

# Russische glastuinbouw vernieuwt

**Rusland heeft grote arealen glastuinbouw, maar deze zijn over het algemeen hard aan vervanging toe. Daar komt bij dat veel oude bestaande locaties plaats moeten maken voor stadsuitbreidingen. Investeerders zien de kansen en mogelijkheden die de sector biedt, maar de benodigde kennis ontbreekt. Samenwerking met Nederlandse bedrijven ligt dan voor de hand.**

Een snelle schets van de Russische markt: onstuimige economische groei van zes tot acht procent per jaar en een sterk toenemende koopkracht van een groeiende stedelijke middenklasse. De gevolgen van deze dynamiek zijn fors; de stedelijke gebieden breiden uit en er is een grote groep consumenten die veel te besteden heeft en ook bereid is om te betalen voor extra luxe en kwaliteit. Ondanks de huidige recessie is de algemene verwachting dat de consumentenbestedingen hoog zullen blijven. De beschikbaarheid van een ruim assortiment voedingsmiddelen als gevolg van de sterke groei van retailers met vestigingen tot in Siberië draagt daar aanzienlijk aan bij. Ook voor Nederland zijn de effecten van de Russische marktontwikkeling aanzienlijk. Zo is Rusland opgeklommen tot belangrijkste exportbestemming buiten de EU en heeft het de VS van die plaats verdrongen. Voor de voedingssector betekent de Russische welvaartstoename onder meer dat het consumptiepatroon verschuift van basaal naar meer gevarieerde voeding en luxe voedingsmiddelen, waaronder producten uit de glastuinbouw.

## **Spreiding van risico's**

De krachtige economische groei heeft tot gevolg gehad dat er de afgelopen jaren een aanwakkerende investeringsbehoefte ontstond bij het Russische bedrijfsleven. Maar terwijl Nederlandse bedrijven zich in hun investeringsbeleid veelal richten op een bepaalde sector of een segment daarvan, is er bij Russische ondernemers een sterke behoefte om de risico's van hun

investeringen te spreiden. Zo is het niet ongewoon om bijvoorbeeld te investeren in zowel de auto-industrie, de meubelindustrie als de glastuinbouw. Deze investeringsbehoefte, in combinatie met het stijgende consumptiepatroon, doet verwachten dat

er wellicht een forse toename is van het glasareaal in Rusland, maar dat blijkt een misvatting. Marinus Overheul, LNV-Raad in Moskou, hierover: "De glastuinbouw is hier sterk geconcentreerd rond de grote steden. Bijna elke stad heeft in de directe nabijheid wel een of meer grote glastuinbouwbedrijven. Het gaat dan om echt grote bedrijven, van tientallen hectares glas. Maar deze zijn overwegend van oudere datum en staan er al langer dan 20 tot 30 jaar. Door de verstedelijking in bijvoorbeeld de omgeving van Moskou zie je dat deze bedrijven plaatsmaken voor woningbouw of andere nieuwbouw. Deels wordt door de wijkende bedrijven dan weer geïnvesteerd in nieuw



# zich

glas, deels in andere activiteiten. Maar er zijn ook investeerders uit andere sectoren die, als gevolg van succesvolle economische groei, zoeken naar nieuwe investeringsmogelijkheden en dan hun oog laten vallen op de glastuinbouw." Niettemin blijft de binnenlandse productie sterk achter bij de stijgende vraag. Overheul: "Zo'n twintig jaar geleden werd het areaal glas geschat op circa 3.000 hectare, aangevuld met 1.500 hectare foliekassen. In 2005 was dat geslonken tot respectievelijk zo'n 1.500 en 200 hectare. Er is nu weer groei, al is deze groei door de huidige economische omstandigheden niet zo groot als enkele jaren geleden nog verwacht werd."



## Sleutelklaar

Als gevolg van de sterk gestegen vraag naar groente en fruit is de export uit Nederland naar Rusland de afgelopen jaren enorm gegroeid. Maar ook in de groei van de Russische productiecapaciteit van teelt onder glas speelt Nederland een rol. Een groot aantal Nederlandse bedrijven is betrokken bij de bouw en ontwikkeling van nieuwe kassencomplexen, waaronder Revaho Agro Services BV, dochterbedrijf van Revaho in Maasdijk. Revaho Agro Services levert *turnkey* glastuinbouwbedrijven in Oost-Europa, waaronder het bedrijf Rose Garden in de regio Kaluga, 180 km ten zuiden van Moskou. Salesmanager Toni Kasapov: "Dit project begon in 2005 met drie hectare rozenteelt onder glas. We hebben dit bedrijf gebruiksklaar opgeleverd, dus inclusief alle materialen, de montage en Nederlandse supervisie, maar ook het plantmateriaal. Dit project is in zes maanden tijd opgezet, vanaf planning tot en met het in bedrijf nemen. De opdrachtgever was een olieleverancier die wilde investeren in de sierteelt. Bij deze opdrachtgever was geen kennis

16 hectare met een breed assortiment snijbloemen, waaronder rozen, gerbera, lelie, alstroemeria, chrysantheem en nu ook potplanten. Deze producten worden onder andere verkocht via eigen winkels in Moskou. Om de Russische markt goed te kunnen bedienen heeft Revaho, van oorsprong leverancier van irrigatiesystemen, in Moskou een eigen vestiging opgezet met inmiddels negen personeelsleden, een kantoor en een voorraadmagazijn. Betreffende de huidige economische terugval is het voor Kasapov moeilijk al concrete effecten te benoemen: "We merken zeker dat dit tot een terugval leidt, maar hoe groot het effect zal zijn is nog niet te zeggen. We zijn nu nog bezig met de start van een aantal nieuwe projecten, maar hoe de situatie daarna zal zijn is voor ons nog gissen."

De afzet van producten via eigen winkels en eigen distributiekanaal is wezenlijk anders dan de in Nederland gebruikelijke afzetlijnen met veilingen, groothandelsbedrijven en distributeurs. LNV-Raad Overheul: "Als

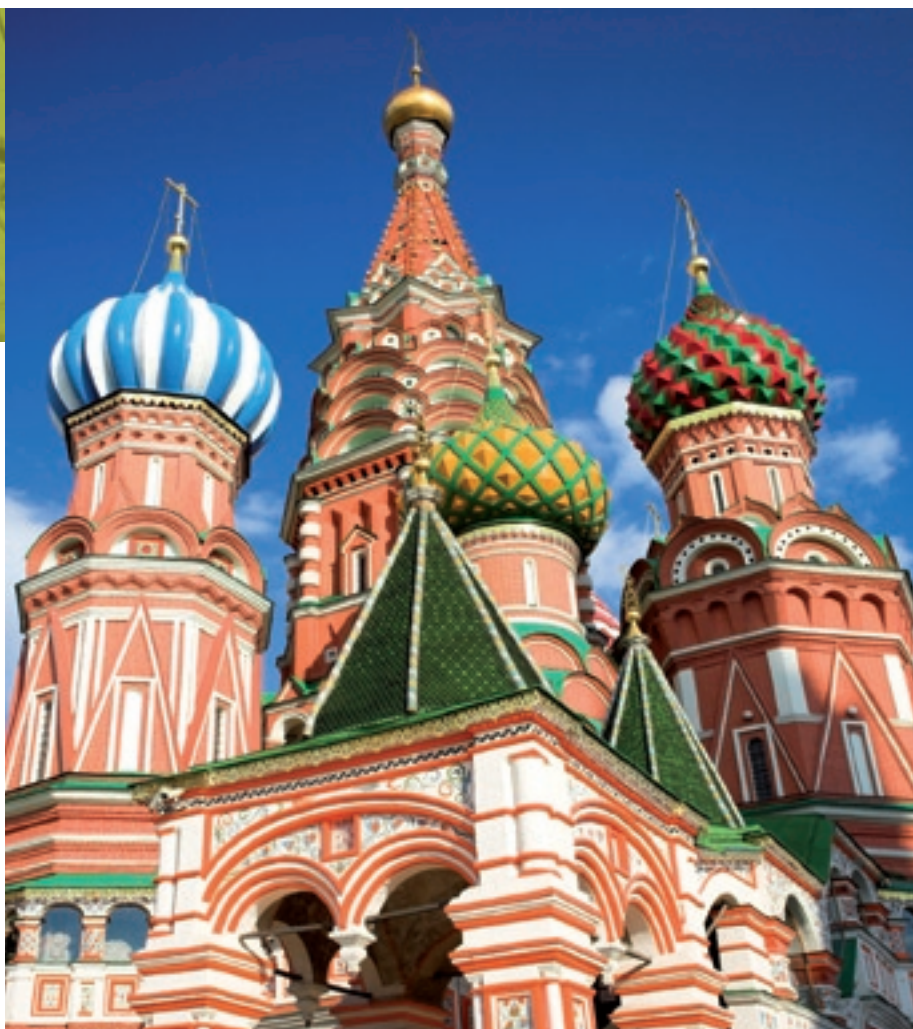
**“Rusland is opgeklommen tot belangrijkste exportbestemming buiten de EU en heeft de VS van die plaats verdrongen.”**

aanwezig op het gebied van de rozenteelt. Daarom hebben we een complete ploeg personeel opgeleid, eerst hier in Nederland en vervolgens op de locatie in Rusland. We hebben bovendien een specialist aangesteld, zodat permanent voldoende expertise beschikbaar is." Rose Garden is inmiddels uitgegroeid tot een modern en vergaand geautomatiseerd sierteeltbedrijf van

we kijken naar de sierteelt en de voedingstuinbouw, dan zien we dat deze bedrijven alles in eigen huis georganiseerd hebben, van opslag en verwerking tot distributie. De producten worden vervolgens rechtstreeks geleverd aan supermarkten en supermarktketens in de steden. Dat is pure noodzaak, omdat een andere toereikende afzetstructuur ontbreekt."

## Grow2gether

Met de stijging van de binnenlandse productie van voedings- en sierteeltgewassen zal het aandeel van de Nederlandse export in dit segment naar verwachting afnemen, maar tot nu toe is sprake van een goede aanvulling van Russische en Nederlandse productstromen. Daarnaast zal het belang van Nederlandse bedrijven in de bouw en opzet van Russische bedrijven nog toenemen. Om dit potentieel goed te benutten is Grow2gether opgezet. Trekker van dit initiatief is de adviesorganisatie DLV-plant, daarbij ondersteund door Holland Flower Partners. Grow2gether is enerzijds een programma met marktondersteunende activiteiten en anderzijds een cluster van bedrijven die een rol hebben in de ontwikkeling van glastuinbouw in Rusland. Het gaat daarbij om de segmenten kennis, technologie en handel. Maarten Smit, senior projectadviseur bij adviesorganisatie DLV-plant en bestuursvoorzitter van Grow2gether: "De omvang van de Russische markt is enorm en de behoefte aan kwaliteitsproducten en verbreding van het productassortiment is sterk gegroeid. Daarnaast is er de behoefte om de afhankelijkheid van buitenlandse productstromen te verminderen, zeker waar het gaat om voedselproductie. Russische investeerders willen graag inspelen op deze behoefte, maar voor een deel ontbreekt de daarvoor essentiële kennis. Daar komt nog bij dat in Nederland de ruimte voor uitbreiding van teelt onder glas beperkt is en ook voor toeleveranciers is het daarom interessant om verder te kijken. Om deze bedrijven actief te ondersteunen is Grow2gether opgezet." Aan het cluster nemen inmiddels 30 Nederlandse bedrijven en enkele Russische koepelorganisaties deel, terwijl een uitgebreid en stevig activiteitenprogramma in de steigers staat om de Nederlandse positie in de Russische glastuinbouw uit te bouwen en te bestendigen. Maarten Smit: "Wat we nodig hebben is een continue vertegenwoordiging in Rusland. Dat gaan we realiseren door deelname aan een reeks evenementen en door zelf een aaneenschakeling van activiteiten te organi-



## Economie in een groeispurt

Grote olie-inkomsten hebben de Russische economie een flinke impuls gegeven. Hoge olieprijsen hebben geleid tot een overschot op de handelsbalans, ondanks grote import van goederen. Veel energie-inkomsten worden geïnvesteerd buiten de energiesector, bijvoorbeeld in de industrie, maar ook in de glastuinbouw. Het binnenlandse investeringsniveau steeg het afgelopen jaar met 18%.

Omdat de Russische export voor meer dan de helft uit energiegelden bestaat, is de economie sterk gerelateerd aan de olieprijsen en de wereldmarkt. Ondanks de huidige financiële crisis voorspelt het IMF voor Rusland nog steeds een economische groei, ook al zal deze groei bij lange na niet het niveau van 2007 en 2008 halen. In deze jaren werden groeicijfers gerealiseerd van respectievelijk 8,1 en 7,5%.

### Enkele economische indicatoren:

	2005	2006	2007
Groei bbp (procenten)	6,4	7,4	8,1
Inflatie (procenten)	12,7	9,7	11,4
Export (miljard US dollar)	243,5	302,3	355,2
Import (miljard US dollar)	125,1	151,4	223,1

bronnen: EIU, BMI, Ost-West Contact; EVD

seren. Het gaat daarbij onder meer om beurzen, seminars, conferenties en matchmaking. Daarnaast werken we aan de opzet van een demonstratie- en trainingscentrum waarvan de bouw naar verwachting in de loop van dit jaar zal beginnen en dat in 2010 operationeel zal zijn. Grow2gether maakt het mogelijk de Nederlandse glassector gestructureerd en

continu op de Russische markt te positioneren en investeerders en Nederlandse toeleveranciers met elkaar in contact te brengen.

Jaap Holwerda

Voor meer informatie zie [www.grow2gether.eu](http://www.grow2gether.eu)