

Tuinbouwsector Golfregio zoekt

Na jaren van stagnatie lijkt de tuinbouw in de Golfregio zich op te maken voor een vernieuwingsslag. Saudi-Arabië en de Verenigde Arabische Emiraten, landen die sterk afhankelijk zijn van voedselimporten, zien de tuinbouw als een van de weinige sectoren waarin zelfvoorziening realiseerbaar is. Een van de grootste uitdagingen is het gebrek aan kennis van en ervaring met moderne tuinbouw bij lokale producenten.

Centraal in de nieuwe richting staan efficiënter watergebruik, terugdringing van het gebruik van pesticiden, assortimentsverbreding en kwaliteitsverbetering in de gehele keten. Zowel overheden als grote retailers lijken de drijvende krachten achter deze ontwikkeling.

Saudi-Arabië heeft een areaal van 5500 hectare kassen, veelal plastic of kunststof kassen maar ook glas. De Verenigde Arabische Emiraten (VAE) beschikken over een areaal van 300 hectare. De belangrijkste producten zijn tomaten en komkommers. Slechts een klein

deel (30 hectare) van het areaal is bestemd voor sierteeltproductie.

De gemiddelde tomatenproductie komt niet boven tien kilogram per vierkante meter. Kassen in het Midden-Oosten worden in het algemeen gekoeld via matraskoeling. Nadeel van dit systeem is dat het veel zoetwater vergt. Voeg dit bij de heersende praktijk dat groente veelal in de grond wordt geteeld, en er ontstaat een beeld van enorme waterverspilling in een regio waar water uitermate schaars aan het worden is. Per kilogram tomaat wordt ongeveer tien keer zoveel

water geconsumeerd als in Nederland. Alleen al de introductie van substraatteelt en recirculatie zou enorme waterbesparingen met zich kunnen meebrengen.

Daar waar grondwater niet (meer) geschikt is voor gebruik, wordt overgeschakeld op ontzilt zeewater. De overheden zijn druk doende de ontziltingscapaciteit en de distributienetwerken voor dit water uit te breiden. De kosten die daarmee gemoeid zijn, worden meestal niet doorberekend aan de consument of teler, waardoor er op dat niveau nog weinig urgentie voor waterbesparing wordt gevoeld. Voor de overheden, als beheerders van de natuurlijke hulpbronnen, ligt dat anders. Ruim 70% van al het beschikbare zoetwater wordt momenteel aangewend voor landbouwproductie, een onhoudbare situatie in een regio met snelle verstedelijking en enorme bevolkingsgroei.

In een opmerkelijke stap besloot de Saudische regering in 2008 om de tarweproductie niet langer te ondersteunen, om zo water te besparen. Met als resultaat dat het land van een kleine exporteur gaat veranderen in een importeur.

Ook de productie van veevoedergewassen ligt onder vuur. Deze productie zal zich grotendeels verplaatsen naar het buitenland. Tegelijkertijd is er de behoefte om de lokale producenten een alternatief te bieden. Voor een deel wordt die gezien in een meer kapitaalintensieve water efficiënte tuinbouw.

Vraag naar vers

Voor de productie van verse producten ziet men echter wél een toekomst weggelegd in de regio. Het Agricultural Development Fund, de belangrijkste financier van de Saudische landbouw, heeft onlangs innovatie in de tuinbouwketen als één van haar prioriteiten aangewezen. Het Saudische ministerie van landbouw is bezig een toekomstvisie voor de tuinbouw te ontwikkelen.

Ook in de Golfregio is de vraag naar een meer duurzame vorm van gewasbestrijding groeiende.



‘De sector moet geleidelijk moderniseren’

nieuwe richting



Groentemarkt in Dubai.

Er is echter ook beweging aan de vraagzijde als het gaat om verse groente en fruit. Alarmerende berichten over residuen van bestrijdingsmiddelen hebben een vraag naar schonere en meer biologische producten opgeleverd. Biologische bestrijding past in dat plaatje. Ook wil men meer keuze hebben. Zeker in de VAE hebben de grote retailers hier de toon gezet. In de VAE wordt een breed assortiment aangeboden, grotendeels geïmporteerd uit naburige landen, maar ook uit Europa en de Verenigde Staten en Australië. Nederlandse verse producten worden, mede vanwege het uitstekende imago, in de grote steden van de VAE tegen een flinke premie verkocht. In Saudi-Arabië is dit kwaliteitsegment nog nauwelijks ontwikkeld en is de consument vooral uit op de laagste prijs. Ondoorzichtige marktstructuren, een slechte koelketen, en een lage organisatiegraad staan daar een bredere kwaliteitsslag nog in de weg. De verwachting is dat de toenemende invloed van retailers daarin zeker verandering zal gaan brengen.

Kostenplaatje

Om een vernieuwingsslag te kunnen maken, zal aanzienlijk geïnvesteerd moeten worden in het kennisniveau van producenten en andere spelers in de keten. Het gebruikelijke model in deze regio is dat eigenaren het management van de productie uitbesteden aan personeel uit omliggende landen (zoals Egypte) en het uitvoerende werk laten doen door personeel uit lagelonenlanden (zoals de Filipijnen en Bangladesh). Er is lokaal nauwelijks geschikt aanbod van opleidingen en cursussen, en onderzoek is zwak ontwikkeld.

Kansen voor Nederlandse bedrijven en kennisinstellingen zijn er op het vlak van toelevering en kennis van de productie en afzet van verse producten. Nederlandse producten en diensten hebben een uitstekend imago, maar het kostenplaatje schrikt lokale afnemers nogal eens af. Naast hypermoderne productietechnologie voor het hoogste

Zakendoen in de Golfregio

Het zakendoen wordt in hoge mate bepaald door een juiste persoonlijke relatie met de potentiële afnemer. Het kan van doorslaggevend belang zijn of u beschikt over een goed netwerk van contacten en de juiste wegen kent om ergens binnen te komen of iets gedaan te krijgen. In Saudi-Arabië bestaat bij sommige - vooral oudere - Saudi's nog altijd een voorkeur om zaken te doen met andere Saudi's. Zij kennen de (zakelijke) cultuur en de markt goed. Het zal daarom niet altijd even goed werken om een vertegenwoordiger te sturen die snel een dagje Saudi-Arabië aandoet. Het is aan te raden eerst enige tijd zaken te doen met de Saudische partner voordat er een agent wordt aangesteld.

Het aanstellen van een agent is niet verplicht. De meeste buitenlandse bedrijven werken, om bovengenoemde redenen, echter wel vaak met een agent. Het voeren van een handelsagentuur is voorbehouden aan personen met de lokale nationaliteit. Hierdoor zijn buitenlandse bedrijven vrijwel geheel afhankelijk van de inbreng van lokale agenten.

Handelsagenten kunnen op verschillende manieren worden ingezet; zij kunnen optreden als distributeur, waarbij de agent onder andere veel invloed kan uitoefenen op de prijsstelling, of als een 'echte' agent, meestal op commissiebasis. De overeenkomst hoeft zich niet te beperken tot de verkoop van goederen; de handelsagent kan tevens bemiddelen in diensten.

Van de agent/distributeur wordt min of meer verwacht dat hij in staat is deugdelijke after sales service te verlenen. Veel exporteurs leveren directe ondersteuning door een werknemer uit te zenden die de handelsagent kan assisteren op onder meer het gebied van marketing, training en technische ondersteuning. Het kan soms aantrekkelijk zijn voor verschillende producten verschillende agenten aan te stellen.

Het is de kunst om een geschikte agent te vinden die zijn zaken kent en zowel bij de overheid als bij de particuliere sector zijn ingangen heeft. Veel zaken gaan echter prima zonder agent, vaak is een importeur genoeg.

Ondanks het feit dat het in steeds meer sectoren wettelijk mogelijk is een 100 procent buitenlands bedrijf op te zetten, wordt door de meeste buitenlandse bedrijven een joint venture met een lokaal bedrijf aangegaan. Het vereist een grotere verbintenis van het buitenlandse bedrijf, maar op de lange termijn kan het rekenen op overheidssteun (bijvoorbeeld belastingvoordelen).

Handelsmissies

Gezamenlijke handelsmissies bieden een goede mogelijkheid voor bedrijven om een land persoonlijk te verkennen, de eerste contacten te leggen met mogelijke partners en producten te introduceren. Zowel via de LNV-afdeling als de NL EVD Internationaal kunt u op de hoogte worden gehouden van komende missies.

Bron: NL Agentschap EVD.

segment lijken er vooral kansen te liggen in een geleidelijke modernisering van de sector. Op onderzoeksniveau doet Wageningen Universiteit en Research onderzoek naar kassen met efficiënt watergebruik. Er lopen gesprekken met overheden in de regio voor het vestigen van een regionaal onderzoeks-

en demonstratiecentrum, waarin Nederlandse tuinbouwtechnologie en kennis een belangrijke rol moeten gaan spelen.

*Philip de Jong
LNV-Raad Abu Dhabi*