

● ● ● ● Zeventien tuinbouwexperts brachten in april 2012 een bezoek aan Zuid-Afrika om de handelsmogelijkheden te verkennen. De tuinbouwdelegatie kan terugkijken op een succesvol bezoek met veel toekomstmogelijkheden en directe resultaten. Een volle week maakten de tuinbouwexperts kennis met potentiële zakenpartners, (lokale) overheden en kennisinstituten. Gideon de Jager van Codema Systems Group was één van de deelnemers. “De tuinbouwsector is nog erg onderontwikkeld. Er zijn veel mogelijkheden, maar we moeten bij het begin beginnen.”

.....
Eén van de bezochte ondernemingen was Plantimex in Krugersdorp, één van de grootste aanbieders van potplanten in Zuid-Afrika.
Foto's: Martin Helmich.
.....



Succesvolle handelsmissie naar Zuid-Afrika

“Nederlandse tuinbouwsector internationaal sterk merk”

De bedekte tuinbouw staat in Zuid-Afrika nog in de kinderschoenen. We praten in dit geval specifiek over de teelt/kweek van bloemen, (pot)planten en groenten en ondersteunende sectoren, waaronder kasapparatuur, substraten en verpakkingsmaterialen. Aangezien de sector in Zuid-Afrika nog erg jong is, zijn er tal van afzetmogelijkheden.

Nederlandse roots

Een mooi voorbeeld van Hollandse ondernemersgeest in Zuid-Afrika is de Plantimex Group, een groep innovatieve bedrijven die samenwerken om de kwaliteit, consistentie en groei in de tuinbouwsector te waarborgen. Plantimex werd in 1998 opgericht door de families Van Geest en Van Barnhoorn, beide van Nederlandse afkomst. De tuinbouw-families realiseerden zich dat het gezamenlijk vermarkten en distribueren van producten cruciaal is voor de ontwikkeling van de sector. En met succes, want de Plantimex Group is

marktleider en leverancier van indoor potplanten en accessoires aan ketenretailers, kwekerijen en landschapsarchitecten.

Ivo van Geest, directeur van de Plantimex Group, ontving de missiedelegatie en André Haspels, de Nederlandse ambassadeur in Zuid-Afrika. Zij waren aanwezig bij de opening van de nieuwe cash & carry-hal. Van Geest, die moeiteloos schakelt tussen Afrikaans, Engels en Nederlands, legde uit dat er nauwe handelsrelaties bestaan tussen de twee landen. “Nederland is al jaren een belangrijke handelspartner, zowel voor de verkoop van inheemse producten uit dit land als de uitvoer van plant- en bodemmateriële en tuinbouw-apparatuur naar Zuid-Afrika.”

Toegevoegde waarde

‘Added value’ is een populair woord in Zuid-Afrika, mede door Nederlandse inbreng. En toegevoegde waarde is precies wat Koen

Pack uit Amstelveen, een internationale speler op het gebied van plant- en bloemverpakkingen, te bieden heeft. Koen Pack was deelnemer aan de handelsmissie en doet rechtstreeks zaken met Hortimex, de verpakkingstak van Plantimex. Maandelijks verscheept hij een container met moderne verpakkingsproducten naar Zuid-Afrika. “Hortimex heeft 80% van de markt in handen. Sinds een jaar leveren wij aan Zuid-Afrika en ik ben hier om de business door te spreken en waar mogelijk uit te breiden”, zegt Dave Hoekstra, sales manager van Koen Pack. “Hortimex is er trots op om Europese producten te distribueren aan de grote retailketens zoals Woolworths, Checkers en Pick ‘n Pay. Ook gaat een deel van de producten naar bloemisten of worden ze verkocht in een cash & carry-hal zoals deze.”

‘50% van de winst schuilt in het versterken van de banden tussen de deelnemers’

De producten die Hoekstra levert zijn plantaccessoires zoals hoezen, boekhouders en speelse bijstekers. “De trends in Zuid-Afrika

zijn zeker anders dan in Europa. In Duitsland bijvoorbeeld zijn natuur en eco helemaal in en ziet men graag aardetinten. Kijk hier om je heen en je ziet de hele regenboog voorbijkomen. Kleur, en vooral roze, is hier nog erg populair. Een beetje Brits. En dat is niet zo vreemd gezien de historische banden met Engeland.”

Groeierende middenklasse

Alle missiedeelnemers zijn het eens over de reden waarom Zuid-Afrika op dit moment een interessante afzetmarkt is. De economie ontwikkelt zich in een rap tempo en er ontstaat een groeiende middenklasse, waarmee het behoeft patroon verandert. Zuid-Afrika is recentelijk toegetreden tot de zogenoemde BRICS-landen (Brazilië, Rusland, India, China en nu dus Zuid-Afrika), waardoor de handelspositie en -potentie zijn versterkt. Daarnaast stijgen de energieprijzen snel, is er sprake van waterschaarste en wordt naarstig gezocht naar duurzame oplossingen. Tel daar het gunstige klimaat en de hoge lichtintensiteit bij op. Door het implementeren van nieuwe tuinbouwtechnieken wordt de productie niet alleen duurzamer en van een hogere kwaliteit, maar levert het ook meer op. ‘In een kas kun je vijf keer zoveel produceren, met vijf keer zo weinig input’, luidt het motto.

Vanzelfsprekend vergt dit kennisoverdracht, techniek en investering.

Maarten Oostenbrink, managing director van Svensson, herkent deze economische beweging. Zijn bedrijf levert klimaatbeheersende schermen aan kashouders en is al jaren actief in Zuid-Afrika. “De afgelopen twee tot drie jaar is onze omzet hier blijven stijgen - ondanks de crisis in Europa. De toetreding tot BRICS is ook een teken dat je deze economie serieus kunt nemen.”

Oostenbrink geeft aan dat ook de Zuid-Afrikaanse overheid soms een actieve rol speelt in de ontwikkeling van de tuinbouwsector. “In Durban is een AgriZone gebouwd als onderdeel van een internationale trade port, ter stimulering van de economie van de provincie KwaZulu Natal. In andere provincies worden soortgelijke zones gepland waar bedekte tuinbouw een belangrijke plaats inneemt”. Volgens Oostenbrink is dit een grootschalig voorbeeld, maar moet ook gekeken worden naar kleinschalige oplossingen. “Het is van belang dat we ook kijken naar publiek-private samenwerking om de kleine, zwarte boeren te ondersteunen bij de ontwikkeling van hun bedekte tuinbouwbedrijven. Daar is de echte winst te halen.



Orchideeënwekerij Duckitt in het Zuid-Afrikaanse Darling.



Er moet onderzoek gedaan worden naar welke technologie het beste past, daar is financiering voor nodig en de bereidheid van de private sector om te investeren en kennis over te dragen.”

Ook de directeur van Svensson Nederland is positief over de handelsmissie. “Het is mijn doel om meer techniek te leveren aan Zuid-Afrikaanse partners. Door efficiënte matchmaking kan ik in korte tijd mijn netwerk snel uitbreiden.” En het bezoek heeft Svensson geen windeieren gelegd, want Oostenbrink keerde met een bevestigde order terug naar Nederland.

Protea

Mariska Borst van J. van de Put Fresh Cargo Handling is een beetje een vreemde eend in de bijt. “Ik vertegenwoordig een logistieke partij, maar de handelsmissie is uitermate nuttig, omdat wij de complete afhandeling van bloemen, planten, groenten en fruit, alsmede toebehoren zoals kassen en machines verzorgen, inclusief vervoer door de lucht en over zee. Ik houd me voornamelijk bezig met zeevracht vanuit de havens van Kaapstad en Durban, maar ook vragen op het gebied van luchtvracht pak ik op en speel ik door naar mijn collega's.” Van de Put exporteert per zeevracht met name koelcellen, kassen, machines en decoratie- en verpakkingsmaterialen. De protea, de nationale bloem van Zuid-Afrika, is het belangrijkste importproduct naar Nederland, zowel door de lucht als over zee. “Ik kan nu eindelijk gezichten aan namen koppelen en heb al acht interessante

ontmoetingen met bedrijven gehad. Dit zijn nuttige gesprekken die daadwerkelijk ook tot orders kunnen leiden.”

Codema Systems Group is wereldwijd marktleider met zijn innovatieve logistieke systemen, management- en besturingssoftware en op maat gemaakte producten voor de (glas)tuinbouw. Gideon de Jager, commercieel directeur: “Onze systemen zorgen ervoor dat de kassen optimaal benut worden en dat een hoge hygiënefactor en een lage uitval gewaarborgd worden. De kwaliteit neemt toe en daardoor ook de opbrengst.”

De Jager kiest zijn deelname aan handelsmissies zorgvuldig uit. “Ik heb maar twee handen, dus ik beperk me tot twee missies per jaar. Er komt als het goed is namelijk ook werk uit voort. Gelukkig is dat ook nu het geval, want ik heb mijn opvolgreis al gepland. Dan ontmoet ik vijf potentiële klanten die ik in Zuid-Afrika heb leren kennen.”

Enthousiasme

“Wij hadden niet per se hoge verwachtingen van de missie en daarom zijn we aangenaam verrast. Het enthousiasme straalt er vanaf.” Ook De Jager herkent zich in de groeicurve van Zuid-Afrika. “In Nederland zijn we altijd gedwongen om de beste tuinbouwoplossing te vinden vanwege dure arbeid, hoge bevolkingsdichtheid, kostbare energie en veel vraag. Dit heeft geleid tot doeltreffende, creatieve en duurzame oplossingen. Dat groene tintje willen we hier ook overbrengen”, aldus De Jager.

De lokale omstandigheden neemt hij in ogenschouw. “Samen met mijn nieuwe potentiële partners kijken we naar oplossingen die hier lokaal werken. De ideeën die ik aandraag, zijn modulair en moeten met een bedrijf meegroeien. Aangezien de techniek nog ver achterloopt, beginnen we met simpele en relatief betaalbare systemen. Maar ik sprak ook een sla-teler met een succesvol bedrijf die zich eigenlijk vervelde. Met hem gaan we kijken hoe we met meer vooruitstrevende methodes een nieuwe impuls kunnen geven aan zijn bedrijf.”

Kansen creëren

Het verhaal van De Jager is exemplarisch voor de overige deelnemers. Toch heeft de commercieel directeur nog een andere goede reden om deel te nemen aan een handelsmissie. “50% van de winst schuilt in het versterken van de onderlinge banden tussen de missiedeelnemers. Wij wisselen kennis uit en presenteren ons als cluster naar de buitenwereld. Wij helpen elkaar en versterken de Nederlandse topsector tuinbouw. Samen creëren we kansen en bouwen wij het merk Nederland verder uit.”

Niek Schelling, Landbouwrapraad Pretoria