



# Inspelen op veranderende consumenten voorkeuren en markteisen (Noodzaak van een marktgerichte waardeketen)

Paramaribo, 15 april 2016

R.J. Elmont

# Inhoud

1. Stand van zaken
2. Marktgerichte waarde keten?
3. De markt- binneland
4. De markt - export
5. Identiteit en branding
6. Ketenwaarde berekening (padiewaarde)
7. Verbeterpunten

# 1. Stand van zaken

## ▶ **Huidige markt ontwikkelingen**

- ▶ Export EU is na EPA vanaf 2008 sterk afgenomen
- ▶ Nog steeds cargo export ondanks EPA
- ▶ Toenemende concurrentie EBA
- ▶ Grootste exportmarkt is Caricom
- ▶ Identiteit, kwaliteit Surinaamse rijst is verwaterd en waarde afgenomen
- ▶ Concurrentiepositie verzwakt en productie en export heeft potentie eerdere rapporten nog niet bereikt.
- ▶ Moeizame ontwikkeling nieuwe markten
- ▶ Meer G2G contracten

# 1. Stand van zaken

## ▶ **Ontwikkelingen keten**

- ▶ Inefficiëntie in hele keten en daardoor sterk toegenomen kostprijs.
- ▶ Wegvallen SML als leading company voor marketing en innovatie.
- ▶ Gebrekkige beleidsvorming, sector coördinatie en sector samenwerking na opheffen Stichting-Rijst Instituut Suriname.
- ▶ Preferentiële importregelingen voor ACP-rijst (Suriname en Guyana) - onvoldoende benut voor verbeteringen in de keten.
- ▶ Problemen met ontwikkeling en acceptatie rassen
- ▶ Onvoldoende innovatie en waarde-toevoeging

## 2. Noodzaak markt gerichte waarde keten

- ▶ Surinaamse rijst sector heeft een meer productgerichte dan marktgerichte keten
- ▶ Suriname is een kleine speler op de wereldmarkt en richt zich op de hoge kwaliteitsmarkt, mede vanwege hoge kostprijs.
- ▶ Er is op de wereldmarkt sprake van sterk veranderende eisen van afnemers en consumenten voorkeuren.
- ▶ Marketing intelligence en kennis van internationale handelsverdragen noodzakelijk om marktgericht te kunnen opereren.
- ▶ Een verbeterde samenwerking en communicatie tussen actoren, markt en faciliterende omgeving in de keten moet marktpositie en het concurrerend vermogen van Surinaamse rijst verbeteren!

## 2.Noodzaak markt gerichte waarde keten

- ▶ Opstarten onderzoek gewenst naar:
  - ▶ Trends in de markt volgen
  - ▶ Consumenten gedrag en voorkeuren(kwaliteitskenmerken, kookeigenschappen, sensorische eigenschappen).
  - ▶ Marketing strategieën voor de verschillende markten te ontwikkelen.
- ▶ Creëren van up-stream en downstream samenwerkingsvormen voor goede uitvoering van die strategieën is gewenst.
- ▶ Businessmodellen zijn mogelijk voor verbeteren supply-chain management en doorvoeren van innovaties.
- ▶ **Keten samenwerking is nodig gezien geringe omvang van de Surinaamse rijstproductie/export t.o.v. belangrijke concurrenten op wereldmarkt.**

## 2. Markt gerichte waarde keten-Trends en voorkeuren

Enkele voorbeelden van trends, markteisen en consumenten voorkeuren in diverse markten

- ▶ Diversificatie in rijst soorten
- ▶ Standaardisatie producten
- ▶ Voedselveiligheid-strengere eisen
- ▶ Convenience foods -kant en klare maaltijden-quick cooking
- ▶ Speciality products - gezondheid- exotisch
- ▶ Organische producten - ook in relatie tot voedselveiligheid en milieu.
- ▶ Fair trade- eerlijkere verdeling waarde van de keten tussen actoren.

## 2. Markt gerichte waarde keten - Rassen en zaaizaad

Keuze te telen rijstsoorten, ontwikkeling rassen en keuze zaaizaad cruciaal bij marktgerichte sector.

Daarom noodzakelijk:

- ▶ Commercialisering zaaizaadproductie
- ▶ Terugkoppeling reacties markt en op rassen naar productie en zaaizaad keten.
- ▶ Verbeterde communicatie in de sector over besluitvorming zaaizaad en rassen beleid.



## 2. Markt gerichte waarde keten

### - Rassen informatie en communicatie

Op korte termijn zal SNRI(ADRON) daarom:

- ▶ De communicatie met de keten over rassen en resultaten onderzoek en internationale ontwikkelingen structureel moeten verbeteren.
- ▶ Uitgebreide informatie over de ADRON rassen, de ontwikkelingen en veredelingsdoelen moeten verstrekken.
- ▶ Een project voor de komende oogst moeten opstarten, gericht op:
  - ▶ Inventarisatie en analyse van de klachten van de boeren, verwerkers en handel over de ADRON rassen.
  - ▶ Een consumenten onderzoek naar de Surinaamse rijst op zowel de binnenlandse als de buitenlandse markt.

## 2. Markt gerichte waarde keten - LVV informatie en communicatie

Op korte termijn is ook gewenst dat het ministerie van LVV:

- ▶ Communicatie met de keten over inhoud en uitvoering van het samenwerkingsproject met Maleisie intensiveert.
- ▶ Daarbij op korte termijn meer informatie verstrekt over de wijze waarop beslist zal worden welke rassen uitgeprobeerd zullen worden.
- ▶ Aangeeft hoe en onder wiens verantwoordelijkheid het onderzoek naar deze rassen zal plaats vinden
- ▶ Duidelijkheid verschaft over het beleid/de regelgeving voor de import en het testen van buitenlandse rijstrassen.

## 2. Markt gerichte waarde keten - Identiteit Surinaamse rijst

Uit analyses van padiemonsters door ADRON is gebleken dat:

- ▶ Potentiele slijprendementen ADRON-rassen, lijnen en Guyanese rijst redelijk overeenkomen (54-58%) .
- ▶ Er verschillen in kalkgehalte en kookeigenschappen tussen ADRON-rassen onderling en met het Guyana ras.
- ▶ Er nog weinig informatie bekend is bij de actoren over A-27 het aromatisch ras van ADRON.
- ▶ Korrellengte ADRON 125 het langst is van de niet aromatische rassen.
- ▶ Gezien deze informatie is menging van bepaalde rassen af te raden tot na kookproeven.
- ▶ Rassen toetsen bij afnemers en consumenten op de belangrijkste markten is daarom gewenst.

## 2. Markt gerichte waarde keten -nieuwe rijst soorten-

- ▶ Afhankelijk van de behoefte op de markt zou gestreefd moeten worden naar de ontwikkeling en introductie van andere rijstsoorten via ADRON, zoals bijvoorbeeld:
  - ▶ bestaande aromatische rijstsoorten;
  - ▶ kortere langgraan dan 7,0 mm (6,5-7,0 mm);
  - ▶ hardere extra lange(> 8mm) en gewone lang korrelige rijstsoorten.
- ▶ Dit kan versneld plaats vinden door import van zaad van deze rijstsoorten waarbij dus:
  - ▶ De vraag in de markt bepalend is, en
  - ▶ boeren, verwerkers en handel beslissen of het voldoende meeropbrengst geeft en als zij dat risico aandurven.
- ▶ Maar ook hierbij moet de sector overleg plegen en is samenwerking en marktonderzoek nodig.

## 2. Markt gerichte waarde keten - bestaande rijstsoorten

- ▶ Om vast te kunnen stellen aan welke van de bestaande rijstsoorten de consument of afnemer de voorkeur geeft moet alvast een onderzoek middels focus groepen gedaan worden op de markten
- ▶ Daarbij dienen naast ADRON ook oude SML -rassen getest te worden.
- ▶ In het laboratorium kookeigenschappen en sensorische vergelijkende proeven uitvoeren met andere rijstsoorten.

## 2. Markt gerichte waarde keten - meer waarde

- ▶ Ontwikkelen van producten uit rijst en rijst bijproducten
- ▶ Innovatie in productie processen.
- ▶ Verbeteren houdbaarheid, verse smaak en geur.
- ▶ Overleg en samenwerking tussen actoren in de keten en industrieën in innovatie clusters is gezien de omvang van de sector gewenst om R&D kosten te dekken.

### 3. Markt binnenland

- ▶ Op de lokale markt worden volgens opgave de volgende rijstkwaliteiten verhandeld:
  - ▶ Super rijst: 10-15% breuk; Semi-superrijst: 20-25 % breuk; Consumptierijst: 30% breuk of meer; Breukrijst; Slijpmeel
  - ▶ Verpakkingen, 50 kg, 25 kg, 10 kg, 5kg, 2 kg en 1 kg.
- ▶ De door LVV in haar rapportage berekende binnenlandse consumptie plus eventuele voorraden in de periode 2009-2014 varieert tussen ca. 48.000 en 94.000 ton zonder dat een duidelijke verklaring daarvoor is gegeven.
- ▶ Uit analyses van rijstmonsters uit de supermarkten door ADRON blijkt dat de kwaliteit van de rijst op de binnenlandse markt redelijk is.
- ▶ Afwijkingen komen wel voor in het gehalte fijne breuk en gruis.

## 4. Markt-export

### Export statistieken LVV-2008 t/m 2012

	Product	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012(**)
Export (%) product	Witte rijst	72,7	60,4	46,0	43,5	58,7	52,4	55,2
	Cargo	26,4	31,6	51,7	55,4	40,6	47,3	44,4
	Breukrijst	0,9	8,0	0,7	1,0	0,6	0,1	0,1
	Overige	0	0	1,3	0,1	0,1	0,2	0,3
	Totaal(%)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Totaal(ton)	41.462	52.500	52.641	51.541	89.412	46.109	56.317
Export (%) bestemming	Caribbean	44,1	48,0	30,3	29,0	43,3	81,8	81,8
	Europa	26,5	31,1	54,7	46,4	46,7	12,4	13,4
	Americas(*)	29,3	20,9	15,0	24,6	10,0	5,8	4,8
Prijs (\$/ton)	Witte rijst	279	320	600	419	413	744	528
	Cargo	242	250	603	373	413	578	608

Bron: Jaarverslag Ministerie van LVV, Afdeling Statistiek

(\*) Voor het grootste deel betreft dit export naar Guyana, Frans Guyana en Brazilië

(\*\*) 3 maanden export informatie over 2012 ontbreekt



## 4. Markt-export

Uit analyse van de import cijfers van de EU in 2014 blijkt dat:

- ▶ de import van rijst uit Suriname drastisch is afgenomen en er weinig witte rijst en breukrijst wordt ingevoerd.
- ▶ in 2014 in de EU is geïmporteerd:

### Cargo:

Totaal: 531.034 ton @ Euro 827/ton

Suriname: 17.844 ton @ Euro 390/ton

### Witte rijst:

Totaal : 444.532 ton @ Euro 680/ton

Suriname: 1.785 ton @ Euro 375/ton

### Breukrijst:

Totaal : 344.219 ton @ Euro 310/ton

Suriname: 496 ton @ Euro 266/ton

- ▶ de gemiddelde prijzen van zowel cargo als witte rijst voor Surinaamse rijst structureel lager liggen dan rijst uit Guyana en de meeste andere oorsprongen.

## 4. Markt-export-2014

<b>Soort rijst</b>	<b>Nettogewicht (ton)</b>	<b>Douanewaarde (Srd)</b>	<b>Douane waarde SRD/kg</b>	<b>Douane waarde US \$/ton</b>
<b>Cargo rijst</b>	<b>52.311.</b>	<b>99.882.144,02</b>	<b>1,91</b>	<b>570</b>
<b>Witte rijst</b>	<b>46.508</b>	<b>70.981.362,26</b>	<b>1,53</b>	<b>456</b>
<b>Parboiled rijst</b>	<b>3.709</b>	<b>7.691.854,62</b>	<b>2,07</b>	<b>619</b>
<b>Breukrijst</b>	<b>1.224</b>	<b>1.258.926,00</b>	<b>1,03</b>	<b>307</b>
<b><i>Totaal rijst export 2014</i></b>	<b><i>103.754</i></b>	<b><i>179.814.286,90</i></b>		

# 5. Identiteit en Branding

## Case Surinaamse rijst.

- ▶ Reeds jaren wordt door Surinaamse exporteurs geklaagd dat andere rijst als Surinaamse rijst wordt verkocht in o.a. Nederland.
- ▶ Op sommige verpakkingen staat vermeld: Surinaams rijst-afkomstig uit Suriname en Guyana.
- ▶ Uit recente analyses door ADRON van monsters in Nederland is gebleken dat uit de korrellengte blijkt dat slechts 2-3 merken van de onderzochte merken waarschijnlijk echte Surinaamse rijst is.
- ▶ Dat wordt ook bevestigd door de resultaten van de chemische analyses.

**Identiteit Surinaamse rijst:** is daardoor aangetast maar ook omdat:

- ▶ De kwaliteit slechter en neutraler van geur en smaak is dan voorheen (rassen of kwaliteitsmanagement).
- ▶ Kwaliteit van de concurrentie is verbeterd.

# 5. Identiteit en Branding

## **Bescherming “Surinaamse rijst” op basis van geografische indicatie**

Op grond van de ontwikkelingen in de sector stel ik ter discussie of dit wel haalbaar zal zijn wanneer diverse niet in Suriname ontwikkelde rassen of zelf geïmporteerd zaaizaad gebruikt wordt.

## **Een collectief merk “Keurmerk”**

Het keurmerk moet dan een synoniem worden voor de origine “Suriname” en de kwaliteit. Er zal daarvoor een monitoringsysteem moeten worden opgezet om oneigenlijk gebruik te voorkomen.

## **Een bedrijfsmerk**

Een aantal bedrijven hebben hun merken al geregistreerd. Er is daardoor zowel in de EU en het Caraïbisch gebied reeds een voorkeur ontstaan voor bepaalde merken van Surinaamse molens en handelaren.

## 6. Ketenwaarde-berekening

- Berekening van de padiewaarde (verkoop opbrengst/ton padie) bij verschillende afzetmarkten is uitgaande van een berekende kostprijs in de najaarsoogst 2015 van SRD 4.200 per ha en een opbrengst van 5 t nat/ha de volgende marges per ton droge schone padie berekend:

	<b>Binnen-land Super</b>	<b>Binnen-land Semi Super</b>	<b>Venezuela</b>	<b>Jamaica</b>
<b>Marge per ton droge schone padie (SRD)</b>	<b>153,42</b>	<b>203,82</b>	<b>-25,06</b>	<b>-71,87</b>
<b>Marge per ton droge schone padie ( US \$)</b>	<b>45,80</b>	<b>60,84</b>	<b>-7,48</b>	<b>-21,45</b>
<b>Marge in % t.o.v. kostprijs</b>	<b>12,57</b>	<b>16,70</b>	<b>-1,99</b>	<b>-5,73</b>

## 6. Ketenwaarde

Padiewaarde per ton en per ha kan bij analyse van deze berekeningen substantieel verhoogd worden door:

- ▶ Hogere veldopbrengsten per ha .
- ▶ Hogere opbrengsten per ton witte rijst door diversificatie en verbetering ras-eigenschappen.
- ▶ Waarde toevoegen aan de witte rijst of gepelde rijst door productontwikkeling
- ▶ Waarde toevoegen aan de bijproducten en biomassa
- ▶ Middels beter management en innovatie in productie en verwerking de kosten en verliezen tevens te verlagen, en de kwaliteit en de rendementen te verhogen.

## 8. Urgente verbeterpunten (voor de discussies)

- ▶ Sector organisatie
- ▶ Informatie ADRON rassen en veredelingsdoelen
- ▶ Keten overleg en samenwerking rassen en zaadkeuze
- ▶ Regelgeving/beleid zaaizaad import
- ▶ Diversificatie rassen
- ▶ Padie opkoopstandaarden en rijststandaarden
- ▶ Markt en consumenten onderzoek.
- ▶ Marktinformatie systeem
- ▶ Diversificatie rassen
- ▶ Keurmerk export rijst
- ▶ Sectormonitoring
- ▶ Transactiekosten marketing export

EINDE

▶ HARTELIJK BEDANKT!!