

De sierteelt is uitgegroeid tot een van de belangrijkste commerciële activiteiten in de Indiase landbouw. De Indiase sector bestaat uit de bloemisterij- en kwekerijproducten, bol- en zaadproductie (uitgezonderd de productie van uitgang- en vermeerderingmateriaal) en extractie van essentiële oliën van bloemen. De industrie kende het afgelopen decennium een gemiddelde jaarlijkse groei van 25%. De productieoppervlakte groeide gemiddeld jaarlijks met circa 7%.



V.l.n.r. met de klok mee: medewerkers International Horticulture Innovation & Training Center (IHITC) in Jaipur, Rajasthan. Potorchideeën- en gerberateelt.



Nederlandse kennis en technologie kan het verschil maken

## India: sierteeltsector in transitie

In voorgaande jaren is met steun van de Indiase overheid een aantal exportgerichte bedrijven opgezet. De meeste van hen zijn grotendeels afhankelijk van buitenlandse samenwerkingsverbanden voor technologische ondersteuning. Veel Nederlandse bedrijven hebben zo hun positie op de Indiase markt gevestigd. In de afgelopen jaren heeft daarnaast een aantal grote bedrijven geïnvesteerd in de bloemensector, zoals Essar groep, TATA-groep, Birla, Nagarjuna en Pariwala. Beschermde teelt is geen gangbare praktijk in India; de kasontwerpen en structuren voor de moderne sierteelt units worden meestal geïmporteerd uit landen als Nederland, Israël, Frankrijk en de Verenigde Staten.

### Export uit India

De commerciële sierteelt in India maakt momenteel een grote opmars door. Traditionele bloemeteelt maakt op veel plaatsen ruimte voor moderne midtech en hightech

bloemeteelt, zo blijkt uit de stijgende productie van India. De export van sierteeltproducten is jaarlijks gegroeid met gemiddeld 15%. De groei van de industrie wordt echter sterk beïnvloed door de recente wereldwijde recessie. India's export van sierteeltproducten in het jaar 2007-'08 was met € 63,3 miljoen 41% lager dan die van 2006-'07 (toen: € 10,7,9 miljoen). In 2008-'09 daalde zij met ruim 5% naar € 60,1 miljoen.

In de afgelopen jaren maakten gedroogde bloemen en bladeren het grootste deel van de Indiase sierteeltexport uit. In 2008-'09 bestond meer dan 60% van de snijbloemenexport uit gedroogde bloemen. Gedroogde bladeren vormden meer dan 95% van de totale gebladerte-export vanuit India. Verse snijbloemen worden voornamelijk geëxporteerd uit de staten Tamil Nadu, Karnataka en Maharashtra. Gedroogde bloemen worden voornamelijk geëxporteerd uit Tamil Nadu en

West-Bengalen. Deze laatste is goed voor ongeveer 70% van de gedroogde bloemenuitvoer. Europa blijft de belangrijkste exportbestemming. De afgelopen jaren zijn ook de Japanse, Verenigd Arabische Emiraten en Australische markten belangrijker geworden.

### Perspectief

Naast de wereldwijde recessie die duidelijk van invloed is op de Indiase sierteeltexport, is de concurrentie in de internationale arena ook toegenomen met de toetreding van nieuwe Afrikaanse landen en Aziatische burenen in de wereldwijde sierteelthandel, zoals Ethiopië, Tanzania, China, Nepal, Sri Lanka en Pakistan. Door de beperkte internationale handel in de sector neemt de vraag op de binnenlandse markt voor bloemen sterk toe, naar verluidt met 40% per jaar.

Het potentieel voor uitbreiding van de commerciële sierteelt in India, met inbegrip van de binnenlandse productie en buitenlandse verkoop van snijbloemen en planten is onbeperkt. Dit op voorwaarde dat India bereid is de productie van bestaande producten alsmede het assortiment drastisch uit te breiden. Verder wordt geconstateerd dat, met

uitzondering van Saoedi-Arabië en de VAE, India niet in staat is geweest om een duidelijke stempel te drukken op de regionale sierteeltmarkten zoals Japan, Singapore, Korea en Rusland. Landen als China, Thailand en Maleisië zijn veel consistentere leveranciers van hogere kwaliteit. Er is daarom meer gezamenlijke inspanning nodig, wil de Indiase sierteeltsector een grotere rol spelen in de nieuwe en opkomende markten in Azië en Oost-Europa.

### Uitdagingen

De Indiase sierteeltsector wordt geconfronteerd met een aantal uitdagingen in eigen land. Dit betreft het milieu, de infrastructuur voor transport, marktverstoringen zoals hogere invoertarieven, lage beschikbaarheid van verladere in gekoeld transport, hoge vrachttarieven, onvoldoende ondersteunende infrastructuur, beperkingen in het realiseren van schaalvoordelen en onvoldoende management van de koude keten.

Bij de productie liggen uitdagingen met betrekking tot de beschikbaarheid van elementaire inputs (inclusief kwalitatief zaai- en plantgoed), de kwaliteit van

irrigatie, geschoolde arbeidskrachten, en verouderde plantages en kwekerijen.

Met betrekking tot de marketing zijn er ook belangrijke uitdagingen, zoals een laag niveau van productdiversificatie en -differentiatie, verticale integratie en innovatie, en uitdagingen in verband met kwaliteit en milieu. Met de toenemende invloed van supermarkten in de bloemenhandel, is het organiseren van de logistiek ook een steeds kritieker factor voor de Indiase bloemenexporteurs.

### Strategie

India heeft een aantal positieve stappen ondernomen om de sierteeltsector te ontwikkelen tot een levensvatbare productie- en exportsector. Hervormingen zijn nodig om de sterktes van India in deze sector te consolideren, uit te bouwen en om efficiëntere voorwaartse en achterwaartse integratie te creëren.

Belangrijkste voorwaarde is het ontwikkelen van een state-of-the-art geïntegreerde koude keten voor bloemen, direct vanaf de telers tot bij de klanten. De vrachtkosten kunnen deels worden teruggedrongen door het bereiken





Boeketten maken en gerberateelt op het IHITC.



van schaalvoordelen. Om de doorlooptijd te minimaliseren en schade veroorzaakt tijdens de behandeling te verkleinen, moet de nadruk worden gelegd op verbetering van de vrachtafhandeling en het maken van interne containerdepots geschikt voor sierteeltproducten. Naast het creëren van extra laadruimte specifiek voor sierteelt, kan worden gepoogd de frequentie van de internationale vluchten en chartervluchten met sierteeltlading te verhogen. De Indiase overheid kan de particuliere sector aanmoedigen mede te investeren in de supply chain-infrastructuur. Kortom, werk aan de winkel voor Nederlandse bedrijven die actief en/of geïnteresseerd zijn in India.

### Nederlandse inbreng

De ontwikkeling van de niet-traditionele productiegebieden kan helpen bij het voldoen aan de toenemende behoeften van zowel de binnenlandse als de internationale markt. Dit betreft onder meer Zuid-Gujarat, Zuid-Maharashtra, Noord-Karnataka, de heuvelachtige gebieden van Tamil Nadu en Karnataka, Uttarakhand, Himachal Pradesh, Jammu en Kashmir, evenals de staten in het noordoosten, die geschikt zijn om bloemen en sierplanten te kweken.

Om een regelmatige aanvoer van kwalitatief hoogwaardig plantmateriaal te waarborgen, kunnen lokale rassen en variëteiten verder worden ontwikkeld en veredeld. Ter bescherming van het kwekersrecht kan India

overwogen lid te worden van de UPOV, een stap die Nederland toejuicht en via een overheidsproject momenteel ondersteunt. Daarnaast kan bestaande technologie voor de moderne sierteelt worden aangepast aan de Indiase omstandigheden.

Om het tekort aan geschoold personeel in de moderne commerciële sierteelt weg te nemen, kunnen opleidingscentra en programma's voor de ontwikkeling van vaardigheden in de sierteelt worden ontwikkeld. Het internationaal training- en innovatiecentrum voor de tuinbouw te Jaipur, is hiervan een goed voorbeeld, met Nederlandse inbreng van PTC+.

Speciale aandacht is nodig voor etiketterings- en certificatie-eisen, naast het handhaven van internationale kwaliteitsnormen in de hele productieketen. Diversificatie van de productmix is ook essentieel, gezien de veranderende vraag. Indiase sierteeltexpor-

## Ons land kan uitdagingen Indiase sierteeltsector beantwoorden

teurs moeten het ontwikkelen van een gediversifieerde productengroep benadrukken en deze producten door middel van speciale verkooppunten verhandelen. Kortom, uitbreiding van de definitie van 'de sierteeltsector' van verse bloemenproducten naar producten van bloemen en accessoires vervaardigd uit bloemen.

Oprichting van een netwerk van ondersteunende diensten met de betrokkenheid van de overheid, particuliere sector en onderzoeksinstituten/universiteiten is een andere pijler. Indiase exporteurs moeten op maat gemaakte marketingstrategieën gaan invoeren, gericht op diverse markten. Het bevorderen van sterke naamsbekendheid voor Indiase snijbloemen, bloesems en accessoires via aangewezen verkooppunten in de lokale markt en op buitenlandse markten, zal Indiase bloemenproducenten helpen effectief te concurreren.

Nederland heeft van oudsher een goede naam in de sierteeltsector in India. Een groot aantal Nederlandse bedrijven in de sector heeft al met succes de weg naar India gevonden. De ontwikkelingen gaan in een aantal staten echter snel. Meer en meer Indiase producenten richten zich op verdere professionalisering en investeringen in de gehele supply chain en zoeken technologie en kennis in onder andere

Nederland. Het grote aantal Indiase bezoekers op de Hortifair en de IFTF begin november onderstreept dit nogmaals. Nederlandse technologie en kennis kan in de gehele keten een bijdrage leveren. Een consortiumbenadering tussen ondernemingen voor vermeerdering, productie, branding, sortering, verpakking, transport, kwaliteitscontrole, leveringszekerheid, marktontwikkeling, afzetbevordering en onderzoek en ontwikkeling is aangewezen.

*Henk van Duijn, LNV-raad New Delhi, op basis van een artikel door Sumana Sarkar, Chief Manager van de Export-Import Bank of India.*

Het ministerie van EL&I organiseert begin maart 2012 een handelsmissie sierteelt en tuinbouw naar de belangrijkste staten in ontwikkeling en de grootste sierteelt- en tuinbouwbeurs in India FloraExpo/HortiExpo in New Delhi, 3-5 maart 2012. Voor nadere informatie kunt u contact op nemen met de Landbouwafdeling New Delhi, [nde-Inv@minbuza.nl](mailto:nde-Inv@minbuza.nl) of met Greenport Holland International.