een concurrerende prijs.”

Minder zaaiuien

Hoewel het uien sorteerbezoek een lastig seizoen achter de rug heeft, benoemt Moerdijk liever de schade die 'zijn' Zeeuwse telers hebben opgelopen. „Gemiddeld hebben boeren hier tussen de 10 en 15 ton uien van een hectare geoogst. Dat is nog geen derde van normaal. En dan zijn er ook meerdere telers die hun uien hebben moeten onderploegen. Zoiets hakt er heel stevig in, kan ik je vertellen.” Hoewel een nieuw teeltjaar weer nieuwe kansen brengt, is 2018 nog niet zomaar uit de hoofden van telers verdwenen, merkt Moerdijk. „Behalve de hitte en droogte heeft ook trips voor grote schade gezorgd. Dat tempert het enthousiasme van telers om weer vol op de uienteelt in te zetten. Ik schat dat er in het Zuidwesten tussen 5 en 10 procent minder uien zijn ingezaaid.”

Wél een duidelijke plus in areaal zit er bij de winterplantuien en winterzaaiuien. Monie heeft zelf tussen de 80 en 90 hectare plantuien uitstaan. De verwachtingen voor deze vroege teelten zijn goed, al durft Moerdijk nog geen slag te slaan naar mogelijke prijzen. „De oude zaaiuien zijn eind juni wel op, dus vraag zal er zeker zijn. Alleen zijn er dan waarschijn-

lijk meer kapers op de kust, zoals vroege uien uit Spanje en importuien uit bijvoorbeeld Nieuw-Zeeland of Egypte. Het is nu nog erg lastig te zeggen welke invloed die zullen hebben op de prijsvorming.”

Deelteelt

Moerdijk vindt het belangrijk contact te houden met telers en (daarmee) zicht te houden op de teelt en op de kwaliteit van de ui. Dit gebeurt onder andere in de vorm van deelteelt, waarmee ongeveer een kwart van de totale productie wordt gerealiseerd. Concreet houdt dit in dat er ongeveer 200 hectare uien samen met telers wordt verbouwd, waarbij de verdiensten (of verliezen) fiftyfifty worden verdeeld. Hoewel afgelopen jaar helaas vooral het verlies werd gedeeld, is Moerdijk zeer te spreken over deze samenwerkingsvorm met telers. „Deelteelt vraagt om vertrouwen en transparantie van beide partners. Met de meeste telers werken wij al tientallen jaren samen; dat zegt wel iets over de goede verhouding die wij met hen en zij met ons hebben”, zo klinkt het met enige trots. Vanwege deze deelteelt heeft Moerdijk ook een eigen teeltbegeleider in dienst. Hij overlegt en beslist samen met de teler welke maatregelen er voor de teelt worden genomen. Onenigheid over de strategie is er volgens Moerdijk zelden of nooit, ook niet bij de afzet of het verkoopmoment. „Onze belangen en die van de teler zijn allebei even groot, want we delen tenslotte de winst. Je kunt elkaar dus versterken met kennis en goede argumentaties. In de praktijk levert dat vooral voordelen op; wij leren van de teler en de teler leert van ons.”

Zorgelijk

Gevraagd naar de knelpunten en uitdaging voor de komende jaren, noemt Moerdijk de verduurzaming van de uienteelt. „Daar zullen we de komende jaren de nodige hobbels tegenkomen, vooral op het gebied van gewasbescherming. Met name de toenemende onzekerheid of we ziekten en plagen afdoende kunnen bestrijden vind ik een zorgelijke ontwikkeling.” Als voorbeeld noemt hij het wegvallen van zaadcoatings waarmee de uien vlieg op afstand kan worden gehouden. „Zelf proberen we al meerdere jaren zoveel mogelijk zonder coating te werken en in te zetten op de steriele mannetjesteknik. Maar ik betwijfel of

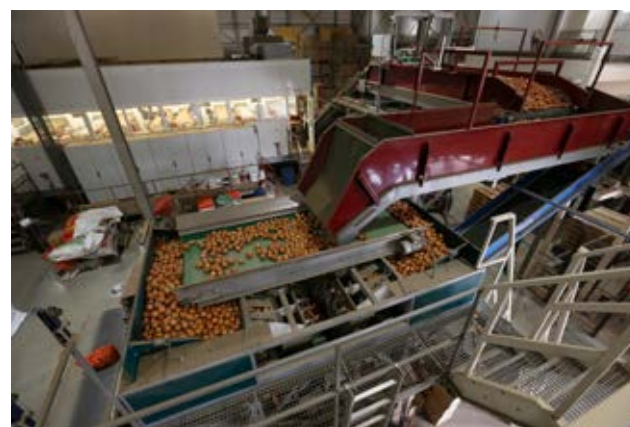


Eric Moerdijk is mede-eigenaar/directeur van Monie Onions BV in Nieuwdorp (Zld.). Het bedrijf sorteert en verpakt jaarlijks ongeveer 40.000 ton uien.

we daarmee de volledige populatie kunnen beheersen...”. Ook de beheersing van trips is een zorg, al hangt dit probleem volgens Moerdijk nauw samen met de weersomstandigheden. „Afgelopen twee jaar was trips een groot probleem, maar komend seizoen kan dat iets heel anders zijn. Het is daarom zaak dat we ons niet teveel op één plaag focussen, maar breed blijven kijken naar ziekten en plagen die op ons afkomen.” Voor wat betreft grondgebonden ziekten ziet Moerdijk vooral Fusarium als een hoofdpijndossier. „Het percentage uitval door Fusarium is de laatste jaren hand over hand toegenomen. Zeker in dit gebied, waar al vele decennia intensief uien worden geteeld, komen er steeds meer percelen waar je geen uien meer kunt verbouwen. Er zijn zelfs bedrijven die vanwege Fusarium en witrot helemaal met de teelt moeten stoppen. Dat mag je toch wel zorgelijk noemen.”

Wijsheid

Over de slotvraag hoe boeren de uienteelt zo rendabel mogelijk kunnen houden, moet Moerdijk even nadenken. Dan zegt hij: „De uienteelt is een dure teelt. Om daar een succes van te maken moet alles kloppen, van zaaien tot en met de verkoop. Ik zie dat er hele goede plantentelers zijn en hele goede verkopers, alleen de combinatie van beide - boeren met teelt- én marktkennis - is wat schaarser. Misschien moeten telers voor zichzelf nagaan waar ze mogelijk steken laten vallen en daar extra kennis over binnenhalen.” Moerdijk erkent dat het antwoord 'wat algemeen' is, maar benadrukt dat er heel veel manieren zijn om succesvol te zijn met teelt. „Wij weten best veel van uien, maar hebben de wijsheid zeker niet in pacht. Dat is ook wel de charme van de teelt: elk jaar is het wezenlijk anders - al hadden we, hier in het Zuidwesten, afgelopen seizoen toch graag even overgeslagen.”



'WERKEN AAN GEÏNTEGREERDE BESTRIJDING VAN TRIPS'

De afgelopen twee jaar werkte Sterk intensief samen met Bayer en Cebeco Agrochemie aan de opzet van een geïntegreerde bestrijdingsstrategie tegen trips in uien. Daarvoor werden onder meer praktijkproeven aangelegd in Flevoland. Als 'nulmeting' werden eerst alle nuttige insecten gecategoriseerd en geteld. „Een zeer tijdrovende klus, maar ook een klus die heel veel nieuwe kennis heeft opgeleverd”, zo vertelt de IPM-specialist. In schema's laat hij zien welke rol nuttige insecten, zoals gaasvliegen, roofmijten, kortschildkevers en roofwantsen kunnen spelen bij de predatie van de schadelijke uientrips. „De uitdaging voor de toekomst is om het deze nuttige insecten zo goed mogelijk naar de zin te maken, zodat zij hun bijdrage kunnen leveren bij de bestrijding van trips.”

De proeven van afgelopen seizoenen laten zien dat selectieve middelen zoals Movo, Batavia, Benevia® en Flipper prima samengaan met nuttige insecten en dat hiermee ook veruit de beste resultaten worden behaald. „Ook deze middelen doden her en der nog wel een insect, maar ze zorgen voor een veel betere balans tussen het doden van trips en het sparen van nuttigen. En juist dat is nodig om plagen te kunnen beheersen”, zo stelt de bioloog.

Wat ook opvalt is dat synthetische pyrethroïden veel minder goed scoren bij de bestrijding van trips. Volgens Sterk is dit het gevolg van enerzijds

resistentie en anderzijds het doden van zeer veel nuttige insecten. „Pyrethroïden zorgen voor een dierlijke woestijn; alles wordt ermee dood gemaakt. En het duurt vaak jaren voordat het natuurlijk evenwicht tussen de insecten weer een beetje hersteld is. Het is dus kortetermijn-politiek om deze middelen in te zetten; we moeten daar echt vanaf.”

Banker fields inzetten

Om meer nuttige insecten de gewassen in te trekken, kunnen telers overwegen om enkele banen of stroken met 'lokplanten' aanleggen - ook wel banker fields genoemd. In uien zouden dat bijvoorbeeld aardbeien, maïs, vlas of klaver kunnen zijn. Deze plantsoorten stimuleren de ontwikkeling van nuttige insecten. Sterk raadt het inzaaien van bloemranden af, omdat dit bestuivers en andere nuttige insecten juist uit het gewas trekt. Bovendien parasiteren de nuttigen in deze bloemranden juist op elkaar, omdat er veel teveel soorten in de mengsels zitten. „Kies dan liever voor één soort, zoals bijvoorbeeld Phacelia. Daarvan weten we dat het een bijdrage levert aan de bestrijding van schadelijk insecten.”

De IPM-specialist erkent dat geïntegreerde bestrijding in open teelten nog heel veel vraagtekens kent. „Wat is de bodemsamenstelling van het perceel en welk voorgeschiedenis heeft het? Welke teeltmethoden zijn er gehanteerd en welke middelen zijn er in het verleden gebruikt? Dat zijn allemaal factoren die het resultaat van geïntegreerde bestrijding behoorlijk kunnen beïnvloeden. Dus nogmaals: het wordt hoog tijd dat we ons intensief in deze materie gaan verdiepen”, zo besluit hij.

Benevia® is een geregistreerd handelsmerk van FMC Operational Netherlands B.V.

Volwassen gaasvliegen zijn lichtgroen van kleur en hebben twee paar transparante, gaasachtige vleugels. Gaasvliegen hebben grote, bolle ogen met een metaalachtige kleur. Daarom worden ze ook wel goudoogjes genoemd. De larven van de gaasvlieg staan bekend als grote rovers. Zij voeden zich vooral met bladluizen, trips en spint.



Guido Sterk is directeur van IPM Impact in Kuringen (Bel.). Zijn bedrijf voert praktijkproeven uit op het gebied van geïntegreerde gewasbescherming (Integrated Pest Management/IPM) en helpt opdrachtgevers om IPM-strategieën en -hulpmiddelen zo goed mogelijk in de praktijk te implementeren.



De gaasvlieg (*Chrysoperla carnea*) legt zijn eitjes op een steeltje. Dat maakt het makkelijker om ze in uien te vinden.

'WE MOETEN SCHERP EN CONCURREEREND BLIJVEN'

„Nederland blijft een leidende rol spelen in de uienexport, maar andere landen laten zien dat ze óók mooie uien kunnen telen en dat er ruimte is voor export. We moeten dus scherp zijn en concurrerend blijven.” Dat zegt Gijsbrecht Gunter, president van de Holland Onion Association (HOA). Hij blijft hameren op het belang van kwaliteit en denkt dat de lage milieu footprint per kilogram product zomaar eens een unique selling point van de Nederlandse ui kan worden.

Wat is u het meeste bijgebleven van seizoen 2018?

„Dat zijn de dramatisch lage opbrengsten in gebieden waar niet berekend kon worden. We hameren als organisatie vaak op het grote belang van kwaliteit, maar afgelopen jaar draaide alles om opbrengst. Je moet 50 tot 60 ton uien van een hectare halen om er wat aan te kunnen verdienen. Dat hebben een heleboel telers, met name in het Zuidwesten van Nederland, bij lange na niet gehaald.

Wat afgelopen seizoen ook duidelijk is geworden, is dat Nederland niet vanzelfsprekend marktleider blijft in uienexport. Landen als China, Chili, Argentinië, Egypte, Zuid-Afrika en Nieuw-Zeeland hebben een flink deel van het gat opgevuld dat Nederlandse exporteurs noodgedwongen moesten laten liggen.



Gijsbrecht Gunter: „We zullen ons opnieuw moeten bewijzen als betrouwbare leverancier van kwaliteitsuien.”

En voor alle duidelijkheid: dat deden ze doorgaans met een redelijke tot goede kwaliteit uien. We zullen ons daarom opnieuw moeten bewijzen als betrouwbare leverancier van kwaliteitsuien.”

Dat klinkt toch wat onheilspellend... Raakt Nederland achterop?

„Nederland blijft een leidende rol spelen in de uienexport, maar andere landen laten zien dat ze óók mooie uien kunnen telen en dat er ruimte is voor export. Binnen Europa is Frankrijk een goed voorbeeld; daar heb ik de afgelopen jaren fantastisch mooie uien gezien. Maar ook een land als China roert zich steeds nadrukkelijker op de exportmarkt - en dat ook nog eens met grote volumes. Wat ik maar zeggen wil: we moeten concurrerend blijven, zowel op kwaliteit als op prijs.”

Wat is volgens u een concurrerende prijs?

„Dat zijn prijzen tussen 20 en 30 cent per kilo in de baal. Daarmee zijn we concurrerend voor het hele wereld. Wordt de prijs hoger, dan neemt de belangstelling voor onze uien af.”

'Duurzaam geteelde ui kan zo maar eens een unique selling point worden', lees verder op de achterpagina.



„Geïntegreerde bestrijding is niet iets dat je zomaar even op je bedrijf in kunt voeren. Daarvoor is het veel te complex. Toch zullen we meer nuttige insecten in de akkers moeten krijgen.”

Guido Sterk, directeur van IPM Impact in Kuringen (Bel.).



„Zeker, we zijn afgelopen seizoen wat markt kwijtgeraakt. Maar dat kunnen we herwinnen als we doen waar we altijd al goed in zijn geweest: kwaliteitsuien telen.”

Eric Moerdijk, mede-eigenaar/directeur van uienverwerker Monie in Nieuwdorp (Zld.).



„Nederland blijft een leidende rol spelen in de uienexport, maar andere landen laten zien dat ze óók mooie uien kunnen telen. We moeten dus scherp zijn en concurrerend blijven.”

Gijsbrecht Gunter, president van de Holland Onion Association.

COLOFON

Concept en realisatie:

- Bayer CropScience SA-NV

Vormgeving en opmaak:

- Claudesign

Fotografie:

- Bayer CropScience SA-NV

Drukwerk:

- HH Global

Dit is een uitgave van:
Bayer CropScience SA-NV
Energieweg 1
P.O. Box 231
NL-3640 AE Mijdrecht

Onze gebruiksaanwijzingen, zowel mondeling als schriftelijk verstrekt, berusten op uitgebreide proefnemingen. Wij adviseren naar beste weten volgens kennis van zaken van dit ogenblik, echter zonder daarvoor aansprakelijkheid op ons te nemen, omdat opslag/bewaring en toepassing zich aan onze controle onttrekken. Beschrijvingen van een product, resp. gegevens over de eigenschappen daarvan betekenen niet, dat verantwoordelijkheid wordt gedragen bij eventuele schade. Gebruik gewasbeschermingsmiddelen veilig. Lees vóór gebruik eerst het etiket en de productinformatie.

Bayer Crop Science aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid over gepubliceerde uitspraken en/of meningen. Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd of openbaar worden gemaakt, op welke wijze dan ook, zonder schriftelijke toestemming van Bayer Crop Science SA-NV.



ADVIESSCHEMA UIEN

	JUN		JUL				AUG		
	1. BBCH 11	2. BBCH 13	3. BBCH 41	4. BBCH 42	5. BBCH 43	6. BBCH 44	7. BBCH 45	8. BBCH 46	
Ziektebestrijding	mancozeb	mancozeb	Fandango 1,25 l/ha	mancozeb Luna EXPERIENCE 0,5 l/ha	Fandango 1,25 l/ha	mancozeb Luna EXPERIENCE 0,5 l/ha	Fandango 1,25 l/ha	mancozeb Middel	
Trips	MOVENTO 1-2 x 0,5 l/ha		BATAVIA 0,75 l/ha		decis (0,3 l/ha)				
					FLIPPER (1%)				

- Luna Experience: maximaal 2 toepassingen altijd in combinatie met mancozeb
- Fandango: maximaal 4 toepassingen, waarvan 3 keer opvolgend. Vanaf bolvorming toepassen
- Movento/Batavia: Preventief toepassen. Goede groei noodzakelijk voor transport door de plant
- Flipper: Snelwerkend biologisch insecticide tegen trips. Zorg voor een goede bedekking van het gewas.

VERVOLG VAN PAGINA 3

'DUURZAAM GETEELDE UI KAN ZO MAAR EENS EEN UNIQUE SELLING POINT WORDEN'

Wat moet er gebeuren om de kwaliteit van uien hoog te houden?

„Belangrijk is dat we een gezonde, duurzame basis scheppen voor de teelt. Veel akkerbouwers hantieren nu een rotatie van 1-op-4 tot 1-op-6 en dat leidt steeds vaker tot problemen met (grondgebonden) ziekten en plagen. Om structureel verder te kunnen, moeten we eigenlijk naar 1-op-7 of zelfs 1-op-8. Zelf denk ik dat dit met wat herschikken van percelen en gronden mogelijk is, zonder al te veel in te moeten boeten op het beschikbare areaal. Nederland heeft 300.000 hectare zeekei waarop goed uien zijn te verbouwen. Als we daar 10 procent als ongeschikte grond vanaf trekken, houden we 270.000 hectare over. Bij een rotatie 1-op-7 uien is er nog zo'n 38.000 hectare beschikbaar. Dat is ongeveer het huidige areaal eerste- en tweedejaars plantuien en zaaiuien samen.”

U heeft het over de teelt op zeekei... Maar er worden tegenwoordig ook veel uien op zandgrond geteeld. Hoe kijkt u daar tegenaan?

„Laat ik duidelijk zijn: ik heb geen enkel bezwaar tegen uienteelt op zandgrond. Akkerbouwers hebben bewezen dat ze daar prima uien kunnen telen. Maar dat neemt niet weg dat kleigrond zich gewoon beter leent voor de uienteelt. De uien zijn harder, de kleur is beter en ze lenen zich ook beter voor langere bewaring. Dat zijn geen meningen, maar feiten. En

ja, ik maak me zorgen over het grote, vaak dwingende aanbod van uien in de eerste maanden na de oogst. De druk op de markt wordt hierdoor steeds groter; de handel moet deze uien wel tegen een redelijk prijs kunnen verkopen.”

Twee jaar geleden is onder de vlag van HOA het project Uireka gestart met als doel het verbeteren van de kwaliteit in de hele keten. Wat zijn de resultaten tot dusver?

„Dat zijn er heel veel! Een hele belangrijke is dat de gezamenlijke Rassenlijst blijft doorgaan; die is van grote waarde voor de hele sector. Verder weten we nu meer over de invloed van stikstof op de hardheid van uien en kunnen we met een gezamenlijk ontwikkelde toets latent aanwezige koprot opsporen. Ook wijzen eerste onderzoeken erop dat met organische reststromen geen ziekteverwekkers op het land worden gebracht. Dat zijn stuk voor stuk resultaten waar de praktijk echt iets aan heeft.”

Tot slot: duurzaamheid staat bij elke organisatie prominent op de agenda. Hoe zit dit bij HOA?

„Ik denk dat duurzame productie de komende jaren een steeds belangrijkere rol gaat spelen bij de afzet van uien. Niet alleen in Europa, maar wereldwijd. Daarom zijn we nu bezig met het ontwikkelen van een duurzaamheidsscan van de Nederlandse ui. We willen

Holland Onion Association & Uireka

De Holland Onion Association (HOA) is onderdeel van GroentenFruit Huis, de overkoepelende branchevereniging van de Nederlandse groenten- en fruithandel, waarin ook de uienverwerkers en -exporteurs georganiseerd zijn. Gijsbrecht Gunter is sinds 2009 voorzitter van de vereniging van handelaren en sinds 2015 president van het ketenbrede initiatief.

In 2017 is onder de vlag van HOA het project Uireka gestart. Doel is het verbeteren van de kwaliteit en daarmee ook het versterken van de exportpositie van de Nederlandse ui. Vrijwel alle (grotere) bedrijven binnen de uienketen zijn partner in Uireka.

Voor meer info: www.uireka.nl

daarmee de totale milieu footprint per kilogram product in beeld brengen bij onze afnemers. We denken dat we op dit vlak beter scoren dan andere uienexportlanden, vooral omdat we afgelopen jaren daar al heel wat slagen in hebben gemaakt. We gebruiken per kilogram product véél minder water en véél minder gewasbeschermingsmiddelen dan bijvoorbeeld Spanje of India. Vroeg of laat gaat dat een rol spelen in de markt en dan kan het zo maar eens een unique selling point van de Nederlandse ui worden.”