



syngenta®

De Diamant Selectie

Deze selectie bestaat enkel uit de hardste uien. Om dit te bepalen gebruiken wij onafhankelijk onderzoek. Elk jaar voert het UIKC in opdracht van Uireka onafhankelijk onderzoek uit. Een Syngenta uienras wordt pas toegelaten tot de Diamant Selectie als het relatieve hardheidscijfer van deze test uitkomt boven de 100. Daarnaast hebben de uienrassen in deze brochure ook een huidvastheidscijfer van boven de 100 gescoord! Waarom vindt de handel deze eigenschappen zo belangrijk? Lees het hieronder.

**DIAMANT
SELECTIE**

**VOOR HARDE
KWALITEIT**



‘Sterke rassen, dat hebben we nodig’

Lindert Moerdijk van MSP Uienhandel in Nieuwdorp heeft grote plannen met het familiebedrijf. Over een jaar wil hij een nieuwe sorteer- en verpakkingshal in gebruik nemen van twee verdiepingen met gezamenlijk oppervlak van 13.000 m2. Niet zozeer omdat hij vertrouwen heeft in de markt, maar omdat hij kennis heeft van de markt. Die kennis deelt hij graag met telers.

‘Veel telers telen wat zij zelf graag telen en oogsten wanneer het hen uitkomt. Terwijl je de soort en kwaliteit zou moeten telen waar vraag naar is en ook zou moeten oogsten op het moment dat dit voor de kwaliteit van de ui het beste is. Wij vragen ons voortdurend af tegen wie we concurreren in de verschillende landen waar we aan leveren. In sommige landen concurreren we met Nederlandse uien maar bijvoorbeeld in Brazilië concurreren we met uien uit Chili en Argentinië. Daar regent het nauwelijks en werken ze met druppelbevloeiing dus dat zijn supermooie blanke en vel-vaste uien. Daar kunnen wij dus alleen met keiharde uien aankomen. In andere landen speelt mee dat de uien vaak naar een buurland worden doorverkocht. Dat gaat per ongeconditioneerde vrachtwagen of soms zelfs per fiets. Daar moet je dus een ui leveren die sterk genoeg is om dat te doorstaan. Dat doen wij met uien die meerdere huiden hebben. Kwaliteit matchen met de behoefte van de klant, daar gaat het om!’

In welke staat arriveert de ui op zijn eindbestemming?

‘Ook de wereldwijde seizoenen spelen mee. Wil je laat in ons seizoen nog iets aan Azië kunnen verkopen, dan heb je concurrentie van de veel later geoogste uien uit China en nog weer later geoogste uien uit Nieuw-Zeeland. Die zijn kneiterhard, dus alleen met keiharde uien maak je in die

markt een kans. Kortom, er moet in Nederland veel meer van de hoogste kwaliteit worden geteeld. Vroeger kon je alles wel kwijt aan Rusland, ongeacht de kwaliteit. Maar nu Rusland geen markt meer is, moeten we echt gaan voor blanke uien die hard zijn en hard blijven. Daar speelt ook de behandeling van de ui mee. De sorteerdere doen net alsof een ui alles kan hebben. Omdat men niet verder kijkt dan het moment dat de ui op de vrachtwagen gaat. Maar het gaat erom in welke staat de ui is als hij op zijn eindbestemming arriveert. Als de hele logistieke keten voorzigtiger is, blijft er aan het eind van de rit een beter product over. En daarmee een product dat verkoopt!’



Lindert Moerdijk



‘Er moet in Nederland veel meer van de hoogste kwaliteit worden geteeld’

Wim Waterman verhuisde 20 jaar geleden van Zeeland naar Emmeloord om met zijn broer Erik een bescheiden uienhandel over te nemen. Want de ui was als kind al zijn grote favoriet binnen het bedrijf van zijn vader. Nu droogt, sorteert, verpakt en exporteert Waterman Onions vanuit een gloednieuwe nieuwe opslag- en expeditiehal jaarlijks zo'n 120.000 ton uien.

‘Ik heb bij diverse uienbedrijven gewerkt voordat ik dit bedrijf begon. Daarmee had ik de kans om in veel keukens te kijken en te zien wat er goed en wat er minder goed gaat. Vandaaruit proberen we het elke dag weer beter te doen. In het verleden werd er nog wel eens een te lage kwaliteit voor een te hoge prijs verkocht. Daarbij gaf de handel garantie tot aan de deur. Maar ik wilde ook weten hoe mijn uien aankwamen op verre bestemmingen. Daarom begon ik al in mijn beginjaren achter mijn uien aan te reizen. En dat doe ik, en mijn medewerkers, nog steeds. Zo leer je steeds beter wat de diverse klanten in diverse landen echt nodig hebben. En dat is de essentie

van ons vak. Want wij zoeken geen klant voor de ui, wij zoeken uien voor de klant! We kopen dus ook niet in op prijs, maar op wat die ene klant hebben wil.’

Een harde ui is een gezonde ui

‘Met een harde ui kun je alle kanten uit, want een harde ui is een gezonde ui. Iedereen knijpt in een ui. Nog belangrijker, bij machinale verwerking, is de huid. Heeft de ui meer huiden, dan kan hij er onderweg nog een paar verliezen zodat hij er bij aankomst nog twee overheeft. Wij doen er dan ook alles aan om de ui aan zo min mogelijk temperatuurschommelingen bloot te stellen, zodat de huid niet gaat krimpen en uitzetten, want dat scheurt hij. De temperatuur zelf is minder belangrijk. Een ui kan veel hebben, maar hoeveel weet je pas achteraf. Dus je moet de verwerking en logistiek afstemmen op de zwakste ui. Maar machinebouwers maken nog steeds apparatuur die eigenlijk te ruw omgaat met de ui. Intussen wordt het Nederlandse klimaat ongunstiger voor de ui doordat het weer extremer wordt: het is of te nat, of te warm of te droog. Bacterierot kwam vroeger nauwelijks voor, maar is nu onze grootste zorg. Alles bij elkaar maakt dit dat we sterke rassen nodig hebben.’





Progression

- Middelvroeg / laat
- Top hardheid
- Uitstekende huidkwaliteit
- Een van de hardste rassen in UIKC-proeven
- Hoge spruitrust
- Excellente combinatie van opbrengst en bewaarbaarheid



Motion

- Middelvroeg
- Zeer sterk in bewaring na week 18
- Uitstekende hardheid
- Bijzonder huidvast
- Zeer goede spruitrust
- Hoge opbrengst met een zeer hoog bewaarrendement



Vision

- Vroeg oogstbaar en toch lang bewaarbaar
- Excellente spruitrust
- Sterk wortelgestel
- Zeer productief op lichtere grondsoorten
- Ronde, harde ui

Teeltcontact

Kees Jacobs

Sales & technical crop advisor Nederland
T +31 (0)657 312 075
kees.jacobs@syngenta.com

Michiel van Mol

Sales & technical crop advisor Nederland & België
T +31 (0)657 570 352
michiel.mol_van@syngenta.com

Customer Service

Nederland

T +31 (0)164 225 548
F +31 (0)164 225 542
orders.nl@syngenta.com

België

T +32 (0)93 242 424
F +32 (0)93 242 403
orders.be@syngenta.com

syngenta®

Nederland

Jacob Obrechtlaan 7a
4611 AP Bergen op Zoom
www.syngenta.nl

België

Technologiepark 30
9062 Zwijnaarde
www.syngenta.be