

DE TUINBOUW IN ISRAËL

Den Haag, augustus 1997



SIGN: LS-477
EX. NO: C
NLV:

Deelrapport van het project
"De gevolgen van de veranderende betrekkingen tussen
de EU en de MOE-landen respectievelijk de MZ-landen
voor de Nederlandse tuinbouw"

Opdrachtgever: Ministerie van LNV, Directie Internationale Zaken

Uitvoerder: LEI-DLO, Afdeling AEOS

INHOUD

WOORD VOORAF	5
1. ISRAËL: GEOGRAFIE, ECONOMIE EN BELEID	7
1.1 Geografie	7
1.2 Economie	7
1.3 Beleid	8
2. DE TUINBOUWSECTOR	9
2.1 Structuur	9
2.2 Groenteteelt	9
2.3 Fruitteelt	10
2.4 Snijbloementeel	11
3. ANALYSE VAN DE CONCURRENTIEKRACHT	13
3.1 Teeltkosten	13
3.2 Afzetorganisatie en kwaliteit	13
3.3 Transport	15
3.4 Ontwikkeling van de uitvoer	15
4. CONCLUSIE	18
BIJLAGEN	19
1. Ontwikkeling oppervlakte snijbloementeel Israël	20
2. Ontwikkeling export snijbloemen Israël per soort	21

WOORD VOORAF

Dit landenrapport is een deelstudie van een onderzoek naar de gevolgen voor de Nederlandse tuinbouw van de veranderende betrekkingen tussen de EU en de Midden- en Oost-Europese landen en Middellandse-Zeelanden. Dit onderzoek wordt in opdracht van het Ministerie van LNV, Directie Internationale Zaken, uitgevoerd door drs. S. van Berkum en dr.ir. H.J. Silvis, met medewerking van ing. K. Geertjes en ing. H. Tap.

Vanuit het ministerie van LNV hebben zij een aantal maanden intensieve ondersteuning genoten van drs. P.J. Jorna. Deze heeft een lange staat van dienst op het gebied van de Mediterrane tuinbouw. Van 1966 tot 1978 was hij adjunct-directeur op het Ministerie van LNV, Directie marktordeningsvraagstukken, waar hij verantwoordelijkheid droeg voor tuinbouwproducten. Ten tijde van de opbouw van de EEG-marktordeningen was hij woordvoerder van de Nederlandse delegatie in de Beheerscomité's groente en fruit en siergewassen. In 1978 werd hij landbouwraad in Athene, voor het ambtsgebied Griekenland en Israël. In 1985 volgde overplaatsing naar Tunis, waar hij de Maghreb-landen (Marokko, Algerije, Libië en Tunesië) bestreek. Twee jaar later volgde benoeming in Madrid; hier hield hij zich zowel bezig met Spanje als met Marokko. De laatste post van Jorna was Rome (1993-1996), en wel voor het ambtsgebied Italië, Malta en Cyprus.

Ten behoeve van de studie heeft de heer Jorna vele gesprekken gevoerd en diverse reizen naar de betreffende productiegebieden in het Middellandse-Zeegebied gemaakt. Zijn bevindingen heeft hij neergelegd in vier landenrapporten, en wel over Israël, Turkije, Egypte en Marokko. Deze worden nu als afzonderlijke rapporten gepubliceerd. Het eindrapport van het onderzoek wordt in het najaar verwacht.

De directeur,



L.C. Zachariasse

Den Haag, augustus 1997

1. ISRAËL: GEOGRAFIE, ECONOMIE EN BELEID

1.1 Geografie

Israël is een klein land. Het heeft niet meer dan 2 miljoen hectare oppervlakte en hiervan kan slechts 400.000 à 500.000 ha gebruikt worden voor de landbouw. Israël is gelegen aan de Oostzijde van de Middellandse Zee. Het grenst aan vier Arabische landen. In het Noorden grenst het aan de Libanon en aan Syrië, in het Oosten aan Jordanië en in het Zuidwesten aan de Sinaï-woestijn van Egypte. Het grenst tevens aan drie zeeën, te weten de Middellandse Zee, de Rode Zee en de Dode Zee. De enige rivier die van belang is, is de Jordaan.

Het land Israël ligt tussen de zee en de woestijn en het klimaat is hierdoor in hoge mate beïnvloed. In het Noorden en langs de kust kan in de winterperiode 700 tot 800 mm regen vallen, maar naar het Zuiden toe neemt de regenval snel af en in de Negev-woestijn is de regenval minder dan 100 mm: water is dan ook een zeer schaars artikel in Israël. Het water van de Jordaan wordt voor een belangrijk deel opgevangen in het Meer van Tiberias, dat fungeert als het grote waterreservoir van het land. Door het water van hieruit met behulp van pijpleidingen naar het Zuiden tot in de woestijn te brengen, heeft men op veel plaatsen het woestijngebied vruchtbaar weten te maken.

De laatste jaren heeft men ook grote ondergrondse waterreservoirs ontdekt in de woestijn. Een onderzoek van het "Desert Research Institute" van de Ben Gurion-Universiteit zou hebben uitgewezen dat er in de Arava ondergronds een reservoir aan water is van bijna 500 miljard kubieke meter. Ook op andere plaatsen in de woestijn zouden er nog waterreservoirs zijn. In veel gevallen betreft het water met een temperatuur van 40 tot 45° Celsius, dat tevens in de tuinbouw uitstekend bruikbaar is voor verwarming. Het zoutgehalte van het water is echter relatief hoog, wat weer zijn beperkingen oplegt aan het gebruik van dit water voor agrarische doeleinden.

Het klimaat is aan de kust een echt Middellandse-Zee-klimaat. Meer landinwaarts, bijvoorbeeld in de Jordaan-vallei, is het subtropisch, maar naar het zuiden toe heeft men al snel te maken met een woestijnklimaat. Het klimaat van Israël vertoont veel overeenkomst met het klimaat van Egypte. In de zomer zijn de temperaturen zeer hoog en in de winter heeft men overdag veel zon met goede temperaturen en veel lichtinstraling, maar gedurende de nacht kunnen met name in het binnenland aanzienlijk lagere temperaturen voorkomen. Daarbij doen zich van regio tot regio vrij grote verschillen voor in temperatuur. Deze vormen uiteraard weer een belangrijke factor voor de mogelijkheden van de landbouwcultuur.

1.2 Economie

Het bruto nationaal product per capita van Israël is aanzienlijk hoger dan dat van de omliggende landen. In 1993 was het BNP per hoofd \$13.920. Dit is hetzelfde niveau als landen zoals Spanje binnen de EU hebben. Het besteedbaar inkomen van de bevolking ligt in zekere zin dan ook op met Europese landen vergelijkbaar niveau. Ook het loonniveau voor werkers in de landbouw ligt op een met dat van Spanje vergelijkbaar niveau.

Israël heeft een kleine bevolking. In 1996 was de bevolking niet meer dan 5,6 miljoen. Toch kent het land een verhoudingsgewijs vrij snelle groei van de bevolking. Het betreft hierbij echter met name groei door binnenkomst van nieuwe immigranten. In 1973 bedroeg de bevolking 3,2 miljoen; in 1983 4 miljoen; in 1993 5,2 miljoen en nu dus 5,6 miljoen. Een in de loop der jaren sterk gedaald aantal mensen is voor zijn inkomen afhankelijk van de landbouw. Het aandeel van de landbouw in het totaal van de werkende bevol-

king bedraagt 3%. Het land kent een vrij sterke economische groei. De groei is de laatste jaren gemiddeld ongeveer 5 à 6% geweest.

Alhoewel het aandeel van de landbouwsector in het bruto nationaal product de laatste jaren niet meer is dan 5 à 6%, levert de sector een belangrijke bijdrage in de export. In het seizoen 1995/96 werd voor ruim \$800 miljoen aan landbouwproducten geëxporteerd. Van de totale landbouwproductie werd in 1996 22% gerekend naar waarde geëxporteerd. Het betrof daarbij in hoge mate tuinbouwproducten en fruit.

1.3 Beleid

Het beleid van de overheid met betrekking tot de landbouw is in de afgelopen decennia vooral gericht geweest op het zo economisch mogelijk gebruik maken van de schaarse hoeveelheid water. In feite is dit nog steeds een van de belangrijke pijlers van het beleid.

Met betrekking tot investeringen in de landbouwsector, wordt daarbij een actief steunbeleid gevoerd. Het zwaartepunt van de steun die van overheidswege verleend wordt, ligt op exportgeoriënteerde projecten. Met name de tuinbouwsector heeft hiervan in haar ontwikkeling veel voordelen ondervonden. Nieuwe gebieden werden tot ontwikkeling gebracht en het gebruikmaken van moderne teelttechniek werd gestimuleerd. Het project "blooming Negev" waaraan momenteel gewerkt wordt, is hiervan een goed voorbeeld. Met dit project wordt 1.500 ha fruitteelt en 100 ha tuinbouwteelt in kassen opgezet in het gebied van de woestijn. Het betreft daarbij een investering van 600 miljoen gulden.

Nog steeds kan een ondernemer in de tuinbouw bij nieuwe investeringen profiteren van subsidies. Zo kan een starter bij het opzetten van een kasteeltbedrijf gewoonlijk tot 40% subsidie krijgen voor de bouw van de kas.

Op het gebied van het onderzoek en de voorlichting vervult de overheid evenzo een belangrijke rol. Er zijn verschillende door de overheid opgerichte onderzoekstations en deze hebben, dikwijls weer in samenwerking met de Landbouwuniversiteit, tal van nieuwe producten en nieuwe teelttechnieken geïntroduceerd. De voorlichtingsdienst heeft er daarbij voor gezorgd dat deze nieuwe ontwikkelingen snel werden overgenomen door de eigen producenten. Het doorgeven van know how aan producenten in andere landen wordt daarbij niet als een probleem ervaren. In feite zijn voor Israël landbouwkennis, zaden en uitgangsmaterialen belangrijke exportproducten geworden. De export van technische kennis wordt ook door de overheid van groot belang geacht.

De huidige regering van Israël toont zich voorstander van een liberaal beleid op economisch gebied. In de praktijk betekent dit dat men de markt zoveel mogelijk haar rol wil laten spelen in de ontwikkeling van de economie en overheidsingrijpen inclusief overheidsregulering van de markt als minder wenselijk beschouwt. Privatisering van staatsbedrijven en opheffing van monopolieposities vormen daarbij voor deze regering een vrij essentieel punt. Dit zal in de komende jaren zijn invloed kunnen hebben op ontwikkeling in de landbouw. Privatisering vond overigens al reeds onder de vorige (socialistische) regering plaats. Zo werd bijvoorbeeld enige jaren geleden in de agrarische sector de monopoliepositie van de Citrus Marketing Board volledig opgeheven. De positie van de centrale verkooporganisatie voor tuinbouwgewassen, AGREXCO, schijnt op dit moment ook in discussie te zijn. Het betreft hier een semi-overheidsorgaan, 50% bedrijfsleven, 50% overheid, dat een belangrijke rol vervult bij de export van groente, fruit en bloemen.

2. DE TUINBOUWSECTOR

2.1 Structuur

In de tuinbouwsector zijn de bedrijven in Israël over het algemeen niet erg groot. Men heeft veel familiebedrijven met maar een vrij beperkte hoeveelheid grond. Veel van de grond wordt echter door de teelt van tuinbouwgewassen intensief gebruikt. Het betreft daarbij vooral de teelt van bloemen. Er is echter de laatste jaren ook duidelijk een tendens tot schaalvergroting bij de bedrijven in de tuinbouwsector. Met name de bedrijven in de nieuwere teeltgebieden in de woestijn (de Moshavs) beschikken reeds over aanzienlijk meer grond en werken grootschaliger. Bedrijven van enige hectaren zijn daarbij al lang geen uitzondering meer. In de kibutsim waren de bedrijven over het algemeen reeds groter. Het betreft daar echter een ander soort bedrijven. De kibutsim zijn bedrijven van een gemeenschap. Zij hebben het nadeel dat zij dikwijls de zorg van de privé-ondernemer missen.

De grotere bedrijven werken ook vaak met veel vreemde arbeidskrachten. Aangezien er in veel gebieden onvoldoende Israëlische arbeidskrachten beschikbaar zijn, doet men daarbij ook in Israël reeds een beroep op buitenlandse arbeidskrachten. In het bijzonder veel arbeiders afkomstig uit Thailand werken in Israël op de tuinbouwbedrijven.

De bedrijven in de tuinbouwsector zijn over het algemeen technisch redelijk goed uitgerust. Zij hebben: drip-irrigatie, computer-gereguleerde bemestingssystemen, kassen, in veel gevallen met verwarmingssystemen en dakventilatie, in sommige gevallen zelfs met volledige klimaatregulering, inclusief koeling, en maken gebruik van substraatmateriaal voor diverse teelten.

In de teeltgebieden is de infrastructuur over het algemeen goed. Er zijn goede wegen, voldoende sorteer- en pakstations met koelmogelijkheid en over de verhandeling van de producten hoeft de teler zich over het algemeen geen grote zorgen te maken.

Belangrijk bij dit alles is verder dat men in het land, evenals in Nederland, eigen zaadteeltbedrijven, eigen productiebedrijven van uitgangsmaterialen (stekken) en eigen industriële toeleveringsbedrijven heeft. Het zijn bedrijven die mede de ontwikkeling in de Middellandse Zee tuinbouw bepalen en waarvan een belangrijke uitstraling uitgaat op de tuinbouwsector in Israël. Vele van deze bedrijven hebben intussen een internationale faam gekregen. Zo is bijvoorbeeld voor tuinbouwzaden het bedrijf Hazera, dat onder andere de longlife-tomaat Daniela en de Galia-meloen op de markt heeft gebracht, voor vele Middellandse-Zeegroentetelers de belangrijkste zaadleverancier geworden en worden de drip-irrigatiematerialen van het Israëlische bedrijf NETAFIM in alle Middellandse-Zee-landen gebruikt.

2.2 Groenteteelt

Israël heeft een belangrijke teelt van groentegewassen. In het seizoen 95/96 bedroeg de totale productie van groente 1.107.736 ton. De productie van groente is voornamelijk bestemd voor de binnenlandse markt. Gemiddeld wordt niet meer dan 10% van de totale productie geëxporteerd. Bij een belangrijk product als tomaten, waarvan men in 1995 bijna 500.000 ton produceerde, was de export zelfs nog geen 2%. Bij aardbeien daarentegen werd meer dan 50% van de productie geëxporteerd.

De teelt vindt plaats in diverse delen van het land. De belangrijkste gebieden zijn gesitueerd in centraal Israël, aan de Middellandse Zee, in het dal van de Jordaan en in de Negev-woestijn met daarbij in het bijzonder de Arava-vallei lopend van de Dode Zee naar de Rode Zee.

Tabel 2.1 Productie van groente in Israël naar soort, 1994 en 1995 (ton)

	1994	1995
Groente totaal	968.122	1.107.736
Tomaten	413.081	488.864
Komkommers	77.330	86.768
Paprika's	55.653	61.088
Pepers	7.645	2.899
Aubergines	33.566	45.066
Groene uien	5.001	4.790
Sla	21.011	25.488
Prei	1.638	1.615
Aardbeien	2.290	2.448
Radijs	3.852	4.524
Groene knoflook	1.879	3.734
Selderij	9.768	9.392

Veel groenteteelt betreft teelt in de volle grond. Met name echter voor de export-producten wordt ook gebruikgemaakt van kassen. Bij de teelt van diverse producten heeft men in Israël ook het probleem van gewasziekten, waaronder de moeilijk te bestrijden virusziekte TYLCV bij tomaten. Er moet dan ook veel aan bestrijding van ziektes worden gedaan. De toepassing van biologische bestrijding is er zeer moeilijk en komt in de praktijk maar weinig voor. Gesteld mag echter worden dat het management in Israël over het algemeen veel kritischer is ingesteld ten opzichte van het gebruik van chemische bestrijdingsmiddelen dan in de meeste andere landen van het Middellandse-Zeegebied. De ziektedruk bij de gewassen en de noodzaak van het veelvuldig moeten bestrijden van ziekten heeft er mede toe geleid dat de volle grondsteelt steeds minder belangrijk wordt en men meer overschakelt op de teelt in kassen. De controle op ziekten zou in kassen iets gemakkelijker zijn, omdat men door afscherming met gaas insecten, zoals de witte vlieg, soms buiten kan houden.

Verder zien wij dat de gebieden in de woestijn voor diverse teelten, waaronder kasteelt, steeds belangrijker worden. Op dit moment wordt in de Arava een oppervlakte van 140 ha tomaten in de open grond en 30 ha in kassen geteeld. De gemiddelde opbrengsten zijn bij de kasteelt aanzienlijk hoger dan bij de volle grondsteelt. Bij de tomatenteelt in de Arava haalt men in een kas gemakkelijk 20 kg per m². Het teeltseizoen strekt zich daarbij uit over 10 maanden. Telers in de woestijngebieden leggen zich de laatste tijd onder andere toe op de teelt van cherry-tomaten en paprika's. Daarbij presenteert Israël zich meer en meer in de groentesector als teler van speciale producten uit de woestijn. Dit is bijvoorbeeld het geval bij genoemde cherry-tomaten. In de moshavs Kadesh-Barnea en Kemehin gelegen in het Noordwestelijk deel van de Negev-woestijn, maakt men bij de teelt gebruik van het water uit de ondergrondse reservoirs. Dit water heeft een zoutgehalte van 1.300-2.000 mg zout per liter en heeft een temperatuur van 42° Celsius. Men heeft ontdekt dat het gebruik van het min of meer brakke water geen bezwaar is voor de teelt van tomaten. De opbrengst is wel iets minder, maar de smaak van de tomaten is aanzienlijk beter. Zij zijn zoeter en steviger. Men brengt ze in de handel als "desert sweet". De ontwikkeling gaat daarbij zo dat men ze oogst in trossen van 10 tot 20 stuks. Het zijn longlife-variëteiten en het product is dus ook gemakkelijk verhandelbaar.

2.3 Fruitteelt

Bij de fruitteelt ligt de situatie iets anders dan bij de groenteteelt. Bij fruit wordt namelijk wel veel geëxporteerd. Jaarlijks gaat bijna 40% van de oogst naar het buitenland. Het betreft hier vooral de teelt van citrusvruchten, avocado's, druiven, dadels en mango's.

Tabel 2.2 Productie van fruit in Israël naar soort, 1994/95-1995/96 (ton)

	1994/95	1995/96
Totaal citrus	862.682	855.831
Waarvan export	342.004	357.458
Waarvan industrie + binnenland	520.678	498.363
Avocado	57.508	75.069
Bananen	97.708	85.959
Appels	91.221	105.330
Druiven	42.396	43.792
Dadels	12.280	13.921
Mango's	18.563	16.713

De fruitteelt, in het verleden begonnen in de kustvlakte, heeft zich in de loop der jaren uitgebreid naar de gebieden in de woestijn. De laatste jaren betreft het echter vooral meer een verplaatsing. De bedrijven worden daarbij groter en het aantal telers, nu nog 14.000 in de groente- en fruitsector, neemt geleidelijk af.

2.4 Snijbloementeelt

De snijbloementeelt is een van de belangrijkste sectoren van de Israëlische tuinbouw. De teeltgebieden liggen in de Jordaan-vallei, het gebied ten Zuidoosten van Tel Aviv, de Lahkish, de Negev en de Arava. De teelt is vooral gericht op export. Men werkt met een groot aantal soorten en variëteiten bij de snijbloemen: in de praktijk bijna 200.

De omvang van het snijbloemenareaal neemt de laatste jaren, zij het zeer geleidelijk, weer toe. De ontwikkeling van het totale areaal was gedurende de laatste vijf seizoenen als volgt (tabel 2.3).

Tabel 2.3 Ontwikkeling areaal snijbloementeelt in Israël naar soort (hectare)

	90/91	93/94	94/95	95/96
Totaal	1.520	1.773	1.826	1.874
waarvan:				
rozen	155	180	197	213
gypsophila	280	213	203	163
standaard anjer	40	61	93	125
trosanjer	150	106	62	32
asclepias	-	11	16	25
hypericum	-	6	32	67
wasbloem	200	409	366	290

In totaal was er een toename van 354 ha in vijf jaar. Absoluut gezien is het niet zo veel, relatief is het echter toch een groei van 20%.

Zoals uit bovenstaande tabel en bijlage 1 blijkt, is er ondanks de beperkte uitbreiding, wel steeds sprake van verschuiving in het assortiment. Het areaal trosanjers, gypsophila en wasbloem nam af, terwijl het areaal rozen en standaardanjers en dat van tal van nieuwe producten als asclepias en hypericum toenam. In feite is Israël voortdurend bezig zich toe te leggen op het produceren van enerzijds een betere kwaliteit van de bestaande producten en anderzijds vooral op het introduceren van nieuwe, dikwijls moeilijkere gewassen. Bij deze ontwikkeling past dat een teelt als trosanjers, een minder moeilijke teelt, voor Israël steeds minder interessant wordt en vervangen wordt door producten met een

hoger financieel rendement. Was het areaal trosanjers in het seizoen 1990/91 nog 150 ha, in het seizoen 1995/96 was het niet meer dan 32 ha. Ook de teelt van gypsophila loopt duidelijk terug in areaal: 280 ha in het seizoen 1990/91, 163 ha in het seizoen 1995/96. Rozen daarentegen, een moeilijker product, zijn in toenemende mate een specialiteit aan het worden van de Israëlische snijbloemensector. In de afgelopen vijf jaar werd het areaal 50% groter.

Teneinde topkwaliteit te kunnen leveren, wordt door de rozentelers steeds meer geïnvesteerd in de kassen in Israël. De kasconstructie wordt beter. Er wordt meer aan verwarming en meer aan regulering van het klimaat in de kassen gedaan. Met name in het teeltgebied in de Jordaan-vallei vallen in deze interessante ontwikkelingen te signaleren bij de bedrijven. In het huidige proces van modernisering, dat veel aan investering vergt van de betrokkenen, kunnen zoals begrijpelijk verschillende bedrijven niet meekomen. Ook in Israël zien wij momenteel dan ook een saneringsproces binnen de sector en blijven de sterke bedrijven over. De modernisering van de bedrijven gaat gepaard met schaalvergroting. Het aantal telers in de sector loopt duidelijk terug. In 1981 waren er in de snijbloemensector nog 5.500 telers, in 1991 waren het er 3.300 en nu zijn het er nog 2.500. De grotere investeringen vooral bij rozen betekenen uiteraard tevens een verhoging van de kosten van de teelt. In verband hiermee is de productiviteit uiteraard van eminent belang voor de Israëlische rozenteler. Om de kosten per eenheid product zoveel mogelijk te drukken, streeft hij naar verlenging van het afzetseizoen, teneinde een grotere hoeveelheid per m² te kunnen oogsten. Men lijkt hierin redelijk goed te slagen. Diverse bedrijven exporteren thans reeds tot einde juni hun rozen.

De productiviteit nam de laatste jaren aanzienlijk toe, wat blijkt uit de ontwikkeling van het rendement van rozen volgens de Flower Marketing Board in de laatste seizoenen (stuks per m²):

1989/90	96
1992/93	118
1993/94	144
1994/95	147
1995/96	176

Door de introductie van een nieuwe teelttechniek bij rozen, oorspronkelijk uit Japan maar onder andere door het Nederlandse bedrijf ETKO in Israël geïntroduceerd, weet men de rozenteelt in de warme zomermaanden beter te beheersen. Het systeem is gebaseerd op het inbuigen van de stelen, op veel blad onderin en het toch laag houden van het gewas. De planten zouden hierbij 's zomers minder in stress komen door de hoge temperatuur en het seizoen zou zonder al te grote problemen verlengd kunnen worden.

Behalve snijbloemen heeft Israël ook een belangrijke teelt van bloembollen: de coöperatie Ganey Tal bijvoorbeeld teelt hiervan jaarlijks 400 ha.

3. ANALYSE VAN DE CONCURRENTIEKRACHT

3.1 Teeltkosten

Voor een beoordeling van de concurrentiekracht van een land bij tuinbouwproducten zijn uiteraard de teeltkosten primair van belang. De prijs waartegen men het product op de internationale markt kan leveren, wordt echter ook door andere kostenfactoren bepaald. Bovendien moet de kwaliteit van het aanbod in beschouwing worden genomen. Daarnaast kan de ontwikkeling van de uitvoer van het land als een indicatie van zijn concurrentiekracht beschouwd worden. Wat betreft de teeltkosten kan met betrekking tot Israël het volgende gesteld worden.

Grond is slechts in beperkte mate beschikbaar. Veel van het huidige grondbezit is ooit aangekocht door het Joods Nationaal Fonds en verder ontwikkeld door de overheid. Veel van de bedrijven zijn daarbij opgezet in het kader van een bepaalde settlement-politiek en pachten de grond. De voorwaarden kunnen daarbij verschillen en een exact pacht-prijsniveau is dan ook moeilijk vast te stellen.

Minstens zo belangrijk als de grond is echter de beschikbaarheid van water. Iedere teler heeft voor zijn bedrijf de beschikking over een bepaalde hoeveelheid water voor irrigatie. Dit waterquotum bepaalt in feite wat hij kan produceren. Water is daarbij niet duur. Men betaalt 0,5 shekel ofwel 30 cent per m². Het is daarbij voor de teler uiteraard verstandig zuinig met het water om te gaan en te trachten een economisch zo hoog mogelijk rendement van het water te verkrijgen.

Wat telen in Israël in veel gevallen duur maakt, zijn de arbeidskosten en de investeringskosten in teeltkassen en kasuitrusting. Arbeid kost op dit moment in Israël net zoveel als in Spanje. Het loon voor een ongeschoolde kracht in de landbouw is 45 à 50 gulden per dag, voor meer geschoolden betaalt men al gauw 80 à 90 gulden per dag. Daarbij is het voor de grotere bedrijven dikwijls ook nog zeer moeilijk om aan voldoende arbeidskrachten te komen. Men maakt in Israël, evenals bijvoorbeeld in Almería in Spanje, in de tuinbouw dan ook in toenemende mate gebruik van buitenlandse arbeidskrachten. Deze zullen waarschijnlijk wel iets minder verdienen en dus goedkoper zijn, maar de arbeidskosten blijven daarbij relatief hoog.

De kassen in Israël worden steeds beter uitgerust. Het zijn wel overwegend plastic kassen, maar met name in de bloementeel wordt in toenemende mate in de kas een verwarmingssysteem, meestal met hete lucht, toegepast. Zo'n 150 ha kas zou inmiddels een verwarmingssysteem hebben. Ook wordt gebruikgemaakt van schermen in de kas en op een enkel bloementeelbedrijf zelfs van koeling. Automatische beluchting en dergelijke treft men op veel bedrijven aan. De kosten van kasconstructie en uitrusting beginnen met dit alles richting Nederlandse glastuinbouw te gaan.

Alhoewel exacte kostprijsberekeningen niet beschikbaar zijn, lijkt het aannemelijk dat de teeltkosten in Israël voor veel producten in de winterperiode zeker niet lager zullen zijn dan in Zuid-Spanje. Israël zal het daarom moeten hebben van zeer specifieke producten van hoge kwaliteit en van leverantie in beperkte voor Zuid-Europa moeilijke teeltperiodes.

3.2 Afzetorganisatie en kwaliteit

De totstandkoming van de staat Israël is in feite de vormgeving van een intense onderlinge samenwerking van het Joodse volk. Het is dan ook niet verwonderlijk dat juist in dit land de coöperatiegedachte op velerlei wijze gestalte heeft gekregen. Zowel op het gebied van productie als op dat van aan- en verkoop, werd met name in de agrarische sector veel coöperatief georganiseerd en de coöperatie heeft dan ook een belangrijke rol

vervuld bij de ontwikkeling van het land. In feite is dit nog steeds het geval. Naast een zich meer en meer ontwikkelende productie op privé-bedrijven zien wij in alle regio's nog steeds een belangrijke agrarische productie in de kibboetsim - de coöperatieve gemeenschapsproductiebedrijven - en zien wij dat in de moshavs, de gemeenschapsdorpen, alhoewel het ondernemerschap er privé is, toch veel zaken op coöperatieve grondslag worden gedaan.

Op nationaal niveau heeft men de organisatie van de marketing boards. In deze organisatie zijn vertegenwoordigd de producenten, de diverse andere marktpartijen en de overheid. De marketing boards vervullen een belangrijke rol bij de regulering van productie en afzet en bij de controle op de kwaliteit. De meeste marketing boards, waaronder die voor citrus, hadden op het gebied van de afzet van de producten een bij de wet geregelde monopoliepositie. De citrus marketing board had daartoe een eigen exportorganisatie. De marketing boards voor groente en fruit en voor bloemen daarentegen hadden gezamenlijk met het Ministerie van Landbouw, op basis van ieder 50% van de aandelen, een exportbedrijf opgericht, genaamd "Agrexco", dat zijn producten onder de merknaam "Carmel" in de handel is gaan brengen. Bij citrus is de monopoliepositie van de board enige jaren geleden wel opgeheven - en konden er privé-exporteurs komen -, maar de centrale vermarkting van het product is toch grotendeels gebleven.

Bij groente en fruit is Agrexco nog steeds de belangrijkste exporteur, maar ook hier hebben zich intussen enkele individuele groeperingen van telers, waaronder de Aravatomatentelers, als exporteur gepresenteerd. Agrexco heeft eigen verkoopkantoren, zeven in Europa en één in de US. Het voornaamste distributiecentrum voor groente en fruit in Europa lijkt Frankfurt te zijn. Men verkoopt ook rechtstreeks aan supermarktketens en is in veel opzichten in staat aan de specifieke wensen van de afnemers te voldoen.

In de bloemensector zijn de privé-exporteurs van weinig betekenis. Zij doen hooguit 2 à 3% van de export. De Flower Marketing Board is hier de grootste en regelt de facto de ontwikkeling van de export. Belangrijk moment in de ontwikkeling van de bloemenexport was toen de Board aan de telers de mogelijkheid gaf hun producten in de handel te brengen via de Nederlandse veilingen. In januari 1973 werd hiermee een eerste proef gedaan. Tot die tijd werden de bloemen van Israël op de Europese markt verkocht door het verkoopkantoor van Agrexco in Frankfurt.

Tabel 3.1 Verhandeling Israëlische bloemen (1.000 stuks)

	94/95	95/96
Veilingen	813,017	1.062,258
Agrexco	287,910	281,020
Totaal Flower Board	1.100,927	1.343,278

De openstelling van het veilingstelsel voor de Israëlische telers betekende een enorme ommezwaai. De prijsvorming voor de Israëlische bloemen werd meteen veel meer openbaar. De telers die aan het veilingstelsel deelnamen, werden individueel behandeld en kregen een prijs die voor het door hen geleverde product op de veiling was gemaakt en niet meer een gemiddelde prijs, zoals bij Agrexco de gewoonte was. Tussen de Nederlandse veilingen en de Israëlische Flower Marketing Board ontstond daarbij een nauwere samenwerking met meer mogelijkheden tot het voorkomen van marktverstoringen. De samenwerking kon van beide kanten dan ook een succes genoemd worden.

Intussen hebben veel telers gekozen voor het veilingstelsel. Ruim 80% van de Israëlische snijbloemen wordt nu afgezet via de veilingen. Het betreft daarbij niet meer alleen Nederlandse veilingen. Ook Belgische en Duitse veilingen nemen deel in het systeem. Het merendeel echter, te weten 90%, loopt via de Nederlandse veilingen, zoals blijkt uit tabel 3.2.

Tabel 3.2 Ontwikkeling afzet Israëlische snijbloemen over veilingen (1.000 stuks)

	94/95	95/96
Nederlandse veilingen	713.292	957.502
w.o. Aalsmeer	269.624	385.641
Flora	187.721	248.743
Westland	153.940	212.051
Duitse veilingen	97.122	109.344
w.o. Straelen	48.454	55.918
Belgische veiling	6.319	9.492
Totaal veilingen	813.017	1.062.258

De Israëlische teler ontvangt netto bij het veilingssysteem 55-60% van de veilingprijs. Agrexco betaalt een gemiddelde prijs uit op basis van de in de markt verkregen opbrengst. Uitbetaling geschiedt daarbij veel later dan bij het veilingssysteem. Voor de verhandeling van bloemen heeft Agrexco zijn voornaamste distributiecentrum in Keulen. Tot voor kort werden de bloemen voor haar ook daar rechtstreeks aangevlogen vanuit Israël, maar in verband met een ingesteld verbod voor nachtvluchten op het vliegveld van Keulen, heeft men voor de aanvoer moeten overschakelen op het vliegveld van Luik.

Op de kwaliteit van de producten wordt nauwlettend toegezien. Zo snel mogelijk na de oogst vindt koeling van de producten plaats. De lage temperatuur wordt daarna zo goed mogelijk behouden in de verdere stadia. In de sorteer- en pakstations wordt op kwaliteit gecontroleerd, daarna wordt gecontroleerd vlak voor verzending naar Europa en bij aankomst op de veilingen en bij Agrexco worden de producten nogmaals bekeken, alvorens hun definitieve bestemming te krijgen.

3.3 Transport

Voor het transport van de groente en bloemen hebben de eerdergenoemde marketing boards gezamenlijk een eigen vrachtmaatschappij opgericht. Deze maatschappij CAL heeft zijn eigen terminals op het vliegveld Ben Goerion bij Tel Aviv en in de haven van Ashdod. Het heeft de beschikking over meerdere vliegtuigen en boten. Snijbloemen en diverse soorten primeurgroente worden, met 100% capaciteitsbelading van het vliegtuig, gevlogen naar de Europese bestemmingen. Mede omdat men er bovendien in geslaagd is ook voor de vluchten terug naar Israël voldoende lading te verkrijgen, zijn daarbij de vrachtkosten tot een minimum teruggebracht. Naar schatting liggen de vliegvrachtkosten voor de diverse Europese bestemmingen tussen \$ 0,30 en \$ 0,50 per kilogram. Transport per boot gaat van de havens Ashdod en Haifa naar de Franse haven Marseille of naar andere West-Europese havens en vandaar per koelvrachtauto naar de bestemming. De vrachtkosten zouden hierbij ongeveer de helft van de vlieggkosten bedragen, maar het transport zou minstens 6 à 7 dagen in beslag nemen. De kwaliteit van de boottransportproducten zou daarom gewoonlijk aanzienlijk minder zijn dan die van het vliegtuigtransport.

Het zal duidelijk zijn dat met name de uitstekende organisatie van het transport een sterke kracht is van het Israëlische verhandelingsstelsel.

3.4 Ontwikkeling van de uitvoer

De groente-export van Israël is verhoudingsgewijs van geringe betekenis. Het merendeel van de groenteproduktie is bestemd voor de binnenlandse markt (tabel 3.3).

Tabel 3.3 Ontwikkeling van de Israëlische export van groente, 1992/93-1995/96 (ton)

	92/93	93/94	94/95	95/96
Tomaten	7.561	9.333	6.015	8.374
Wortelen	12.984	9.638	5.779	4.565
Paprika	2.563	3.107	1.778	7.209
Aubergines	769	975	236	559
Aardbeien	565	1.274	663	1.036
Sla	246	416	136	617
Selderij	5.908	6.970	3.273	4.348
Koolsoorten	2.773	3.972	417	1.860
Overige groente	3.197	4.885	3.935	5.308
Suikermeloenen	18.593	15.077	19.300	15.982

Bron: Israëlisch Ministerie van Landbouw.

Tabel 3.4 Ontwikkeling van de Israëlische export van fruit, 1992/93-1995/96 (ton)

	92/93	93/94	94/95	95/96
Fruit totaal	309.187	307.387	401.145	405.665
w.v.: citrus	258.328	253.432	342.602	329.252
avocado's	27.066	28.520	35.251	49.072
bananen	256	498	997	545
druiven	6.016	5.839	9.402	8.816
dadels	4.693	4.883	5.553	6.556
mango's	4.455	5.860	4.777	4.683
overig fruit	6.373	8.355	2.563	6.741

Bron: Israëlisch Ministerie van Landbouw.

Tabel 3.5 Verdeling van de Israëlische export van snijbloemen per maand, 1994/95 en 1995/96 (1.000 stuks)

Maand	94/95	95/96	% verandering
Oktober	53.478	61.957	16
November	81.196	111.527	37
December	78.294	113.235	45
Januari	128.503	172.763	34
Februari	153.095	184.057	20
Maart	159.291	156.881	-2
April	187.940	172.122	-8
Mei	120.030	135.025	12
Juni	60.159	77.896	29
Juli	33.284	69.166	108
Augustus	17.806	38.888	118
September	27.859	49.865	79
Totaal	1.100.927	1.343.278	22

Het betreft in feite vooral export van specialiteiten, producten van hoge kwaliteit en producten geteeld in teelttechnisch moeilijke periodes. De suikermeloenen nemen daarbij een speciale plaats in.

Vanwege het warme weer in de zomer is het Israël niet altijd mogelijk voldoende groente te produceren voor de eigen markt. Zo kan het gebeuren dat in de maanden september en oktober invoer van bepaalde groentesoorten noodzakelijk is. In de afgelopen jaren is dit reeds meerdere malen het geval geweest en werden er tomaten ingevoerd uit de EU-landen. Bij de verdere vrijmaking van het onderlinge handelsverkeer zullen hier zeker in de toekomst meer afzetmogelijkheden ook voor Nederlandse bedrijven ontstaan.

Bij fruit is de export van veel groter belang. Jaarlijks exporteert Israël 300.000 à 400.000 ton. Het betreft hier in hoofdzaak citrusfruit. De laatste jaren is er ook duidelijk sprake van een toename van de geëxporteerde hoeveelheden. Naast citrus is de export van avocado's behoorlijk gestegen.

Bij de snijbloemen zien wij naast enige uitbreiding van de export (zie bijlage 2), ook een tendens naar verlenging van het exportseizoen. In de zomermaanden vindt de laatste jaren evenzo export plaats. De Israëlische teler tracht duidelijk meer het hele jaar rond te exporteren. In het afgelopen seizoen blijkt de exporttoename relatief het grootst te zijn geweest in de maanden juli, augustus en september.

De rozenexport ging aanzienlijk meer over de veilingen, namelijk 77% in 1995/96 tegenover 62% in 1994/95. Het aandeel van Agrexco nam dan ook af van 38% in 1994/95 tot 23% in 1995/96. De rozen van Carmel-Agrexco gingen met name naar het VK (19%), Duitsland (32%) en Frankrijk (23%).

Uit de ontwikkeling van de export blijkt dat Israël door de levering van een goede kwaliteit een sterke marktpositie heeft in de rozensector.

4. CONCLUSIE

De situatie van de tuinbouw in Israël is langzamerhand in veel opzichten vergelijkbaar met die van de glastuinbouw in Nederland. Men teelt in kassen, die veelal technisch goed zijn uitgerust, men werkt op een hoog technisch niveau; de teeltkosten zijn over het algemeen niet laag; de kwaliteit van het product is hoog en dienovereenkomstig maakt men ook relatief hogere opbrengstprijzen. En evenals Nederland heeft Israël voor de tuinbouw een sterke afzetorganisatie.

Ondanks de overeenkomst lijkt de Israëlische tuinbouw geen bedreiging te vormen voor de Nederlandse glastuinbouw. Grond en water zullen in Israël steeds een beperkende factor blijven voor een mogelijke uitbreiding van het areaal. Bij uitbreiding van bepaalde teelten zal praktisch altijd een andere teelt gelijktijdig verminderd moeten worden en er zou steeds veeleer sprake zijn van verschuiving dan van uitbreiding.

De Israëlische telers streven naar het hoogst mogelijke rendement van het te gebruiken irrigatiewater en richten zich diensgevolge op speciale producten met een hoge kwaliteit. De Israëlische teler moet het dus hebben van dure producten. Hoge opbrengstprijzen zijn voor de Israëlische teler ook nodig omdat de transportkosten, meestal vliegtransport, relatief hoog zijn.

Voor wat betreft de groente-export zijn de mogelijkheden duidelijk zeer begrensd gebleken. De binnenlandse markt is groot en vraagt steeds betere producten. In deze situatie lijkt de komende jaren weinig verandering te zullen komen. Israël blijft bij groente een bescheiden exporteur die zich richt op export in de winterperiode. Het EU-entreprijzensysteem zal, gezien het relatief hoge niveau van de Israëlische opbrengstprijzen, weinig belemmering vormen. Wel moet geconstateerd worden dat voor enkele soorten exportgroente de EU-tariefcontingenten aan de lage kant zijn.

Bij fruit moet het niet uitgesloten worden geacht dat het verder in productie komen van nieuwe boomgaarden bij avocado's, mango's en druiven tot vergroting van het aanbod voor export zal leiden. Ook hier geldt dat voor sommige producten de EU-tariefcontingenten relatief klein zijn.

Voor wat betreft de snijbloemen lijkt evenzo een zekere vergroting van de export voor de komende jaren niet uitgesloten. Het streven van de Israëlische teler naar verlenging van het afzetseizoen zal immers ongetwijfeld enig effect hebben op de afzet van snijbloemen. Het gaat daarbij echter om relatief kleine hoeveelheden. De zomermaanden zullen vanwege de hoge temperaturen immers altijd moeilijke teeltmaanden blijven voor Israël. Daarenboven is het aan Israël verleende tariefcontingent beperkt tot 24.500 ton en moet bij import in de EU de verkoopprijs steeds minstens 85% zijn van de gemiddelde prijs van de Europese telers. De conclusie lijkt daarom gewettigd dat, ook voor wat betreft bloemen, de Israëlische teelt nauwelijks een bedreiging kan betekenen voor de positie van de Nederlandse glastuinbouw.

BIJLAGEN

Bijlage 1 Ontwikkeling oppervlakte snijbloementeel Israël (1.000 m²)

	93/94	94/95	95/96
1. Roos	1,799	1,971	2,127
2. Gypsophilia	2,130	2,033	1,631
3. Standaard anjer	610	934	1,252
4. Wasbloem	4,094	3,656	2,904
5. Ruscus	779	751	743
6. Solidago	163	418	667
7. Limonia	731	793	774
8. Gerbera	312	405	492
9. Anemoon	173	191	301
10. Trosanjer	1,057	621	321
11. Hypericum	61	323	671
12. Asclepias	109	163	245
13. Aster	376	335	396
14. Heliantus	127	440	669
15. Phlox	329	238	262
16. Solidaster	417	313	271
17. Anigosanthos	37	86	113
18. Pittosporum	141	166	214
19. Trachelium	245	269	207
20. Statice	232	253	260
21. Andere	3,803	3,896	4,217
TOTAAL	17,725	18,255	18,737

Bron: Flower Marketing Board.

Bijlage 2 Ontwikkeling export snijbloemen Israël per soort (1.000 stuks)

	93/94	94/94	95/96
1. Roos	259,014	290,796	374,399
2. Gypsophilia	92,516	87,849	107,549
3. Standaardanjer	56,230	80,686	103,053
4. Wasbloem	79,575	73,267	77,920
5. Ruscus	91,845	73,670	76,139
6. Solidago	17,291	42,474	75,280
7. Limonia	36,511	39,895	42,814
8. Gerbera	25,711	32,862	41,947
9. Anemoon	20,334	24,805	38,657
10. Trosanjer	126,795	71,624	36,018
11. Hypericum	1,834	11,005	35,021
12. Asclepias	16,954	18,856	34,511
13. Aster	26,025	22,304	27,600
14. Heliantous	5,043	14,985	27,417
15. Phlox	20,935	17,013	18,595
16. Solidaster	24,060	17,717	17,802
17. Anigosanthos	2,670	8,024	14,680
18. Pittosporum	7,250	10,005	14,553
19. Trachelium	15,238	14,039	13,674
20. Statice	13,432	12,675	13,067
Andere	124,979	136,368	152,582
TOTAAL	1,064,242	1,100,927	1,343,278

Bron: Flower Marketing Board.