



Transities naar duurzame bedekte tuinbouw in ontwikkelingslanden

Beschrijvingen van de sierteeltclusters in Zuid-Afrika, Kenia,
Ethiopië en Oeganda

C.J.M. van der Lans, A. Elings, J. Campen



Referaat

Bedekte tuinbouw ontwikkelde zich de afgelopen jaren razendsnel in landen in ontwikkeling. Opvallend is vooral de snelle ontwikkeling van sierteelt in de Hoorn van Afrika sinds de jaren 90.

Bij veel initiatieven is Wageningen UR Glastuinbouw betrokken via onderzoek of advisering bij de te ontwikkelen kassen, teeltsystemen, duurzamere teeltwijzen en kwaliteitsbeheersing en certificering. Er zijn ook initiatieven van het Nederlandse tuinbouwbedrijfsleven. Hoe duurzaam zijn deze initiatieven nu, in termen van zelfstandigheid en levensvatbaarheid? De rol van de overheid is hier van belang, maar ook het ondernemerschap van de productiebedrijven en de bedrijven in het omringende cluster (toelevering, afzet, diensten, kennis).

Er zijn in het rapport landenbeschrijvingen gegeven voor de ontwikkeling van de sierteeltsector en het tuinbouwcluster van een aantal ontwikkelingslanden in Afrika waar Nederland een rol speelt bij de ontwikkeling van de beschermde sierteelt: Zuid-Afrika als land met een redelijk succesvolle eigen sierteeltsector, Kenia met een redelijk succesvolle sierteeltsector met veel Nederlandse inbreng (vooral van het tuinbouwbedrijfsleven), en Ethiopië en Oeganda als landen waar sierteelt in een jongere fase van ontwikkeling is. Er is een overzicht van geconstateerde knelpunten, van interventies die hebben plaatsgehad en hun effecten, en van factoren die hebben bijgedragen aan de ontwikkeling van de sector.

Abstract

Protected horticulture developed rapidly in developing countries in recent years. Especially striking is the rapid development of floriculture in the Horn of Africa since the 1990s. In many initiatives Wageningen UR Greenhouse Horticulture is involved through research or advising on the development of greenhouses, cultivation systems, sustainable cultivation methods and quality control and certification. There are also initiatives from Dutch agribusiness. How sustainable are these initiatives, in terms of independence and viability? Government's role is important here, but also the entrepreneurship of the production companies and the companies in the surrounding cluster (supply, marketing, services, knowledge).

This report contains descriptions of the development of the horticultural sector and the horticultural cluster for a number of developing countries in Africa where Netherlands plays a role in the development of the protected floriculture: South Africa as a country with a rather successful own horticultural industry, Kenya with a reasonably successful horticultural industry with many Dutch input (especially of agribusiness), and Ethiopia and Uganda as countries where floriculture is in a younger stage of development. There is a list of identified bottlenecks, of interventions that have taken place and their effects, and of factors that have contributed to the development of the sector.

© 2011 Wageningen, Wageningen UR Glastuinbouw

Wageningen UR Glastuinbouw

Adres : Violierenweg 1, 2665 MV Bleiswijk
: Postbus 20, 2665 ZG Bleiswijk
Tel. : 0317 - 48 56 06
Fax : 010 - 522 51 93
E-mail : glastuinbouw@wur.nl
Internet : www.glastuinbouw.wur.nl

Inhoudsopgave

	Samenvatting	5
	Summary	7
1	Achtergrond	9
	1.1 Inleiding en probleemstelling	9
	1.2 Doelstellingen	10
	1.2.1 Blik op 2009	10
	1.2.2 Blik op 2010	11
	1.3 Aanpak	11
	1.3.1 Blik op 2009	11
	1.3.2 Blik op 2010	11
	1.3.3 Gebruikte informatiebronnen	12
	1.4 Opzet rapport	12
2	Selectie van landen	13
3	Sierteeltsector in Zuid-Afrika	15
	3.1 Historie	15
	3.2 Knelpunten bij de ontwikkeling	18
	3.3 Nederlandse interventies en hun effecten op de sierteeltsector	18
	3.4 Overzicht van factoren die hebben bijgedragen aan de ontwikkeling van de sector	19
4	Sierteelt in Kenia	21
	4.1 Historie	21
	4.2 Toeleverende bedrijven: lokaal en buitenland	23
	4.3 Knelpunten bij de ontwikkeling	24
	4.4 Nederlandse interventies en hun effecten op de sierteeltsector	25
	4.5 Overzicht van factoren die hebben bijgedragen aan de ontwikkeling van de sector	26
5	Sierteelt in Ethiopië	27
	5.1 Historie	27
	5.2 Knelpunten bij de ontwikkeling	29
	5.3 Nederlandse interventies en hun effecten op de sierteelt	30
	5.4 Overzicht van factoren die hebben bijgedragen aan de ontwikkeling van de sector	32
	5.5 Tot slot	32
6	Sierteelt in Oeganda	35
	6.1 Historie	35
	6.2 Nederlandse interventies en hun effecten op de sierteeltsector	36
	6.3 Buitenlandse en Nederlandse interventies	36
	6.4 Overzicht van factoren die hebben bijgedragen aan de ontwikkeling van de sector	37
7	Conclusies en discussie	39
	7.1 Conclusies	39
	7.2 Discussie	39
8	Literatuur	43

Samenvatting

Bedekte tuinbouw ontwikkelde zich de afgelopen jaren razendsnel in landen in ontwikkeling. Vooral de razendsnelle ontwikkeling van de sierteelt in de Hoorn van Afrika sinds de jaren 90 is opmerkelijk.

Door deze snelle ontwikkeling wordt sierteelt in deze Afrikaanse landen gezien als booming business. Ook in andere landen, waaronder Indonesië, Vietnam, Maleisië, China, Mexico en Turkije, vindt 'protected cultivation' in toenemende mate plaats. Dikwijls is Wageningen UR Glastuinbouw betrokken bij deze initiatieven. Zo onderzoekt en adviseert Wageningen UR Glastuinbouw onder meer de ontwikkeling en toepassing van kassen die toegesneden zijn op de lokale omstandigheden, de ontwikkeling en optimalisatie van teeltsystemen, ecologisch duurzame teelt en het gebruik van water en nutriënten, kwaliteitsbeheersing en certificering, en werkt aan capacity building. In deze landen in ontwikkeling zijn ook initiatieven door het Nederlandse tuinbouwbedrijfsleven te vinden, zoals rozenkwekerijen in Kenia.

Hoe duurzaam zijn deze initiatieven eigenlijk. Met duurzaamheid wordt hier bedoeld 'in hoeverre blijven deze initiatieven overeind blijven wanneer de initiators (bijvoorbeeld de Nederlandse ondernemers of Wageningen UR Glastuinbouw onderzoekers en adviseurs) het land en de sector-in-ontwikkeling verlaten. De lokale overheid speelt een belangrijke rol in de duurzaamheid van de verschillende initiatieven. Deze rol kan zijn initiërend, maar ook faciliterend en regelgevend. Ook belangrijk zijn het ondernemerschap van de productiebedrijven (de zgn. "first layer") en van de bedrijven in het omringende cluster (toelevering, afzet, diensten, kennis) (de zgn. "second layer"). De kans op succes bij (tuinbouw) initiatieven wordt vergroot door de aanwezigheid van een duurzame, goed ontwikkelde lokale "second layer". Duurzame ontwikkeling van de tuinbouw draagt op zijn beurt ook positief bij aan lokale marktontwikkeling en aan een duurzame sociaal-economische ontwikkeling van het land in ontwikkeling, inclusief de "second layer".

In onderliggend onderzoek is vooral geprobeerd inzicht te krijgen in de "second layer" voor een aantal ontwikkelingslanden waar Nederland een rol speelt bij de ontwikkeling van de beschermde teelt. De onderstaande vragen stonden centraal:

1. Hoe ziet de structuur van de sierteeltsector in de onderzochte landen eruit? Welke factoren zijn aanwezig en welke zijn niet aanwezig?
2. Zijn er verschillen tussen de verschillende landen? Waardoor zijn die verschillen ontstaan? Vormen de gevonden factoren een verklaring voor het verschil in succes?

Er is gekeken naar een aantal landen in Afrika, omdat hier relatief veel Nederlandse tuinbouwactiviteiten plaatsvinden, zowel door het Nederlands bedrijfsleven als WUR Glastuinbouw, en dan specifiek naar de sierteelt. Daarbij is Zuid-Afrika gekozen als voorbeeld van een land met een redelijk succesvolle eigen sierteeltsector, Kenia als voorbeeld van een redelijk succesvolle sierteeltsector met veel Nederlandse inbreng vanuit met name het tuinbouwbedrijfsleven, en Ethiopië en Oeganda zijn gekozen omdat het landen zijn waar sierteelt in een eerdere fase van ontwikkeling is.

Het onderzoek heeft geresulteerd in landenbeschrijvingen van de sierteeltontwikkeling in de bestudeerde landen. Daarbij is tevens aandacht besteed aan de geconstateerde knelpunten bij de ontwikkeling van de sierteelt, de (Nederlandse) interventies die hebben plaatsgehad en hun effecten op de sierteeltsector, en een overzicht gegeven van factoren die hebben bijgedragen aan de ontwikkeling van de sector.

De sierteeltsector van Zuid-Afrika heeft zich ontwikkeld tot een stabiel, volwassen en compleet cluster. De economische boycot als gevolg van het apartheidsregime is een van de meest bepalende factoren geweest in deze ontwikkeling; het dwong Zuid-Afrika om zelf haar eigen sector en het cluster daaromheen op te bouwen. De meeste benodigdheden voor sierteelt zijn lokaal beschikbaar. Moderne, exporterende bedrijven kopen high technology bij Nederlandse toeleveranciers.

In Kenia heeft de sierteelt zich ontwikkeld tot een redelijk volwassen en stabiele sector. Vrijwel alle bloemen (hoofdzakelijk rozen) worden geëxporteerd, vooral naar Europa. Allerlei andere bedrijven en organisaties in het cluster zijn lokaal opgezet, soms in joint venture met Nederlandse bedrijven. De aanwezigheid van verschillende toeleverende bedrijven, telersorganisaties, laboratoria, etcetera heeft bijgedragen aan verdere economische ontwikkeling.

De sierteeltsector in Ethiopië is de jongste in deze studie. De sector heeft zich snel ontwikkeld. De overheid speelt een belangrijke rol in de ontwikkeling door de verschillende maatregelen die zij heeft genomen. De meeste bloemen worden geëxporteerd. Nog steeds moeten bijna alle tuinbouwbenodigdheden worden geïmporteerd uit Europa of Azië. Er lopen verschillende gesubsidieerde projecten, die als doel hebben om de sector en het sierteeltcluster verder te ontwikkelen.

In Oeganda is de sierteelt vooral gaan groeien sinds halverwege de jaren 90. Het aantal kwekerijen is de laatste 10 jaar stabiel gebleven. Het betreft hoofdzakelijk rozentelers en enkele stekbedrijven. De meeste bloemen worden geëxporteerd naar Europa. Daarnaast is er een bloeiende lokale markt, waar de bloemen met niet-exporteerbare kwaliteit en verschillende soorten bloemen worden afgezet die niet voldoen aan de export normen. De voor bouw en uitoefening van de sierteeltbedrijven benodigde materialen worden voor het grootste deel geïmporteerd. Ook voor laboratorium onderzoek en verschillende andere diensten is men afhankelijk van het buitenland.

De eerste initiatieven van sierteelt(ontwikkeling) in de bestudeerde Oost-Afrikaanse landen waren vooral gericht op kostprijsverlaging en jaarrond kunnen produceren (d.w.z. bedrijfseconomische duurzaamheid). De afgelopen jaren richten (Nederlandse) projecten zich ook op de andere aspecten van duurzaamheid, namelijk van ecologische en sociale duurzaamheid. Dit geldt zeker ook voor de meeste van de projecten van Wageningen UR in deze landen.

Het is met de uitkomsten van deze deskstudie moeilijk te voorspellen in hoeverre de initiatieven en projecten daadwerkelijk duurzaam (levensvatbaar) zijn, omdat hier meerdere factoren een rol in spelen. Bijvoorbeeld de politieke situatie en ontwikkelingen, mondiale ontwikkelingen, de effecten en duur van de wereldwijde economische crisis, de daadwerkelijke bereidheid en mogelijkheid van Oost-Afrikaanse ondernemers om duurzame maatregelen te kunnen doen en te kunnen continueren.

Summary

Protected cultivation has developed rapidly in countries in development in recent years. Especially the rapid development of floriculture in the Horn of Africa since the 1990s is remarkable. Due to this rapid development floriculture is seen in these African countries as booming business. Also in other countries, including Indonesia, Viet Nam, Malaysia, China, Mexico and Turkey, the area of 'protected cultivation' is growing. Often Wageningen UR Greenhouse Horticulture is involved in these initiatives. Wageningen UR Greenhouse Horticulture researches and advises in the development and implementation of greenhouses for local circumstances, the development of cropping systems, sustainable production and use of water and nutrients, quality control and certification, and is working on capacity building. In these developing countries also investments are done by the Dutch horticultural business, like rose farms in Kenya.

How sustainable are these initiatives? Sustainable means here whether the initiatives will stand any withdrawal of the initiators (like the Dutch entrepreneurs of activities of Wageningen UR Greenhouse horticulture. Local government plays an important role in sustainable development. This role can be initiating, facilitating or regulatory. Also important are the entrepreneurship of the growers (the "first layer") and of the firms in the surrounding cluster (supply, marketing, services, knowledge) (the "second layer"). The potential for success of the (horticultural) initiatives is enhanced by the presence of a sustainable, well-developed locale "second layer". Sustainable development of the horticultural sector" in turn also contributes to local market development and to a sustainable socio-economic development of the developing country, including the "second layer"

In the research is tried to gain insight into the "second layer" for a number of developing countries where The Netherlands play a role in the development of protected cultivation. The following questions were studied:

1. How does the structure of the floricultural sector in the surveyed countries look like? What factors are present and which are not present?
2. Are there any differences between the surveyed countries? How do these differences arise? Can the observed factors explain the difference in success?

Some African counties are studied, because of the high number of Dutch horticultural activities (both by horticultural business as by Wageningen UR Greenhouse Horticulture) in these countries. Focuses is at the floriculture in these countries. South Africa is studied as it is an example of a country with a rather successful, independent floricultural sector. Kenya serves as an example of a country with a rather successful floricultural sector with a lot of input from Dutch horticultural business. Ethiopia and Uganda were selected for this study because in these countries floricultural development is in an earlier stage of development.

The research resulted in country descriptions regarding the floriculture development. Also reported are the identified bottlenecks in the development of the floriculture, the (Dutch) interventions that have taken place and their effect for the sector, and an overview of factors that have contributed positively or negatively to the development of the sector.

The floricultural sector of South Africa has evolved into a stable, mature and complete cluster. The economic boycott as a result of the Apartheid Regime is one of the most determining factors in this development; it forced South Africa to build her own sector and surrounding cluster. Most input for horticulture are locally available. Modern, exporting companies import high technology from Dutch suppliers.

In Kenya, the floricultural sector evolved into a fairly mature and stable one. Almost all flowers (mainly roses) are exported, mainly to Europe. All kinds of other companies and organizations in the cluster are locally set up, sometimes in joint venture with Dutch companies. The presence of several suppliers, producer organisations, laboratories, etc has contributed to further economic development of the country.

The floricultural sector in Ethiopia is the youngest in this study. The sector has rapidly developed. Ethiopian government plays an important role in this development by the different measures it has taken. Most flowers are exported. Still nearly all horticultural supplies are imported from Europe or Asia. There are several subsidized projects, who are designed to further develop the floricultural sector and its cluster.

In Uganda the floricultural sector start growing since the mid-1990s. The number of nurseries remained stable for the last 10 years. Growers are mainly rose growers and some niche companies. Most flowers are exported to Europe. In addition, there is a thriving local market, where the flowers with a non-exportable quality and different types of flowers are sold which do not comply with the export standards. The materials that are required for construction and performance of the flowers farms are for the most part imported. Also laboratory research and various other services the growers have to be imported from abroad.

The first floriculture initiatives in the studied African countries were aimed at lowering the cost price for flower production and at year round production, which means economic sustainability. In more recent years (dutch) initiatives and projects also focus at others aspects of sustainability. Also most of the projects of Wageningen UR in Kenya, Ethiopia en Uganda contribute to improvement of the economic, as well as ecological and social sustainability.

How sustainable these initiatives are, is hard to tell with the outcome of the desk study. Several factors play a role in this, like the political developments and stability, worldwide trends, the effects and duration of the worldwide crisis, and the actual willingness and possibilities of local entrepreneurs to start and continue sustainable horticulture.

1 Achtergrond

1.1 Inleiding en probleemstelling

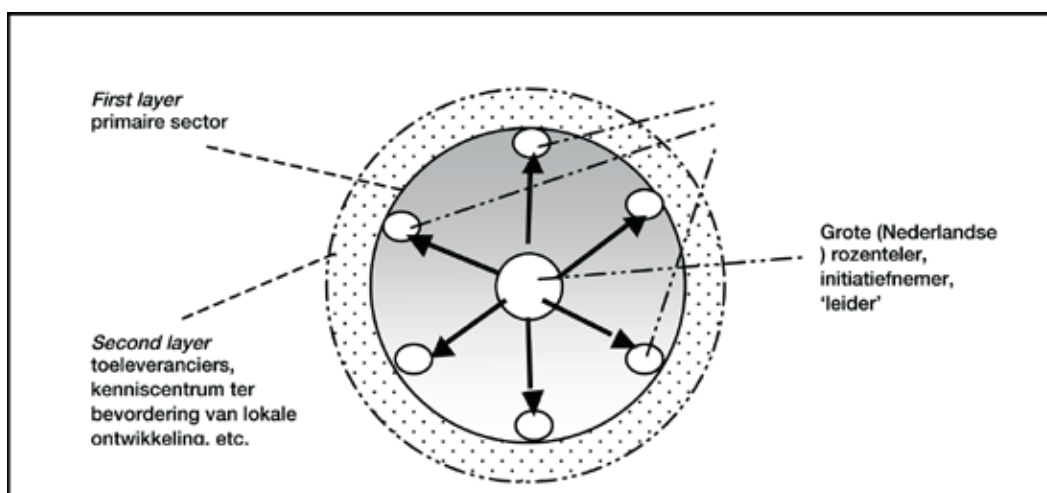
Bedekte tuinbouw ontwikkelde zich de afgelopen jaren razendsnel in landen in ontwikkeling. Illustratief is vooral de snelle ontwikkeling van sierteelt in verscheidene landen in de Hoorn van Afrika sinds de jaren '90. Deze sector is enorm gegroeid in Kenia en Ethiopië en in mindere mate ook in buurlanden Oeganda en Zimbabwe. Sierteelt wordt in Oost-Afrika gezien als booming business. De productie in deze landen is vooral export gedreven. Bloemteelt is veel goedkoper dan in Nederland, zelfs wanneer de kosten voor het luchttransport naar de Nederlandse veilingen hierbij worden opgeteld. Dit maakt(e) het interessant voor Nederlandse telers om een productielocatie op te zetten in Oost-Afrika. Na de eerste Nederlandse initiatieven zijn ook lokale ondernemers gestart met het telen van bloemen voor de Europese markt.

Ook in andere landen vindt "protected cultivation" in toenemende mate plaats. Denk aan landen als Indonesië, Vietnam, Maleisië, China, Mexico en Turkije.

In een aantal gevallen gaat het om initiatieven uit het Nederlandse tuinbouwbedrijfsleven. Nederlandse telers zetten kwekerijen in deze landen in ontwikkeling op, zoals bijvoorbeeld de rozenteelt in Kenia. In een aantal (meestal andere) gevallen is Wageningen UR Glastuinbouw betrokken bij het initiatief. Zo onderzoekt en adviseert Wageningen UR Glastuinbouw onder meer de ontwikkeling en toepassing van kassen die toegesneden zijn op de lokale omstandigheden, ontwikkeling en optimalisatie van teeltsystemen, op ecologisch duurzame teelt (o.a. Integrated Pest Management en het gebruik van water en nutriënten) kwaliteitsbeheersing en certificering, en op capacity building.

Een belangrijke vraag bij het beschouwen van deze Nederlandse initiatieven op het gebied van protected cultivation in ontwikkelingslanden is hoe duurzaam deze nu eigenlijk zijn. Blijven de lokale bedrijven bijvoorbeeld overeind als de Nederlandse kwekers zich uit het land terug trekken? Hoe gevoelig is de lokale sector in die landen voor de gevolgen van de economische crisis in vergelijking met de al veel langer bestaande en verder ontwikkelde tuinbouwsector in Nederland.

De lokale overheid speelt een belangrijke rol in deze duurzaamheid. Deze rol kan zijn initiërend, maar vooral ook faciliterend (ondersteunend) en regelgevend. Minstens zo belangrijk bij duurzame initiatieven zijn het ondernemerschap van de productiebedrijven - de zgn. "first layer" - zelf en van de bedrijven in het omringende cluster (toelevering, afzet, diensten, kennis) - de zgn. "second layer" - .



Figuur 1. Schematisch overzicht van outgrow (grote producent met kleine lokale bedrijfjes in ontwikkeling) plus rol van een kenniscentrum.

First en second layer model

Naast de activiteiten van Wageningen UR Glastuinbouw in landen in ontwikkeling is ook het Wageningen UR Centre for Development Innovation (CDI) bezig met het verbeteren van het ondernemerschap in deze landen. Het CDI probeert via diverse case studies het belang en de rol van bovengenoemde “second layer” voor verschillende sectoren in kaart te brengen. Het model kan ook vertaald worden naar de tuinbouwsector (zie Figuur 1.). De kracht en de ontwikkelingsmogelijkheden van een second layer worden onder meer beïnvloed door de onderstaande factoren:

- het beleid van het land in ontwikkeling;
Ter illustratie: In Kenia, waar de tuinbouw zich explosief heeft ontwikkeld de afgelopen jaren, is bijvoorbeeld sprake van een vrij open economie. In Ethiopië, waar de groei minder hard gaat, is sprake van een geleide economie.
- de beschikbaarheid van mensen, vakmanschap en opleiding;
- financiële middelen voor de financiering van bedrijven;
- NGO's: versterken ze marktontwikkelingen, of houden ze deze tegen?

Volgens het CDI wordt de kans op succes bij (tuinbouw) initiatieven c.q. de duurzaamheid van tuinbouwinitiatieven voor de lokale economische ontwikkeling vergroot door de aanwezigheid van een duurzame, goed ontwikkelde “second layer”. Op zijn beurt draagt duurzame ontwikkeling van de tuinbouw echter ook positief bij aan lokale marktontwikkeling en duurzame sociaal economische ontwikkeling van het land in ontwikkeling, inclusief deze “second layer”. Het gaat hier om wederzijdse afhankelijkheid.

Adaptieve kas: een ontwerpmethodiek gericht op de technische aspecten van een kas in een gebied

Bij Wageningen UR Glastuinbouw wordt het PhD project ‘Adaptieve Kas’ (Systematic integral design of protected cultivation systems) uitgevoerd. Hierin wordt gewerkt aan het ontwikkelen van een ontwerpmethodiek voor kasconcepten die zijn aangepast aan de lokale klimatologische en economische omstandigheden en beperkingen. Dit moet uiteindelijk resulteren in bedekte teeltsystemen die beter zijn aangepast aan de internationaal lokale omstandigheden. Het project richt zich vooral op de meer technische of technologische aspecten bij het plaatsen van een (adaptieve) kas in een gebied. Er wordt echter weinig tot geen rekening gehouden met lokale beperkingen van sociaal-economische aard (organisatie, infrastructuur, cultuur). Vanuit de overtuiging dat puur technische oplossingen, dus zonder aandacht voor organisatie, infrastructuur en cultuur, in ontwikkelingslanden meestal tot mislukkingen leiden, zal onderliggend project juist aan deze aspecten een bijdrage gaan opleveren.

1.2 Doelstellingen

De hiervoor genoemde vragen vormden de basis voor het project “Transitie kennisinfrastructuur regio versus internationaal; casus glastuinbouw” dat Wageningen UR binnen het KB7 programma van het ministerie van LNV heeft uitgevoerd. Dit programma is bedoeld voor kennisontwikkeling binnen Wageningen UR.

1.2.1 Blik op 2009

In 2009 is voornamelijk gewerkt aan het in kaart brengen van de duurzaamheid van de sierteeltsector in enkele Afrikaanse landen. Het onderzoek kreeg de volgende doelstelling mee:

Inzicht krijgen in het omringend tuinbouwcluster (“second layer”) voor een aantal ontwikkelingslanden waar Nederland een rol speelt bij de ontwikkeling van beschermde teelt.

1.2.2 Blik op 2010

In 2010 is een groep studenten van Wageningen UR (verder) aan de slag gegaan met het in kaart brengen van succes- en faalfactoren voor succesvolle initiatieven. Het belangrijkste doel van hun onderzoeksopdracht is geweest:

Nagaan welke lokale factoren leiden tot succes of tot falen van deze activiteiten.

1.3 Aanpak

1.3.1 Blik op 2009

De onderstaande vragen stonden in 2009 centraal. Daarbij is alleen gekeken naar landen in Afrika, omdat hier relatief veel Nederlandse tuinbouwactiviteiten plaatsvinden, zowel door het Nederlands bedrijfsleven als WUR Glastuinbouw, en dan specifiek naar de sierteelt. Afbakening maakte het onderzoek beter uitvoerbaar.

1. Hoe ziet de structuur van de sierteeltsector in de onderzochte landen eruit? Welke factoren zijn aanwezig en welke zijn niet aanwezig in de onderzochte Afrikaanse landen?
2. Zijn er verschillen tussen de verschillende landen? Waardoor zijn die verschillen ontstaan? Vormen de gevonden factoren een verklaring voor het verschil in succes?

Het beantwoorden van de onderzoeksvragen 1 en deels 2 heeft geresulteerd in het bestuderen en beschrijven van een aantal landencases. De gevolgde aanpak bestond uit de volgende stappen:

1. Selectie van landen. Gekozen is uiteindelijk voor:
 - a. Zuid-Afrika (voorbeeld van een land met een redelijk succesvolle eigen sierteeltsector)
 - b. Kenia (voorbeeld van een redelijk succesvolle sierteeltsector met veel Nederlandse inbreng)
 - c. Ethiopië en Oeganda (voorbeelden van landen waar sierteelt zich nog moet gaan ontwikkelen)
2. Literatuurstudie en zoektocht op internet. Dit leverde een overzicht op van de structuur van de sierteeltsector in de bestudeerde landen, met focus op de 2nd layer (levering van benodigde goederen en diensten; andere sociaal-economische aspecten zoals, outgrow, investeringen en kennisprojecten/ capacity building). Geraadpleegde bronnen en websites zijn ondermeer EVD (PSOM projecten), Danida, FAO, USAID, DFID, weblogs, Agriholland en andere online en papieren artikelen.
3. Beschrijven van de landencases

1.3.2 Blik op 2010

Het in kaart brengen van het volledige palet aan succesfactoren is te zien als een vervolg op de tweede onderzoeksvraag van 2009. Dit onderdeel heeft eind 2010 de aandacht gekregen in de vorm van een studieopdracht voor een groep studenten (Academic Consultancy Training (ACT)). De uitvoering van deze opdracht is vooral gericht geweest op de succesfactoren bij het opstarten van een duurzaam/succesvol tuinbouwbedrijf in het buitenland. De uitkomsten zijn echter ook te gebruiken voor het bepalen van kritische factoren voor het succesvol doen zijn van andere tuinbouw initiatieven in het buitenland, zoals projecten van Wageningen UR Glastuinbouw.

De ACT projectgroep heeft de volgende aanpak gehanteerd om het volledige palet aan factoren in kaart te kunnen brengen:

1. Inventarisatie van internationale tuinbouwsector en daarbinnen belangrijke typen stakeholders.
2. Selectie van voor het onderzoek meest waardevolle typen stakeholders en selectie van specifiek interessante bedrijven en organisaties voor interviews
3. Voorbereiden en uitvoeren van interviews
4. Analyse interviewverslagen voor vaststellen van belangrijke succesfactoren voor succesvolle initiatieven van ondernemers in het buitenland.

De uitkomsten van dit onderzoek zijn beschreven in het rapport "Factors determining a successful socio-economic introduction of horticulture in foreign countries (Buscher, et al, 2010).

1.3.3 Gebruikte informatiebronnen

Er is voor het beantwoorden van de onderzoeksvragen 1, 2 en 3 hoofdzakelijk gebruik gemaakt van verschillende rapporten en (vakblad)artikelen die de afgelopen maximaal ca. 5 jaar zijn verschenen over de ontwikkeling van de sierteelt in de onderzochte landen. Vanwege de snelle ontwikkeling van de sector in met name de Hoorn van Afrika zijn ook enkele projectleiders/onderzoekers van Wageningen UR geraadpleegd over de actuele situatie in de landen. Daarnaast is er op internet gezocht naar actuele berichtgeving over de sierteelt sector in de landen.

Voor de studenten opdracht hebben, aanvullend op de reeds verzamelde informatie, (telefonische) interviews plaatsgehad met onder meer medewerkers van EVD (onderdeel van Agentschap NL van het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie), MPS-ECAS, Olaf van Kooten (Wageningen UR Leerstoelgroep Tuinbouwproductieketens (Horticultural Supply Chains Group), Jan Buurma (LEI), Zuurbier en Van Kleef Roses, Advance Consulting, Niek Botden (Hortisolutions), Rutta Firdissa (EHPEA), AQ Roses, de Colombiaanse ambassade, Koppert, Flora Holland, Rijk Zwaan, Intergreen, en onderzoekers van Wageningen UR Glastuinbouw.

1.4 Opzet rapport

De uitkomsten van het onderzoek hebben geresulteerd tot onderliggende rapportage. Hierin wordt een beschrijving gegeven van de ontwikkeling van de bedekte sierteelt in een aantal Afrikaanse landen.

In hoofdstuk 2 is eerst de keuze voor de verschillende landen beschreven. Daarna volgt in hoofdstuk 3 een beschrijving van de ontwikkeling van de sierteelt in Zuid-Afrika (een redelijk volwassen tuinbouwsector), waarbij ook aandacht wordt gegeven aan de geconstateerde knelpunten bij de ontwikkeling van de sierteelt, de (Nederlandse) interventies die hebben plaatsgehad en hun effecten op de sierteeltsector, waarna het hoofdstuk wordt afgesloten met een overzicht van factoren die hebben bijgedragen aan de ontwikkeling van de sector. In hoofdstuk 4 volgt een vergelijkbare beschrijving voor de sierteelt in Kenia, in hoofdstuk 5 voor Ethiopië en in hoofdstuk 6 tenslotte voor Oeganda. In hoofdstuk 7 worden per land de belangrijkste conclusies over de beschouwde sierteeltsector overzichtelijk gegeven.

2 Selectie van landen

In het onderzoek is gekeken naar de ontwikkeling van sierteelt in vier Afrikaanse landen. De keuze is gemaakt voor Zuid-Afrika, Kenia, Ethiopië en Oeganda (zie Figuur 2.). Zuid-Afrika als voorbeeld van een land met een redelijk succesvolle eigen sierteeltsector. Kenia dient als voorbeeld van een redelijk succesvolle sierteeltsector met veel Nederlandse inbreng vanuit met name het tuinbouwbedrijfsleven. Voor Ethiopië en Oeganda is gekozen omdat het landen zijn waar sierteelt in een eerdere (jongere) fase van ontwikkeling is.



Figuur 2. Kaart van de landen in Afrika.

3 Sierteeltsector in Zuid-Afrika

3.1 Historie

Zuid-Afrika heeft een oppervlakte van 1,2 miljoen km². Er wonen 28,7 miljoen inwoners, met een bevolkingsgroei van 0,28 procent per jaar. Het land heeft een goede economische structuur, hoogwaardige grondstoffen (goud, kolen en ertsen), een enorm arbeidspotentieel tegen relatief lage kosten (werkloosheid rond 40%), goedkope energie en over het algemeen gunstige weersomstandigheden. Ten opzichte van andere Afrikaanse landen zijn het klimaat en de arbeidskosten wel minder gunstig voor sierteelt. De loonkosten zijn 3-4 maal hoger dan in andere Afrikaanse landen. De wereldwijde klimaatveranderingen hebben er toe geleid dat de weeromstandigheden in het land meer aandacht behoeven. Recentelijk kan de temperatuur er variëren tussen onder nul en 30 °C, soms is er ook hagel (Middelburg en Neefjes, 2009).



Figuur 3. Zuid-Afrika.

Recente, exacte gegevens over het sierteeltareaal in dit meest welvarende Afrikaanse land zijn er niet. In 2001 bedroeg de betaalde oppervlakte ca. 1.050 ha. Het belangrijkste product is Protea. 60% van de oppervlakte Protea wordt professioneel geteeld, de rest wordt gewoon in de natuur geplukt. De rozenteelt is de laatste jaren sterk in ontwikkeling. Hiervan staat ongeveer 80 ha. Andere belangrijke bloemen naast Protea en roos zijn chrysant, anjer, gladiool, lelie, Lisianthus, Limonium en Gypsophylla. Het kassenareaal in de sierteelt neemt toe.

Geschat wordt dat het aantal telers rond de 1.000 ligt, met een hoog Nederlandergehalte op de grote bedrijven. Daardoor wordt de teelt in Zuid-Afrika steeds professioneler (Productschap Tuinbouw, 2006). De zogenaamde gevestigde bedrijven zijn begin 20e eeuw en na de Tweede Wereldoorlog in Transvaal gesticht door emigranten. De sierteeltsector lijkt vooral aan (nakomelingen) van deze emigranten toe te behoren. Veel bloemen- en plantentelers hebben Hollandse voorouders. Het gaat om ca. 15 toonaangevende snijbloemenbedrijven en nog geen 10 potplantenbedrijven.

Producenten van Protea's zijn vooral te vinden aan de kust van de Kaapprovincie (Van der Meer, 1996; Productschap Tuinbouw, 2006). De overige sierteeltproductiebedrijven bevinden zich vooral rond de grote steden en luchthavens, met name rond Johannesburg (Transvaal), Kaapstad en Durban (Productschap Tuinbouw, 2006).

De telers in Zuid-Afrika worden steeds professioneler. Vooral de nieuwe kwekers investeren in moderne, gesloten, klimaat-gestuurde kassen, hoogwaardig uitgangsmateriaal, nieuwe rassen en substraat. Door deze investeringen wordt het voor hen mogelijk om jaarrond een goed exportproduct te kunnen leveren. Export is een aantrekkelijker afzetvorm geworden, aangezien de positie van deze telers op de thuismarkt onder druk is komen te staan door de import vanuit andere Afrikaanse landen.

De benodigde investeringen in kassen en teelt hebben wel geleid tot hoge kosten door afschrijving en rente. Sommige bedrijven hebben zelfs geïnvesteerd in eigen laboratorium faciliteiten voor de vermeerdering en veredeling van product. Steeds meer bedrijven houden bij hun productie rekening met onder andere de certificatieschema's van EurepGAP en Hazard Analysis Critical Control Points (HACCP), en besteden aandacht aan de logistieke trajecten, aan informatiebeheer en opslagsystemen. Om jaarrondteelt en export interessanter te maken, zijn een groot aantal nieuwere bedrijven ook gezamenlijk de afzet en export gaan doen. Hiermee kunnen ze bovendien op de kosten besparen (Middelburg en Neefjes, 2009): door directe afzet kan ongeveer 20% bemiddelingskosten worden bespaard. Een belangrijke ontwikkeling is ook dat er steeds vaker direct zaken wordt gedaan met winkelketens in het buitenland.

Ook wordt er geïnvesteerd in het 'post-harvest'-traject (bijvoorbeeld koeling, sorteermachines, verpakking en transport) (www.evd.nl).

Naast de zogenaamde nieuwe kwekers, zijn er in Zuid-Afrika verouderde bedrijven die de winterrust handhaven in hun teelt, kleine sierteeltbedrijven en bedrijven met een te breed assortiment om enig volume van een bepaald product te kunnen exporteren (Middelburg en Neefjes, 2009). Het merendeel van de Zuid-Afrikaanse telers zijn van het type midden tot klein, en worden gekenmerkt door low-technology. Deze bedrijven produceren vooral voor de lokale markt.

De thuismarkt is vrij goed ontwikkeld. Dit maakt de afzet van sierteeltproducten eenvoudig, ook voor nieuwe producenten. Een hieraan gekoppeld nadeel is wel dat het ondernemers soms terughoudend maakt om te exporteren. Bijvoorbeeld als de lokale opbrengstprijzen hoger zijn dan de exportopbrengstprijzen. Het leidt tot onvoldoende continuïteit en betrouwbaarheid in de export, waardoor men internationaal Zuid-Afrika als een weinig betrouwbare leverancier voor sierteeltproducten ziet.

Gemiddeld wordt ongeveer 60-70% van de Zuid-Afrikaanse bloemen via de veiling afgezet (Productschap Tuinbouw, 2006). Het gaat hier niet om de Nederlandse veiling (deze veiling speelt wel een rol voor de afzet van Protea's). Het land heeft al sinds 1945 de beschikking over een bloemenveiling in Johannesburg: Multiflora. Dit is de grootste bloemenveiling in Afrika met ongeveer 600 geregistreerde aanvoerders uit Zuid-Afrika, Kenia, Zimbabwe en andere Afrikaanse landen (www.multiflora.co.za). Kopers op de veiling zijn bloemisten en groothandelaren. De groothandelaren distribueren de bloemen vervolgens over het gehele land. Een deel van de bloemen wordt via de winkels op het veilingterrein direct aan bloemisten en consumenten verkocht.

Ca 30-40% van de bloemen wordt direct van het bedrijf verkocht of is voor export bestemd. Daarnaast zijn er een aantal bloemenexporteurs actief.

De Zuid-Afrikaanse infrastructuur is goed (Middelburg en Neefjes, 2009); de wegen zijn goed en er is een grote luchthaven in Johannesburg.

In Zuid-Afrika zijn diverse telersverenigingen. Een voorbeeld hiervan is Uniflo, een vereniging van snijrozentelers met 170 leden en een oppervlakte van ca. 100 ha. Telersverenigingen dragen bij aan de onderlinge communicatie en het delen van ervaringen. Echter, ook als bedrijven niet aangesloten zijn bij een vereniging, hebben ze onderling contact om ervaringen uit te wisselen. Ook krijgen ze informatie via hun zaad- of stekleverancier of andere toeleverancier (persoonlijk commentaar Jouke Campen).

De sierteeltbedrijven in de regio KwaZulu-Natal worden ondersteund door de KwaZulu-Natal Flower Grower Association. Deze vereniging doet dit door het verspreiden van nieuwsberichten, onderzoek, het organiseren van telersdagen en door te netwerken met ondersteunende organisaties. De vereniging is ook actief met de KZN Flora Port: hierin wordt gewerkt aan een lokale bloemenmarkt die gekoppeld kan worden aan export via de Dube Trade Port (te vestigen naast het vliegveld van Ballito). Extra aandacht wordt er besteed om gekleurde/zwarte siertelers te stimuleren in de lokale sector door middel van training en mentorship programma's. De vereniging is ondermeer aangesloten bij SAFGA (South African Flower Grower Association), SAFEC (South African Flower Export Council) and SAPPEX (South African Protea Producers and Exporters Association) (<http://kznflowers.za.org>).

SAFGA is een vereniging van siertelers, bloemenexporteurs en gerelateerde leden. SAFGA streeft ernaar om de omgeving van de sector te verbeteren, en bruikbare informatie aan haar leden te verstrekken als ook aan geïnteresseerden in de Zuid-Afrikaanse Sierteelt Sector. SAFGA is lid van de Agri SA en de Johannesburg Chamber of Commerce & Industry (JCCI). Verder heeft SAFGA een goede relatie opgebouwd met de National Agricultural Marketing Council (NAMC) in het belang van de export. Bovendien kan NAMC de leden van SAFGA ondersteunen bij vereisten bij luchtvaart.

De Association of Specialty Cut Flower Growers (ASCFG) is een vereniging voor glas- en buitentelers. De vereniging heeft tot doel haar leden te informeren over productie en marketing van snijbloemen (incl. productie technieken, marketing strategieën) en over nieuwe ontwikkelingen in de sector. De Association houdt hiertoe conferenties, tours, seminars. Ook hebben zij contacten met onderzoekers, retail, groothandel, toeleveranciers (www.ascfg.org).

De Seedling Growers' Association of South-Africa (SGASA) is een vereniging voor kwekers van zaailingen, voor toeleveranciers van deze sector en voor opleidingsinstituten. De vereniging doet onderhandelingen voor de zaailingen sector en probeert verbindingen te leggen tussen verschillende groepen in de sector. Ook doet ze de algemene belangenbehartiging van haar leden en de sector. En, ze stimuleert samenwerking tussen de leden. De SGASA heeft een certificatieschema voor haar leden opgesteld, waarmee de telers kunnen voldoen aan de 'best practice' alsook aan de wettelijke regelgeving. Jaarlijks vindt een audit plaats. Potentiële klanten zijn er zo van verzekerd te doen te hebben met kwekerijen (opkweekbedrijven) met een hoge standaard.

Zuid-Afrika heeft een goede beschikbaarheid van benodigde kennis (Middelburg en Neefjes, 2009). Het sierteeltonderzoek gebeurt bij de University of KwaZulu-Natal en het Department of Agriculture, Cedara. Deels wordt benodigde kennis ook uit Nederland gehaald.

De Agricultural Research Council (ARC) is het belangrijkste overkoepelende agrarisch onderzoeksinstituut in Zuid-Afrika. In een aantal onderliggende divisies is het onderzoek (en kennisoverdracht) georganiseerd. Het tuinbouwkundig onderzoek heeft plaats bij het Institute for Tropical and Subtropical Crops (in Nelspruit) (veelal groenten en fruit), bij het Roodeplaat Vegetable and Ornamental Plant Institute (Pretoria) (zowel groenten, medicinale planten, als sierteelt, waarbij wordt gewerkt aan cultivarontwikkeling, plantenwetenschap, gewasbescherming, biotechnologie en genenbanken), en bij het Infruct-Nietvoorbij (Stellenbosch) (fruit).

Naast de beschikbaarheid van kennis is een sterk punt van Zuid-Afrika de beschikbaarheid van goederen (Middelburg en Neefjes, 2009). De sierteeltsector heeft de beschikbaarheid over diverse voor de sierteelt gespecialiseerde toeleveranciers in eigen land (Productschap Tuinbouw, 2006). Ook is er productie van uitgangsmateriaal. Zowel voor lokaal gebruik als voor export worden stekken en weefselweekplantjes geproduceerd (van der Meer, 1996). Met name de exporterende bedrijven importeren wel veel van de benodigdheden. Zij doen dit om te kunnen voldoen aan de kwaliteitseisen die door de afnemers worden gesteld. Hiervoor is hoogwaardige technologie nodig, wat niet in Zuid-Afrika zelf voorhanden is. Er worden door deze bedrijven onder andere kassen, koelfaciliteiten, sorteer- en verpakkingsmachines, en research & development op tuinbouw- en 'post-harvest'-gebied geïmporteerd. Importcijfers over de toeleverende industrie zijn niet bekend (www.evd.nl).

In Zuid-Afrika zijn geen specifieke overheidsprogramma's op het gebied van tuinbouw. Men vindt dat overheidsbemoediging niet nodig is. Wel is de overheid actief betrokken bij het stimuleren van de Black Economic Empowerment (BEE) in de gehele landbouwsector. Door het Agri-BEE-beleid moeten zwarte Zuid-Afrikanen op het midden- en hoger niveau betrokken worden bij deze sector. Dit kan zijn als eigenaar, manager, boer, toeleverancier, voorlichter, exporteur, etcetera (www.evd.nl).

Het resultaat van het BEE-Programme is de ontwikkeling van enkele nieuwe kwekerijen in de sierteelt, met op dit moment ongeveer tien grote bedrijven en vele microbusiness farms. Een voorbeeld van een succesvol project ter bevordering van het zwarte ondernemerschap is dat van Timbali Technology Incubator. Dit project startte in 2002 in Nelspruit, in het noorden van Zuid-Afrika. In 2 jaar tijd werden er 1,2 ha gerbera's geteeld door tien leerlingtelers. Teelttechnische voorlichting is binnen het project aanwezig via de Agricultural Research Council. De telers delen de infrastructuur en ondersteunende diensten en doen gezamenlijke inkoop. Ook de afzet is gezamenlijk. Zes jaar na start van het project is er 27 ha land, waarvan 10 ha met teelt onder plastic, schaduwnetten en buitenteelt. Op 3,3 ha hiervan worden gerbera's onder plastic geteeld. Er zijn op dat moment 30 leerlingtelers en zelfstandige telers en het assortiment is inmiddels uitgebreid naar lisianthus, asters, zonnebloemen, anjers, celosia, gips en strelitzia (Lowen, 2008).

Buitenlandse bedrijven worden door de overheid gestimuleerd te investeren in Zuid-Afrika via Trade and Investment South Africa (TISA), dat een onderdeel is van het ministerie van Handel en Industrie. Daarnaast promoot TISA de export van onder andere tuinbouwproducten (www.evd.nl).

3.2 Knelpunten bij de ontwikkeling

Recente ontwikkelingen in Zuid-Afrika die aandacht vragen, zijn Black Economic Empowerment (BEE), landhervormingen en hiv/aids. Als gevolg van de elektriciteitscrisis is de economische groei van de meeste sectoren in het land enorm afgeremd. De Zuid-Afrikaanse landbouwsector is een van de weinige sectoren in het land die juist wel is gegroeid. De sierteeltsector heeft zich ontwikkeld tot een vrij zelfstandige sector, waarbij er maar weinig afhankelijkheid is van het buitenland. Toch zijn er nog wel enkele knelpunten. Een kort overzicht wordt hieronder gegeven.

Na de afschaffing van de apartheid waren buitenlandse investeerders lange tijd afwachtend. Ook nu nog zijn investeerders terughoudend vanwege de politieke situatie en de onveiligheid in delen van Zuid Afrika.

Het Black Economic Empowerment Program - opgezet ter bevordering van het ondernemerschap door zwarten - kent bij de uitvoering van dit programma een aantal problemen. Een daarvan is financieel mismanagement: het geld wordt besteed aan de verkeerde zaken, er wordt niet gebudgetteerd en er is geen financiële planning. Ook is er sprake van corruptie: degenen die het geld beheren en verstrekken aan starters, willen dit geld alleen verstrekken via partnerships voor henzelf of voor hun familieleden. Vaak ook is er onvoldoende management ervaring aanwezig bij startende ondernemers (Lowen, 2008).

Een ander knelpunt bij de ontwikkeling is het al eerder genoemde ontbreken van continuïteit bij de export van sierteelt door de nieuwe bedrijven, als gevolg van de soms (tijdelijk) hogere lokale opbrengstprijzen. Dit maakt de ondernemers een minder betrouwbare leverancier in de export, met als mogelijk gevolg dat internationale kopers voor andere leveranciers gaan kiezen.

Andere zaken waarmee de tuinbouwsector, in het bijzonder de export, de afgelopen 10 jaar te maken heeft gekregen zijn (www.evd.nl):

- de afschaffing van subsidies;
- absorptie export door lokale markt;
- de afschaffing van marketing- en exportmonopolies;
- strengere eisen van importeurs in de EU;
- verouderde variëteiten;
- toegenomen kosten;
- een instabiele wisselkoers.

Door deze ontwikkelingen hebben veel Zuid-Afrikaanse bedrijven nog steeds moeite om het hoofd boven water te houden.

3.3 Nederlandse interventies en hun effecten op de sierteeltsector

Er zijn maar weinig interventies vanuit de Nederlandse overheid gevonden tijdens het onderzoek. Namens het ministerie van LNV is er een landbouw attaché in Zuid-Afrika. Deze zorgt voor c.q. ondersteunt projecten en initiatieven vanuit Nederland.

Naast de aanwezigheid van de lokale toeleverende industrie zijn ook Nederlandse bedrijven aanwezig, zoals Fides, Fancom (klimaatcomputer voor stallen), Van der Hoeven (kassen) en Koppert (biologische bestrijding). Zij bedienen enkele duizenden telers, de honderden exporteurs en allerlei serviceverlenende bedrijven in de land- en tuinbouwsector (www.evd.nl).

Locale productorganisaties, exporteurs, maar ook (Nederlandse) importeurs organiseren trainingen en voorlichtingsbijeenkomsten om de producenten te stimuleren hun bedrijf en bedrijfsvoering te moderniseren. Voor de Nederlandse toeleverende industrie zijn er talloze aanknopingspunten om te assisteren bij de modernisering van de tuinbouwsector en het 'post-harvest'-traject (www.evd.nl).

3.4 Overzicht van factoren die hebben bijgedragen aan de ontwikkeling van de sector

- + Gedurende het apartheidsregime waren er relatief veel rijke Zuid-Afrikanen wat neerkomt of relatief veel lokale kopers
- + Vanwege de boycot van het buitenland was het noodzakelijk om een lokaal tuinbouwcluster te ontwikkelen
- Slecht financieel management: geen budgettering, geen financiële planning, geld wordt aan de verkeerde zaken besteed
- Onvoldoende management ervaring bij startende ondernemers
- Zuid-Afrika is ver van Europa en andere markten gelegen. Door dit geografische nadeel is het belangrijk om vooral op de lokale markten te focussen. Ook maakt het de import van high-technology benodigdheden duur
- + Er is een goede kennisinfrastructuur en vrij veel kapitaal, dat tezamen een goed startpunt vormt voor de ontwikkeling van de sector en het cluster
- De kennisoverdracht is zwak

4 Sierteelt in Kenia

4.1 Historie

Kenia heeft een oppervlakte van 0,58 miljoen km². Er wonen 38,6 miljoen inwoners met een groei van 2,6% per jaar. Alleen rond het Victoriameer en de vulkaan Mount Elgon (grens met Oeganda) is de grond vruchtbaar. Het land is gelegen op de evenaar en kent daardoor geen seizoenen.



Figuur 4. Kenia.

Het belangrijkste en meest bekende productiegebied is gelegen rond Lake Naivasha. Dit is een zoetwatermeer in de Rift Valley. Hier worden de meeste rozen geteeld. Andere belangrijke gebieden voor sierteelt zijn de gebieden rond Kinangop, Nakuru, Mount Elgon, Kitale, Eldoret, Kericho, Limuru, Kiambu, Athi Plains, Thika en de regio van Mount Kenya (zie groene stippen in Figuur 4, rechter plaatje) (www.kenyaflowercouncil.org). Voorheen waren in deze gebieden slechts beperkt economische activiteiten. Lake Naivasha ligt op circa 2 uur rijden van het internationale vliegveld in Nairobi. De verbindingsweg tussen Naivasha en Nairobi is relatief goed.

De sierteeltsector heeft zich in drie decennia ontwikkeld tot een volwassen, vrij stabiele sector. Het al.aanwezig zijn van luchtvervoer (dit vanwege het toerisme in Kenia) zorgde ervoor dat halverwege de jaren 80 enkele Nederlandse en andere buitenlandse bedrijven Kenia uitkozen om een sierteeltbedrijf te starten. Vervoer van bloemen naar Nederland was hierdoor immers relatief eenvoudig. Sinds de 90'er jaren van de vorige eeuw heeft er een explosieve ontwikkeling in de sector plaatsgevonden. Er zijn op dit moment ongeveer 140 snijbloemenkwekerijen op een gezamenlijk areaal van ongeveer 2.100 ha kassen en ongeveer 400 ha opengrond teelt (let op: er worden verschillende oppervlakten genoemd in de geraadpleegde informatiebronnen). De 25 grootste bedrijven zijn goed voor 75% van de bloemenexport, vooral roos. Dit gewas wordt op een oppervlakte van ongeveer 1400 ha geteeld. Het is veruit de belangrijkste exportbloem, daarna volgen anjer, statice, alstroemeria, lelie, en hypericum. Daarnaast worden er nog vele andere soorten geteeld (www.kenyaflowercouncil.org). Deze diversificatie is belangrijk voor de sector omdat hiermee beter kan worden voldaan aan de toenemende vraag van de exportmarkt.

Meer dan 90% van de export bloemen wordt in een kas geteeld. De kassen in Kenia zijn plastic tunnel kassen. Productie vindt hoofdzakelijk in de grond plaats, al zijn er wel op bescheiden schaal experimenten met teelt op substraat (met name kokos en puimsteen. Aandacht voor duurzaam produceren neemt snel toe (Splinter et al., 2009).

Er zijn behoorlijke verschillen qua grootte en technisch niveau tussen de verschillende kwekerijen. De grote en middelgrote bedrijven zijn voornamelijk het eigendom van en worden gemanaged door Europeanen. Wel is hier de ontwikkeling gaande dat hoge managementfuncties steeds vaker vervuld worden door Kenianen. Zij weten het beste hoe de mentaliteit en cultuur van de werknemers is. De grote en middelgrote bedrijven variëren tussen 20 tot meer dan 100 ha en er werken 250-6000 mensen. De op deze bedrijven toegepaste technieken zijn redelijk geavanceerd. Er wordt flink geïnvesteerd, waardoor de modernisering toeneemt. Zo worden veel houten kassen vervangen door stalen opstanden. De keuze voor metalen opstanden komt mede omdat hout steeds duurder is geworden. Een aantal van deze grote bedrijven produceren hun eigen uitgangsmateriaal. En, door hun schaalgrootte, wordt het voor hen interessant te investeren in na-oogst koelingstechnieken (inclusief koeling in vrachtwagen voor het vervoer naar het vliegveld) (Splinter et al., 2009). De kleine bedrijven met een oppervlakte van 5-20 ha zijn het eigendom van inheemse Kenianen. Op deze bedrijven worden de minder kapitaalintensieve bloemsoorten (bv. buitenbloemen) geteeld. Velen van hen exporteren slechts gedurende een deel van het jaar. Soms koopt een tussenkoper bij verschillende kleine bedrijven de oogst op om het transportvolume voor de afzet te vergroten. Deze kleine bedrijven zijn vooral afhankelijk van de afzet via de Nederlandse veiling.

Bij de kleine bedrijven is vaak onvoldoende kapitaal, kennis en managementcompetenties om zich te ontwikkelen. Om te kunnen blijven voortbestaan, zullen deze out-growers voor de toekomst assistentie nodig hebben. Voor exporteurs bijvoorbeeld worden ze interessant als de bedrijven in coöperatieve groepen van redelijke grootte gaan samenwerken. Verder is technische ondersteuning, subsidiering van benodigde input en advisering bij irrigatie en koelsystemen nodig (FKAB, 2001).

Kenia heeft ook sierteeltbedrijven met een Aziatische achtergrond, veelal zijn de eigenaars daarvan op zoek naar investeringskansen (Westerman et al., 2005).

Als gevolg van dalende opbrengstprijzen en stijgende kosten voor Keniaanse snijbloemen is een duidelijke trend naar schaalvergroting waarneembaar. Om de kosten te verlagen, wordt door steeds meer bedrijven jaarrond geteeld, wordt aan schaalvergroting gedaan, teelttechnische maatregelen genomen of overgestapt naar biologische bestrijding. Bestrijdingsmiddelen zijn relatief duur in Kenia, maar passen ook slecht in allerlei internationale productiestandaarden (Productschap Tuinbouw, 2006).

Biologische bestrijding komt vooral voor bij de rozenbedrijven. Ongeveer een derde van de bedrijven doet aan biologische bestrijding (Reinders, 2009). Steeds vaker ook wordt er op substraat geteeld. Deze omschakeling komt door de aansluiting van telers bij MPS (Productschap Tuinbouw, 2006), maar is ook een manier om te kunnen besparen op het steeds schaarser wordende water in Kenia (omdat bij substraat het water wordt gerecirculeerd). Om de verspreiding van nematoden en bacteriën te beperken, desinfecteren telers het gerecirculeerde water. Op steeds meer bedrijven staan meststofvoedingsunits met computerbesturing om EC en Ph in het substraat te regelen. Op kleine schaal wordt geëxperimenteerd met verwarming om de ziektes die zich bij voorkeur bij een hoge luchtvochtigheid ontwikkelen, te beperken (Wijnands, 2003).

De afgelopen jaren hebben diverse investeringen plaatsgevonden in de Keniaanse sierteeltsector (www.evd.nl). Lokale en buitenlandse (Nederlandse) telers en investeerders hebben geïnvesteerd in nieuwe productiebedrijven (soms in joint venture).

De financiële uitgangspositie van de Keniaanse bedrijven is vrij goed. Vanwege de hoge rentepercentages bij Keniaanse banken en weinig support van Nederlandse banken, hebben de Keniaanse telers hun bedrijven op eigen kracht opgebouwd (Middelburg, 2009). De hoge rentepercentages hebben als nadeel dat hierdoor voor sommige bedrijven verdere bedrijfsontwikkeling moeilijk is.

De Keniaanse bedrijfsresultaten hangen samen met de wisselkoersen. Ingekochte goederen en diensten worden namelijk meestal in dollars betaald, terwijl de opbrengsten in euro's worden uitbetaald.

Naar schatting werken er 50.000 tot 60.000 mensen in de primaire sector en ca. 500.000 mensen indirect (via diensten als toelevering, transport, verpakking, financiële dienstverlening, etc. (www.kenyaflowercouncil.org)).

Voor de fytosanitaire controles (import en export) is er de Kenya Plant Health Inspection Service (KEPHIS). KEPHIS zorgt ook voor de benodigde export certificaten. Daarnaast doet deze organisatie rassenbescherming, zaad certificering, en analyseren van bodem, water, agrarische producten, meststoffen en pesticiden. Om import en export certificerings

discussies wat te stroomlijnen zijn de Nederlandse PD en KEPHIS gestart met een project met als doel het verlagen van de certificeringkosten en het verbeteren van de kwaliteit en betrouwbaarheid van exportcertificering (LNV, 2009).

Om valuta-inkomsten te genereren, is het voor Keniaanse telers erg belangrijk dat ze voldoen aan de eisen op het gebied van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. Vanuit de Keniaanse wet zijn onder andere voorschriften op gebied van gezondheid, veiligheid en sociale voorzieningen. De bedrijven zijn verplicht hun werknemers van huisvesting en zowel hun werknemers als hun gezinnen van medische verzorging te voorzien. Op milieugebied voldoet de meerderheid van de bedrijven aan de MPS standaarden, waarbij ook vraag komt naar de sociale paragraaf. De relatief grote omvang van de sierteeltbedrijven en de exportgerichtheid hebben mede bijgedragen aan een relatief hoog percentage bedrijven met certificering (Wijnands, 2003).

In de tuinbouwsector in Kenia zijn verschillende organisaties actief die ten doel hebben de ontwikkeling van de sector te stimuleren. Het belangrijkste doel van de Fresh Produce Exporters Association of Kenya (FPEAK) is om de concurrentiekracht van haar leden in de export markt te verbeteren. Hiertoe wordt gelobbyd, er is markt en technische ondersteuning, leden worden gestimuleerd om te voldoen aan internationale standaarden.

De Kenyan Flower Council (KFC) is een grote producenten- en exportorganisatie in Kenia die zich uitsluitend richt op de sierteelt sector. Er zijn ongeveer 61 leden, dit zijn bloemenbedrijven (70 vestigingen) en exporteurs van snijbloemen en ornamentals. De organisatie vertegenwoordigt ongeveer 50% tot 60% van de bloemenexport. De organisatie heeft als belangrijkste doel zelfregulering voor een veilige werk- en productieomgeving, in overeenstemming met lokale en internationale standaarden. Er is gewerkt aan de ontwikkeling van de 'code of practice', welke is gericht op het gebruik en emissie van gewasbeschermingsmiddelen en meststoffen, van voedselveiligheid en van 'ARBO'-aspecten. Ook het label Milieu Project Sierteelt (MPS) besteedt aandacht aan deze thema's (Silvis et al., 2002).

KFC heeft een belangrijke rol gespeeld bij de oprichting van de Horticultural Council for Southern, Eastern and Central Africa (HC-SECA). Het belangrijkste doel voor deze Council is het bevorderen van netwerken tussen de nationale tuinbouw organisaties en andere stakeholders in deze Afrikaanse regio (www.kenyaflowercouncil.org).

De KFC is voor zowel grote als kleine en middelgrote bloementelers in Kenia actief. Acties van KFC zijn gericht geweest op het koppelen van de bedrijven aan exporteurs, het geven van ondersteuning bij het aanvragen van benodigde leningen, en de bedrijven bewust maken van het belang van samenwerking en het open staan voor ervaringen van anderen.

Leden van de Kenya Flower Council en de Fresh Produce Exporters Association of Kenya (FPEAK) spannen zich in om te voldoen aan de internationale standaarden.

Door partnerships met capacity-building instituties in Europa is de exportpositie verstevigd. In 2009 is de KFC als eerste buitenlandse organisatie benoemd tot geaccrediteerd certificeringsorgaan voor zowel de Keniaanse sierteelt als de sierteelt sector in omliggende landen (Splinter et al., 2009).

Sinds 2007 werken KFC en FPEAK samen onder een paraplu organisatie, de Kenya Horticultural Council (KHC). Het voornaamste doel van KHC is om te lobbyen voor de gemeenschappelijke belangen van de beide sectoren op een meer gecoördineerde en effectieve manier (Splinter, 2009). Ook is er aandacht voor een effectief en efficiënt gebruik in midde- lengebruik en service levering aan de tuinbouwsector (www.kenyaflowercouncil.org).

4.2 Toeleverende bedrijven: lokaal en buitenland

Het sierteeltcluster in Kenia is relatief goed ontwikkeld. Verschillende benodigdheden worden geleverd door lokale toeleveranciers. Het gaat om kassen en schaduwnetten, irrigatie- en koeltechnieken, meststoffen en onkruidmiddelen. Het meeste uitgangsmateriaal wordt geïmporteerd, maar sommige grote bedrijven ontwikkelen al hun eigen voorraad plantmateriaal. Ook na-oogst koeltechnieken, verpakkingsmaterialen en andere benodigdheden voor de na-oogst handelingen evenals transport worden geleverd door lokale leveranciers. De toeleverende industrie heet zich voornamelijk zelf ontwikkeld, de overheid heeft zich hier nauwelijks mee bemoeid. Wel is er bij lokale leveranciers dikwijls sprake van een joint-venture met een bedrijf uit het buitenland of een dochteronderneming.

Pogingen om kassen in het land zelf te produceren, zijn tot op heden weinig succesvol geweest. Israël levert meer dan 75% van de kassen. Andere benodigdheden worden hoofdzakelijk geïmporteerd uit Frankrijk, Spanje, Italië, Nederland, India en

China. Voor irrigatiesystemen en computers zijn er in het land enkele kleinschalige bedrijven. Arbeid voor het installeren wordt vaak door lokale mensen gedaan. Een kwart van de installatie technieken worden lokaal geproduceerd, de rest wordt geïmporteerd (waarbij soms aanvullende benodigdheden wel uit het land zelf komen). Bijna alle uitgangsmateriaal wordt geïmporteerd. Er mag ca 10% lokaal worden vermeerderd. De waardetoevoegende producten (o.a. verpakkingsmateriaal) wordt gedeeltelijk in Kenia zelf geproduceerd. Dit betreft onder andere labels, verpakkingsmateriaal, hoezen, trays). De binnenlandse productie van deze materialen zal naar verwachting in de toekomst stijgen (Splinter et al., 2009).

Behalve telers uit Europa, hebben ook andere Europese bedrijven zich gevestigd in Kenia: dit gaat om vermeerderaars en veredelaars, handelaren/exporteurs en toeleverende bedrijven. In de toelevering zijn vooral toeleverende bedrijven uit Israël en Nederland actief. Zij voorzien de telers van meststoffen, bestrijdingsmiddelen, kassen en andere benodigdheden. Nederlandse leveranciers hebben vooral een sterke positie in uitgangsmateriaal en biologische bestrijding, Israël, China en India bij kassen, irrigatietechnieken, etc. (Westerman et al., 2005).

Voor de biologische bestrijding zijn er twee grote bedrijven in Kenia: Real IPM Company en Dudutech. Zij produceren op grote schaal natuurlijke vijanden. De Real IPM Company produceert en ontwikkelt ook biopesticiden. Het bedrijf levert inmiddels aan 450 ha sierteelt. Het zijn meest grote sierteeltbedrijven, maar ook enkele jonger bedrijven. Door deze lokale beschikbaarheid van natuurlijke vijanden is er in Kenia een hieraan gekoppelde vraag ontstaan naar biological control agents. Hier komen buitenlandse bedrijven om de hoek kijken. Koppert Kenia is een joint venture gestart, die bijdraagt aan de ondersteuning van de bedrijven. Een technisch team van gewasbeschermingsdeskundigen gaat de bedrijven langs. Ook BioBest (Belgisch bedrijf) ontwikkelt zich om deze reden in Kenia (Labuschage, 2008).

Voor de teeltadvisering wordt gebruik gemaakt van Israëlische of Nederlandse adviseurs. De kosten van deze adviseurs zijn hoog. Veelal komen ze een keer per maand op bezoek bij de bedrijven. Bij problemen in het gewas worden ook wel foto's opgestuurd naar de adviseur (Eaton et al., 2000; Reinders, 2001 (volgens Wijnands, 2003)).

4.3 Knelpunten bij de ontwikkeling

Qua infrastructuur in Kenia is de hoofdwegen tussen het productiegebied Naivasha en Nairobi vrij goed, maar de kleinere wegen op het platteland zijn slecht begaanbaar. Vooral de kleine bedrijven hebben last van de slechte begaanbaarheid van de wegen; het transport loopt na een regenbui ernstige vertraging op. De grote bedrijven, allemaal gevestigd aan de grote weg tussen Nairobi en Lake Naivasha, hebben dit probleem niet.

Het luchtvrachtverkeer is redelijk goed geregeld. Dagelijks gaan er vanuit Nairobi transportvliegtuigen naar Schiphol. Er is echter onvoldoende vrachtcapaciteit naar Londen, Parijs en Frankfurt.

Het Keniaanse elektriciteitsnet is niet optimaal. Het slechte (beperkte) telefonische netwerk kan inmiddels worden opgevangen door mobiel telefoonverkeer. Er zijn daarnaast faciliteiten als internet en e-mail beschikbaar, zodat communicatie over de wereld als redelijk kan worden benoemd (Splinter, 2009).

De Keniaanse politiek is instabiel. Tijdens en na verkiezingen zijn er meestal politieke onlusten.

Keniaanse telers zijn redelijk positief over de rol van de overheid. De overheid ziet het belang van de sierteelt in, namelijk werkgelegenheid en vreemde valuta. Er zijn weinig bemoeienissen met de sector. De rol van de overheid beperkt zich tot ondersteuning van de sector. De VAT (BTW) kan worden teruggevorderd en import is wettelijk vrij van belasting. Dit is gunstig voor de kosten van geïmporteerd kasmateriaal, koelinstallaties, etc. Wel neemt de regelgeving de laatste jaren toe. De telers kunnen voldoen aan de gestelde milieu eisen (die vergelijkbaar zijn met de Nederlandse wetgeving), maar ervaren de controle ervan als overdreven (soms door twee instanties dezelfde controle, waardoor twee keer kosten). Ook is er sprake van corruptie in het land en onveiligheid door criminaliteit.

Recentelijk heeft de Keniaanse overheid een 'Strategy of Revitalizing Agriculture'(SRA) opgesteld, waarmee zij een klimaat probeert te scheppen, waarbinnen de productiviteit in de landbouw kan groeien, investeringen toenemen en er meer betrokkenheid van de private sector tot stand komt in de landbouwsector. Onderdeel van de SRA is het project 'Kenya Agriculture Productivity Project' (KAPP) (www.EVD.nl).

De kennis- en opleidingsinfrastructuur is niet erg sterk ontwikkeld (Westerman et al., 2005). Er is het Kenya Agricultural Research Institute (www.kari.org), maar kennis wordt door de grote bedrijven uit het Westen gehaald. Agrarische opleidingen zijn niet sterk ontwikkeld. Daarom leiden de bedrijven zelf de werknemers op. Sommige bedrijven hebben een trainingsmanager in dienst. Medewerkers in het spuitteam worden getraind in het veilig gebruik van gewasbeschermingsmiddelen (Wijnands, 2003).

Kleine kwekerijen in Kenia hebben een achterstand ten opzichte van de grote bedrijven. Dit gaat niet alleen om hogere kostprijzen door het ontbreken van schaalvoordelen en het daardoor minder goed(koop) kunnen transporteren en vermarkten. Kleine bedrijven hebben ook vaak een kennisachterstand op het gebied van de teelt, de marketing en logistiek. Voor de afzet zijn ze afhankelijk van opkopers (tussenhandelaren). Hierdoor zijn de opbrengsten laag.

Anno 2009 heeft het land veel last van de economische crisis: de opbrengstprijzen van snijbloemen zijn laag. Hierdoor zal er in 2009 – na jaren van groei – waarschijnlijk geen groei meer van het areaal zijn en wordt zelfs krimp verwacht.

4.4 Nederlandse interventies en hun effecten op de sier- teeltsector

Nederlandse betrokkenheid is terug te vinden bij bijna alle schakels in de keten: de productie zelf, het vermarkten van de Keniaanse productie, de daarbij behorende logistieke ondersteuning, maar ook zijn Nederlandse bedrijven actief bij de toelevering van uitgangsmateriaal (vermeerderders en veredelaars), biologische bestrijding, of andere benodigde input¹. Er zijn Nederlandse bedrijven die grond en productiemiddelen in eigendom hebben, maar ook bedrijven die hiervoor joint ventures zijn aangegaan. Geschat wordt dat bij circa 30% van de totale productie een Nederlandse ondernemer betrokken is (Silvis et al., 2002). Sinds de vorming van een National Land Policy mogen buitenlanders en buitenlandse bedrijven het land alleen leasen, voor de duur van maximaal 99 jaar (LNV, 2009).

De Nederlandse export van installaties e.d. naar Kenia is beperkt. Zie Kenia rapport van het LEI.

Vrijwel alle bloemen worden afgezet in West-Europa (Nederland, Groot-Brittannië, Duitsland, Frankrijk en Zwitserland). Ongeveer driekwart van de bloemen loopt via FloraHolland. Dit biedt het voordeel van gegarandeerde betaling. Enkele Nederlandse handelsbedrijven hebben een vestiging in Kenia. Hierdoor zitten ze dicht bij de teelt zitten en kunnen ze de bedrijven direct adviseren over de eisen van de afzetmarkten. De handelsbedrijven zorgen voor de volledige afhandeling en kwaliteitsbewaking. De telers hebben het voordeel dat ze direct geld ontvangen voor hun bloemen (Wijnands, 2003).

Wageningen UR, Chrysal International, Maersk Line en enkele andere partijen werken gezamenlijk aan de ontwikkeling voor protocollen voor zeetransport van verschillende bloemsoorten. Verscheping van Hypericum, Gypsophylla en anjer is succesvol gebleken. Rozen en andere soorten bleken weinig succesvol, met name vanwege het optreden van botrytis. De protocollen geven richtlijnen over voorbehandeling, temperatuurbeheersing en CO₂ omstandigheden gedurende de periode aan boord. Voor weinig kwetsbare bloemsoorten kan zeetransport een interessante optie zijn, zowel vanuit het oogpunt van kostenbesparing als milieubelasting (LNV, 2009).

1 Enkele namen zijn:

- Vermeerderders: o.a. Batian Flowers Ltd, Tarsal, Deliflor, Van der Meij, Yoder/Straathof, Noordam, Stokman, Goedsmit, Hamer, Hilverda, Selecta Weststek, Plants First
- Veredeling: Kordes, De Ruiter Innovations Rozen, e.a.
- Verkoopkantoren: Kieft Seeds
- Exporteurs: o.a. Zurel, Florimex, Dutch Flower Group
- Toeleverende bedrijven: Maasmond, Priva (joint venture met Keniaans bedrijf)

4.5 Overzicht van factoren die hebben bijgedragen aan de ontwikkeling van de sector

- + De overheid ziet het belang van de sierteelt sector voor het land, namelijk werkgelegenheid and buitenlandse valuta. De rol van de overheid is beperkt tot ondersteuning van de sector. De import van tuinbouwbenodigdheden is belastingvrij.
- De wet- en regelgeving is de laatste jaren toegenomen, wat heeft geleid tot dubbele controles op bedrijven. Ook is er veel corruptie en onveiligheid door misdaad.
- Sinds de start van de National Land Policy is het voor buitenlanders mogelijk om land te leasen. De leaseperiode is beperkt tot maximaal 99 jaar. Hierdoor kan het land niet dienen als onderpand bij het aangaan van leningen. Ook voor lokale ondernemers maakt dit het moeilijk om leningen te verkrijgen.
- + De aanwezigheid van luchttransport vanaf het begin van de sierteeltontwikkeling. Op dit moment is het vracht luchtverkeer vanaf Nairobi redelijk goed geregeld; dagelijks vliegt er een toestel naar Schiphol. Logistieke processen zijn goed georganiseerd.
- Er is onvoldoende luchtvrachtcapaciteit naar steden als Londen, Parijs en Frankfurt.
- De hoofdwegen tussen Naivasha en Nairobi zijn vrij goed, maar het onderhoud van de wegen in sommige productiegebieden is zo slecht, dat dit het transport vanaf de kleine bedrijfjes bemoeilijkt (en daarmee de ontwikkeling van deze bedrijven).
- Het Keniaanse elektriciteitsnetwerk is niet optimaal, dit geldt ook voor het telefoonnetwerk.
- Keniaanse politiek is onstabiel; tijdens en na verkiezingen is er meestal politieke onrust.
- + De mensen in het land zijn vrij goed opgeleid, maar:
 - De kennis en opleiding infrastructuur is niet erg goed ontwikkeld. Er is een onderzoeksinstituut (Kenya Agricultural Research Institute), maar de meeste kennis wordt geïmporteerd uit Westerse landen. Agrarische opleidingsinstituten zijn ook matig ontwikkeld, waardoor de meeste bedrijven hun medewerkers zelf opleiden.
- + Grote hoeveelheid van opgeleide, verantwoordelijke arbeidskrachten
- + Er wordt Engels gesproken
- + Proactief ondernemerschap

5 Sierteelt in Ethiopië

5.1 Historie

Ethiopië ligt in de Hoorn van Afrika en heeft een oppervlakte van 1,125 miljoen km². Het land heeft 72,8 miljoen inwoners, met een bevolkingsgroei van ongeveer 2,9% per jaar. Het land behoort tot de armste landen van Afrika, en de inwoners hebben gemiddeld een structureel voedseltekort. De sierteeltsector heeft er de afgelopen jaren een stormachtige ontwikkeling doorgemaakt: in amper vijf jaar tijd is de sector gegroeid naar 900 hectare bloementeelt in 2009.



Figuur 5. Kaart van Ethiopië.

De productiegebieden zijn vooral te vinden op de centrale hoogvlakten, in een straal van 50 tot 100 km rond Addis Abeba (waar ook het enige grote vliegveld is), en in de omgeving van Ziway Lake (een van de meren in de Great Rift Valley). De teeltlocaties bevinden zich op een hoogte tussen 1600 en 2600 meter boven zeeniveau. In het noorden van Ethiopië is gepland om 700 ha in gebruik te geven voor sierteelt door buitenlandse telers. Dit gebied ligt rond Lake Tana en in de nabijheid van nieuw vliegveld in Baher Dar stad.

De sierteelt in het land kan worden opgesplitst in drie groepen: zomerbloemen (die al werden geteeld op de publiekbezit kwekerijen van het communistische regime, o.a. Gypsophila, anjer, hypericum, Geranium), bedekte rozenteelt, en bedekte snijbloementeelt (chrysanth, poinsettia's). Met 80% van het totale productieareaal is rozenteelt de belangrijkste teelt in het land (Ton et al, 2009; Joosten, 2007).

Er wordt geteeld in plastic kassen. In het algemeen wordt in de grond geteeld, al vindt er langzaam introductie van substraatteelt plaats (met name kokos en puimsteen). De klimaatregeling is beperkt tot het openen van de ramen en het gebruik van horizontale ventilatoren. Stoken en schermen zijn niet mogelijk. Soms wordt de grond bevochtigd om de luchtvochtigheid van de lucht te verbeteren. Bemesting vindt plaats op basis van het A/B systeem, en irrigatie is in de regel eenvoudig gekoppeld aan de stralingssom. Het merendeel van de telers past zware chemische gewasbescherming toe, terwijl slechts recent geïntegreerde gewasbescherming (IPM) intrede heeft gedaan. Recente ervaringen met teeltadviseurs leert dat er nog grote winst is te behalen op de gebieden van fertigatie, snoeien en andere teelthandelingen.

Bij dit alles moet worden opgemerkt, dat het merendeel van de stakeholders, inclusief de overheid, zich zeer wel bewust is van de stappen die nog moeten worden gezet.

Vanwege de lage kosten worden de kassen geïmporteerd vanuit India, Israël, Spanje en China. Voor irrigatiesystemen en computers zijn er in het land enkele kleinschalige bedrijven. Het installeren wordt vaak door lokale mensen gedaan. Installatietechnieken worden bijna volledig geïmporteerd. Enkele benodigdheden daarbij komen wel uit het land zelf. In het begin van de ontwikkeling van de sector kwam het plantmateriaal uit het buitenland. Het merendeel van de benodigde meststoffen, insecten, bestrijdingsmiddelen en substraat wordt geïmporteerd, vooral uit Nederland. De waardetoevoegende producten (o.a. verpakkingsmateriaal) wordt gedeeltelijk in Ethiopië zelf geproduceerd. Het gaat hier met name om kartonnen producten. Deze binnenlandse productie zal naar verwachting in de toekomst groeien. Een uitzondering op de import van benodigdheden is het uitgangsmateriaal; sinds er meer joint ventures binnen de Ethiopische sierteelt zijn gekomen, wordt steeds meer uitgangsmateriaal lokaal geproduceerd (ca 45%) (Splinter et al., 2009).

De succesvolle ontwikkeling van de Ethiopische sierteelt komt niet alleen door de lage loonkosten, het gunstige klimaat (de productielocaties zijn gelegen op de hoogvlaktes) en de nabijheid bij afzetmarkten in Europa en Midden-Oosten, maar ook door de inspanning van de Ethiopische regering om buitenlandse investeerders aan te trekken. Bijna de helft van alle nieuwe bedrijven is buitenlands eigendom. Dit zijn vooral Nederlanders, Indiërs en Israëliërs (McLure, 2008). Van de 90 ondernemingen zijn er bijna 20 van Nederlandse herkomst. Na de val van het communistische regime introduceerde de regering begin jaren 90 een vrije markt beleid en werden private bedrijven toegestaan in de agrarische sector (Ton et al, 2009). Hiermee hoopt de regering harde buitenlandse valuta te kunnen bemachtigen voor groei van de economie, voor werkgelegenheid, en voor ontwikkeling van toeleverende industrie. Sierteelt geeft bovendien diversificatie van de agrarische productie.

Dat de Ethiopische regering ontwikkeling van de sierteelt belangrijk vindt, blijkt wel uit de maatregelen die zij heeft genomen. Er is bijvoorbeeld grond gereserveerd voor potentiële ondernemers. Omdat de Ethiopische regering alle land beschouwt als staats eigendom, gaat het hier om leaseconstructies voor een periode van 30 jaar. De regering promoot vestiging verder door diverse stimuleringsmaatregelen, zoals het verstrekken van leningen met een lage rente, door vrijwaarding van invoerrechten voor de noodzakelijke investeringsgoederen, er is geen exporthetfing op Ethiopische producten en diensten, en het inkomen afkomstig uit agroproductie is gedurende enkele perioden vrij van inkomstenbelasting. En, in 2009 is de Ethiopian Horticulture Development Agency opgericht om de coördinatie van sierteelt ontwikkeling te stroomlijnen. In opdracht van de Ethiopische regering zijn enkele projectvestigingen gestart. Als voorbeeld het project Sher Ethiopia (Figuur 6.). Dit van oorsprong Nederlandse bedrijf zorgt voor de bouw van kassen en het inrichten van de bedrijven, waarna deze bedrijven wordt geleased (huurkoop) aan tuinbouwondernemers. Bij deze leaseconstructie wordt de ondernemer na 9 jaar volledig eigenaar van de kassen. Extra service bij dit project is dat er kan worden geprofiteerd van logistieke samenwerking met andere Sher ondernemingen. Een voorbeeld hier is ook de eigen charters waarmee Sher bloemen naar Nederland kan vliegen, hetgeen een welkome aanvulling is op de beperkte vrachtluchten die tot dusver door Lufthansa en Ethiopian Airlines werden uitgevoerd. Het nadeel van deze leaseconstructie is wel dat het de telers niet alle ondernemersvrijheid geeft die soms gewenst wordt.



Figuur 6. Foto van een bedrijf op het Sher Project in Ethiopië tijdens de bouw, respectievelijk van de kas met teelt (bron: AQ Roses).

Nieuwe bedrijven die de afgelopen jaren zijn gestart, zijn zowel van lokale investeerders (iets meer dan de helft) als internationale investeerders. Buitenlandse investeerders komen uit Nederland, UK, India, Duitsland, US en Israël. Door de bloementeelt is er veel werkgelegenheid ontstaan in een gebied waar dit eerder nauwelijks aanwezig was. Inmiddels werken zo'n 16.500 mensen direct en 66.500 mensen indirect in de sierteeltsector. Behalve in de sierteelt zelf, ontstaan ook nieuwe diensten in omliggende dorpen, zoals winkels, restaurants, hotels, bars, waardoor de lokale omgeving verandert. Een gevolg is de arbeidsmigratie vanuit gebieden met lage werkgelegenheid en de sociale spanningen die dit veroorzaakt.

Er zijn een aantal verenigingen in Ethiopië actief voor kwekers. EHPEA (Ethiopian Horticulture Producers and Exporters Association) is opgericht als vereniging voor exporteurs en producenten van tuinbouwproducten. Inmiddels zijn er 66 leden. Deze vereniging is nauw betrokken geweest bij het voorbereiden van het eerste vijfjaren plan van de Ethiopische overheid voor de ontwikkeling van de sector. Ook heeft de vereniging een gedragscode opgesteld met afspraken over arbeidsvoorwaarden en milieu. Deze gedragscode wordt als een vereiste gesteld voor het verkrijgen van een exportvergunning. Voor de invoering van de gedragscode worden door EHPEA veel trainingen gegeven en wisselen bloemenbedrijven onderling ervaringen uit (Anema, 2008). EHPEA heeft moeite om de snelle groei van de tuinbouw bij te houden en heeft dringend behoefte aan het versterken van haar organisatorisch en institutionele capaciteit (hulpmiddelen) (Joosten, 2007).

In 2004 is de Ethio Horti-Share Company (EHSC) opgericht door een aantal kwekers en exporteurs (via EHPEA) (Belwal en Chala, 2007; Splinter et al., 2009). Dit bedrijf heeft als voornaamste als doel om collectieve afspraken te maken voor luchtvrachten en administratieve zaken met de luchtvaartmaatschappijen te regelen. Het bedrijf heeft bijgedragen aan regelmatige chartervrachtluchten door Ethiopian Airlines. Daarnaast doet EHSC ook collectieve inkoop van middelen als agro-chemicals en kleinere apparatuur voor haar leden (Joosten, 2007; Splinter et al., 2009).

5.2 Knelpunten bij de ontwikkeling

De ontwikkeling van de sierteelt in Ethiopië wordt op een aantal manieren belemmerd. Onvoldoende infrastructuur, gebrek aan water en aan tuinbouwbenodigdheden zijn de belangrijkste oorzaken (Belwal en Chala, 2007):

Logistiek is een bottleneck voor de verdere ontwikkeling van de sierteelt in Ethiopië. Het merendeel van de bloemen wordt afgezet via de veiling in Nederland, al vindt er diversificatie naar het Midden-Oosten en Japan plaats. Jarenlang is de luchtvrachtcapaciteit als onvoldoende ervaren door de kwekers. Er konden maar beperkte hoeveelheden bloemen worden geëxporteerd, slechts twee keer per week ging er een vrachtlucht naar Europa. In 2009 is er na jaren van onderhandeling en bemiddeling vanuit Nederland een extra overslag- en koelruimte op het Bole International Airport gekomen. Hierdoor wordt het voor exporteurs aantrekkelijker om handel te gaan starten in Ethiopië (Neefjes, 2009). De overslag is door deze extra overslagruimte wel verbeterd, maar de vrachtcapaciteit blijft een probleem, doordat de capaciteit van Ethiopian Airlines – in de praktijk bijna de enige maatschappij die vrachtvliegtuigen mag inzetten - en de vrachtcapaciteit van passagierstoestellen onvoldoende en onregelmatig is.

Ethiopian Airlines (EAL) is de voornaamste vrachtvervoerder. Deze maatschappij betaalt aanzienlijk lagere kosten aan de Ethiopische regering dan andere luchtvaartmaatschappijen voor het gebruik van het vliegveld. Wel bieden andere maatschappijen zoals Emirates, KLM en Lufthansa op kleine schaal transportdiensten.

Ethio-Horti Share Company laat voor haar leden een charter vliegen om bloemen te exporteren. De leden moeten vooraf doorgeven hoeveel bloemen ze willen exporteren en ruimte hiervoor boeken. Omdat telers het moeilijk vinden om vooraf precieze inschattingen te doen, ontstaan er moeilijkheden om te exporteren als er meer bloemen blijken te zijn.

Ook wegen, telefonie en de kennisinfrastructuur zijn beperkend in Ethiopië. Op sommige bedrijven is geen vaste telefoonverbinding beschikbaar. Positief is dat de hoofdweg naar het productiegebied de afgelopen jaren is gerenoveerd. Het fijnere wegennet is onvoldoende. Er is regelmatig uitval van elektriciteit, waardoor bedrijven relatief dure stroom via de eigen generators moeten opwekken (Splinter et al., 2009).

De lokale infrastructuur is zeer gebrekkig. Het ontbreekt aan veel voor het telen van bloemen. Bijna alle input voor de bedrijven moet geïmporteerd worden uit Europa of Azië, van koelinstallaties tot watergeefsystemen tot kokos en plantmateriaal. In Ethiopië is het lastig (lastiger dan in Kenia) om de benodigde goederen en diensten te importeren. Hoewel dergelijke import vrij is van belasting, zijn de kosten toch hoog vanwege aankoopkosten, aan te houden voorraad en de transportkosten (Belwal en Chala, 2007). En, doordat de diensten in het land nog weinig efficiënt zijn, moet soms weken worden gewacht voordat al uitgeladen goederen van het vliegveld worden vervoerd naar hun bestemming. Er zijn geen alternatieven voorhanden, mede doordat Ethiopië geen zeehaven heeft.

Door een watertekort in het land, moeten telers hun water van verder weg halen. De benodigde import van irrigatiesystemen doen de productiekosten stijgen (Belwal en Chala, 2007).

Leasen van het land heeft als nadelig effect dat buitenlandse en Ethiopische banken niet erg bereid zijn om leningen te verstrekken voor investeringen. Land kan immers dienen als onderpand, maar die mogelijkheid ontbreekt nu (Wiersinga en De Jager, 2009).

De financiële dienstverlening is traag en wordt als erg bureaucratisch ervaren. Er blijkt in de praktijk een lang proces met verscheidene stappen aan vooraf te gaan voordat een lening daadwerkelijk verstrekt wordt. Daarnaast is het moeilijk om te kunnen voldoen aan de garantstellingseisen van de Development Bank of Ethiopia (Belwal en Chala, 2007).

Een ander probleem voor de productie van hoge kwaliteit rozen is het ontbreken van ontwikkelingsprogramma's voor de productie van locale (inheemse) bloemsoorten en bloemen (DHV, 2004). Het assortiment van geëxporteerde bloemen is op dit moment beperkt; er worden vooral rozen geteeld in Ethiopië. Dit maakt de sector kwetsbaar.

De sector heeft onvoldoende beschikbaarheid van opleiding, training en onderzoek op het terrein van sierteelt. Kennis over sierteelt is van oorsprong nauwelijks voorhanden in Ethiopië, omdat deze industrie nog erg jong is. Het Ethiopian Institute for Agricultural Research (EIAR) heeft in 2007 een plan ontwikkeld voor onderzoek op het terrein van tuinbouwproductie en voor voorlichtingsactiviteiten. De uitvoering van het plan komt echter niet van de grond, omdat de belangrijkste onderzoeksinstituten (Melkasa bij Nazreth voor de lowland gewassen en Holeta voor highland gewassen) onvoldoende kennis en ervaring hebben over export georiënteerde tuinbouw en sierteelt (Joosten, 2007). Deze instituten richten zich vooral op granen, aardappelen, en veeteelt. Voor de ontwikkeling van tuinbouwkennis en een kennisinfrastructuur wordt gebruik gemaakt van internationale samenwerking, waarbij Nederland een belangrijke rol speelt. In verschillende projecten worden stelselmatig organisaties en onderzoeksinstituten uit Ethiopië betrokken. Bij het College of Agriculture and Veterinary Medicine binnen de Jimma University (JU) is de enige universitaire (BSc, MSc en PhD) tuinbouwopleiding te volgen. Wageningen UR en PTC+ hebben sterke relaties met Jimma University. Er wordt gewerkt aan het opzetten van een praktisch trainingscentrum en er vindt in projecten samenwerking met telers plaats.

Andere belemmeringen zijn (persoonlijk commentaar Anne Elings):

- moeizaam verkrijgen van invoervergunningen
- moeizaam verkrijgen van vestigings/handelsvergunningen voor buitenlandse toeleveringsindustrie
- moeizame financiële afwikkeling tussen Ethiopië en buitenland

5.3 Nederlandse interventies en hun effecten op de sierteelt

De Nederlandse overheid ondersteunt op verschillende manieren de ontwikkeling van sierteelt en groenteteelt in Ethiopië. De ministeries van Ontwikkelingssamenwerking en van Economische Zaken doen dit door het verstrekken van PSOM subsidies. Het Programma Samenwerking Opkomende Markten (PSOM) geeft ondernemers met investeringsplannen in opkomende markten financiële ondersteuning. Het gaat om pilot-investeringen van Nederlandse bedrijven die gaan samenwerken met een lokaal bedrijf, waarbij ongeveer de helft van de investering gefinancierd wordt door subsidie. Het moet gaan om nieuwe, innovatieve, niet marktversturende activiteiten. Door deze subsidies zijn gestart - of wordt momenteel gewerkt aan het starten van – bijvoorbeeld een bedrijf voor de opweek van young plants (Beekenkamp en Maranque Plants), een leliekwekerij (Klaver Heerhugowaard B.V en Tabor Herbs Plc), een freesiakwekerij (bollen en bloemen) (Kwekerij M. Hofland en Travel Ethiopia Ltd), een kwekerij voor boeketvullers (ter aanvulling op rozen) (Finflower Afrika B.V. en Mekiya Enterprise PLC), een rozenveredelingsbedrijf (Olij Roses Ethiopia) en een weefselkweekbedrijf (VCI

Nederland B.V en Tsega Asamere & Family International Trading PLC). De projecten leiden tot werkgelegenheid, er worden lokaal mensen bij opgeleid (kennisoverdracht), en er moet aandacht worden besteed aan onder andere milieu, keten en sociale aspecten (www.evd.nl).

Ook het ministerie van LNV ondersteunt de ontwikkeling van sierteelt in Ethiopië actief. Het ministerie ziet sierteelt ontwikkeling als win-win situatie. Het leidt aan de ene kant tot economische ontwikkeling en geeft lokale werkgelegenheid. Dit past in het nationale beleid om agro-industriële export te stimuleren. Aan de andere kant geeft het Nederlandse ondernemers de mogelijkheid om bloemenbedrijven te vestigen en een continue stroom bloemen te produceren voor afzet op de Nederlandse veiling. Zo is er de laatste jaren diverse malen een Nederlandse Tuinbouwhandelsmissie georganiseerd naar Ethiopië. Daarnaast gaf het ministerie de sector een flinke impuls door een nieuwe landbouwraad te installeren in Addis Abeba (Danse, 2007). In november 2009 heeft minister Verburg (LNV) een bezoek gebracht aan Ethiopië.

Ook is er een partnership gesloten tussen beiden landen met op tuinbouwgebied verschillende projecten ten behoeve van de duurzame ontwikkeling van de sector: het Ethiopian-Netherlands Horticulture Partnership Program. Dit wordt uit WSSD-gelden van DGIS gefinancierd. Doel van dit partnership is om een bijdrage te leveren aan een duurzame en gebalanceerde groei van de Ethiopische tuinbouwsector. Anders geformuleerd: om samen te werken aan verbetering van de marktpositie van de Ethiopische tuinbouwsector en bij te dragen aan een gezonde maatschappelijk verantwoorde groei van de sector. Direct en indirect ondersteunt dit de armoede bestrijding. In veel van de projecten die binnen dit partnership worden uitgevoerd, neemt Wageningen UR deel – ook Wageningen UR Glastuinbouw.

Wageningen UR levert ondersteuning aan de sierteelt sector in de vorm van training, onderzoek en procesbegeleiding. Er zijn trainingen op het terrein van productie, management, gewasbescherming (IPM), Europese kwaliteitsnormen, en voor schoolverlaters hoe een bedrijf op te zetten. Er is ook een project met als doel het opstellen van een Gedragscode voor telers. Deze gedragscode draagt onder andere bij aan betere arbeidsomstandigheden en aan biologische bestrijding van ziekten en plagen (Danse, 2007). Er wordt onder begeleiding van Wageningen UR gewerkt aan de introductie van en opschaling van IPM op de bedrijven.

Een ander project van Wageningen UR beoogt een markt informatiesysteem te bouwen waardoor Ethiopische telers snel informatie kunnen krijgen over de vraag naar bloemen op de Nederlandse markt. Een mogelijkheid om dit beschikbaar te maken is een website zoals www.AfricaRoses.net. Ook wordt gewerkt aan een fyto-sanitair lab dat bloemen voor de export kan controleren op schadelijke organismen of pesticide residuen.

Er is ook aandacht voor water en watertekort op termijn. Hiertoe doet Wageningen UR gezamenlijk onderzoek met de universiteit van Addis Abeba naar het water in de Rift Valley (Jansen *et al.*, 2007). Er is een studie verricht naar de mogelijke waterbesparingen in Ethiopische kassen als de juiste technologie wordt ingezet (Os *et al.*, 2009).

Ook zal er de komende jaren aandacht besteed worden aan o.a. training van managers en versterking van de Ethiopische Plantenziektkundige Dienst.

Naast bloementeelt komen in Ethiopië ook vermeerderingsbedrijven voor, veelal dochterondernemingen van Europese veredelingsbedrijven. Het gaat hier om bedrijven met hightech, verfijnde productiesystemen die de moederbedrijven op order stek leveren. Sinds 2005 is dit type bedrijven zich in Ethiopië gaan vestigen. Omdat deze veredelingsbedrijven al eerdere ervaringen in niet-Europese landen hebben, zijn ze in staat om hoogwaardige productielocaties op te zetten, waarbij technische kennis geen beperking vormt. De vermeerderingsbedrijven zijn een vrij gesloten business voor lokale investeerders. Ethiopische investeerders zijn daarentegen wel zijn in staat om in de snijbloementeelt actief te worden (Joosten, 2007).

De verwachting van de Ethiopische regering bij het stimuleren van de sierteelt was dat services als transport, verpakking, opslag, benodigdheden voor kassen, software, plantmateriaal, gewasbeschermingsmiddelen betrokken zouden gaan worden bij Ethiopische bedrijven en met de uitbreiding van het aantal sierteeltbedrijven zou groeien (DHV, 2004). Deels is dit gebeurd, maar vaker worden dergelijke goederen en diensten ingekocht bij buitenlandse ondernemingen. Dit komt omdat de goederen in de meeste gevallen niet verkrijgbaar zijn in het land, zodat invoer vanuit Kenia, Europa, Israel of China plaats moet vinden.

Enkele toeleveranciers hebben een nieuwe vestiging in Ethiopië geopend, soms is er sprake van een joint venture met

een Ethiopische onderneming (zie ook de eerdergenoemde voorbeelden uit de PSOM-regeling). In 2009 is Horticoop in Ethiopië begonnen met de bouw van een lab waar grondmonsters geanalyseerd kunnen worden, sinds enige tijd ligt de bouw echter stil (hetgeen de moeilijkheid om bedrijven in Ethiopië op te zetten illustreert). DLV Plant is sinds begin 2008 – in een nieuwe onderneming – actief in Ethiopië om snijbloementelers te adviseren.

5.4 Overzicht van factoren die hebben bijgedragen aan de ontwikkeling van de sector

- + De tuinbouwsector heeft een hoge prioriteit bij de overheid. De overheid heeft verschillende maatregelen ondernomen om de ontwikkeling van de sierteeltsector te stimuleren: er is land gereserveerd voor potentiële ondernemers (lease constructies voor een periode van 30 jaar), er worden leningen met lage rente verstrekt, er is geen importbelasting op de benodigde kapitaalgoederen, er is geen exportheffing op Ethiopische producten en diensten, en inkomen uit agrarische productie is vrijgesteld van inkomstenbelasting voor een aantal perioden.
- + De Ethiopian Horticulture Development Agency is opgericht ter coördinatie van de ontwikkeling van de sierteeltsector
- + Grote gebieden van voor de tuinbouw geschikt land zijn beschikbaar voor ondernemers
- + In opdracht van de Ethiopische overheid zijn een paar projectlocaties gestart, bijvoorbeeld het project Sher Ethiopia. Dit bedrijf van Nederlandse oorsprong bouwt de kassen, waarna deze worden geleased aan tuinbouwondernemers. Een aanvullende dienst is dat de kwekerijen gebruik kunnen maken van de logistieke samenwerking met andere Sher bedrijven. Als voorbeeld de chartervliegtuigen om bloemen naar Nederlands te vliegen, hetgeen een goede aanvulling is op de beperkte cargo vluchten van Lufthansa en Ethiopian Airlines.
- Onvoldoende infrastructuur: de luchtvracht capaciteit is onvoldoende, de logistieke situatie op het vliegveld is zwak, wegen, telefoonnetwerk en de kennis infrastructuur zijn beperkend. Het fijnmazige wegennet is van slechte kwaliteit. Regelmatig valt de elektriciteit uit.
- De hoofdweg tussen Lake Ziway en vliegveld is goed
- Tekort aan water, waardoor import van irrigatie systemen noodzakelijk is.
- Tekort aan tuinbouwbenodigdheden voor de productie van bloemen. Hoewel deze import vrij van belasting is, zijn de kosten van deze benodigdheden hoog vanwege aankoopkosten, voorraadkosten en transportkosten. Ook is de dienstverlening op dit vlak weinig efficiënt; het duurt soms weken voordat uitgelade goederen zijn vervoerd vanaf het vliegveld naar de eindbestemming.
- Doordat het land alleen geleased kan worden, is het lastig om leningen te verkrijgen bij buitenlandse en Ethiopische banken (ontbreken onderpand).
- Financiële dienstverlening is langzaam en erg bureaucratisch. Het is moeilijk om te voldoen aan de zekerheidseisen van de Development Bank of Ethiopia
- + Goedkope arbeid, groot aanbod aan arbeidskrachten
- Beperkt lokaal onderwijsniveau, beperkte praktische tuinbouwkennis en beperkte management vaardigheden
- Laag organisatie niveau binnen de sector
- Lastig om importvergunning te verkrijgen
- Lastig om vestigings en handelsvergunningen te verkrijgen voor buitenlandse leveranciers
- Arm bankwezen, moeilijkheden met geldoverboekingen tussen Ethiopië en buitenland en gebrek aan buitenlandse deviezen
- Onvoldoende opleidings-, trainings- en onderzoeksfaciliteiten op het terrein van sierteelt

5.5 Tot slot

Een belangrijk voordeel voor Ethiopië, naast de komst van harde valuta voor de economie, is dat door deze nieuwe, extra werkgelegenheid de mensen meer verdienen dan in de landbouw, en dat ze leren om in een bedrijf te werken met hoge kwaliteitseisen en werkstandaarden.

Terwijl de sierteelt in Kenia zich stabiliseert, vergroot deze zich in Ethiopië. Tegelijkertijd krimpt de export uit landen als Zuid-Afrika, Oeganda en Zimbabwe om diverse redenen (Goldfain, 2006 in Belwal en Chala, 2007). De belangstelling van en activiteiten uit Nederland en het toenemende vijandige klimaat in Kenia heeft geleid tot een toename in investeringen in Ethiopië.

Er voltrekt zich een recente ontwikkeling naar het opzetten van vruchtgroentenbedrijven in Ethiopië. Verder wordt een sterke uitbreiding van de buitengroenteteelt verwacht, waar deels dezelfde technologie als in het geval van binnenteelt wordt toegepast.

Er zijn, mede door financiële ondersteuning vanuit PSOM (Programma Samenwerking Opkomende Markten), nieuwe samenwerkingen tot stand gekomen tussen Ethiopische en Nederlandse bedrijven. Deze samenwerkingen, veelal in de vorm van joint ventures, zijn een nieuwe impuls voor de Ethiopische economie en voor de betrokken bedrijven. Ze bieden extra werkgelegenheid en mensen worden geschoold. Het gaat hier om samenwerkingen op het terrein van sierteeltproductie, maar ook in de toeleverende industrie (zoals koelingsfaciliteiten, opkweek van young plants, etc. (zie ook de voorbeelden van bedrijven die gestart zijn met PSOM-subsidies).

6 Sierteelt in Oeganda

6.1 Historie

Oeganda heeft 26,5 miljoen inwoners op een oppervlakte van 236.000 km². De sierteelt heeft zich er sinds de 90'er jaren ontwikkeld. In het begin was dit nog weinig succesvol. Een belangrijke groei kwam toen halverwege de 90'er jaren nieuwe cultivars werden geïmporteerd en nieuwe kwekerijen werden gestart. Deze bedrijven zijn veelal het bezit van Afrikaanse Britten, Indiërs, Nederlanders, maar enkelen ook van lokale ondernemers. De bedrijven produceren vooral voor export. Het aantal bedrijven schommelt al enkele jaren rond de twintig met ongeveer 200 ha kassen. Er is weinig groei in de sector.

De meeste kwekerijen telen rozen. Vanaf het begin zijn ook enkele (chrysanthen)stekbedrijven actief in Oeganda (o.a. Royal van Zanten, Fides (lokale naam: Fiduga) en een bedrijf dat rozenstek, chrysanthenstek en stek voor potplanten produceert (vooral voor Duitse en Nederlandse producenten). Er was een bedrijf dat gerbera's voor de export teelde, maar het bedrijf doet dit nu alleen nog voor de lokale markt.

De laatste twee tot drie jaar zijn enkele bedrijven omgeschakeld van rozenteelt naar steketeelt. Soms had deze omschakeling te maken met overname van het bedrijf door een andere investeerder.

De meeste bedrijven zijn geconcentreerd rond Entebbe, langs de oever van Lake Victoria, waar ook water wordt gehaald voor de teelt. Hier is het klimaat vrij warm in vergelijking met de productiegebieden van Kenia. Dit heeft effect op de snelheid en kwaliteit van de rozen. Om hier iets aan te doen, hebben UFEA en de overheid veel inspanning gedaan om investeerders te krijgen voor productie in de hogere berggebieden van Oeganda, bijvoorbeeld rond Fort Portal. Tot op heden heeft dit nog niet geleid tot activiteiten in de sierteelt.

De bedrijven zijn tussen de 5 en 39 ha groot. De kassen variëren qua type; sommige constructies zijn van hout, andere van metaal met vaste ventilatie (d.w.z. een opening in de kap die niet gesloten kan worden), andere zijn van het type Richel waarbij de ramen gesloten kunnen worden. Voor de moederplanten (chrysanthenstek) hebben sommige kassen zelfs insectengaas.

De teelt gebeurt meestal in de grond. Een klein aantal bedrijven schakelde rond 2004 om naar kokos. Vanwege de hoge substraatkosten, transportkosten en importheffing (25%) wordt gekeken naar lokale alternatieve substraten. Inmiddels telen enkelen in vulkanische sintels uit Kabale.

De meeste bloemen worden per vliegtuig naar Europa (Engeland, Duitsland, Nederland) gevlogen. De gerbera teler exporteerde destijds naar Zuid-Afrika. De telers is aangewezen op de lijnvluchten van KLM omdat het exportvolume te klein is om chartervluchten te organiseren. Er is een ook bloeiende lokale markt. Deze wordt voorzien met de niet-exporteerbare kwaliteit van de exportkwekerijen en door een aantal kleine bedrijven die verschillende soorten bloemen kweken die niet voldoen aan de export normen. De export van stekmateriaal is goed voor 75% van de totale exportwaarde en is afkomstig van drie bedrijven: Fides, Royal van Zanten en Wagagai.

Er zijn koelingsruimten aanwezig op het vliegveld, welke het eigendom is van de airport authority. De bloemen kunnen hier worden bewaard totdat ze in het vliegtuig kunnen worden geladen. Deze koelingsruimte is helaas van matige kwaliteit.

Alle grote, exporterende bedrijven zijn lid van de Ugandan Flower Exporters Association (UFEA). Het is een vrij actieve vereniging die veel voor de telers heeft bereikt. De vereniging wordt geleid door een bestuur waar enkele leden in zitten en die alle beslissingen nemen. Ook is er een kantoor, een executive director, een financieel deskundige, een administratief medewerker en een sierteelt specialist met een aantal taken die zijn verbonden aan de vereniging en de 20 leden. UFEA doet de pre-audits voor MPS en GlobalGAP certificatie, organiseert en ondersteunt bijeenkomst van studieclubs, biedt cursussen aan uit een NUFFIC project (zie verderop), en lobbyt voor de sector. Deze lobby heeft ook geleid tot een belastingreductie voor geïmporteerde tuinbouwbenodigdheden en voor een periode van 10 jaar zijn buitenlandse investeerders vrijgesteld van belasting.

Op die manier probeert men de vestiging van nieuwe bloemenkwekerijen te stimuleren.

Van het lidmaatschapsgeld dat alle leden betalen wordt een deel van de uitgaven van de vereniging en van de personeelskosten betaald, maar het grootste deel komt uit donaties aan UFEA.

Geen van de kleine bedrijven is lid van UFEA. Zij zijn aangesloten bij de Uganda Flower growers Association (UFA).

6.2 Nederlandse interventies en hun effecten op de sierteeltsector

De kwekerijen met een Nederlandse eigenaar zijn in een aantal gevallen medegefinancierd met PSOM subsidies.

Veel bedrijven hebben hun managers direct uit Nederland, Kenia of Israël.

De voor de bouw en uitoefening van de sierteeltbedrijven benodigde materialen (tuinbouwplastics, pompen, druppelleidingen, etc.) worden voor het grootste deel geïmporteerd. Voor teelt op kokos wordt kokos geïmporteerd uit Sri Lanka.

De steeds populairder wordende vulkanische sintels als teeltmedium komen wel uit het land zelf.

Er zijn vier lokale handelaren, distributeurs van tuinbouwbenodigdheden. Dit zijn Balton, Bayer, Twiga Chemicals, en Green House Chemicals.

Het plantmateriaal van jonge rozenplanten wordt vooral vermeerderd door de bloemenkwekerijen zelf. In het verleden was er een vermeerderingslocatie op Mairy Estates, maar deze is nooit erg succesvol geweest. Ook waren in die periode vertegenwoordigers van de belangrijkste Nederlandse rozenveredelaars in Oeganda gevestigd. Tegenwoordig zijn de veredelaars en/of vertegenwoordigers gevestigd in buurland Kenia en bedienen van daaruit de Oegandese sierteeltbedrijven.

Er zijn geen plaatselijke laboratoria om grond en substraat monsters te analyseren en bemestingsadviezen te geven. Sommige kwekerijen sturen hun monsters daarom naar Nederland. Dit geldt ook voor de ziektediagnostiek, ook hiervoor zijn geen lokale instanties om monsters naar toe te sturen.

In Oeganda zijn twee onafhankelijke voorlichters. Dit zijn een Israëliër (Iran Bruma), die is gespecialiseerd in rozenproductie in Oost-Afrika, en een Keniaanse consultant, die is gespecialiseerd in biologische gewasbescherming en enkele bedrijven adviseert die zijn gestart met het inzetten van de roofmijt *Phytoseiulus persimilis*.

Omdat sierteelt en bedekte tuinbouw relatief jonge sectoren zijn, zijn er (nog) geen beroepsopleidingen voor deze sector. De Agrarische Universiteit leidt weliswaar landbouwkundigen op, maar deze zijn onvoldoende opgeleid voor de meer specifieke tuinbouwkundige taken. De kwekerijen spelen een belangrijke rol in de opleiding. Door de groei van de bedrijven worden steeds nieuwe mensen aangenomen, die vervolgens worden opgeleid door meer ervaren collega's. In een nog lopend NUFFIC project wordt momenteel gewerkt aan het ontwikkelen van (beroeps)opleidingen in Oeganda.

6.3 Buitenlandse en Nederlandse interventies

USAID heeft diverse faciliteiten, zoals een koelruimte op het vliegveld, gefinancierd. Ook heeft deze organisatie voor een aantal jaren capacity building project (APEP) gefinancierd dat als doel had om werknemers voor de sierteelt op te leiden. Binnen dit project is een drie jaar durend opleidingsprogramma (Applied Tropical Floriculture Course (ATFC)) ontwikkeld en uitgevoerd. De eerste cursus werd gegeven door een onderwijzer van de University of Makerere op de bloemenkwekerijen zelf en combineerde praktijk en theorie. De eerste groep van geslaagden werden de nieuwe docenten. De meest getalenteerde studenten hebben in Zambia een opleiding in Quality Management gevolgd.

Het Nederlandse Centrum tot Bevordering van de Import uit Ontwikkelingslanden (CBI) had een zeven jaar durend programma met als doel de concurrentiekracht voor exporterende landen te vergroten. Deze organisatie heeft verschillende trainingsprogramma's ondersteund. Ook is bijgedragen aan de vorming van tuinderstudieclubs volgens Nederlands model om kennisuitwisseling tussen telers te bevorderen. Daarnaast heeft CBI studies rondom cold chain management gedaan en enkele bedrijven geholpen om Nederlandse experts te kunnen inhuren voor specifieke vragen.

De Nederlandse Ambassade heeft voor een periode van drie jaar het volledige salaris betaald van een Europeaan om gedurende deze periode de rol van Director van UFEA te kunnen vervullen. Om het voortbestaan van deze vereniging te verduurzamen, is deze bijdrage geleidelijk aan verlaagd en is een lokale Director aangewezen en opgeleid.

NUFFIC financiert momenteel een project in capacity building, dat haar vierde en laatste jaar ingaat. Binnen dit project zijn een diploma leerplan, een certificaat leerplan en een kort cursus programma ontwikkeld, die op dit moment worden geïmplementeerd in twee Oegandese opleidingen: Bukalasa Agricultural College (een overheids beroepsopleiding) en Mountains of the Moon University (een private opleiding).

WSSD (world summit for sustainable development) financiert via de Nederlandse Ambassade een aantal tuinbouwprojecten in Oeganda, ter verhoging van de concurrentiekracht van de sector op de afzetmarkt. Er lopen projecten op het terrein van een audit op cold chain management, MPS-GAP certificering, small holder flower production, ondersteuning aan telers, etc.

Ondersteuning om te voldoen aan de MPS-GAP eisen en trainingen in cold chain management zijn enkele zaken waarover training wordt aangeboden aan de managers van de bloemenkwekerijen, kleine bedrijven en Oegandese voorlichters. Een ander project is gericht op het vinden van lokale tropische bloemsoorten die interessant zijn voor teelt door kleine bedrijven en kunnen worden geëxporteerd.

UNIDO, een VN agentschap, heeft een project gefinancierd ter vermindering van het methyl bromide gebruik.

DANIDA heeft de vorming van een vereniging voor kleine bloemenkwekerijen gefinancierd. Dit is de Uganda Flower growers Association (UFA).

NORAD heeft de oprichting van een trainings- en onderzoekscentrum op de locatie van bloemenkwekerij Jambo Roses gefinancierd. Dit project loopt 10 jaar. De training wordt gegeven door Noorweegse trainers, die bovendien leerprogramma's en opleidingsmateriaal ontwikkelen. In 2006 was er al een kleine demokas, waar de trainingsfaciliteiten (klassen, bibliotheek, laboratoria, vergaderzaal en hostel) warden opgezet.

Niet alleen zijn er de hierboven genoemde financiële interventies, ook zijn er bijdragen van Wageningen UR geweest, zoals:

- Wageningen UR (LEI, ECS, Wageningen UR Glastuinbouw) is partner in het NUFFIC capacity building project in de tuinbouwsector. De hoofdaannemer van dit project is PTC+.
- Wageningen UR Glastuinbouw is betrokken geweest in het bovengenoemde UNIDO project ter verminderen van het gebruik van methyl bromide. Dit kwam neer op het zoeken naar lokale materialen voor het gebruik als substraat, deze te karakteriseren, en proeven op bedrijven te initiëren met de betere materialen.
- Wageningen UR Glastuinbouw is betrokken geweest in een haalbaarheidsstudie naar het opzetten van een trainings- en onderzoekscentrum in Oeganda voor UFEA. Deze studie werd deels gefinancierd vanuit het PESp programma van het Nederlandse ministerie van EZ.

6.4 Overzicht van factoren die hebben bijgedragen aan de ontwikkeling van de sector

Bij de ontwikkeling van de sierteelt in Oeganda speelt de concurrentiepositie ten opzichte van Kenia en Ethiopia een grote rol. De klimatologische omstandigheden maken het niet mogelijk om grootbloemige rozen te telen en het volume van de sector is te klein om chartervluchten te organiseren waardoor men aangewezen is op de lijnvluchten van KLM.

Uit de literatuurstudie is te weinig informatie over de ontwikkeling van de sierteelt in het land verkregen om een lijstje van factoren te kunnen opstellen die hebben bijgedragen aan de ontwikkeling van de sector. Wel zal het vrijwel constante areaal ongetwijfeld gerelateerd zijn aan de keuze van veel buitenlandse investeerders voor het starten van een bloemenkwekerij in Ethiopië.

7 Conclusies en discussie

7.1 Conclusies

Hieronder volgen per land de belangrijkste conclusies over de sierteeltsector. Een meer schematisch overzicht is weergegeven in Tabel 1.

- De sierteeltsector van Zuid-Afrika heeft zich ontwikkeld tot een stabiel, volwassen en compleet cluster. De economische boycot als gevolg van het apartheidsregime is een van de meest bepalende factoren geweest in deze ontwikkeling; het dwong Zuid-Afrika om zelf haar eigen sector en het cluster daaromheen op te bouwen. De meeste benodigdheden voor sierteelt zijn lokaal beschikbaar. Moderne, exporterende bedrijven kopen high-technologie bij Nederlandse toeleveranciers.
- In Kenia heeft de sierteelt zich ontwikkeld tot een redelijk volwassen en stabiele sector. Vrijwel alle bloemen (hoofdzakelijk rozen) worden geëxporteerd, vooral naar Europa. Allerlei andere bedrijven en organisaties in het cluster zijn lokaal opgezet, soms in joint venture met Nederlandse bedrijven. De aanwezigheid van verschillende toeleverende bedrijven, telersorganisaties, laboratoria, etcetera heeft bijgedragen aan verdere economische ontwikkeling.
- De sierteeltsector in Ethiopië is de jongste in deze studie. De sector heeft zich snel ontwikkeld. De overheid speelt een belangrijke rol in de ontwikkeling door de verschillende maatregelen die zij heeft genomen. De meeste bloemen worden geëxporteerd.
- Nog steeds moeten bijna alle tuinbouwbenodigdheden worden geïmporteerd uit Europa of Azië. Er lopen verschillende gesubsidieerde projecten, die als doel hebben om de sector en het sierteeltcluster verder te ontwikkelen.
- In Oeganda is de sierteelt vooral gaan groeien sinds halverwege de jaren 90. Het aantal kwekerijen is de laatste 10 jaar stabiel gebleven. Het betreft hoofdzakelijk rozentelers en enkele stekbedrijven. De meeste bloemen worden geëxporteerd naar Europa. Daarnaast is er een bloeiende lokale markt, waar de bloemen met niet-exporteerbare kwaliteit en verschillende soorten bloemen worden afgezet die niet voldoen aan de export normen. De voor bouw en uitoefening van de sierteeltbedrijven benodigde materialen worden voor het grootste deel geïmporteerd. Ook voor laboratorium onderzoek en verschillende andere diensten is men afhankelijk van het buitenland.

7.2 Discussie

Bij de opstart van het onderzoek is gekeken naar wat duurzaamheid nu eigenlijk inhoudt. Er blijken verschillende zienswijzen te zijn over duurzaamheid, maar in de meeste studies en theorieën gaat die over people, planet en profit. Voor onderliggend onderzoek werd met duurzaam vooral bedoeld “in hoeverre de (Nederlandse) initiatieven met betrekking tot (bedekte) tuinbouw in landen in ontwikkeling levensvatbaar zijn en continueerbaar zijn”, oftewel duurzaamheid in termen van robuustheid (zie hoofdstuk 1). De definitie die Rotmans *et al.* (2000, in Deraedt en Van de Wiele, 2005) geven voor een duurzaam maatschappelijk systeem is hierbij interessant. Zij omschrijven een duurzaam maatschappelijk systeem als “een systeem waarin tezelfdertijd economische ontwikkeling, sociale rechtvaardigheid en ecologische en ruimtelijke kwaliteit worden bereikt, en dit met behulp van bestuurlijke en culturele vernieuwing”. Duurzame ontwikkeling omvat binnen deze definitie tenminste een drietal domeinen: het economisch domein, het sociale domein en het ecologische domein. Het economische domein betreft allocatievraagstukken over vraag en aanbod voor behoeftevoorziening. Het sociale domein omvat de distributievraagstukken over verdeling van middelen om in ieders behoeften te voorzien. Het ecologische domein betreft grensvraagstukken over de externe effecten van het systeem op de draagkracht van het milieusysteem. Het economisch domein stemt het meest direct overeen met hoe duurzaamheid in onderliggende studie is bekeken, namelijk in hoeverre de Nederlandse initiatieven levensvatbaar en continueerbaar zijn. Wanneer we dit domein nader bestuderen, geven Deraedt en Van de Wiele (2005) namelijk aan dat “volgens het economisch domein in een duurzaam maatschappelijk systeem een bruisende ontwikkeling gaande is met een diversiteit aan activiteiten die een maatschappelijke meerwaarde genereren. Het is zin belangrijk dat vraag (behoefte, wensen, koopkracht, etc.) en aanbod (producten, diensten, vrijwillige inzet, etc.) op elkaar worden afgestemd.

Tabel 1. Samenvattend overzicht van de sierteeltsector in Zuid-Afrika, Kenia, Ethiopië en Oeganda.

	Zuid-Afrika	Kenia
Start ontwikkeling sierteelt	Na 1945.	Halverwege jaren '80 eerste initiatieven, begin '90 er jaren snelle groei.
Globale beschrijving sector	Stabiel, volwassen en compleet. Bijna alles lokaal aanwezig. Alleen import van high technology.	Groei van de sector; verschillende tuinbouwbenodigdheden moeten worden geïmporteerd.
Opleiding en kennis/onderzoek	Goed: sierteeltonderzoek aanwezig bij universiteit en onderzoeksinstituut. Deels wordt kennis uit NL gehaald.	Agrarische opleidingsinstituten matig ontwikkeld, daarom vooral interne opleiding op kwekerijen. Er wordt Engels gesproken. Onderzoeksinstituut aanwezig, maar meeste kennis wordt geïmporteerd.
Aanwezige toeleveranciers producten	Diverse voor sierteelt gespecialiseerde toeleveranciers aanwezig. Exporterende bedrijven importeren wel veel van de benodigdheden.	Diverse toeleveranciers voor o.a. kassen, schaduwnetten, irrigatie- en koeltechnieken, meststoffen en onkruidmiddelen, koelingsfaciliteiten, verpakkingsmaterialen, lokaal transport, computers en biologische bestrijders. Meeste kassen en meeste uitgangsmateriaal wordt geïmporteerd.
Aanwezige dienstverlening	Verschillende telersverenigingen.	Verschillende telersorganisaties, fytosanitaire controledienst t.b.v. import en export, luchtvrachttransport aanwezig. Biologische scouts and teeltvoorlichters vanuit buitenland.

	Ethiopië	Oeganda
Start ontwikkeling sierteelt	Begin jaren '90 gestart, snelle groei sinds 2003.	Begin jaren '90 gestart, groei halverwege de jaren '90.
Globale beschrijving sector	Snelle groei van areaal; er is een zeer klein lokaal tuinbouwcluster, echter bijna alle tuinbouwbenodigdheden moeten worden geïmporteerd.	Weinig groei in aantal bedrijven en areaal. Meeste benodigdheden moeten worden geïmporteerd.
Opleiding en kennis/onderzoek	Onvoldoende kennis en ervaring over export georiënteerde tuinbouw/sierteelt bij onderzoeksinstituten en opleidingen. Initiatieven zijn genomen voor opzetten van praktisch trainingscentrum. Er wordt in projecten samengewerkt tussen Jimma Universiteit, telers en Wageningen UR/PTC+.	Agrarische opleidingsinstituten matig ontwikkeld. Vooral interne opleiding op kwekerijen.
Aanwezige toeleveranciers producten	Weinig lokale leveranciers, bijna alle input moet worden geïmporteerd uit Europa.	De meeste benodigdheden voor bouw en uitoefening van de bloemenkwekerijen worden geïmporteerd.
Aanwezige dienstverlening	Aantal telersverenigingen, waarvan EPHEA goede samenwerking heeft met overheid (o.a. betrokken bij planvorming sector). Dienstverlening nog weinig efficiënt, o.a. trage overslag/ transport van vliegveld naar kwekerijen. Financiële dienstverlening is traag en bureaucratisch.	Nauwelijks. Fytosanitaire controles en diverse andere diensten vanuit buitenland.

De afstemming tussen vraag en aanbod gebeurt op een optimale manier, dat wil zeggen dat rekening wordt gehouden met zowel kwantitatieve (in hoeveelheden) als kwalitatieve (voor de diversiteit aan functies van het aanbod) aspecten en dimensies. Uit die inspirerende confrontatie van vraag en aanbod, kunnen zich tal van activiteiten ontwikkelen.“

Volgens de definitie van Rotmans et al. is echter alleen sprake van duurzaamheid wanneer de economische ontwikkeling tegelijkertijd worden bereikt met sociale rechtvaardigheid en ecologische kwaliteit. Ook aan deze domeinen dient daarom aandacht te worden besteed. De eerste initiatieven van sierteelt(ontwikkeling) in de bestudeerde Oost-Afrikaanse landen waren vooral gericht op bedrijfseconomische voordelen van de initiatiefnemers (Nederlandse telers die goedkoper en jaarrond rozen kunnen produceren). Dit betrof daarom vooral economisch duurzame initiatieven, en dan nog vooral economisch duurzaam voor de initiatiefnemers.

Met de tijd krijgen de verschillende initiatieven echter steeds meer onderdelen van de definitie van Rotmans *et al.* voor duurzaamheid. Deels is dit gedreven door de roep uit de markt en van maatschappelijke groeperingen om goede, eerlijke arbeidsomstandigheden en de zorg voor het milieu (denk ook aan de labels Fair Flowers, de (Ethiopische) gedragscode over arbeidsvoorwaarden en milieu), maar ook de betrokkenen zelf zien meer en meer het belang van aandacht voor people en planet. Zo zorgen tuinbouwondernemers die een bedrijf starten of beoefenen in Oost-Afrika ook voor scholen, ziekenhuizen, etc. op het bedrijfsterrein voor hun werknemers en diens familieleden, en werken ze bijvoorbeeld aan de invoering van biologische bestrijding op het bedrijf en een zuinigere watergift (o.a. als gevolg van de discussie rondom de dalende watervoorraad in Lake Naivasha die het gevolg zou zijn van de toenemende sierteelt in het gebied rondom dit meer).

Het merendeel van de initiatieven die de afgelopen jaren door Wageningen UR en andere Nederlandse partijen zijn genomen in Kenia, Ethiopië en Oeganda, dragen bij aan het verbeteren van de economische, ecologische en sociale duurzaamheid. Zoals de ontwikkeling en invoering van IPM in de Ethiopische sierteelt, het helpen ontwikkelen van een gedragscode voor telers, capacity building in de Oegandese tuinbouwsector, het zoeken naar lokale materialen voor het gebruik als substraat om zo het gebruik van methylbromide te kunnen verminderen (project in Oeganda), en het ontwikkelen van protocollen voor zeetransport van verschillende (weinig kwetsbare) bloemsoorten.

Een van de (onderzoeks)vragen in hoofdstuk 1 was om de duurzaamheid van de tuinbouwsectoren in Oost-Afrika trachten te voorspellen aan de hand van een denkexercitie: wat zou er gebeuren in het negatieve scenario dat Westerse partijen zich terug zouden trekken? In een dergelijk scenario is het voorstelbaar, dat de door het Westen gefinancierde projecten het eerste zullen stoppen, waaronder initiatieven gericht op ecologische duurzaamheid en “empowerment” van de lokale bevolking. Het is dan de vraag in hoeverre de inmiddels opgebouwde structuren zoals een “second layer” voldoende robuust zijn om te blijven bestaan. Daarnaast is het de vraag in hoeverre de (Westerse) markt via de vraag naar duurzaamheid van de producten een economische impuls blijft geven voor de instandhouding en verdere ontwikkeling van deze structuren. Voor landen zoals Ethiopië en Oeganda, waar de ontwikkeling van de “second layer” nog in een jong stadium is, zal de impuls via de markt belangrijk zijn.

De kans dat Westerse ondernemers zich uit Oost-Afrika terugtrekken, lijkt niet groot, maar zal ongetwijfeld grote impact hebben. Zoals uit de sector analyse van de landen blijkt, komt er immers nog heel veel kennis en know-how via de Westerse ondernemers naar landen als Ethiopië en Oeganda. Het opdrogen van een dergelijke kennisbron, in samenhang met de nog onvolwassen “second layer”, zal het voor de tuinbouw in deze landen zeer moeilijk maken om zich staande te houden en verder te ontwikkelen.

In hoeverre de kans daadwerkelijk reëel is dat de (Nederlandse) initiatiefnemers zich terugtrekken of projecten worden afgesloten, hangt van meerdere factoren af, variërend van de politieke situatie en ontwikkelingen in het land, mondiale ontwikkelingen, de effecten en duur van de wereldwijde economische crisis, enzovoort.

Voor het ontwikkelen van een meer duurzame tuinbouwsector kan geen specifiek of eenduidig ontwikkelingspad worden gegeven. De meest geschikte weg hangt af (wederom) af van meerdere factoren, zoals de actuele ontwikkelingsfase van de sector, trends die gaande zijn, de kansen die er op een bepaald moment liggen, enzovoort. Voor meer interesse in (transitie naar) duurzame ontwikkeling van de tuinbouw wordt verwezen naar het rapport “Transitie duurzame tuinbouw: lokale initiatieven in internationaal perspectief” (Lans, 2010).

8 Literatuur

Anema, Karin, 2008.

Ethiopische bloemenexport gaat niet over rozen. In: ICCO magazine, april 2008. p. 4-6

Belwal, Rakesh en Meseret Chala, 2007.

Catalysts and barriers to cut flower export. A case study of Ethiopian floriculture industry. In: International Journal of Emerging Markets. Vol. 3 No. 2, 2008. pp. 216-235. Beschikbaar via www.emeraldinsight.com/Insight/ViewContentServlet?Filename=/published/emeraldfulltextarticle/pdf/3010030206.pdf

Busscher, Nienke, Berend-Jan Dobma, Mohamed Gonbour, Miguel González Ximénez de Embún, Martijn Heddes, Joan de Visser, 2010.

Factors determining a successful socio-economic introduction of horticulture in foreign countries. Wageningen UR. Academic Consultancy Training report. December 2010.

Danse, M.G., 2007.

Ethiopische bloemeteelt wordt socialer. Kennisonline, Wageningen UR. Jaargang 4, april 2007. p. 10.

Deraedt, Bruno en Dominiek Van de Wiele, 2005.

Transitiemanagement in het kader van systeeminnovatie: de casus Duurzaam wonen en bouwen.

Achtergronddocument Situatieschets. CDO-UGent, 06 september 2005. Via <http://www.lne.be/themas/duurzaam-bouwen-en-wonen/duwobo%20-%20algemeen/transitiemanagement-duwobo/achtergrondstudie%20transitiemanagement.pdf>

DHV, 2004.

Floriculture Development in Ethiopia. Water availability and environmental impacts. Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit, Embassy of the Kingdom of the Netherlands, DHV Water BV. September 2004. 17 p.

FKAB, 2001.

Sector study of the horticultural export sector in Kenya. September 2001.

Jansen, Herco, Huib Hengsdijk, Dagnachew Legesse, Tenalem Ayenew, Petra Hellegers, Petra Spliethof, 2007.

Land and water resources assessment in the Ethiopian Central Rift Valley. Project: ecosystems for water, food and economic development in the Ethiopian Central Rift Valley. Wageningen: Alterra. Alterra-rapport 1587.

Joosten, Frank. 2007.

Development Strategy for the Export-oriented Horticulture in Ethiopia. Wageningen International, 15 March 2007.

Labuschage, Louise, 2009.

Kenyan floriculture leads the way. In: Pesticides News 82. December 2008. p. 6-7.

LNV, 2009.

The Horticultural Sector in Kenya & Northwest Tanzania. A quick scan of the current development and opportunities for Dutch companies. Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit. 6 november 2009.

Lans, C.J.M. van der, 2010.

Transitie duurzame tuinbouw: lokale initiatieven in internationaal perspectief. Analyse van een aantal cases in ontwikkeling. Wageningen UR Glastuinbouw. Rapport GTB-1047. 32 p.

Lowen, Cilla, 2008.

Emerging from Poverty. FloraCulture International 18 (2008) 3 (mrt), p. 39-41.

McLure, Jason, 2008.

Ethiopia's rosy harvest. The Africa Report, no. 11, June-July 2008. p 62-64.

Meer, M. van der, 1996.

Zuid-Afrika: tijdsbeeld van de sierteelt in Zuid-Afrika. Vakblad voor de Bloemisterij 51 (1996) 45. P. 35-48.

Middelburg, Arie-Frans, 2009.

Kenia blijft nummer één. Vakblad voor de Bloemisterij 64 (2009) 16 (17 april), p. 14-19.

Middelburg, Arie-Frans, en Neefjes, Hans, 2009.

Sierteelt is niet in ieder Afrikaans land booming. Vakblad voor de Bloemisterij 64 (2009) 20 (15 mei), p. 20-23.

Neefjes, Hans, 2009.

Ethiopië wordt volwassen. Vakblad voor de Bloemisterij 64 (2009) 17 (24 april), p. 14-17.

- Os, E.A. van, A. Elings en W. Voogt, 2009.
The water balance in Ethiopian greenhouses: a case study for two rose farms. Wageningen: Wageningen UR Greenhouse Horticulture, Report 281.
- Productschap Tuinbouw, 2005.
Sierteelt Ethiopië. Productschap Tuinbouw, publicatiedatum 2006 week 23. 8 p.
- Productschap Tuinbouw, 2006.
Sierteelt Kenia. Productschap Tuinbouw, publicatiedatum 2006 week 23. 8 p.
- Productschap Tuinbouw, 2006.
Sierteelt Zuid-Afrika. Productschap Tuinbouw, publicatiedatum 2006 week 24. 8 p.
- Reinders, Uko, 2009.
Kenya keeps on moving forward. Flowertech 12 (2009), p. 6-7.
- Schaaf, Maarten van der, 2009.
Ethiopië bloeit. Hoe Nederlandse tuinders een bloemenrevolutie ontketenen in de Hoorn van Afrika. Beschikbaar via www.sprout.nl, 17 april 2009. p. 14-17.
- Silvis, H.J., T.H. Jonker, C.J.A.M. de Bont, M.S. van Wijk, en C.J.W. Wolswinkel, 2002.
'Boeren' op vreemde bodem. Over emigratie en semigratie. LEI, Den Haag, rapport 2.02.06, mei 2002.
- Splinter, G.M., S. van der Valk, M.A. van Galen en N.S.P. de Groot, 2009.
Quick Scan of the supply industry for horticultural products in Ethiopia and Kenya. LEI Wageningen UR, The Hague. September 2009.
- Ton, T., S.R. Vellema en M.G. Danse, 2009.
Transparency in context. Chain-based interventions in Ethiopian floriculture and Ugandan sunflower sector. Wageningen: Stichting DLO, 2009.
Markets, chains and Sustainable Development Policy and Strategy paper 7.
- Westerman, E., G.M. Splinter, C. Mukindia, 2005.
Partnership for Market Access; towards a Sustainable Market-oriented Horticultural Sector in Kenya: The floriculture sector in Kenya. Position Paper. LEI, Wageningen UR. Januari 2005.
- Wiersinga, R.C. and A. de Jager, 2009.
Business opportunities in the Ethiopian fruit and vegetable sector. Den Haag, LEI, 2009.
Rapport 2008-075. 51 pag.
- Wijnands, Jo, 2003.
Internationalisering van het Nederlandse sierteeltcluster in Oost-Afrika. Bevindingen van een studiereis naar Kenia, Tanzania en Oeganda, aangevuld met deskresearch. LEI, Den Haag. Maart 2003. Rapport 2.03.06

