

Tuinbouwland Egypte zoekt afzetmarkten



Een missie onder leiding van Roel Bol, directeur Industrie en Handel van LNV, bracht van 5 tot 12 maart 2004 een bezoek aan het tuinbouwland Egypte. De delegatie bestond uit vertegenwoordigers van tuinbouwkoepelorganisaties, overheid en onderzoek. Egypte is een relatief onbekend tuinbouwland, zeker als men naar de internationale handelsstromen kijkt. Echter, de productieomvang van diverse gewassen is aanzienlijk.

Kijkend naar een voor Nederland belangrijk product 'tomaten', dan zien we dat Egypte bijvoorbeeld de vijfde wereldproducent is, nog vóór Italië (6de) en Spanje (7de). De export van tomaten stelt echter weinig voor en gaat vooral naar de Golf Staten. Egypte is vooral bekend van de sperziebonen in de winter. Ook de aardappelexporten zijn waarschijnlijk niet onbekend. De export van aardbeien groeide van 1000 ton in 1999 tot 11.000 ton in 2003, die van pitloze tafeldruiven van 3000 ton naar 14.000 ton: jaarlijkse groeipercentages van de export van rond tot ver boven de 50 ton. De aardbeien komen

rond kerst op de markt en de tafeldruiven in de periode mei tot en met augustus. Bosuïen worden voornamelijk naar het Verenigd Koninkrijk geëxporteerd, maar ook in de Nederlandse supermarkt zijn zij te vinden. Nog onbekend zijn de ambities op het gebied van sierteeltproducten. De tuinbouwsector is gericht op zoek naar 'market windows' en de ontwikkelingen zijn in een stroomversnelling gekomen. Voldoende redenen om kennis te nemen van de ontwikkelingen aldaar. De leden van de delegatie zijn met drie hoofdvragen op pad gegaan:

- Wordt Egypte een concurrent van Nederland op de Europese markten?
- Kan de Egyptische sector de positie van de Nederlandse AGF-handel versterken?
- Kan Nederland producten afzetten op de Egyptische markt?

Egypte: afhankelijk van Nijlwater

Egypte is ongeveer 30 maal zo groot als Nederland en heeft 70 miljoen inwoners, die op de vruchtbare gronden langs de Nijl of in de Nijldelta wonen. De omvang van deze gronden is ruim 3 miljoen hectare, pakweg anderhalf keer de oppervlakte van



De delegatie op bezoek bij een druiventeler in Egypte.

alle Nederlandse landbouwgronden. Alle agrarische activiteiten zijn vrijwel volledig afhankelijk van het Nijlwater. Van oudsher is de Fayoom ten zuidwesten van Kairo de tuin van Egypte. Ook de Nijldelta hoort tot de oude tuinbouwgebieden. Het aantal bedrijven in deze gebieden is zeer talrijk maar kleinschalig en men produceert voor de thuismarkt. De laatste decennia is er een aantal nieuwe productiegebieden bijgekomen. Irrigatiewerken worden aangelegd in gebieden met geschikte woestijngronden, waardoor de teeltoppervlakte met ongeveer 50 % toenam, en komende decennia komt er een kwart bij. Kort aangeduid zijn het de volgende gebieden:

- Rond Ismailia zijn grotere bedrijven met kennis van moderne teelttechnieken, o.a. verwarmde en gekoelde plastic kassen. In dit gebied zijn ook bedrijven die gericht werken voor de export. Dit nieuwe gebied beslaat rond de 90.000 ha.
- Langs de Desert Road van Kairo naar Alexandria zijn de ontwikkelingen 25 jaar geleden gestart en vooral de laatste vijf jaar zijn ze versneld. De teeltkennis heeft een relatief hoge standaard en is voor diverse producten gericht op de export.
- Momenteel is er in de Sinai een nieuw tuinbouwgebied van 160.000 ha in ontwikkeling genomen. Het wordt gevoed door Nijlwater, dat onder het Suezkanaal door wordt aangevoerd.
- De ontwikkeling in het gebied rond Toshka in het zuiden van Egypte is nog in een zeer pril stadium. De omvang van 225.000 ha is echter indrukwekkend.

De overheid stimuleert de tuinbouw. Het doel is de werkgelegenheid te bevorderen

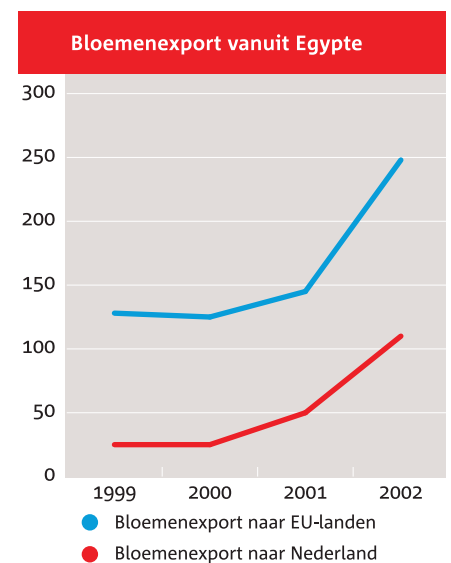
en de grote werkloosheid van boven de 10 % terug te brengen. Meer deviezen worden tevens binnengehaald door de export te stimuleren. Met hulp van USAID is in 1997 de Horticultural Export Improvement Association (HEIA) opgericht, die de export en marktgerichtheid ondersteunt. Ze is internationaal georiënteerd, huurt internationale experts in en is actief betrokken via een perishable terminal bij de export van producten. Ze organiseert geregeld studiereizen naar het buitenland onder het motto 'Zelf zien is een goede leerschool'. Deze studiereizen hadden zowel een teeltinvalshoek als het kennismaken van de kwaliteitseisen van supermarkten. Voor diverse producten hebben ze 'Crop councils' (een soort studieclub) samengesteld uit leden van alle schakels van de keten. Met 350 leden is HEIA klein ten opzichte van UPEHC (Union of Producers and Exporters of Horticultural Crops), het zijn echter wel de grotere exporterende bedrijven. 39 bedrijven hebben het EurepGap-certificaat en 29 zijn met de implementaties bezig. Verder voldoen enkele aan de Britse BRC-vereisten en/of de zeer specifieke TESCO-criteria. De andere organisatie die op papier ongeveer dezelfde doelstellingen heeft is de bovengenoemde UPEHC. Deze is in 1971 opgericht en beleeft momenteel een herstart. Deze 'private' organisatie is gelieerd aan het Ministerie van Landbouw. Ze beoogt een versterking van de sector door inkoop van productiemiddelen en informatieverstrekking aan boeren, meestal via voorlichtingsorganisaties. Ze richt zich met name op de kleine en middelgrote bedrijven. UPEHC heeft 3500 leden. Eén van de doelstellingen is het areaal tuinbouw met export-

producten te vergroten van nog geen 30.000 ha naar meer dan 400.000 ha in zeven jaar tijd. Een goede organisatie van de post-harvest is één van de speerpunten van UPEHC, niet zo vreemd in de oude tuinbouwgebieden. Die gebieden wijken dan ook sterk af van de eerder genoemde nieuwe gebieden.

In de nieuwe gebieden zijn vooral de voorlopers uit de sector vertegenwoordigd. De bedrijven zijn gecertificeerd, laten zich door professionele adviseurs uit de hele wereld bijstaan, en hun productie en post-harvest-technologie is up to date. Dit zijn ook de interessante bedrijven voor Nederland. De lage loonkosten, 1 tot 2 US \$ per dag, dragen bij aan een lage kostprijs. De marketing en transportkosten bepalen in belangrijkere mate de totale kosten van de producten op de Europese markten. Ook zijn de vlieggkosten van minder dan 1 US \$ per kg lager dan die van landen in Oost-Afrika. Deze leidende op export gerichte bedrijven bepalen de komende jaren het gezicht van Egypte naar het buitenland.

De sierteeltsector ontkiemt

De export van bloemen naar Nederland is sinds 2000 jaarlijks verdubbeld. Dat is tweemaal zo veel als de exportgroei naar de EU: die is 'slechts' verdubbeld in drie jaar (zie figuur). De export naar Europa zijn vooral de fillers zoals: Gypsophila, Solidago, Helianthus, Molucella en groen blad. Daarnaast wordt een zeer breed assortiment van bloemen geteeld, zoals rozen, anjers, bolbloemen, en chrysanten voor de thuismarkt of de markten in de Golfstaten. Slechts de >>>



Bloemenexport van Egypte, uitgedrukt in ton. Bron: Egyptian Agricultural Quarantine Department.

helpt van de exporten naar Europa loopt via Nederland. Dit is relatief weinig in vergelijking met de Oost-Afrikaanse landen, waarvan tweederde (Kenia) tot meer dan 80 % (Tanzania en Oeganda) via Nederland in Europa afgezet wordt. Ook de potplantensector is sterk op de thuismarkt en de Golfstaten gericht. Het zijn vrijwel alle bladplanten: bloeiende potplanten zijn in de minderheid.

De dynamiek en het optimisme waren voelbaar tijdens het bezoek. Investeringsvinden plaats op de bedrijven en in de netwerken eromheen. Op het vliegveld van Kairo is in oktober 2003 een terminal voor

bederfelijke producten geopend voor een optimale gekoelde afhandeling. De ontwikkeling van nieuwe gebieden biedt de mogelijkheid moderne, exportgerichte bedrijven te stichten. Door het productassortiment en het tegengestelde productie seizoen voor de kasgroenten hoeft Egypte niet gezien te worden als concurrent. Door de snelle ontwikkeling in de tuinbouw kan Nederland een voorsprong opbouwen door nu in te spelen op hun behoefte om nieuwe markten te bewerken. Geografisch ligt het dichterbij de Europese markten dan landen ten zuiden van Sahara of Zuid-Amerikaanse landen. Dus Egypte kan Nederland Regieland versterken.

De afzetmogelijkheden van Nederlandse producten in Egypte is meer een kwestie van langetermijn strategie. Een omgeving met rond de 16 miljoen inwoners is niet alleen ontdekt door lokale supermarktketens maar ook door buitenlandse. Samen hebben ze nu nog 150 winkels. Deze winkels zijn met name gericht op de rijkere inwoners, die hoge eisen aan hygiëne stellen, gemaksvoeiding en westerse kwaliteit willen. Ook kan gedacht worden aan het voorzien van hotels en winkels in toeristencentra. Voor bloemen kan Nederland niet alleen een rol spelen in de handelsfunctie, maar ook in de toelevering van uitgangsmateriaal, hardware en kennis zijn er mogelijkheden. Tijdens de

Mr drs René le Clercq:

‘Egypte biedt kansen in nabije toekomst’

Denk aan Egypte en u heeft een stralende zon en een zinderend warme lucht op uw netvlies. Ideale omstandigheden om een bloeiende tuinbouwcultuur te vermoeden. De statistieken laten zien dat de export van 1000 ton aardbeien in 1999 inmiddels is opgelopen tot 8000 ton vandaag de dag. Dus is er reden om aan te nemen dat het land op het gebied van de tuinbouw een grote toekomst tegemoet gaat. Het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit organiseerde een verkennende missie naar het land van de piramides om de mogelijkheden en kansen in kaart te brengen.

Mr drs R. le Clercq deelt zijn ervaringen met ons.

Le Clercq is algemeen directeur van Fides. Het veredelingsbedrijf van met name chrysanten is gevestigd in Maasland en heeft eigen vestigingen in vele zonovergaten landen. Met 160 medewerkers in Nederland en 1600 over de hele wereld, levert Fides jaarlijks zo'n 650 miljoen stekken aan de telers. Tevens bekleedt Le Clercq de functie van vicevoorzitter van Plantum NL, de brancheorganisatie van veredelaars en vermeerderders die ontstond na de samenvoeging van NVP, NVZP, Ciopora en de afdeling uitgangsmateriaal van de VGB. In die functie vergezelde hij afgevaardigden van onder meer bloemenveiling Flora Holland, de Greenery, het bedrijfs- en productschap en LTO Nederland op de missie, die hij zelf omschrijft als een 'fact-finding-missie'. 'Pas in een later stadium, waarschijnlijk na de komende zomer, is een bedrijvenmissie aan de orde,' legt Le Clercq uit. 'Nu ging het in eerste instantie om kennis te nemen van de stand van zaken en vooral kansen en bedreigingen te onderzoeken. Het eerste wat ons opviel was de temperatuur in februari. Het was er tegen alle verwachtingen in behoorlijk koud.'

Nu wil een aardbei vooral in die omstandigheden maar al te graag gezond uitgroeien, dus terwijl in andere landen het seizoen voor de aardbeien later begint, heeft Egypte een prachtige oogst in februari en maart. Albert Heijn heeft dit weten te benutten en importeert inmiddels in die periode rechts-

reeks een assortiment aardbeien uit het stroomgebied van de Nijl.

'Op het gebied van groenten en fruit handelt Egypte de Europese kwaliteitsrichtlijnen,' beaamt Le Clercq, 'en levert dus een geschikt product voor onze markten. Voorzover het bloemen en planten betreft, richt men zich nog vooral op de binnenlandse markt. Dat wil zeggen dat ze hun eigen normen hanteren voorzover het marketing en distributie betreft. Het assortiment is beperkt, terwijl de kwaliteit niet boven het gemiddelde uitstijgt. Op deze punten zal men zich, wanneer een grootschaliger export van bloemen aan bod komt, sterk moeten verbeteren. Er liggen dus kansen



bezoeken is door de Egyptenaren samenwerking met Nederland diverse keren genoemd.

Midden dit jaar brengt het LEI een rapport uit over de Egyptisch groentesector.

Van 24 tot 28 sept. zal het ministerie van LNV (de directie I&H en de landbouwraad in Kairo) i.s.m. brancheorganisaties een handelsmissie voor het Nederlandse bedrijfsleven organiseren. Belangstellende bedrijven worden van harte uitgenodigd deel te nemen. Voor meer informatie kunt u zich wenden tot Anne Wolthuis, directie Industrie en Handel (070 - 378 40 76) of Herman van Wissen, landbouwraad in Kairo (+20 2 736 38 63).

voor onze producten, rassen en knowhow met betrekking tot de bloemteelt.'

Bescherming kwekersrecht

Er is echter nog een flinke barrière te slechten. Een probleem dat om eensnelle oplossing vraagt. Egypte heeft nooit het UPOV-verdrag, dat op internationaal niveau het kwekersrecht regelt, ondertekend. 'Wij hebben dit tijdens de missie bij verschillende gelegenheden aangekaart,' vertelt de vicevoorzitter van Plantum NL. 'Maar de reacties waren terughoudend, hoewel men vanzelfsprekend wel inziet dat niemand nieuwe rassen zal leveren aan telers in een land waar een in onze ogen illegale vermeerdering niet bij wet wordt verboden. Het zal beslist goedkomen, maar de Egyptische overheid moet nog veel werk verzetten om uiteindelijk tot ondertekening van het verdrag over te gaan. Een voorspelling? Ik durf me er niet aan te wagen. Wel hoop ik op snelle actie, want ik schat in dat we met Egyptische telers goed kunnen samenwerken, temeer omdat hun productie voor een groot deel complementair aan de onze zal zijn. Bedenk ook dat Egypte op de PSOM-lijst staat en dus een voorkeurspositie heeft ten aanzien van door ons Ministerie van Ontwikkelingssamenwerking gesubsidieerde investeringen. Reden temeer om de ontwikkelingen in Egypte op de voet te volgen en wanneer de tijd rijp is onmiddellijk in actie te komen. En met een Herman van Wissen, onze Landbouwraad in Kairo, hebben we een uiterst professionele stuurman in het land zelf. Dat heeft hij wel bewezen door met zijn staf deze missie voorbeeldig te organiseren en te begeleiden.'

Link bekeken

Agrarisch onderwijs in beeld

De agrarische onderwijsinstituten komen dit keer in Link Bekeken aan de orde.

De fris en modern ogende site van het 50-jarige IAC, International Agricultural Centre, www.iac.wur.nl is uitsluitend in het Engels en dat zegt iets over zijn grote internationale gerichtheid. De zes centrale beleidsthema's staan overzichtelijk midden in de frontpage weergegeven. De bekende cursussen, seminars, activiteiten per regio en de nieuwsbrief komen aan bod. Een groot aantal links verwijst naar Nederlandse en internationale zusterorganisaties. Ruim 15.000 studenten hebben inmiddels de weg naar het IAC gevonden.

De agrarische hogescholen zijn eveneens actief in internationaliseren. Dit doen zij op verschillende manieren. Enerzijds maken Engelstalige cursussen het Nederlandse onderwijsinstituut toegankelijk voor internationale studenten.



Anderzijds richt het Nederlandse onderwijs zich op buitenlandse vergelijkbare instituten om de Engelstalige cursussen ter plaatse op te zetten en op deze wijze kennis over te brengen. De agrarische hogescholen gaan meer en meer samenwerken met scholen en/of universiteiten in het buitenland. Dat versterkt niet alleen de banden op onderwijsgebied, maar het biedt ook de gelegenheid studenten uit te wisselen en stageopdrachten in het buitenland uit te voeren. Bedrijven kunnen daarvan profiteren en op een relatief goedkope wijze een marktverkenning of een strategisch onderzoek laten uitvoeren.

De belangrijkste agrarische hogescholen zijn: Larenstein www.larenstein.nl, Van Hall Instituut www.vhall.nl, HAS Den Bosch www.hasdenbosch.nl, Christelijke Agrarische Hogeschool www.cah.nl, en InHolland Delft www.inholland.com. In alle gevallen kan men een Engels website aanklikken, die daarover meer informatie geeft.