

Berichten Bureauring special

maart 2012 voor de Nederlandse agribusines | jaargang 38



Ministerie van Economische Zaken,
Landbouw en Innovatie

Uitgangsmateriaal

Inhoud

03

Niels Louwaars (Plantum):
“Een prachtige Topsector!”

04

East West Seed: “Probeer
‘Nederland 1960’ te ex-
porteren”

06

Brazilië vraagt om meer
en hogere kwaliteit
groenten en aardappelen

08

Turkse zaadsector
biedt kansen

10

ABZ Seeds: “De aardbei is
een sympathiek product”

12

Fytosanitaire Zaken,
ministerie van EL&I:
“Het belang van ons werk
neemt verder toe”

14

Zaaizaad, sleutel tot
Ethiopië's succes

17

De Amerikaanse zaai-
zaadmarkt in vogelvlucht

19

Nicheproducten zijn
bestaansrecht voor
Meo Voto

20

Afrisem: Veel te winnen
op gebied van
gewasverbetering

21

John van Ruiten
(Naktuinbouw): “We
moeten toe naar productie-
systemen waarbij het
product al direct aan hoge
eisen voldoet”

23

Pop Vriend Seeds:
“Als nichespeler kunnen wij
goed blijven meedoen”

25

Zuid-Korea op weg
naar goud

27

Egypte is groeimarkt voor
uitgangsmateriaal

De sector uitgangsmateriaal, ook wel ‘groene genetica’, omvat alle bedrijvigheid rondom de veredeling en vermeerdering van land- en tuinbouwgewassen. Deze levert plantaardig uitgangsmateriaal voor de land- en tuinbouwclusters. Veredeling en vermeerdering staan hiermee aan het begin van de agrarische productieketen.

In ons land kwam dit werk ruim honderd jaar geleden tot bloei door een combinatie van vruchtbare grond en handelsgeest. Door visie, samenwerking en innovatie is de groene genetica uitgegroeid tot een wereldwijd toonaangevende sector.

Nederland is één van de initiatiefnemers geweest van het kwekersrecht. Hiermee is de basis gelegd voor financiële compensatie voor het ontwikkelen van nieuwe rassen en gewassen. De innovatieve Nederlandse sector levert hoogwaardige kennis en veel nieuwe producten.

De voordelen van deze innovaties, nieuwe rassen en gewassen komen ten goede aan de gehele productieketen: van teler tot eindgebruiker. Nieuwe rassen leiden niet alleen tot een hogere opbrengst en een verlaging van de benodigde input, maar ook tot minder uitval in de verwerking en een bredere keuze voor de consument.

De Nederlandse land- en tuinbouw is leidend in de wereld op het gebied van technologie en innovatie. Veredelingsbedrijven zijn één van de meest kennisintensieve onderdelen van de agrosector. Niet voor niets is de sector mede benoemd als Topsector Tuinbouw en Uitgangsmateriaal. Innovatie is een absolute voorwaarde om onze koppositie in de toekomst te behouden.

Sara Knijff, plv. directeur
Directie Europees Landbouwbeleid en
Voedselzekerheid

• • • • Half september 2011 is Niels Louwaars begonnen als directeur van Plantum, de branchevereniging voor bedrijven uit de sector plantaardig uitgangsmateriaal. Hij is sindsdien bezig om door bedrijfsbezoeken zijn leden te leren kennen. Na jarenlang in de tropen gewerkt te hebben in het zaaizaad, raakte hij betrokken bij de internationalisering van Wageningen UR en verrichtte daarna beleidsonderzoek rondom veredeling.

Niels Louwaars (1958) studeerde plantverdeling in Wageningen en werkte daarna in het zaaizaad in Sri Lanka en Oeganda. Terug in Nederland raakte hij na vier jaar consultancy en onderwijs betrokken bij de internationalisering van Wageningen UR. Tot zijn benoeming als directeur bij Plantum verrichtte hij beleidsonderzoek om de veredeling heen, naar zaken als biodiversiteit, intellectuele eigendom en zaaizaadwetgeving bij het Centrum voor Genetische Bronnen Nederland van Wageningen UR.

Niels Louwaars (Plantum):

“Een prachtige Topsector!”



behandeling van zaad in Nederland en wereldwijde (her)export vanuit ons land.”

Drijvende kracht

Kijken wij naar wat de Nederlandse sector uniek maakt, dan zegt Louwaars: “De sector uitgangsmateriaal drijft op de innovatieve kracht van de bedrijven. Zij geven daar enorme bedragen aan uit. Ook daarom ben ik blij met de aanwijzing als Topsector. Want uitvloeisel daarvan is dat de overheid publiek-private samenwerking zal stimuleren en dat is goed voor ons. Als je innoverend vermogen gevaar loopt, kom je als sector op een hellend vlak. Zelfs nu een groeiend aantal bedrijven in buitenlandse eigendom is, blijft het een oer-Nederlandse sector, die als onderdeel van onze kenniseconomie in ons land kennisintensieve banen schept.

Eén voorbeeld van innovatie, zonder een naam te noemen. Ik bezocht een bedrijf in onze sector dat zich heeft gespecialiseerd in bladrammenas. Is niet eetbaar, maar gebleken is dat je er aaltjes mee kunt bestrijden die zich in diverse gewassen voordoen. Dit wordt nu uitgetest tussen de wijnstokken in Chili en als die test slaagt, ligt daar een grote markt open.”

Wat ziet hij als risico of bedreiging? “Een belangrijk punt is dat de sector altijd dicht bij de klant (boer en tuinder) heeft gestaan – en ook dicht bij de overheid, met name op het gebied van keuringsdiensten en onderzoek. Ook kwekersrecht is een belangrijke factor in het succes. Een goede balans tussen de rechten van de boer of tuinder en van de veredelaar. Nu dreigt de opkomst van het octrooirecht in onze sector die relatie ingrijpend te veranderen. Je kunt je afvragen of het terecht is dat in de natuur aanwezige eigenschappen ofwel plantaardige genen octrooieerbaar zijn. Het is iets dat veel invloed zal uitoefenen op de sector en daar moet vanuit de maatschappij, door de politiek goed over worden nagedacht.”

Louwaars wijst op een gerelateerde kwestie: “Genetisch gemodificeerde organismen (GGO)

Niels Louwaars vindt het volkomen terecht dat de sector uitgangsmateriaal (samen met de tuinbouwsector) is benoemd tot Topsector. “We zijn immers de grootste exporteur van plantaardig uitgangsmateriaal ter wereld”, zegt hij. “Samen met de Verenigde Staten, Frankrijk en Duitsland vormen wij de top-4 van uitgangsmateriaalproducenten. En in groente zijn we de onbetwiste nummer een. Dit wordt ook internationaal erkend.”

De sector is sterk geïnternationaliseerd. Die internationalisering verloopt langs drie lijnen. “Natuurlijk is de Nederlandse handel in zaad altijd al een internationale handel geweest. Voor de tuinbouwzaden en pootaardappelen geldt dit nog breder dan voor de akkerbouwzaden. Nu is ook de zaadteelt internationaal geworden. Nederlandse bedrijven vermeerderen het zaad over de hele wereld. Was het vroeger de regio Enkhuizen, gevolgd door Italië en Spanje; tegenwoordig wordt geteeld in China en India, maar ook in Chili en op het Afrikaanse continent. Derde ontwikkeling is het oprichten van dochterondernemingen in het buitenland of het onderdeel worden van een internationaal bedrijf. Kortweg zie je wereldwijde teelt, onderzoek naar en



De Braziliaanse consument wil tomaten, sla, paprika en rode biet. Door een sterke toename van de koopkracht van de lagere en midden-inkomens stijgt in 'booming' Brazilië de vraag naar meer en een hogere kwaliteit groenten en (friet)aardappelen. Kansen volop dus voor Nederlandse zaadveredelaars en telers van pootaardappelen. Maar de fytosanitaire importregels zijn gecompliceerd, waardoor toegang tot de groeiende Braziliaanse markt soms moeizaam is.

Markttoegang niet gemakkelijk door fytosanitaire eisen Brazilië vraagt om meer en hogere kwaliteit groenten en aardappelen

Arroz e feijão: rijst en bruine bonen. Dat eet de Braziliaan. Elke Braziliaan. Arm en rijk, in de stad en op het platteland. Voor arme mensen is dit de volledige maaltijd. Maar de meeste mensen eten er ook andere producten bij, zoals vlees, groenten of salades. De groenteconsumptie per hoofd van de bevolking is nog steeds (erg) laag, maar door de snel verbeterende welvaart neemt de vraag naar gezonde en betere kwaliteitsgroenten die voldoende en gedurende het gehele jaar beschikbaar zijn sterk toe.

En dat is precies waarom Nederlandse zaadleveranciers de laatste jaren hun activiteiten in dit Zuid-Amerikaanse land hebben uitgebreid. Bejo Zaden, Enza Zaden en Rijk Zwaan. Alle drie hebben ze een vestiging geopend in Brazilië en voorzien de komende jaren een sterke groei (zie kader).

Exportverdubbeling?

Volgens Sandra Poot, senior beleidsmedewerker van Plantum (de branchevereniging voor bedrijven uit de sector plantaardig uitgangsmateriaal) bedraagt de geschatte jaarlijkse export van zaaizaden naar Brazilië € 30-40 miljoen. De zaadbedrijven verwachten een verdubbeling in de komende drie jaar, maar

fytosanitaire importeisen spelen daarbij wel een rol. De export van stekmateriaal/weefselkweek van bloemisterijgewassen ligt ergens tussen de € 1-2 miljoen. Hendrik-Jan Kloosterboer van Anthos laat weten geen zicht te hebben op de omvang van de export van bloembollen naar Brazilië, omdat die niet apart in de exportstatistieken van het Productschap Tuinbouw wordt weergegeven maar valt onder 'export overige landen niet-EU'. De export van pootaardappelen naar Brazilië schommelt jaarlijks rond de 3000 ton, aldus Hans Peeten van NIVAP. De exportwaarde wordt geschat op € 4-5 miljoen, maar zou in potentie het dubbele kunnen zijn als de fytosanitaire importeisen minder streng zouden zijn.

Fytosanitaire situatie

Steeds weer die fytosanitaire eisen. Het blijft een thema dat al jarenlang de export naar Brazilië lastig maakt. Wordt er dan niets aan gedaan? Jazeker wel. De Nederlandse overheid heeft regelmatig overleg met de Braziliaanse collega's. En ook de sector zelf heeft regelmatig contact met de collega's in Brazilië, die gebaat zijn bij de import van dit kwalitatieve goede uitgangsmateriaal uit Nederland. Bovendien neemt de Nederlandse LNV-raad

sinds enkele jaren, op verzoek van de Braziliaanse tuinbouwsector, deel aan de kwartaalvergadering die het Braziliaanse ministerie van Landbouw in Brasília houdt met een twintigtal vertegenwoordigers uit de Braziliaanse tuinbouwsector.

Er is dus vooruitgang, maar het gaat langzaam. Deels zit het probleem in Braziliaanse eisen voor een reeks laboratoriumtesten om de ziektevrije status te garanderen. Voor ziekten die niet in Nederland voorkomen, of waarvan met het oog te zien is of er wel/geen besmetting is, is in Nederlandse ogen een labtest onnodig en die leidt slechts tot extra kosten. Maar Brazilië wil wel de garantie van een ziektevrije status.

Een ander probleem is de beperkte capaciteit aan Braziliaanse kant. Voor goedkeuring van nieuwe variëteiten dient een Pest Risk Analysis (PRA) te worden uitgevoerd, iets dat wereldwijd gebruikelijk is. Maar de capaciteit is beperkt, waardoor het meerdere jaren duurt voordat er een uitslag van de PRA is. En omdat vele landen hun ogen hebben gericht op Brazilië, neemt die wachlijst eerder toe dan af. De gesprekken tussen Nederland (ministerie van EL&I en de NVWA) en de collega's uit Brazilië zijn de laatste jaren geïntensifieerd.

In 2011 bracht een Nederlandse delegatie een bezoek aan Brasília, afgelopen februari waren de Brazilianen in Nederland. Om te vergaderen over het vinden van werkzame oplossingen en om het Nederlandse controle- en inspectiemodel te bekijken.

Bart Vrolijk, LNV-raad Brazilië

Enza Zaden in Brazilië

"De omzet van Enza Zaden in Brazilië is de laatste drie jaar verdubbeld. Met de oprichting van een dochteronderneming in Brazilië verwacht het bedrijf opnieuw een grote sprong te maken", aldus Geale Sevenster, region manager South & Central America. "Brazilië is een belangrijke markt voor Enza Zaden en veruit de belangrijkste markt in Zuid-Amerika. Voor Enza Zaden zijn in Brazilië de belangrijkste gewassen: uien, tomaten, sla en meloen.

De Braziliaanse tuinbouw wordt steeds professioneler. Kijk bijvoorbeeld naar de NFT-slabedrijven (op water geteelde sla) die snel groeien. Enza Zaden heeft met haar rassen een zeer groot marktaandeel van de hybride markt in handen", laat Sevenster weten vanuit het hoofdkantoor van het onafhankelijke familiebedrijf in Enkhuizen. "Er is een toename in hoge kwaliteit hybride tuinbouwzaden, waarbij de markt steeds hogere eisen stelt aan hoogwaardige gewassen. De hybride uienmarkt groeit ieder jaar met ongeveer 10% ten koste van de markt voor open bestuiving."

Rijk Zwaan gaat voor Brazilië

"Ongeveer tien jaar geleden zette Rijk Zwaan de eerste stappen in Brazilië, om de markt te verkennen. Na een periode van marktanalyses, het testen van de producten onder lokale omstandigheden en samenwerking met verschillende nationale distributeurs, besloten we in 2010 een eigen vestiging in Brazilië op te zetten", aldus Joop Vegter, area manager Latijns-Amerika van het bedrijf uit De Lier.

"De marktpotentie voor groentezaden wordt geschat op meer dan € 100 miljoen en de verwachting is dat deze nog verder zal groeien", analyseert Vegter. "Een ruim assortiment Rijk Zwaan groenterassen voldoet aan de lokale teeltomstandigheden en aan de wensen van de consument. Op die basis investeren we nu volop in het opzetten van een eigen commerciële organisatie inclusief productontwikkeling." De Braziliaanse vestiging zal vervolgens ook gaan fungeren als een coördinatiecentrum van waaruit ondersteuning wordt gegeven aan de overige Zuid-Amerikaanse dochterbedrijven en distributeurs van Rijk Zwaan.

"Het heeft allemaal iets langer geduurd dan gepland, maar sinds juni vorig jaar hebben we een voorlopig kantoor in Holambra, het tuinbouwhart in de deelstaat Sao Paulo. We werken met een team van zeven personen aan de opzet van een commercieel netwerk, productontwikkeling en marketing van onze zaden voor de professionele tuinders. Tegelijkertijd werken we samen met meerdere schakels in de keten om nieuwe en innovatieve producten te introduceren, die beantwoorden aan de wensen van de Braziliaanse consument."

Een voorbeeld van succesvolle innovatie is het Salanova-concept; een nieuw type sla die eenvoudig en snel klaargemaakt kan worden, kleurrijk, lekker en goed houdbaar is. "Het succes is te danken aan een goed concept en een zeer nauwe samenwerking met tuinders, handel en de Braziliaanse consument die hiervoor openstaat", stelt Vegter.

Meer informatie via:

www.abrasem.com.br Associação Brasileira de Sementes e Mudanças ABRASEM
www.abcsem.com.br ABCSEM - Associação Brasileira do Comércio de Sementes e Mudanças
www.bejo.com.br Bejo Sementes do Brasil
www.enzazaden.com.br Enza Zaden Brazil
info@rijkszwaan.com.br Rijk Zwaan Brasil Sementes

• • • • Weliswaar ligt Turkije in de gematigde klimaatzone, maar als gevolg van de geografie zijn de klimatologische verschillen groot. Het gevarieerde klimaat resulteert in een wijd assortiment aan gewassen, groente en fruit dat - al dan niet geïrrigeerd en/of intensief - wordt verbouwd. Dit verklaart de rijke plantaardige biodiversiteit van Turkije.

Hem Genetics is al enkele jaren succesvol actief op de Turkse markt met zaden voor perk- en potplanten. Rudy Westenbergh, commercieel directeur: "Daarbij werken wij samen met een agent/distributeur in Antalya. Die neemt de verkoop en distributie naar de regionale/locale zaadhandelaren en professionele plantentelers in geheel Turkije voor zijn rekening. Enkele voorbeelden van soorten wij succesvol in Turkije vermarkten, zijn: Pansy (violen), Petunia, Primula, Salvia, Ageratum, Antirrhinum en Cyclamen. Perkplanten die worden geteeld van onze bloemzaadrasen kom je veelvuldig tegen in parken, perken en plantsoenen in de Turkse steden. De perk- en potplantzaden vinden ook hun weg naar de consument. Op dit moment zoekt Hem Genetics naar mogelijkheden om zaad te telen/vermeerderen in Turkije."



Markt bijna € 300 miljoen groot

Turkse zaadsector biedt kansen

Turkije behoort tot de grootste landbouwproducenten in de wereld. Ongeveer 27,6 miljoen hectare worden verbouwd. Hiervan wordt 18,7 miljoen hectare verbouwd met veldgewassen (granen, suikerbiet, tabak, katoen enzovoort), 1,6 miljoen hectare met fruitbomen, 0,9 miljoen hectare met olijven en 0,6 miljoen hectare met groente.

Elk jaar wordt 5,2 miljoen hectare land braak gelaten. De helft van het totale areaal (dus ruim 13,5 miljoen hectare) kan worden geïrrigeerd. Bij slechts 4 miljoen hectare wordt dit ook daadwerkelijk gedaan. Als gevolg van de toenemende droogte en het feit dat landbouw verantwoordelijk is voor 75% van het watergebruik, zal irrigatie een toenemende rol gaan spelen.

Beleidskader

Tot het begin van de jaren '80 is de Turkse zaadindustrie gedomineerd door de overheid en streng gereguleerd. Door de liberalisering die plaatsvond, is eindelijk weer geïnvesteerd in de sector door lokale en buitenlandse bedrijven. Vandaag de dag zijn het de private bedrijven die de markt domineren. De overheid is nog in beperkte zin betrokken bij distributie en productie, in geval van

natuurlijk bestoven gewassen als tarwe, gerst en enkele voedergewassen.

Ongeveer 250 private bedrijven zijn actief, maar de onderlinge verschillen zijn groot voor wat betreft kapitaal, grootte (werknemers) productie en verwerkende capaciteit, professionaliteit, geproduceerde variëteiten, product diversiteit en industriële integratie.

Turkije is aangesloten bij de belangrijke regionale en mondiale organisaties, zoals ISTA (International Seed Testing Association). In 2001 verkreeg het Variety Registration and Seed Certification Centre in Ankara de ISTA-accreditatie. Vanaf 1968 is Turkije lid van de OESO-certificeringssystematiek. Nog steeds neemt Turkije deel aan de verschillende programma's van de OESO. Sinds 2007 is Turkije lid van UPOV.

De zaadindustrie is sinds 1986 verenigd in de zelfstandige organisatie TURK-TED. Deze brancheorganisatie is lid van ISF (International Seed Federation) sinds 1998 en lid van ESA (European Seed Association) sinds 2007. TURK-TED heeft sterke banden met EESNET (Eastern European Seed Network) en met APSA (Asia & Pacific Seed Association).



Kassencomplex in de regio Antalya.

'Voedergewassen en wintergranen zijn groeimarkten'

Turkije is een netto importeur van zaaizaad. Hoewel zowel import- als exportcijfers aantonen dat de handel nog steeds toeneemt, is de groeitrend voor importzaden hoger dan voor export. Turkije importeert voornamelijk groentezaden en exporteert vooral zaden voor akkerbouw (80%).

Groentezaden

Na 1985 is het gebruik van hybride rassen snel toegenomen. Vandaag de dag worden in bedekte teelt bijna uitsluitend hybride zaden gebruikt en bij open teelt schommelt dit rond de 70%. De totale waarde van de groentezadenmarkt wordt geschat op circa € 100 miljoen en maakt ongeveer 30% uit van de totale markt. Voor bedekte teelt wordt dit geraamd op bijna € 60 miljoen en voor openveldproductie op bijna € 41 miljoen.

De belangrijkste producten zijn: tomaat, komkommer, paprika, meloen, wortel en kool. Behalve voor uien, sla, bonen en erwten schommelt het gebruik van hybride zaden rond de 90-100%. In 2007 werd totaal 1620 ton groentezaad geïmporteerd, met een waarde van bijna € 56 miljoen. Een fractie daarvan werd terugverdiend met de export van groentezaden. Wat hierbij gerealiseerd dient te worden, is dat Turkije hoge inkomsten genereert met de teelt van groentezaden voor de lokale markt. Alle groente die geconsumeerd wordt in Turkije is geproduceerd met deze zaden. Met de export van verse groente, ingeblikte groente en afgeleide producten wordt nog eens ruim € 370 miljoen verdiend.

Industriële zaden en pootaardappelen

Voorals meer en andere akkerbouwgewassen zoals zonnebloem, suikerbiet, katoen en pootaardappelen maken ongeveer de helft van de totale markt uit, met een totaal handelsvolume van rond de € 160 miljoen. In 2010 werd een volume van 11.500 ton geplant/gepoot en nagenoeg dezelfde kwantiteit geëxporteerd (11.000 ton). De rest van de totale zaaizaadmarkt wordt ingenomen door granen (ruim € 37 miljoen).

Stefan Verbunt, LNV-raad Ankara

Wet- en regelgeving

De relevante Turkse wet- en regelgeving is neergelegd in de Zaadwet nr. 5553. Deze wet is sinds 1963 van kracht en herzien in 2006. De administratieve procedures zijn vergelijkbaar met die in de EU en andere landen met een ontwikkelde zaadindustrie. De procedures hebben betrekking op registratie, distributie, certificatie en handel. De wet tot Bescherming van Plantvariëteit is van kracht sinds 2004. Er bestaan drie relevante instituten in de sector. De eerste is de eerder genoemde TURK-TED. Een private en zelfstandige organisatie die in de loop der jaren veel aan invloed heeft ingeboet. Echter, in de internationale fora voeren zij officieel het woord.

De Turkse Zaad Unie is de voornaamste instantie met wettelijke bevoegdheden. Allerlei subsectoren (Sub-Unies) zijn hieronder verenigd: veredelaars, jongeplantenproducenten, sierplantproducenten, distributeurs, kiemplantproducenten, opkwekers, industriezaden en producenten. Het verbeteren van de sector is het algemene doel van de unie; daarnaast voeren zij taken in medebewind uit.

De Sub-Unie voor Industrie Zaden en Producenten (TSUAB), hoewel onder de paraplu van de Zaad Unie, vormt het derde instituut. TSUAB is een publiek-private organisatie opgericht in 2008 en is de juridische vertegenwoordiger van de gehele

Turkse zaadindustrie. Bij wet moeten alle bedrijven in de sector lid zijn van TSUAB, dat zijn er 455 in totaal. TSUAB is belast met het stimuleren, formuleren en implementeren van het nationale beleid. Dit houdt tevens in het voorbereiden en handhaven van de regelgeving, en het harmoniseren van de nationale wet- en regelgeving met de internationale. Tevens komt TSUAB op voor de rechten en belangen van de aangesloten leden.

Marktschets

Tot begin jaren '80 bestonden er twee private bedrijven met een aandeel in de handel van gecertificeerd zaad van slechts 1 of 2%. Het gebruik was om zaad te verzamelen na de oogst, het gebruik van hybride zaden was onbekend. Commercieel verkrijgbare zaden waren van zeer lage kwaliteit en werden bijna om niet beschikbaar gesteld aan producenten. Betrouwbare cijfers uit die periode zijn niet beschikbaar. Van 1982-'85 maakte de industrie een groeispurt als gevolg van verschillende wetswijzigingen. Gedurende die periode tot op heden groeide het handelsvolume van de zaadmarkt jaarlijks met ruim € 7,4 miljoen. Het totale volume van de Turkse markt wordt nu geschat op ongeveer € 297 miljoen. Verwacht wordt, afhankelijk van het beleid van de overheid, dat vooral de markt voor voedergewassen en wintergranen verder zal groeien.

••••• Bij ABZ Seeds aan de Vleetweg 12 in Andijk hebben ze aardbeien bij de vleet. Het staat zelfs gebeiteld in de originele klokgevel van hun prachtig, nieuwe über-Hollandse kantoorvilla. Een bezoek aan dit Holland Strawberry House, waar alles aardbei ademt, maakt duidelijk dat het hier maar om één ding draait.



Gé Bentvelsen (ABZ Seeds):

“De aardbei is een sympathiek product”

Gé Bentvelsen, veredelaar en één van de initiatiefnemers van ABZ Seeds, weet het zeker: “De crisis gaat grotendeels aan ons voorbij, omdat een verschuiving waar te nemen is in het bestedingspatroon van de consument. Dure vakanties worden uitgesteld en men maakt het thuis gezellig. En dan komt de aardbeiplant om de hoek kijken. Aardbeien zijn een sympathiek product, lekker, gezond en in de vorm van een sierplant een leuke kennismaking voor jong en oud met een levend product. Mensen krijgen sowieso steeds meer interesse in het zelf verbouwen van eten. De trend van het ‘urban gardening’ is overgewaaid uit de Verenigde Staten. Dat is groente opkweken op daken of in stadsparken. Probeer het met een bloemkool en veel succes zul je niet hebben. De aardbei is echter

een plant die zich daar uitstekend voor leent. Niet alleen mooi om naar te kijken, maar ook lekker om op te eten.”

De voordelen van zaad

Bentvelsen denkt al twintig jaar vrijwel alleen maar aan aardbeien. Gepassioneerd vertelt hij over het ontstaan van zijn bedrijf: “ABZ Seeds is een afsplitsing van een groot zaadbedrijf waar ik zo’n twintig jaar geleden werkte als plantenveredelaar. Een van onze projecten toentertijd was het verkrijgen van aardbeien uit zaad. Aardbeien worden van oudsher volvelds geproduceerd via stekken, niet alleen hier in Nederland maar overal ter wereld. Dat is een proces van rooien, sorteren, opslaan, vervoeren en opnieuw planten.

Wij dachten dat het eenvoudiger moest kunnen als je met zaad zou werken. Zaad kun je oogsten, het is compacter en je kunt het langer opslaan dan een plant. Daarnaast is zaad gemakkelijk en goedkoop te transporteren en je hebt geen gedoe met fytosanitaire regels. Zaad stop je in een envelop, de plantjes moeten in een zeecontainer. Een ander voordeel is dat je eventuele overgang van ziekte via het uitgangsmateriaal voorkomt. Als je met zaad begint, start je 100% ziektevrij. Planten kun je natuurlijk ook wel ziektevrij produceren, maar de kans dat je een ziekte overbrengt is altijd aanwezig. Kortom: de voordelen zijn legio.”

Toch saneerde het grote zaadbedrijf de sympathieke aardbei. Gelukkig stonden Bentvelsen en zijn compagnon klaar om aardbei uit zaad naar een nieuw level te tillen. “Het idee is dus dat wij alle markten bewerken die iets met aardbeien doen. We bewerken momenteel drie markten, die van de professionele aardbeiteilers, de professionele perkplantentelers en de markt van kleinverpakkingen, de amateurtelers.”

Het eerste, grote succes kwam voor ABZ Seeds uit de markt van de perkplanten. Volgens Bentvelsen zijn er hele conferenties gevoerd over welke doelgroepen interesse tonen in (sier)planten. “Het is onderzocht dat de jeugd tot een jaar of 14 geïnteresseerd is in planten en hoe dingen groeien. Daarna zijn er andere zaken in het leven die de aandacht vragen.

Maar vanaf een jaar of 35, als mensen opgroeiende kinderen hebben, is er ook weer interesse in planten. En vergeet de grootouders niet. Voor een grootouder is er niets mooiers dan een kleinkind dat langskomt en zelf aardbeien kan plukken”, mijmert Bentvelsen. “We krijgen hier veel mensen op bezoek die echt niet dagelijks aan aardbeien denken, maar je merkt toch dat de aardbei en dan vooral de smaak ervan, bij menigeen in de vroegste jeugdherinnering zit ingebakken.”

Creëer een merk

Als je zoveel passie in je product stopt, moet het soms moeilijk te verkroppen zijn dat je, zo helemaal aan het begin van de keten, maar weinig invloed op je product kunt blijven uitoefenen. Een eigen merk creëren in de agrosector is lastig, schier onmogelijk zelfs.

Bentvelsen heeft daar een duidelijke visie op: Enerzijds zijn wij puur productontwikkelaar, ABZ Seeds is echt een researchbedrijf, een proefstation waar we nieuwe rassen ontwikkelen. Daar zijn we goed in en daarop willen we ons concentreren. Het produceren van zaad besteden we uit, en we verkopen het vervolgens in bulk aan grote zaadbedrijven. Anderzijds proberen we wel invloed uit te oefenen op het verdere verloop in de keten.

Het is zo dat alle partijen in de keten, met de supermarkt, tuincentrum of bouwmarkt als eindstation maar wat graag hun eigen label op het product plakken. Maar de rasnaam, die moet meereizen en zichtbaar zijn voor de consument. En als die consument ernaar op zoek gaat, is die rasnaam ook duidelijk terug te vinden op het product. Google je de vaak moeilijke rasnaam, kom je bij ons terecht.

Daarnaast werken we toch ook aan een merk voor al onze aardbeirassen: Holland Strawberry House. We hebben ons kantoorgebouw gebruikt als logo en onze boodschap is: ‘we zijn een Hollands bedrijf en we maken superlekkere aardbeien’. Een speciale website voor de consument met tips, recepten en wetenswaardigheden moet ervoor zorgen dat de consument het merk Holland Strawberry House op het netvlies krijgt en houdt.”

‘We plukken eerst ‘t laaghangende fruit’

En dan is er nog een strategie die ABZ Seeds inzet om meer invloed uit te kunnen oefenen in de keten. “Wij stappen als het ware over de teler heen, uiteindelijk willen we de consument enthousiast krijgen over ons product. Ze moeten het herkennen, en als dat lukt komt de vraag van de consument via de keten weer bij ons terug. Daartoe voeren we promotie op verschillende niveaus en plaatsen in de keten. De afgelopen drie jaar hebben we deelgenomen aan de California Pack Trials, een week lang staan zo’n dertig bedrijven die iets nieuws aan te bieden hebben op het gebied van pot- en perkplanten in kassen verspreid door die Amerikaanse staat. Een open huis zogezegd. Hier kom je in contact met retailers, inkoopmanagers van tuincentra, en distributeurs. Voor ons is het een uitgelezen kans om rechtstreeks te communiceren met partijen



verderop in de keten. We zien dat het werkt en het heeft impact. Wal-Mart is al langsgeweest.”

Duwen en trekken

De aardbeizaadjes van ABZ Seeds gaan de hele wereld over. Noord-Amerika is de laatste jaren een belangrijke afzetmarkt geworden. Het bedrijf levert aan een stuk of zeven distributeurs in de VS. Japan is van oudsher een belangrijke markt voor afzet aan de professionele aardbeiteiler. Australië en Zuid-Korea komen steeds meer in beeld en ook een land als Zuid-Afrika heeft regelmatig vraag. Toch loopt ook ABZ Seeds met enige regelmaat tegen fytosanitaire regelgeving aan.

“In Zuid-Afrika had de overheid geen protocol voor aardbeizaad en werd het beoordeeld als stekmateriaal. Het is lastig om dat recht te breien. Voor ons is het dan de vraag of zo’n markt groot genoeg is om actie te ondernemen. Dankzij een Zuid-Afrikaanse partner zijn we er toch sinds twee jaar weer actief. Je kunt er wel aan duwen, maar in zo’n geval is het effectiever als je een lokale partner hebt die eraan trekt.

Waar we nog niet zijn binnengekomen, is Nieuw-Zeeland. Dat land heeft voor aardbeienteelt een ideaal klimaat, maar ze zijn doodsbenaamd voor ziektes. Brazilië is ook een opkomende markt, maar ook daar gelden hele strenge fytosanitaire eisen. Omdat wij het enige bedrijf ter wereld zijn die dit product voert, wordt het een lastig verhaal. Als je het vanuit Nederland wilt versturen, moet je op gewasniveau een Pest Risk Analysis (PRA), een aardig boekwerk, opstellen om de Braziliaanse overheid te overtuigen dat er geen risico is.

Brancheorganisatie Plantum helpt daar wel bij, maar voor aardbeizaad ligt de prioriteit minder hoog. Wat dit betreft kunnen we ook niet alles tegelijk. We plukken eerst het laaghangend fruit in de wereld, je probeert naar die markten te gaan die het meeste kans op succes beloven op korte termijn”, besluit Bentvelsen. “Zo werkt het in de export.”

Jacqueline Rogers





Bert Rikken (Fytosanitaire Markttoegang, ministerie van EL&I):

“Het belang van ons werk neemt verder toe”

“Ons team fytosanitaire markttoegang is begin dit jaar uitgebreid van twee naar vijf medewerkers. Hierdoor zullen we een toename zien in het aantal prioriteitslanden evenals intensivering van inzet op de huidige dossiers. Daarnaast zal er nog meer strategisch maatwerk per land geleverd kunnen worden. Voor een duurzame handelsrelatie is een stuk nazorg nodig, waarbij je onder andere kunt denken aan facilitering van fytosanitaire ‘capacity-building’ en training. De recente uitbreiding laat niet alleen zien dat het drukker is geworden, - dossiers zijn nu complexer - maar hiermee onderschrijft het ministerie ook het belang dat de Nederlandse

handel in het topsectorenbeleid hecht aan dit onderwerp.”

Bij de NVWA, waarin de Plantenziektkundige Dienst is opgegaan, is een team van eveneens vijf fytosanitaire specialisten verantwoordelijk voor de uitvoerende taken op dit gebied en de implementatie van de gemaakte afspraken. De samenwerking tussen de twee teams is intensief en doorslaggevend voor het positieve beeld dat derde landen van het Nederlands systeem hebben. De inzet die Nederland pleegt op derde landen is hiermee uniek in Europa.

●●●●● Bert Rikken houdt zich bezig met het bevorderen en behouden van markttoegang voor Nederlandse planten en plantaardige producten (inclusief uitgangsmateriaal). Hij is een van de twee internationale woordvoerders en onderhandelaars van fytosanitaire afspraken met landen buiten de Europese Unie bij de directie PAV (Plantaardige Agroketens en Voedselkwaliteit) van het ministerie van EL&I. ‘Zijn’ afdeling heeft het druk.

Handelspolitiek

Namens het ministerie zegt Rikken dat hij niet zoveel kan met het feit dat sommige zaken of fytosanitair gebied al dan niet politiek ingegeven zijn. “Dat blijft gissen. Wij gaan ervan uit dat onze gesprekspartners integer zijn. Er moet natuurlijk wel een onderbouwing zijn die past binnen de internationale (WTO/SPS-)afspraken die zijn gemaakt, als een land ergens mee komt. Een deel van ons werk is dus goed op hoogte zijn van wat internationaal afgesproken is en wordt.” Naast het bilaterale traject voor het oplossen van handelsbarrières, trekken we uiteraard ook gezamenlijk op met de Europese Commissie. Dat helpt. Een Nederlands probleem is veelal een Europees probleem en de Commissie maakt graag gebruik van Nederlandse expertise en standpunten.

Waar liggen geografisch de zwaartepunten van Nederlands’ inspanning op zijn werkteerrein? En hoe wordt geprioriteerd? “Als we naar de exportcijfers kijken, is een aantal landen voor de BV Nederland van groter belang dan andere in het kader van marktbehoud. Denk aan de Verenigde Staten, Rusland en China. Midden- en Zuid-Amerika, met Brazilië voorop, zijn belangrijke potentiële groeimarkten, evenals de ‘kleinere’ Aziatische landen. Dit geldt ook voor een land als India, waar nog veel uitdagingen voor markttoegang liggen. Ook is het zo dat wij gaan intensiveren op Noord-Afrika, wat traditioneel een belangrijke afzetmarkt voor Nederland is.

Prioritering is betrekkelijk eenvoudig. Wij nemen daarbij enkele factoren in overweging. Eén is politieke wenselijkheid. Als de minister of staatssecretaris aangeeft dat er een prioriteit is, dan ligt daar natuurlijk ook een algemeen of economisch algemeen belang onder. Ten tweede: haalbaarheid. Dit heeft onder meer te maken met de bereidheid van een land om mee te werken aan een oplossing. Als de wil er niet is, kan een dossier jarenlang resultaatloos slepen. Drie en vier zijn het economisch belang in het algemeen respectievelijk het sectorbelang in het bijzonder. En vijf is het afbreukrisico als wij niets zouden doen.

Tweemaal per jaar spreken wij de vijf exportkoepels (Anthos, Frugiventa, NAO, Plantum en VGB) en lopen wij gezamenlijk de

wereld na. Zij geven dan aan waarop wij naar hun mening moeten inzetten.”

Zaaizaad

Rikken geeft enkele voorbeelden van dossiers. “Een grote kwestie bij zaaizaad is het horizontale karakter van de Nederlandse business. Productie geschiedt wereldwijd, export ook en Nederland is het distributiecentrum. Stel een partij heeft Mexico of Brazilië als bestemming. De autoriteiten zeggen ‘Oké, die mag erin als wij ervan verzekerd kunnen zijn dat deze partij uit Nederland komt en daarmee aan bepaalde eisen voldoet’. Maar het meeste zaad komt weliswaar via Nederland, maar wordt elders geproduceerd. Die landen willen dan extra garanties. De oplossing ligt in bilateraal overleg tussen ons land en het exportland. Met genoemde landen is hard gewerkt aan een situatie dat toch alles via Nederland kan lopen.

In Brazilië is vorig jaar de wet- en regelgeving veranderd, waardoor de export van Nederlands zaaizaad toen is stopgezet. We zijn daar toen heengegaan en hebben met valide argumenten kunnen bewerkstelligen dat de aangenomen wet vrij spoedig daarna is aangepast.

Aan structurele problemen werken wij ook via Brussel. Als wij ergens heen gaan, melden wij de Europese Unie waarheen en waarover het overleg zal gaan. Na terugkomst delen wij de uitkomsten van het overleg met Brussel. Sinds enige tijd neemt dit tweesporenbeleid (van land tot land én collectief via de EU) een hoge vlucht.”

Het probleem dat voortkomt uit de wereldwijde ‘sourcing’ van zaaizaad is voor Nederland thans zo goed als opgelost.

Aardappelen

Naar schatting van Rikken hebben zeven van de tien pootaardappelknollen in de wereld een Nederlandse oorsprong. “Aardappelen staan bij alle landen op de agenda. De import van pootgoed is in vrijwel alle landen problematisch, vanwege de rottigheid (ziekten en plagen) die kan meekomen. In de EU is import van pootaardappelen om die reden dan ook verboden. Desondanks exporteren wij naar 70 à 80 landen. In bijvoorbeeld Venezuela was tot twee, drie jaar

geleden niets mogelijk. Na een reeks onderhandelingsronden, gaat de export naar dit land nu richting de 3000 ton. In Saoedi-Arabië zal de NVWA onder een G2G-programma (‘government-to-government’) in het kader van verduurzaming van de handelsrelatie inspecteurs gaan opleiden; een overeenkomst daartoe is ondertekend.”

Bollen

“Op het gebied van bollen verwacht ik dat (niet-zichtbare) virusziekten een belangrijk aandachtspunt gaan worden. Landen kijken hier steeds vaker naar, vooral ook omdat zij de beschikking krijgen over verbeterde detectietechnieken. Kennis en interpretatie op het gebied van detectie is ook een Nederlandse exportproduct. Maar om internationaal onze voorsprong te behouden, is het wel zaak dat de sector (handel en productie) op dit terrein blijft innoveren. We zijn daar heel goed in”, zegt Rikken.

Ter afsluiting belicht hij het recente succes van staatssecretaris Bleker in Kenia, waar Nederlandse pootaardappelen nu worden geaccepteerd. “Wij hebben ons fytosanitair steentje bijgedragen aan dit project. Het komt erop neer dat Nederlandse knowhow Kenia in staat moet stellen om na invoer de teelt te blijven monitoren. Ook zal er met Nederlandse hulp gewerkt worden aan het certificeren van aardappelpootgoed. Het is een omvangrijk project waarin de sector zelf, Wageningen UR (CDI), NVWA en Naktuinbouw zijn vertegenwoordigd. Dit maakt weer deel uit van een nog breder programma van samenwerking tussen Kenia en Nederland.”

Hans van der Lee





De zaaizaadsector in Ethiopië is volop in ontwikkeling en zowel commerciële landbouwbedrijven als kleinschalige boeren profiteren daarvan. Met kwalitatief hoogstaand zaaizaad kan het Oost-Afrikaanse land uitgroeien tot een wereldspeler in de export van landbouwproducten en tegelijkertijd een einde maken aan armoede en voedselonzekerheid, zeggen landbouwexperts.

Nederland kennis en expertise vitaal

Zaaizaad, sleutel tot Ethiopië's succes

Ethiopië, dat toegang heeft tot afzetgebieden op het Arabische schiereiland, Azië en Europa en klimatologisch de juiste omstandigheden heeft om het hele jaar door een groot scala aan gewassen te verbouwen, heeft enorme potentie. En dat is niet aan de grote spelers in de internationale zaadsector voorbij gegaan. Het Zimbabwaanse maïsbedrijf SeedCo Group en het Amerikaanse Pioneer Hi-Bred zijn bijvoorbeeld al actief in Ethiopië. Maar ook Nederlandse multinationals zoals RijkZwaan en Syngenta hebben hun eerste stappen in Ethiopië gezet.

De sleutel tot succes is zaaizaad, volgens Joep van den Broek, landbouwadviseur van de Nederlandse ambassade in Ethiopië. En het Nederlandse bedrijfsleven, wereldleider in de zaaizaadindustrie, heeft de kennis en expertise in huis om het beste zaad in Ethiopië te produceren en zo het bedrijfsleven te helpen ontwikkelen.

Nederland stuurt aan op een geïntegreerde aanpak, zodat ook de kleinschalige boeren in Ethiopië, ongeveer 85% van de ruim tachtig miljoen Ethiopiërs, profiteren. De ambassade in Addis Abeba ondersteunt bijvoorbeeld 360 verschillende zaaizaadcoöperaties die verbeterd zaad produceren voor belangrijke voedselgewassen als tarwe, teff en maïs. "Je

hebt ook goed zaaizaad nodig in de marginale gebieden", aldus Van den Broek. "En als je bijvoorbeeld met verbeterd tarwe- en maïszaad van onze coöperaties aan de slag gaat, kun je als kleinschalige boer zo 20 tot 30% meer produceren"

Voordat het zover is, moet eerst een misvatting uit de weg worden geruimd: voor een aantal relatief nieuwe gewassen zoals aardappel, tomaat en ui is er nog weinig kennis aanwezig. Boeren geven er daarom vaak de voorkeur aan hun beste producten naar de markt te brengen, in plaats van ze in te zetten als zaaizaad voor de volgende oogst. "Er is bijvoorbeeld veel degradatie in de kwaliteit van aardappels", zegt Anton Haverkort, onderzoeker aan Wageningen Universiteit en Research. "De boeren brengen de grootste knollen naar de markt en herplanten de kleinste aardappels. Daardoor zijn de gewassen kwetsbaarder voor ziektes en valt de oogst vaak tegen. Daarnaast zijn er problemen met gewasbescherming, bemesting en gebruik van verbeterde rassen. Dit gezamenlijk is op dit moment de belangrijkste reden van lage opbrengsten in de aardappelsector", zegt Haverkort.

Niels Louwaars, directeur van branchevereniging Plantum, kan het niet genoeg benadruk-



V.l.n.r.: nieuw teeltgebied op hoogvlakte voor Nederlandse pootaardappelen. Het planten en bemesten aardappelen. Jan van de Haar -Nederlandse ondernemer- samen met Anton Haverkort van Wageningen UR.



ken: "Zijn zaden duur? Ja", zegt hij, "maar goed zaad is nu eenmaal duur." In november leidde Louwaars een handelsmissie naar Ethiopië, georganiseerd door de Netherlands African Business Council en het ministerie van EL&I. De delegatie bestond uit de top van de Nederlandse zaaizaadsector. De missie trok de aandacht van tientallen Ethiopische kwekers op zoek naar wereldklasse zaden. "Als je 20.000 zaden zaait per hectare, kost je dat 7000 euro, maar de oogst is zeker 45.000 euro waard", rekende Louwaars ze voor. "Vraag jezelf nu nog eens af of zaden duur zijn: niet dus. Het levert juist een hoop op." Ethiopië weet maar al te goed dat het de moeite waard is om de beste zaadsoorten binnenlands te vermeerderen of te importeren, zegt ook Melaku Admasu, president van de Ethiopische Seed Growers and Processors Association: "Want beter zaad leidt tot een rijke en kwalitatief hoogstaande oogst voor lokale en internationale markten en minder ziektes in de gewassen." De Ethiopische overheid wil nog vóór 2015 zijn landbouwproductie hebben verdubbeld en de ontwikkeling van de zaadsector speelt daarin een vitale rol.

Er is de afgelopen jaren een hoop veranderd in de zaadsector in Ethiopië, aldus Melaku. Zaden werden voorheen uitsluitend door de overheid verspreid en het kwekersrecht was onvoldoende beschermd. Maar nu is het bedrijfsleven steeds vaker actief betrokken bij de productie en distributie. Ook is de overheid in nauwe samenwerking met Nederland en de private sector zo goed als klaar met nieuwe wet- en regelgeving om kwekersrecht beter te beschermen. Melaku ziet de Nederlandse zaadproducenten, wereldwijd toonaangevend

Kwekersrecht in Ethiopië

Ethiopië is op dit moment in nauwe samenwerking met het bedrijfsleven aan de slag om een nieuwe wet op het gebied van kwekersrecht te formuleren. De conceptwet kent een strikte bescherming voor rassen van commerciële bedrijven, maar houdt ook rekening met kleinschalige boeren zodat die in staat blijven om lokale variëteiten onderling uit te wisselen.

"De wet is uniek in de wereld", zegt Joep van den Broek, landbouwadviseur aan de ambassade in Addis Abeba. "Die slaat een brug tussen streng kwekersrecht voor de commerciële bloemen- en groentesector enerzijds, en flexibiliteit voor gewassen die van groot belang zijn voor de voedselzekerheid van boeren in Ethiopië anderzijds. Het is een mooie mix."

Van den Broek zegt dat het kwekersrecht veredelaars de mogelijkheid biedt dat zij hun royalty's ook in Ethiopië juridisch kunnen afdwingen. Iets dat vooral in de bloemensector in Ethiopië, waarin veel Nederlandse bedrijven actief zijn, lastig blijkt. De bloemen zijn eenvoudigweg met een stek te vermeerderen en de eigenaar had in Ethiopië geen mogelijkheid illegale vermeerdering juridisch aan te pakken. "Nederland gaat de overheid in Ethiopië ook ondersteunen met het implementeren van de nieuwe wet en het trainen van het juridische apparaat. Als er conflicten optreden over royalty's kunnen deze dan ook voor de Ethiopische rechtbank worden gebracht."

en behorend tot de meest innovatieve, graag naar Ethiopië komen. "Zodra dit soort multinationals besluiten in Ethiopië te investeren, brengen ze het beste materiaal en de nieuwste technologieën met zich mee", zegt hij. "Het stelt ons in staat om onze gewassen te verbeteren en te diversifiëren."

Nederlandse bedrijven komen onder meer naar Ethiopië, omdat de overheid 'opener' wordt, zegt Louwaars, die nauw contact heeft met het Ethiopische ministerie van Landbouw. De mensen bij het landbouwministerie vertellen hem dat het land openstaat voor het bedrijfsleven. "En dat is geen politiek correcte

boodschap, maar juist zeer overtuigend", zegt Louwaars. Hij noemt relatief goedkope arbeidskracht als een van de vele voordelen die Ethiopië investeerders te bieden heeft. "De Aziatische landen worden zo langzamerhand te duur en hier is enorm veel arbeidspotentieel", zegt hij.

Maar de relatie is tweeledig, benadrukt Melaku: "Zij willen mankracht en wij willen goed zaad." Bij Rijk Zwaan heerst geen twijfel: "Wij laten de 'goedkope' markten links liggen en denken dat Ethiopië zal uitgroeien tot een grote groente-exporteur", zegt Gerard Hulisz, regio

Testveld lijnzaad en koolzaadassen. Links Robert van Loo (Wageningen UR), rechts Adugna Wakjira (Holetta Research Center).



manager van Rijk Zwaan en deelnemer aan de handelsmissie van november.

Maar ook de lokale markt is interessant, zegt Ketsela Gadissa van groenteteler Gadissa Gobena Commercial Farm Products. Het Ethiopische familiebedrijf is op zoek naar de beste zaden om knoflook en tomaten te kweken voor de Ethiopische markt. Nederlandse bedrijven als Syngenta en Rijk Zwaan zouden dat met zaad en kennis mogelijk kunnen maken. Ketsela vindt dat Ethiopische ondernemers ook verantwoordelijkheid

dragen om de groenteteelt te helpen verbeteren en kleine boeren te helpen. "Mijn vader komt uit een echte traditionele boerenfamilie en we weten hoe belangrijk het is om dat leven te verbeteren", zegt ze. "Zodra we beginnen met de productie van onze groenten zal onze boerderij omringd zijn met outgrowers, kleine boertjes, en die zullen we betrekken in de productie."

Melaku denkt dat het mogelijk is om met een bloeiende zaadsector een einde te maken aan de voedselonzekeerheid in het Oost-Afrikaanse land en daarmee eindelijk het negatieve imago af te schudden. Ondanks jaren van stabiele economische groei, is Ethiopië in veel Westerse landen nog altijd synoniem voor honger en ellende. De bevolking moet dan wel haar eetgewoontes aanpassen aan de grotere variatie gewassen die de import en productie van kwaliteitszaden met zich meebrengt.

In plaats van vrijwel uitsluitend injera – een zurige pannenkoek die de basis vormt voor elke maaltijd – ook rijst en aardappels eten, zegt hij. Dat kan: "Voorheen aten we niet veel maïs en aardappels en geen rijst. Nu wel", aldus Melaku. "Het is een zaak van leven of dood, het gaat immers om voedselzekerheid. Ik ben ervan overtuigd dat de zaaizaad- en pootaardappelsector Ethiopië veel goeds gaat brengen."

Luc van Kemenade

Pionier: Olij Breeding

Ethiopië heeft welgeteld één bloemenveredelaar. Olij Breeding, onderdeel van het Nederlandse bedrijf Olij Rozen, is een heuse pionier. Het bedrijf begon ruim zes jaar geleden met een 'hobbyistisch' experiment in Ethiopië, waar de kosten lager zijn dan in Nederland en de weersomstandigheden (veel zon, voorspelbare regens) beter. Met een PSI-subsidie van de Nederlandse overheid begon Olij Breeding vorig jaar met het veredelen van bloemen. Monnikenwerk, aldus Philippe Veys, general manager van Olij Rozen: "Van de 20.000 nieuwe zaailingen moet je de 0,1% goede selecteren", zegt hij. Volgens Veys zijn de eerste resultaten dit jaar te zien. Wanneer de nieuwe rassen op de markt verschijnen, is nog onduidelijk."

Lijnzaad

Ethiopië is een van de grotere producenten van lijnzaad afkomstig van olievlas. Dit lijnzaad wordt gebruikt voor lokale sauzen en wereldwijd wordt het gebruikt als grondstof in de voeding- en technische industrie (margarine, brood, verf, zeep enzovoort). Maar de kwaliteit laat te wensen over en er wordt nagenoeg niets geëxporteerd. Op zoek naar nieuwe afzetmarkten sprong het Nederlandse bedrijf Van de Bilt zaden en vlas uit Zeeuws-Vlaanderen vorig jaar het diepe in. "We willen aanhaken bij de Ethiopische telers en de huidige structuur uitbouwen", zegt Lenno Vermaas, projectleider bij Van de Bilt. Het bedrijf werkt samen met Jan van de Haar, al jaren actief in Ethiopië met zijn aardappelbedrijf Solagrow, aan enkele locaties in de hooglanden en op de middenplateaus waar olievlas samen met lokale boeren (outgrowers) geproduceerd gaat worden. "We zijn nog in de opstartfase", zegt Vermaas, "maar we hopen uiteindelijk zowel markten in Europa en het Midden-Oosten als uiteraard de lokale markt te bedienen." Dat vergt training en een automatiseringsslag. Volgens Vermaas zijn er momenteel nog tweeduizend boeren nodig om olievlas op 1000 hectare te verbouwen. "Het is nu vooral handwerk, de boeren moeten worden getraind en dat eist de nodige energie."

Topsector Aardappel

Ethiopië verbouwt al bijna 150 jaar aardappels. De hooglanden tellen zo'n 14 miljoen aardappel telers en in de steden van het land neemt de aardappelconsumptie snel toe. Vooral friet is erg populair onder de stedelingen. In het kader van het topsectorenbeleid van de overheid (topsector Agri&Food) is de aardappelsector in Ethiopië door het ministerie van EL&I geïdentificeerd als groeisector met kansen voor het Nederlandse bedrijfsleven. Het klimaat in de hooglanden maakt het mogelijk het hele jaar door aardappels te telen en de snel groeiende bevolking, en middenklasse in het bijzonder, bieden kansen op een afzetmarkt voor zowel de gewone aardappel als nicheproducten.

Anton Haverkort, onderzoeker van Wageningen Universiteit en Research, ziet bijvoorbeeld kansen voor een 'frietlijn', die zorgt voor een constante aanvoer van kant-en-klare friet aan restaurants en cafés in de steden en voor branding van een tafelaardappel in de schappen van supermarkten, die in Ethiopië sterk in opkomst zijn. Maar om dat mogelijk te maken, moet er goede kwaliteit pootaardappels van verbeterde rassen aanwezig zijn. Door het opzetten van geïntegreerde ketens, met het reeds aanwezige aardappelvermeerderingsbedrijf Solagrow dat gebruikmaakt van HZPC-rassen, moet dat zeker mogelijk zijn, aldus landbouwadviseur Joep van den Broek.



• • • • De Verenigde Staten zijn een walhalla voor de teelt van genetisch gemodificeerde gewassen. Grote concerns domineren de sector, maar een gebrek aan statistische informatie maakt het lastig een duidelijk overzicht van de sector weer te geven. Californië is vanwege zijn uitstekende plek. Het is dan ook niet verwonderlijk dat in die staat een veelsoortigheid aan zaden wordt geteeld.



De Amerikaanse zaaizaadmarkt in vogelvlucht

Met een geschatte waarde van ruim van € 9,2 miljard in 2011, is de Amerikaanse markt voor land- en tuinbouwzaden de grootste in de wereld. Kenmerkend voor deze markt is de grote mate van acceptatie van genetisch gemodificeerde gewassen (GGO's) en de hoge concentratiegraad binnen de Amerikaanse zaaindustrie.

GGO's zijn in 1996 geïntroduceerd in de Amerikaanse landbouw en hebben hun weg snel gevonden. Volgens cijfers van het ministerie van Landbouw (USDA) werd in 2010 op 86% van het maïsareaal in de VS genetisch gemodificeerde maïs geteeld, voor katoen was dit 93% en voor sojabonen eveneens 93%. Voor tuinbouwzaden ligt dit percentage overigens veel lager. Het relatief positieve klimaat rond GGO's in de VS - zeker ten opzichte van Europa - wordt nog eens geaccentueerd door de recente beslissing van het Duitse BASF om zijn biotechnologisch plantonderzoek voor het grootste gedeelte te verplaatsen van Duitsland naar de VS (Raleigh).

GGO versus niet-GGO

De VS scoren ook hoog in de internationale zaaizaadhandel. Volgens cijfers van de International Seed Federation (ISF) was het land in 2010 de eerste importeur van zaaizaad in de wereld, op de voet gevolgd door respectievelijk Frankrijk en Nederland. Als exporteur staat het land op de tweede plaats, ná Nederland en vóór

Frankrijk (zie tabellen 1 en 2).

De zaaizaadmarkt in de VS wordt gedomineerd door de farma-/chemiereuzen Monsanto en Dupont, de landbouwcoöperatie Land O'Lakes en het chemieconcern Dow. De eerste twee ondernemingen staan ook op de wereldwijde commerciële zaaizaadmarkt op plaats één en twee, met aandelen van respectievelijk bijna 20% en ruim 10%.

Monsanto domineert de Amerikaanse zaaizaadmarkt met een aandeel van circa 60% in maïs en soja en 40% in groentezaden. Voor enkel GG-zaden liggen deze percentages nog aanzienlijk hoger, te weten 80% voor maïs, 90% voor soja en 95% voor katoen en suiker. Ook in de VS worden bij een dergelijk grote marktconcentratie vraagtekens gezet en klinkt van tijd tot tijd de roep om een antitrust-onderzoek. Forse prijsstijgingen voor GG-zaden liggen daar mede aan ten grondslag.

Actueel is ook de co-existentie van GGO-gewassen en niet-GGO-gewassen, met al zijn daaruit volgende contaminatieproblemen. Dit levert geregeld een heftig strijdtoneel op. De VS heeft het UPOV 1991-verdrag ondertekend en geïmplementeerd in zijn wetgeving. Naast bescherming via het kwekersrecht, kunnen echter ook octrooien worden verleend op 'asexually reproduced plants'. Het eerste octrooi op een levend organisme werd in 1980 verleend in de VS. Het betrof een gemanipuleerde bacterie. Later werd dit gevolgd door octrooien op gemanipuleerde planten en dieren. Rechtszaken over schending van

Tabel 1. Top-3 importeurs van zaaizaad 2010, in € miljoen

	Verenigde Staten	Frankrijk	Nederland
Landbouwzaden	345	373	180
Groentezaden	215	89	228
Bloemzaden	42	9	34
Totaal	601	471	441

Bron: International Seed Federation.

Tabel 2. Top-3 exporteurs van zaaizaad 2010, in € miljoen

	Nederland	Verenigde Staten	Frankrijk
Landbouwzaden	187	531	707
Groentezaden	767	370	228
Bloemzaden	44	55	13
Totaal	998	956	947

Bron: International Seed Federation.

octröoien op GGO-gewassen zijn nu zeker geen uitzondering meer.

Weinig gegevens

Gebrek aan statistische data maakt het onmogelijk om een gedetailleerd overzicht te geven van de Amerikaanse zaaizaadindustrie. Duidelijk is wel dat er, ondanks de hiervoor reeds geconstateerde concentratietendens, nog steeds honderden zaaizaadbedrijven actief zijn in de VS. In de 2009 Census of Horticultural Specialties staan 340 'vegetable seeds operations' en 141 'flower seeds operations' vermeld.

De Census geeft echter geen uitkomst over het aantal bedrijven dat nog actief is in de wereld van de landbouwzaaizaden (field crops), veruit het grootste segment binnen de Amerikaanse zaaizaadsector. Ook zijn er geen nationale gegevens over het aantal graszaadbedrijven.

Ideaal klimaat

De productie van zaaizaad vindt verspreid over vrijwel het gehele land plaats. Katoenzaad wordt geproduceerd in Mississippi en Texas, met een zekere verschuiving naar Arizona en Zuid-Californië vanwege minder ziektedruk onder geïrrigeerde woestijncondities. Rijstzaad wordt geproduceerd in het zuiden in Arkansas en Louisiana en in het westen in Californië. In de 'corn belt' in het midden van het land rond Iowa en Illinois is de grond alkalisch en zeer geschikt voor de teelt van grassen. De corn belt is ook uitermate geschikt voor de teelt van maïs- en sojazaad. Veel van de productie van tarwezaad vindt plaats in de 'northern plain states' Washing-

ton, Montana, de Dakota's en Minnesota. Suikerbietzaad wordt voornamelijk geteeld in Noord-Dakota en Idaho en zonnebloemzaad in zowel Noord- als Zuid-Dakota. Het noordwesten van de VS wordt gekenmerkt door een koel mediterraan klimaat. Dat is nat in de winter en droog in de zomer, waardoor het erg geschikt is voor de teelt van graszaad en een scala van groentezaden. De bergen van Californië creëren vele plekken met een microklimaat die geschikt zijn voor de teelt

Nederlandse aanwezigheid

ENZA Zaden (groentezaden)

- dochterbedrijf in Salinas, Californië
- onderzoeksfaciliteiten in San Juan Bautista, Californië, in Yuma, Arizona en in Myakka City, Florida

Rijk Zwaan (groentezaden)

- dochterbedrijf in Salinas, Californië

Barenbrug (graszaaden)

- dochterbedrijf in Tangent, Oregon
- onderzoeksfaciliteiten in Tangent, Oregon en Haymarket, Virginia
- productie- en schoningsfaciliteiten in Boardman en Imbler, Oregon

Bejo Zaden (groentezaden)

- dochterbedrijf in Oceano, Californië
- demonstratie- en onderzoeksfaciliteit in Geneva, New York State

Imcotec (coating- en zaadtechnologie)

- productiefaciliteit in Salinas, Californië

- verkoopkantoren in Westfield, Indiana en Omaha, Nebraska

Keygene (agro-biotechnologie)

- dochterbedrijf in Rockville, Maryland

van een grote reeks zaaizaden. Hier worden veel groente- en bloemzaden geproduceerd, evenals zogenoemde 'forage seeds' als alfalfa. Vanwege de bijzondere klimatologische en geografische gesteldheid van Californië en de aanwezige opslagcapaciteit voor water in de bergen hebben vrijwel alle grote zaadbedrijven vestigingen in deze staat. Duidelijk is dat Californië een belangrijk centrum voor de

'Nederlandse bedrijven worden uitgenodigd door netwerkorganisatie Seed Central'

zaadindustrie is.

Seed Central

In dit kader verdient het Seed Central-initiatief vermelding. Dit is een organisatie voor zaadbedrijven in Californië met als doel netwerkfaciliteiten te bieden aan Californische en buitenlandse zaadbedrijven. De organisatie is in 2010 opgericht. Het uiteindelijke doel is business-to-business te creëren, maar ook - via nauwere samenwerking tussen industrie en kennisinstellingen - samenwerkingsverbanden op het gebied van onderzoek op te zetten. Het initiatief voor Seed Central komt van het Seed Biotechnology Center van de Universiteit van Californië, Davis (opgezet en gefinancierd door de industrie: <http://sbc.ucdavis.edu/>) en François Korn, managing director van Seedquest.com. Dit is een database die gebruikt wordt door bijna alle zaadbedrijven ter wereld.

Enkele wapenfeiten van Seed Central: 60 zaadbedrijven zijn intussen onderdeel van het netwerk; 7 van de 10 grootste zaadbedrijven ter wereld zijn onderdeel van het cluster; een aantal van de 60 aangesloten bedrijven zijn Nederlandse bedrijven of hebben een vestiging in Nederland. Er vindt maandelijks een bijeenkomst plaats van bij het initiatief aangesloten bedrijven, waar naast netwerkgelegenheid ook door wetenschappers van UC, Davis presentaties worden gegeven. Het idee bestaat dat in de toekomst via webcasting een en ander wereldwijd kan worden gevolgd. Afgesproken is dat ook Nederlandse bedrijven en wetenschappers uit de sector worden uitgenodigd om deze bijeenkomsten bij te wonen en om presentaties te verzorgen.

Martin Olde Monnikhof, LNV-raad Washington

- • • • Dat een bedrijf gerund door vijf mensen een wereldspeler van betekenis kan zijn, bewijst Meo Voto Zaden. Vanuit 'zaadcity' Andijk veredelt het familiebedrijf al sinds 1956 uien, wortelen, extra zoete suikermaïs en het paradepaardje: de groene bloemkool. Klein zijn heeft echter ook zijn nadelen. Directeur Wim Meyles doet zijn verhaal.



Directeur van Meo Voto Zaden, Wim Meyles

Traceability en patentrecht uitdaging voor klein zaadbedrijf Nicheproducten zijn bestaansrecht voor Meo Voto

voortkomt, zijn de hybriden. Als je die elkaar laat bestuiven, vallen ze uit elkaar in allerlei tussentypes. Wie de vader en de moeder zijn, dat is het geheim van de veredelaar. Dat zijn de planten die je altijd nodig hebt en die zijn ook vrijwel niet na te telen voor een concurrent."

Patentrecht versus kwekersrecht

Een heet hangijzer, dat wellicht ook consequenties kan hebben voor een klein bedrijf als Meo Voto, is de discussie omtrent patentrecht versus kwekersrecht. "Het kwekersrecht is opgezet zodat iedereen levend materiaal mag gebruiken om tot een nieuw ras te komen. Toen zijn we gaan hybridiseren, om te voorkomen dat anderen jouw ras natelen. Vervolgens kwam genetische modificatie om de hoek kijken. Als je een gen in een gewas aanbrengt, dan kun je de methode van inbrengen wél patenteren. En in het patentrecht staat dat het eerste product volgend op het patent beschermd is onder patentrecht.

Als het kwartje richting patentrecht valt, betekent dat voor ons dat we ofwel bepaalde eigenschappen van rassen eruit moeten gaan kruisen, ofwel dat we royalty's moeten gaan betalen. Maar we kunnen er ook tegen strijden."

"Het officiële standpunt van de zaadwereld is dat we gaan voor kwekersrecht, want mensen moeten toegang hebben en behouden tot alles wat er leeft, groeit en bloeit op de wereld." "Een nobel streven," vervolgt Meyles laconiek, "maar Plantum heeft een lijst van het aantal bedrijven met het aantal patenten

openbaar gemaakt. Dat is ook logisch, je moet er op tijd bij zijn. Op een rijdende trein springen, is lastig. Een consequentie zou kunnen zijn dat op den duur kleine bedrijven verdwijnen en dat er maar een paar grote spelers overblijven die zich dat kunnen veroorloven. Dan zijn alle telers in de wereld aangewezen op drie bedrijven. Je kunt jezelf de vraag stellen of dat wenselijk is of niet."

En dan de fytosanitaire eisen. Meyles is natuurlijk vóór traceability. "Het is noodzakelijk dat alle stappen vanaf ons stamzaad tot de partijen die afgeleverd worden aan klanten, terug te voeren zijn. Maar de regels worden steeds dwingender. Als wij een veldje met wortelen hebben staan, moet eigenlijk al bekend zijn wie de eindverbruiker wordt vanwege alle keuringen die gedaan moeten worden. Dat is onmogelijk, en wat je dan krijgt: je laat de boel op alles testen en zo wordt het alleen maar duurder. In 2010 konden wij nog zonder al te veel moeite een pakketje wortelenzaad naar Israël sturen. In 2011 waren de eisen voor diezelfde zending alweer een stuk strenger."

"Wij bestaan omdat de grote jongens markten laten liggen waar ze de marges te klein vinden. Daar leven wij goed van. We zien ook verschuivingen: onze handel gaat wat meer richting lagelonenlanden. Men wil daar goedkopere types zaad waar ze wat aan kunnen verdienen en waar ze minder in te hoeven investeren", besluit Meyles.

Jacqueline Rogers



••••• *Het Tanzaniaanse bedrijf Afrisem veredelt sinds 2008 in Afrika populaire gewassen als Sukuma wiki (Brassica oleracea, verwant aan boerenkool), Ngogwe (Afrikaanse aubergine), Pili pili mbuzi (de rode-peper-soort capsicum Chinense) en, het meest belangrijke, maar lang niet zo exotische klinkende gewas: de tomaat. Afrisem is een volle dochter van Rijk Zwaan. Het veredelingsprogramma voor Sukuma wiki, Ngogwe en Pili pili mbuzi wordt echter gefinancierd door Rijk Zwaan én het Thaise East West Seed (zie ook het interview in deze uitgave op pagina 4-5). De onderneming heeft als doel lokale boeren te voorzien van kwalitatief hoogstaande hybride rassen en betaalbaar zaad van topkwaliteit.*

Afrikaans veredelingsbedrijf focust op lokale boeren Veel te winnen op gebied van gewasverbetering

Afrisem is voortgekomen uit de Tanzanian Vegetable Seed Program (TSVP), dat liep van 2005 tot 2007. Sinds de oprichting in 2008 is Rijk Zwaan voor 100% eigenaar van Afrisem. Eugene Agbicodo staat aan het hoofd van de veredelingsafdeling en is trots op de mijlpalen die Afrisem al in relatief korte tijd heeft bereikt. “Het eerste veredelde Ngogwe-zaad komt binnenkort op de markt. Het is ons gelukt binnen vijf jaar tijd de houdbaarheid van deze Afrikaanse aubergine te verlengen. De vrucht wordt geogst als hij groen-wit is, zodra de vrucht geel-oranje wordt, is hij niet meer goed. Dat gebeurde tot voor kort binnen een dag of twee. Het is ons gelukt om de houdbaarheid te verlengen tot vijf à zes dagen.”

Voor de verbetering van tomatenrassen wordt eveneens hard gewerkt aan een soort die langer houdbaar is. Maar ook resistentie tegen ziekten en plagen en een grotere opbrengst moeten straks standaard eigenschappen van het gewas zijn. Naar verwachting zal een eerste soort in 2014 op de markt komen.

Voor Agbicodo is Afrisem's missie er een die hij zelf voor ogen had, toen hij vanuit zijn geboorteland Benin naar Wageningen vertrok om te gaan studeren. “Mijn ambitie was altijd al om het Afrikaanse continent verder te helpen op het gebied van gewasverbetering.” Voordat Agbicodo begon bij Afrisem, werkte hij bij het International Institute of Tropical Agriculture. Agbicodo vervolgt: “De positie van Afrisem in de regio is uniek. Er is geen ander bedrijf dat zich toelegt op de verbetering van gewassen voor de Oost-Afrikaanse markt.”

Een groot verschil met veredelen in Nederland is dat er weinig tot geen onderzoek is gedaan naar bruikbaarheid in de Afrikaanse markt van genoemde gewassen. Er is dus maar heel weinig bekend over eigenschappen van de planten. “We doen hier voornamelijk aan klassiek veredelen, dus we maken weinig gebruik van geavanceerde technologieën die in Nederland wel steeds meer gebruikt worden”, stelt Agbicodo. “Niettemin krijgen we ondersteuning vanuit Rijk Zwaan R&D Fijnaart voor ‘marker assisted selection’. En de inzet van het phytopathologie lab is ook onontbeerlijk.”

De lokale boeren zijn opgetogen over de gewassen van Afrisem. Met belangstelling volgen ze de proefvelden en zien met eigen ogen wat beter uitgangsmateriaal voor positieve resultaten kan opleveren. En dat is ook nodig. Afrika is een qua inwoners snel groeiend continent. Om de vele monden te voeden, is het noodzakelijk om meer opbrengst per hectare te genereren. Toch zijn de meeste boeren nog niet in staat zelfstandig de gewassen te telen. “We hebben een aantal boeren ons zaad gegeven en ze gezegd dat ze deze op hun eigen manier mogen telen. Tegelijkertijd hebben wij ook een veldje vol geplant. De opbrengst van de veldjes van de boeren is een heel stuk minder dan die van ons. Daaruit blijkt dat het verkopen van kwalitatief zaad alleen niet voldoende is. Training en kennis van de teelt zijn noodzakelijk om goede resultaten te krijgen. Daarom is ons doel niet alleen verkopen, maar ook trainingen geven en technische ondersteuning te verlenen aan de boer.”

Jacqueline Rogers

- *Naktuinbouw bewaakt en bevordert de kwaliteit en gezondheid van plantaardig teelmateriaal. Dit geldt voor groente-, bloemisterij- en boomkwekerijgewassen. Er zijn interne EU-standaarden voor zaaizaad en plantgoed. Naktuinbouw voert in opdracht van het ministerie van EL&I op dit vlak wettelijke taken uit, evenals taken in het verlengde daarvan. Dit betreft kwaliteits- en plantenpaspoortkeuringen en -sinds 2007- fytosanitaire import-/exportinspecties. Daarnaast zijn er ‘kwaliteit-plus-systemen’, die tegemoet komen aan de extra eisen die steeds vaker door landen en door gebruikers aan teeltmateriaal worden gesteld. Ook assisteert Naktuinbouw in het buitenland, bijvoorbeeld bij het opzetten van kwekersrechtssystemen. Een interview met John van Ruiten, directeur, en Peter Lentjes, manager internationale projecten.*

.....
Links Peter Lentjes, manager internationale projecten, rechts John van Ruiten, directeur.
.....

John van Ruiten (Naktuinbouw):

“We moeten toe naar productiesystemen waarbij het product al direct aan hoge eisen voldoet”



John van Ruiten, directeur Naktuinbouw: “Er bestaan veel verschillende keuringsprogramma's op basis van wettelijke keuringen die in Nederland en elders binnen de Europese Unie plaatsvinden. Alle materiaal dat in de handel wordt gebracht, moet voldoen aan minimum-eisen die EU-regelgeving daaraan stelt.

Wat blijkt nu in de praktijk? Veel landen in de wereld, maar ook afnemers van teelmateriaal, zeggen ‘Ja, dat is mooi, die minimumnormen, maar ik ben geïnteresseerd in materiaal dat aan hogere kwaliteitseisen voldoet of waar nadere kwaliteitsspecificaties bij zijn’. Kortom, die nemen eigenlijk geen genoegen met het minimum. Men vraagt dan om ‘kwaliteit-plus’.

Naktuinbouw biedt de sector programma's voor die extra certificering, de eerder genoemde kwaliteit-plus-systemen. Dat deden we aanvankelijk uitsluitend in Nederland. Maar ons bestuur heeft zo'n tien

jaar geleden bepaald, dat er geen reden is deze keuringen geografisch te beperken tot bedrijven die in Nederland werken of gevestigd zijn. Nederlandse bedrijven hebben immers wereldwijd productielocaties en van daaruit ook wereldwijde afzet van zaden/planten.

NAL-attest

Er zijn verschillende programma's per subsector: Keuringsprogramma's zoals Elite en Select Plant, en NAL heel specifiek voor de laboratoria van groentezaadbedrijven. Via auditing wordt bewaakt dat de gewenste aanvullende kwaliteits- en gezondheidsinformatie die wordt meegeleverd ook kan worden geborgd. Die informatie kan bijvoorbeeld gaan over de kiemkracht en/of de gezondheidstoestand van zaden, of bijvoorbeeld de identiteit en/of gezondheidsstatus van planten.

NAL-erkende en geaccepteerde toetsingen en beoordelingen die op partijen zaden worden gedaan, leiden ertoe dat een zogenoemd NAL-attest met de verlangde informatie kan worden bijgevoegd. Een laboratorium moet daarvoor wel een NAL zijn, dit staat voor Naktuinbouw Accredited Laboratory, en is dus een door ons gecertificeerd lab.

Het is denk ik wel aardig om te melden dat in Nederland recent een beoordeling is uitgevoerd door de plantenziektekundige dienst van Libanon. Hun conclusie was dat materiaal vanuit Nederland met een NAL-attest prima voldoet aan hun aanvullende eisen voor het binnenlaten van materiaal, zonder verder aanvullend onderzoek. Libanon is natuurlijk als regionale hub een belangrijk doorvoerland voor het gehele Midden-Oosten.”

Van Ruiten en Lentjes belichten hierna de internationale projecten van Naktuinbouw.

Verenigde Staten

Naktuinbouw werkt samen met de collega's van de plantenziektekundige dienst uit de Verenigde Staten bij het onderling meer vergelijkbaar maken van hun beide systemen, NAL en NSHS. Van Ruiten: "Wij hopen dat beide systemen bekend worden in bredere kring, allereerst in de beide landen, maar ook in derde landen. Als zij op een gegeven moment equivalent zouden zijn, kunnen de resultaten van labtests, keuringen en dergelijke niet alleen wederzijds gebruikt worden, maar ook in meer landen geaccepteerd worden."

'De acceptatie van kwekersrecht vergde in Nederland een generatie'

Wij proberen toe te werken naar een modulair programma, zoals de Amerikanen dit ook kennen. Ons programma is vrij sterk in deelname van het bedrijfsleven uit de sector aan controles op periodiek rondgezonden materiaal (zogenoemde ringtoetsen). Dat kennen ze in de VS weer niet.

Het Elite-systeem werkt op dezelfde manier: bedrijven kunnen hun materiaal uiteindelijk voorzien van een aanduiding dat het voldoet aan hogere eisen. Dit op basis van onder meer eigen kwaliteitsbeoordelingen, het kweken van materiaal onder beschermde omstandigheden, en het vermeerderen met een aantal controlestappen."

Australië

"Met Australië voeren wij op twee punten gesprekken rondom het NAL-systeem. Eén is onkruidzaden. In Australië is men erg bevreesd voor de komst van 'invasieve alien species'. Daar zijn dus eisen aan gesteld en Naktuinbouw probeert hiervoor een NAL-protocol voor laboratoria te ontwikkelen. We moeten nog wel definitief overeenstemming bereiken, maar het overleg is gaande."

Twee is de Aardappelspindelknolviroïde PSTVd, een lastige aardappelziekte, die ook in andere gewassen kan voorkomen, zoals tomaten en kan 'overspringen' tussen gewassen. Samen met de Australische autoriteiten zijn wij bezig de toetsing en bemonstering van partijen onder te brengen in een 'realistisch' protocol. Onze zorg is dat de Australiërs zoveel zaden uit een partij willen controleren dat export naar Australië

veel lastiger wordt. Overigens worden de onderhandelingen namens ons land gevoerd door de NVWA, maar leveren wij onze deskundige inbreng."

Azië

Veel internationale projecten van Naktuinbouw spelen zich af in Azië. Waarom specifiek daar? Peter Lentjes, manager internationale projecten: "Toen het kwekersrecht onderzoek zes jaar geleden aan ons is overgedragen door Wageningen UR, was er direct een flinke vraag en zijn we daar heel druk mee begonnen. In

het algemeen geven wij graag gehoor aan een verzoek om assistentie. Wat wel meespeelt, is het belang voor de Nederlandse sector. Of het een (potentieel) interessante markt is of kan worden, weegt mee in onze besluitvorming." Van Ruiten vult aan: "Kijk, landen zijn bezig om hun landbouw- en tuinbouwproductie omhoog te brengen. Tweede punt is het verbeteren van hun internationale exportpositie. Men ziet dat het Nederland goed is vergaan, horen over ons systeem voor kwekersrecht en met name ook hoe dat een impuls kan geven aan de ontwikkeling van nieuw materiaal. En willen dat vervolgens zelf ook."

Hij vervolgt: "Wij hebben dus in China geassisteerd bij het opzetten van een systeem voor kwekersrecht. Maar, bedenk wel: kwekersrecht is in Nederland in 1941 geïntroduceerd... en voordat het gevoel bij het merendeel van boeren en tuinders aanwezig was – vanuit een situatie dat het niet bestond – dat je eerst toestemming moet vragen en dat je er ook voor betaalt, kortom dat er voorwaarden zijn waaronder materiaal in het verkeer mag worden gebracht... Daar is in Nederland een generatie voor nodig geweest."

China heeft UPOV (versie 78) in 1999 ondertekend. Het is niet erg realistisch dat de tientallen miljoenen boeren en tuinders, met hun andere cultuur, en waarvan velen analfabeet zijn, snel zullen weten hoe dat werkt. Dat kost tijd. Maar er is een verschil tussen productie voor de lokale markt of grootschalige productie voor de wereldmarkt door grote Chinese bedrijven. Die laatste

weten echt wel hoe dit werkt. En handhaving van kwekersrecht zal natuurlijk als eerste moeten plaatsvinden bij die grotere productie-eenheden."

Lentjes: "China wil van 'Made in China' naar 'Invented in China'. Voor het ontwikkelen van hun sectoren en een goede 'return on investment' voor de veredelingsbedrijven is een goed systeem van kwekersrecht ook van belang. Als je bedenkt dat traditionele rijstassen een opbrengst kennen van 3000 kilo/hectare en hybride rassen een tweemaal zo grote opbrengst... Er is voor China ook veel te verdienen aan export van sierteelt naar bijvoorbeeld Japan, Singapore, daarbij spelen rassen ook een rol. Ons project in China is nu afgelopen; als men verdere ondersteuning wenst, zal die op basis van (kostendekkende) inhuur plaatsvinden."

Naktuinbouw was en is betrokken bij soortgelijke projecten op het gebied van kwekersrecht in Indonesië, Vietnam en India.

Zorgpunt

"Wij horen vanuit de sector over non-tarifaire belemmeringen, bijvoorbeeld fytosanitaire eisen die behoorlijk omhoog gaan. Dat is niet onlogisch gezien de ziekten waar het om gaat. Het is een feit dat die eisen hoger zijn, dat is dus een 'fact of life'. Onze zorg is hoe komen we tot een modernisering van het denken, zodat we kunnen blijven waarmaken dat ons materiaal aan die eisen voldoet? Sommigen richten zich dan op export en import en op het controleren van elke partij. Maar het is juist ons aller uitdaging om systemen van productie te ontwikkelen waarbij het product bij voorbaat al aan de hoge eisen voldoet. We moeten, kortom, toe naar een systeembenaadering."

Hans van der Lee



●●●● Pop Vriend Seeds in Andijk is een nichespeler in de zaadveredelingsector. Het bedrijf is gespecialiseerd in de veredeling van bonen, spinazie, suikermaïs en snijbiet en staat met deze gewassen in de top-3 wereldwijd. Inmiddels staat de derde generatie aan het hoofd van het bedrijf. Lara Timmerman, kleindochter van Pop Vriend, runt het bedrijf samen met haar neef Arwin Vriend. Pop Vriend Seeds exporteert inmiddels naar 120 landen.

Lara Timmerman (Pop Vriend Seeds):

“Als nichespeler kunnen wij goed blijven meedoen”

“Ons vak, begint Timmerman, “bestaat eigenlijk uit het continu aanpassen van groentegewassen aan de wensen van onze klanten, de Bonduelles, Iglo's en Hak's van deze wereld. Wij zorgen dat zij bijvoorbeeld sperziebonen kunnen telen die voldoen aan de wensen van consumenten wereldwijd. Dan kan het zijn dat we veredelen op een specifieke groene kleur, of een bepaalde lengte. Daarnaast moeten onze rassen vanzelfsprekend resistent zijn tegen ziekten en moeten ze geteeld kunnen worden in verschillende klimaatgebieden.”

De veredelaar kan miljoenen combinaties maken van raseigenschappen, dat is een langdurig proces als je 'from scratch' begint. Gemiddeld staat er tussen de zeven en tien jaar voor, hoewel nieuwe technologieën ervoor zorgen dat de veredelaar sneller tot nieuwe rassen kan komen. “Spinazie is wat dat betreft een sneller te veredelen product”, zegt Timmerman. “Het kan jaarrond worden geteeld. Sperziebonen daarentegen zaait men in Europa alleen in de lente uit. Dan is het een kwestie van selecteren, uitproberen, proeftuinen aanleggen, klanten overtuigen. En als de raseigenschappen positief zijn, komt er een proefteelt bij de klant van een aantal hectaren. Vallen al die proeven goed uit, dan kan het ook snel gaan en een ras op duizenden hectares worden uitgezaaid bij diverse grote telers wereldwijd.”

Spinazie eten als sla

Pop Vriend Seeds levert aan grote telers wereldwijd. Die telers bezoeken ze als relatief klein bedrijf niet allemaal zelf. Daarvoor hebben ze vrijwel in ieder land een distributeur aangesteld. “In Frankrijk bijvoorbeeld bezoeken ze zo'n dertig vertegenwoordigers van onze distributeur telers meerdere malen per seizoen. In de Verenigde Staten idem dito. Spinazie is in de VS ons grootste gewas. Consumenten in de VS eten spinazie als sla.



Lara Timmerman [1969] staat aan het hoofd van Pop Vriend Seeds. Toen haar vader tegen de zestig liep, vond hij het tijd om zijn opvolging te regelen en zijn dochter wilde het wel proberen. Dat is nu inmiddels elf jaar geleden. Timmerman studeerde bestuurskunde in Amsterdam en werkte in de VS voor een Brits uitgeverij- en congresconcern. “Ik vind de sfeer in de sector erg prettig en ook het feit dat we met voeding bezig zijn, maakt het interessant. Ook leuk is dat we als zelfstandig bedrijf heel goed kunnen meedraaien in een 'global industry'. Dat internationale aspect maakt het voor mij extra aantrekkelijk.”



Dat is een trend waarvan ik al tien jaar roep dat die ook naar Nederland zal overwaaien, maar dat is tot op heden nog steeds niet gebeurd”, verzucht Timmerman. “Voor verschillende landen hebben we verschillende rassen. In een groot land als de VS komt hetzelfde ras spinazie die je op dezelfde dag, met ongeveer dezelfde temperatuur plant in

ras.” De consument merkt daar overigens niets van, het betekent slechts dat Pop Vriend Seeds dat product op dat moment niet op voorraad zal hebben of alleen in kleine hoeveelheden.

‘We hebben een lijst met combinaties van landen die wel en niet kunnen’

Florida en Californië totaal anders uit de grond. Dat heeft onder andere te maken met de grondsoort en het licht. Daarom voeren wij van elk gewas wel 50 tot 100 rassen. Zo kunnen we ieder gebied beleveren met een gewas dat bij dat gebied past.”

Van ontwikkeling tot commercieel gebruik

Het veredelen en vermeerderen van sperziebonen is een wonderlijk proces. Timmerman legt uit: “Op een gegeven moment heb je een ras dat er goed uitziet. Om daar vervolgens zaad uit te krijgen, moet je de plantjes laten afsterven. Als de peulen van de planten verdroogd zijn, heb je per peul vier tot vijf zaadjes. In totaal zitten er misschien 15 peulen aan een plant. Dus heb je dan ongeveer 75 nieuwe zaden. Die worden opnieuw uitgezaaid en geven 5000 zaden. Als het goed is allemaal met dezelfde goede eigenschappen als het eerste plantje. Dat is vermeerderen en dit proces herhaalt zich keer op keer. Je vermeerdert vaak maar een voorraad voor een à twee jaar, want zaad opslaan en bewaren is duur. Zaad gaat achteruit in kwaliteit en rassen wisselen continu. Je moet in ieder geval zorgen dat je genoeg achterhoudt om het volgende jaar weer snel op te kunnen bulken.” Een voorbeeld is een mislukte zaadoogst in Chili. “Door hoge temperaturen is een oogst mislukt en daardoor komt er geen zaad. Dan loop je direct al weer een half jaar tot een jaar achter op schema voor introductie van het

Gezien het eenzijdige klimaat en de beperkt beschikbare landbouwgrond in Nederland, wordt overal ter wereld zaad van Pop Vriend Seeds geteeld. Voor spinazie in de zomer bijvoorbeeld in Denemarken, in de winter in Nieuw-Zeeland.

Veel last van fyto-sanitaire belemmeringen heeft Pop Vriend Seeds niet, maar het is merkbaar dat de touwtjes strakker aangehaald worden als het gaat om import. De fyto-sanitaire eisen die vanuit de EU gelden kunnen hier en daar voor problemen zorgen. Niet elk land kan of wil, om uiteenlopende redenen, aan de gestelde eis of exacte beschrijving daarvan voldoen. Soms levert dat lastige discussies op en bemiddeling van de NVWA of Plantum neemt daarbij veel tijd in beslag. Wat verder speelt, zijn politieke handelsbelemmeringen. “We zijn sinds 1 januari 2010 namelijk verplicht om het land van origine te vermelden, maar tot die tijd was alles ‘produce of Holland’”, zegt Timmerman.

“Zaad uit Amerika kan vanwege handelsbeperkingen niet naar Rusland. Veel islamitische landen accepteren geen Amerikaanse origine, dus moet je producties opzetten in andere landen en dat alleen vanwege die handelsbeperkingen. Daarom hebben we nu bijvoorbeeld productie van suikermais in Argentinië opgezet om aan Rusland te kunnen leveren. Ook kunnen we momenteel geen bonenzaad uit Tanzania naar Kenia sturen, maar daar

hebben we iets op bedacht. Het zaad komt dan uit Frankrijk en gaat vervolgens naar Kenia.” Het lijkt een ingewikkeld logistiek denkproces te vereisen, maar dat valt mee volgens Timmerman. “We hebben een lijst gemaakt van de landen waar we actief zijn. Op die lijst kun je precies zien welke combinaties van landen wel en niet kunnen. Dat werkt, maar het is wel erg omslachtig en werkt efficiëntie ook op het gebied van transport en kostenbeheersing niet in de hand.”

Krenten uit de pap

Pop Vriend Seeds heeft de wereld in zijn broekzak; als er al gebieden zijn waar het bedrijf niet actief is, dan is dat vooral uit tijdgebrek. “In het verleden dachten we dat meer in Zuid-Amerika actief moesten zijn. Maar voor de producten die wij voeren is het niet super-interessant. We pikken liever de krenten uit de pap. Opkomende landen als India en China zijn interessant, mensen daar gaan anders eten en hogere eisen stellen”, beaamt Timmerman. Toch is dat voor Pop Vriend Seeds nu nog niet direct een gat om in te springen. “In landen van die grootte moet je lokaal gaan veredelen en dus is het belangrijk dat je daar ook een dochterbedrijf hebt. Iets wat je hier veredelt, kan er daar namelijk heel anders uit komen te zien.”

Binnenkort reist Timmerman met een collega af naar de VS. Naar een proeftuindag waar Pop Vriend Seeds nieuwe rassen presenteert. Telers komen dan langs om het nieuwe materiaal te bekijken en te beoordelen. Nieuw in de zin van dat deze rassen bijvoorbeeld nieuwe resistenties met zich meedragen of productiever zijn. Door de nieuwste rassen te gebruiken, perkt de teler zijn teeltrisico sterk in. Bij spinazie is meeldauw een vervelende schimmel die steeds in andere vorm terugkeert. Daar valt dus tegenop te veredelen, maar het blijft een constante race.

Timmerman ziet de toekomst van haar bedrijf zonnig tegemoet. “We zijn klein en flexibel; een nichespeler die heel dicht op de klant zit en op die manier heel goed kan blijven meedoen.”

Jacqueline Rogers



De Zuid-Koreaanse overheid onderkent het belang van een sterke zaadteeltsector en investeert daarom in behoud van genetische bronnen en de ontwikkeling van de eigen sector. Met het ‘Golden Seed Project’ investeert de overheid in R&D en ontwikkelt een cluster aan zaadbedrijven naar Nederlands model. Terwijl enkele grote Zuid-Koreaanse bedrijven, multinationals en Japanse zaadbedrijven de markt beheersen, spelen Nederlandse bedrijven een belangrijke rol in de levering van groentezaden en bloembollen.

Ontwikkeling zaadcluster naar Nederlands model

Zuid-Korea op weg naar goud

De landbouwsector is in 2009 door de Zuid-Koreaanse overheid benoemd als een van de groeisectoren van de economie. Men investeert onder andere in de ontwikkeling van de groentezadensector. Na lancering van het masterplan in 2009 is recent (december 2011) het Golden Seed Project gepubliceerd; een ambitieus plan om de groentezadenindustrie te ontwikkelen en promoten. Het plan bevat drie elementen: ontwikkeling van een zaadcluster, investeringen in R&D en ontwikkeling van competitieve zaadbedrijven. De Rural Development Association (RDA) zal daarbij basistechnologie (blijven) ontwikkelen, die door bedrijven verder ontwikkeld en in de markt gezet wordt.

Voorgeschiedenis

Zuid-Korea kent een grote rijkdom aan plantaardig uitgangsmateriaal, met veel soorten (wilde) bloemen en planten. Een belangrijke reden voor deze rijke schakering is de geografische en klimatologische situatie. Het land kent koude droge winters en hete, vochtige zomers. Daarnaast zijn er bergen en is het land onderdeel van het Koreaanse schiereiland, waardoor het geïsoleerd ligt.

In de zaadbank van de RDA bevinden zich maar liefst 192.777 verschillende genenbronnen. Zuid-Korea neemt daarmee op dit vlak de zesde positie ter wereld in. Lange tijd heeft Zuid-Korea weinig aandacht geschonken aan de bescherming van haar genetische bronnen en werden veel (wilde) planten en zaden door verzamelaars en buitenlandse bedrijven meegenomen. Zo zijn volgens RDA al in het

begin van de vorige eeuw lelies uit Korea gehaald om te worden vermeerderd in Europese landen. Ten tijde van de Koreaanse oorlog (1950-’53) zou het verzamelen van zaden een vlucht hebben genomen, toen Amerikaanse soldaten en bedrijven planten en zaden meenamen naar de VS.

In de periode hierna begon Zuid-Korea de waarde van het uitgangsmateriaal steeds meer in te zien en werden lokale vermeerderingsbedrijven gesticht. Dit resulteerde in een groot aantal lokale bedrijven, die de Zuid-Koreaanse markt lange tijd domineerden. Gedurende de economische crisis van 1997-’99 kwam er een omslag; toen fuseerden veel Zuid-Koreaanse bedrijven op advies van het Internationaal Monetair Fonds met multinationals zoals Novartis, Syngenta, Sakata, Bayer Crops Science, Seminis en later Monsanto. De bescherming van kwekersrecht kreeg een impuls toen Korea in 2002 lid werd van UPOV en de rechten op rassen handhaafde via de ‘Korean Seed Industry Act’. Plantenkwekers zijn sinds december 2011 nog meer beschermd door de nieuwe ‘Plant New Variety Protection Act’, waarin alle plantensoorten zijn opgenomen.

De marktomvang van de Zuid-Koreaanse zaadsector bedroeg in 2010 ongeveer € 447 miljoen, wat ongeveer 1,1% van de totale wereldmarkt is. De groentesector is de grootste deelsector met een waarde van € 119 miljoen, gevolgd door de sector granen en aardappelen en bloemen.



Tabel: groentezaden, productie in Zuid-Korea per jaar.

		1990 (Kg)	2000 (Kg)	2010 (Kg)	2010 (€ miljoen)
Bladgroente	Spinazie	64.926	235.929	176.622	3,7
	Chinese kool	109.517	292.511	89.734	11,5
	Kool	2.064	26.010	68.108	3,4
Knolgewassen	Radijs	459.888	1.079.154	589.105	21,0
	Wortelen	21.954	63.267	39.672	2,8
Meloen en pompoen	Pompoen	8.181	20.892	16.956	4,8
	Watermeloen	4.598	30.519	13.123	7,3
Specerijen	Lente-ui	25.628	107.782	79.350	3,0
	Peper	19.560	56.037	35.907	24,8
Totaal		753.909	2.052.373	1.203.012	129,2

Bron: Korea Seed Association.

Tabel: Zuid-Koreaanse import van groentezaden (in €1.000)

Jaar	Japan	Nederland	US	Dene- marken	Italië	Nieuw- Zeeland	Overige landen	Totaal
2000	8.651	179	44	41	23	13	2.3	8.862
	96,6%)	(2,0%)	(0,5%)	(0,5%)	(0,3%)	(0,1%)	(0,0%)	
	Japan	Nederland	VS	Italië	China	Denemarken	Overige landen	Totaal
2009	3.812	1.668	285	132	55	47	110	6.118
	62,3%)	(27,0%)	(4,7%)	(2,2%)	(0,9%)	(0,8%)	(1,8%)	

Groente

De groentesector is de grootste deelmarkt voor uitgangsmaterialen, met een waarde van ongeveer € 120 miljoen. Zuid-Korea heeft een van de hoogste groenteconsumpties per hoofd van de bevolking ter wereld. De grootste leveranciers van groentezaden in Zuid-Korea zijn Nongwoo Bio en Monsanto (beiden met ongeveer 19-20% marktaandeel), Syngenta, Takii, Sakata, Koregon en Dongbu Hannong. De vijf grootste bedrijven beslaan circa 70% van de markt voor groentezaden. In

'Nederland is tweede leverancier groentezaden'

volume zijn radijs, spinazie, Chinese kool en uien de grootste gewassen, terwijl hete peper - gebruikt als belangrijke smaakmaker in de Zuid-Koreaanse keuken - in omzet het grootste gewas is.

De groentesector is voor een groot deel afhankelijk van de zaadteelt in derde landen. Reden is dat de productie in Zuid-Korea duurder is of minder goede klimatologische omstandigheden heeft. Zuid-Korea is in de oogstmaanden juni en juli bijvoorbeeld erg vochtig en heet. De productie van Zuid-Ko-

reaanse bedrijven vindt zelfs voor 78% in derde landen plaats. Dit geldt overigens niet voor Chinese kool en radijs.

De import van groentezaden geproduceerd door buitenlandse bedrijven bedraagt circa € 7,5 miljoen. Hoewel de totale import van groentezaden door de jaren heen fluctueerde, is de import van paprika- en tomatenzaden de afgelopen jaren sterk gestegen. Dit komt door een sterke toename van de teeltkassen, zowel high-tech plastic als glas. Nederland heeft

door haar sterke positie in deze producten het meest geprofiteerd van deze toename en is nu de tweede leverancier van groentezaden aan Zuid-Korea na Japan.

De export van Koreaanse groentezaden is de afgelopen jaren sterk gestegen, van € 5,7 miljoen in 1995 tot € 18 miljoen euro in 2010. Belangrijkste bestemmingen zijn Japan, de VS, China, India en Pakistan, waarbij (Chinese) kool, radijs en peper de belangrijkste gewassen zijn.

Granen, aardappelen en fruit

Granen en aardappelen zijn de tweede deelsector, met een productie van ongeveer € 64 miljoen. De teelt en ontwikkeling van rijst in Zuid-Korea kent een zeer lange historie. Sommige bronnen claimen dat de oudste rijststrassen ter wereld uit Zuid-Korea komen. De belangrijkste fruitgewassen voor zaadproductie zijn appel (€ 13 miljoen), mandarijn (€ 3,7 miljoen) en perzik. Import speelt een geringe rol met een omvang van € 119.000, met name uit China.

Bloemen

De bloemensector in Zuid-Korea is van bescheiden omvang, met een productiewaarde van € 8,6 miljoen voor bloemenzaden en van € 2,6 miljoen voor bloembollen (2010). De belangrijkste bloemen zijn chrysanthe, petunia, hanekam en wilde bloemen. De import van bloemenzaden groeit geleidelijk en bedroeg € 5,5 miljoen in 2010. Grootste exporteurs zijn China (43%), de VS (40%) en Japan (14%).

Nederland neemt met 2% een klein deel voor haar rekening. Wel is ons land een belangrijke leverancier van jonge planten van onder andere anthurium, roos, chrysanthe en anjer. Ook speelt Nederland een zeer dominante rol in de import van bloembollen, waarbij 94% van de import afkomstig is uit ons land. Een positief punt daarbij is dat de Nederlandse overheid met Zuid-Korea onderhandelt over uitbreiding van het aantal variëteiten dat is uitgezonderd van quarantaine na aankomst in Zuid-Korea. Opdat virusbesten straks in Nederland via veldkeuring plaatsvinden en niet zoals gebruikelijk door producttesten na aankomst in Zuid-Korea. Op dit moment vallen al vijf bloembollensoorten onder deze uitzondering. Een uitbreiding van dit schema zal de export vergemakkelijken. Woori Flower BV, de grootste importeur van Nederlandse bloembollen, ziet groeimogelijkheden en heeft daarom het initiatief genomen om in april 2012 tijdens de Goyang Flower Show Nederlandse bloemen te promoten.

Landbouwfederatie Seoul



• • • • • Waar mogelijk maakt de Egyptische tuinbouwsector graag gebruik van Nederlandse pootaardappelen, zaaigoed en ander plantmateriaal. Sinds 1 juni 2010 is de handel in landbouwproducten tussen de EU en Egypte geliberaliseerd. Dit betekent dat voor de meeste landbouwproducten afkomstig uit de EU, inclusief plantmateriaal, een nultarief geldt. Dit maakt het ook voor de Nederlandse agribusiness interessant zaken te doen met Egypte.



Belemmeringen zijn aanwezig, maar...

Egypte is groeimarkt voor uitgangsmateriaal

Het land is geen lid van UPOV, de fytosanitaire dienst werkt niet altijd even transparant en op het gebied van rassenregistratie is het een en ander te verbeteren. Toch hebben Nederlandse bedrijven hun weg naar Egypte gevonden. Dit belangrijkste en meest gunstige agrarische land van de regio kent in de Europese Unie een sterk groeiende exportmarkt.

De belangrijkste graanproducten zijn tarwe, mais, rijst en suikerriet. Katoen is van oudsher belangrijk, maar het areaal is krimpand. De belangrijkste groentegewassen die verbouwd worden, zijn aardappelen, tomaten, sperziebonen, erwten, uien, knoflook, paprika, komkommer, zoete aardappelen en kool. Op het gebied van fruit zijn citrusvruchten, druiven, mango's, watermeloenen, dadels, bananen en olijven belangrijke gewassen. Medicinale en aromatische gewassen zijn in opkomst. Zaaizaad wordt lokaal geproduceerd voor graanproducten en geïmporteerd voor groenten. In de afgelopen twintig jaar is er door de Egyptische overheid meer dan € 25 miljoen geïnvesteerd in de zaadsector. Daarnaast werd de nationale zaadsector geliberaliseerd, waardoor het marktaandeel van de private sector toenam.

Egypte veredelt hoog opbrengende rassen in rijst, tarwe en katoen die ook internationaal worden gebruikt. 60 tot 70% van het zaaizaad voor grote gewassen (voornamelijk granen en katoen) wordt geproduceerd in veredelingsstations van de overheid. De veredelingsactiviteiten van de private sector richten zich vooral op maïs (hybride rassen), zonnebloem, sorghum en klaver. Suikerbiet is een opkomend gewas in Egypte, mede vanwege het streven het areaal suikerriet te verminderen. Suikerbietzaad wordt geïmporteerd. Meer dan 90% van de groentezaden wordt geïmporteerd door de particuliere sector. Voor een groot deel komt dit zaaizaad uit Nederland. In het seizoen 2009-'10 vertegenwoordigde de import van groentezaden uit Nederland een waarde van € 12,6 miljoen.

De meeste grote Nederlandse zaadverdelingsbedrijven zijn volop actief op de Egyptische markt en hebben hier ofwel een dochteronderneming of een agent. Verdere kansen liggen voor het Nederlands bedrijfsleven met name op het gebied van kennisoverdracht en innovatie. Het Egyptische bedrijfsleven is zeer geïnteresseerd in het opzetten van lokale veredelingsactiviteiten, maar heeft daarvoor niet de benodigde kennis van zaken in huis.



Rassenregistratie

Om een ras geregistreerd te krijgen, moeten bedrijven een aanvraag indienen bij de Central Administration for Seed Testing and Certification (CASC). Deze instantie is onder andere verantwoordelijk voor de registratie en de kwaliteitscontrole (zie ook www.casc-eg.com). De procedure voor het registreren van rassen in Egypte is een langdurige. In de praktijk betekent het dat er minimaal drie jaar overheen gaat voordat een ras geregistreerd is. Voor groenterassen uit OESO-landen is deze procedure verkort naar een jaar. Samen met Plantum doet de landbouwafdeling Kairo er alles aan om het Egyptische ministerie van Landbouw ervan te overtuigen deze procedure te moderniseren en harmoniseren volgens EU-maatstaven, zodat ook Egyptische bedrijven zo snel mogelijk toegang hebben tot de nieuwste rassen.

Aardappelpootgoed

Aardappelen vormen een belangrijk onderdeel van de Egyptische landbouw. Dankzij de gunstige klimatologische omstandigheden kunnen er twee teeltseizoenen per jaar gerealiseerd worden, waarbij tevens twee gescheiden plant- en oogsttrajecten bestaan, één voor de lokale en één voor de exportmarkt. De aardappels voor lokale consumptie worden verbouwd in de Nijldelta en –vallei; de aardappels voor de exportmarkt in bruinrot-vrije woestijngronden.

In 2010 importeerde Egypte voor € 33,6 miljoen aan pootaardappelen uit Nederland. Alle grote Nederlandse veredelings- en handelsbedrijven zijn vertegenwoordigd in Egypte. Aardappelen worden een steeds belangrijker onderdeel van de Egyptische keuken en zijn een van de meest betaalbare groenten. Dit betekent dat de Egyptische

markt een groeimarkt is. De lokale productie van aardappelen groeide van ongeveer 2 miljoen ton in 2003 tot 3 miljoen ton in 2008.

Nederlandse pootaardappelexporteurs dienen er rekening mee te houden dat er helaas nog steeds veel tijd kan zitten tussen de inspectie, het certificeren en de daadwerkelijke aankomst bij de klant in het land van bestemming.

‘Grote vraag naar kennis en innovatie’

Buitenlands pootgoed wordt éénmaal lokaal vermeerderd. De export van (tweede generatie) consumptieaardappelen naar de EU neemt toe en lag in 2010 op ruim 66.000 ton. Egypte nadert Algerije als belangrijke leverancier van vroege aardappelen.

Plantgoed

Slechts een beperkt aantal aardbeienplantjes en stekjes voor exotisch fruit wordt geïmporteerd uit het buitenland. Vegetatief materiaal voor groot fruit wordt voor het grootste gedeelte geïmporteerd, maar voor citrus worden uitstekende lokale rassen veredeld.

De sierteeltsector concentreert zich voornamelijk in een halve cirkel ten noorden van Kairo. Zij bestaat uit een groep van circa 350 kleine telers die zich richt op de lokale markt, en een groep van circa 30 grote telers die zich richt op de groothandel en de gespecialiseerde (export)markt. Het assortiment dat de kleine producenten bieden beperkt zich tot chrysanten, anjers, gerbera's, tuberoos, gladiolen, zomerbloemen en een beperkte hoeveelheid rozen. De kwaliteit van deze

bloemen is over het algemeen slecht, deels vanwege het lokaal opgekweekte plantmateriaal dat zij gebruiken, maar vooral vanwege het ontbreken van een goede koelketen.

De meeste grotere telers importeren hun plantgoed en zaaigoed uit Nederland. Zij produceren vooral chrysanten, anjers, rozen, gerbera's, solidago, carthamus, ammi, lelies, strelitzia, molucella en sommigen ook lisianthus. Egypte is een land met veel mogelijkheden voor sierplanten.

Kwekersrecht

Voor exporteurs van uitgangsmateriaal is het belangrijk om te weten dat Egypte vooralsnog geen lid van UPOV is. Een wetsontwerp, waarin wordt voorgesteld om het lidmaatschap aan te vragen, wacht nog op goedkeuring van het parlement. Door de politieke ontwikkelingen in het afgelopen jaar heeft de behandeling van dit wetsontwerp ernstige vertraging opgelopen en is onduidelijk wanneer het besproken zal worden in het parlement. Dit belemmert de vrije handel in uitgangsmateriaal en in het bijzonder die in plantmateriaal.

Daarnaast ontbreekt het aan een Nationaal Bureau voor de Registratie van Nieuwe Plant Variëteiten. De landbouwafdeling Kairo probeert dit punt onder de aandacht van de autoriteiten te brengen. Naktuinbouw zou in de oprichting van een dergelijk instituut een constructieve rol kunnen spelen.

In 1994 ratificeerde Egypte de Conventie Biologische Diversiteit (CBD) en in 2004 sloot Egypte zich aan bij de International Treaty on Plant Genetic Resources for Food and Agriculture (IT PGRFA). Sinds 1952 is het land lid van de International Seed Testing Association (ISTA). Daarnaast is het lid van de OECD Seed Schemes voor granen, mais, sorghum en groenten.

Fytosanitaire dienst

De Egyptische fytosanitaire dienst wil graag meer aansluiting vinden bij de EU-markt en de Europese manier van werken en heeft de EU om advies gevraagd om haar dienst te upgraden. Hopelijk zal op korte termijn een EU Twinning Project starten voor de capaciteits- en institutionele opbouw van de fytosanitaire dienst.

Landbouwafdeling Kairo