

# **Internationalisering van het Nederlandse sierteeltcluster in Oost-Afrika**

Bevindingen van een studiereis naar Kenia, Tanzania en  
Oeganda, aangevuld met desk-research

Jo Wijnands

Projectcode 61565

Maart 2003

Rapport 2.03.06

LEI, Den Haag

Het LEI beweegt zich op een breed terrein van onderzoek dat in diverse domeinen kan worden opgedeeld. Dit rapport valt binnen het domein:

- Wettelijke en dienstverlenende taken
- Bedrijfsontwikkeling en concurrentiepositie
- Natuurlijke hulpbronnen en milieu
- Ruimte en Economie
- Ketens
- Beleid
- Gamma, instituties, mens en beleving
- Modellen en Data

Internationalisering van het Nederlandse sierteeltcluster in Oost-Afrika; Bevindingen van een studiereis naar Kenia, Tanzania en Oeganda, aangevuld met desk-research

Wijnands, J.H.M.

Den Haag, LEI, 2003

Rapport 2.03.06; ISBN 90-5242-800-x; Prijs € 10,- (inclusief 6% BTW)

38 p., tab.

Dit rapport bevat de bevindingen van een door LNV georganiseerde studiereis naar de Oost-Afrikaanse landen Kenia, Tanzania en Oeganda. De delegatie van deze studiereis was samengesteld uit vertegenwoordigers van alle geledingen van het bedrijfsleven en van LNV. De bevindingen zijn aangevuld met een beperkte desk-research. Per land worden achtereenvolgens behandeld: een schets van de economie, de positie van de sierteeltsector, een indicatie van de kostprijs, een SWOT-analyse en de betekenis voor de Nederlandse sierteeltcluster.

**Bestellingen:**

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: [publicatie@lei.wag-ur.nl](mailto:publicatie@lei.wag-ur.nl)

**Informatie:**

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: [informatie@lei.wag-ur.nl](mailto:informatie@lei.wag-ur.nl)

© LEI, 2003

Vermenigvuldiging of overname van gegevens:

- toegestaan mits met duidelijke bronvermelding
- niet toegestaan



Op al onze onderzoeksopdrachten zijn de Algemene Voorwaarden van de Dienst Landbouwkundig Onderzoek (DLO-NL) van toepassing. Deze zijn gedeponereerd bij de Kamer van Koophandel Midden-Gelderland te Arnhem.



# Inhoud

	Blz.
<b>Woord vooraf</b>	7
<b>Samenvatting</b>	9
<b>Summary</b>	11
<b>1. Inleiding</b>	13
1.1 Doel van studiereis naar Oost-Afrika en opzet van rapport	13
1.2 Ondernemersschap en concurrentiekracht	13
<b>2. Kenia: sierteeltsector toeleverancier van bloemen aan Nederland</b>	15
2.1 Land en economie	15
2.2 Sierteeltsector	16
2.3 Internationalisatie	18
2.4 Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen	19
2.5 Ondernemersschap: sector is aan een heroriëntatie toe	20
2.6 SWOT-analyse: heroriëntatie met een goede uitgangspositie	21
2.7 Conclusies: win-win voor Keniaanse en Nederlandse sierteeltsector	22
<b>3. Tanzania: onbenutte sierteeltpotenties</b>	23
3.1 Land en sierteeltsector	23
3.2 Bedrijfsontwikkeling	24
3.3 SWOT-analyse: potenties leiden niet zonder meer zonder succes	24
3.4 Conclusies: Nederland kan Tanzania ondersteunen	26
<b>4. Oeganda: succesvol met tuinbouwstudieclubs</b>	27
4.1 Economie en sierteeltsector	27
4.2 Bedrijfsontwikkeling	28
4.3 SWOT-analyse: samen sterk in tuinbouwstudieclubs	30
4.4 Conclusies: Oeganda als voorbeeld	30
<b>5. Conclusies</b>	32
5.1 Conclusies	32
5.2 Aanbevelingen	32
<b>Literatuur</b>	35
<b>Bijlage 1: Bezochte bedrijven en instellingen</b>	37



## Woord vooraf

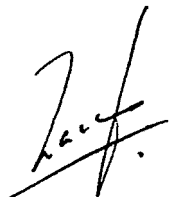
Van 12 tot 19 oktober heeft op initiatief van LNV een delegatie de drie Oost-Afrikaanse landen Kenia, Tanzania en Oeganda bezocht. De delegatie bestond uit vertegenwoordigers van het bedrijfsleven en LNV, die uit hoofde van hun functie rechtstreeks te maken hebben met de sierteeltsector.

De deelnemers waren:

- A.C. van Arnhem (LNV, directie Landbouw)
- F.H.J. von der Assen (LNV, directie Kabinet, Landbouwrapport)
- E. van den Berg (Vakblad voor de Bloemisterij)
- R.P.J. Bol (LNV, directie Industrie en Handel, delegatieleider)
- J. van den Bos (VGB)
- Th. de Groot (MPS)
- D.C. Faber (VBN)
- M.J.P.J. Jenniskens (LNV, directie Industrie en Handel)
- E. Kasteel (Nederland Distributieland)
- J. Lanning (BGB)
- C. van Leeuwen (Productschap Tuinbouw)
- H.J. van Oosten (Innovatie Netwerk Groene Ruimte en Agrocluster en Stichting Innovatie Glastuinbouw)
- J. van de Put (Fresh cargo handling)
- J.H.M. Wijnands (LEI)
- A. Wolthuis (LNV, directie Industrie en Handel)

Het hoofddoel van de reis was: kennis nemen van alle facetten van de ontwikkelingen in de sierteelt in Oost-Afrika en de betekenis daarvan voor de Nederlandse sierteelt. Dit rapport geeft op hoofdlijnen de opgedane kennis en inzichten weer. Deze bevindingen zijn aangevuld met deskresearch. De individuele deelnemers kunnen dit rapport als uitgangspunt gebruiken voor het formuleren van beleid van hun eigen organisatie of het informeren van hun eigen achterban. Elke deelnemer heeft daarbij zijn eigen verantwoordelijkheid. Met publicatie van de bevindingen wordt hopelijk een bijdrage geleverd aan een versterking van het Nederlandse sierteeltcluster.

Prof. Dr. Ir. L.C. Zachariasse  
Algemeen Directeur LEI B.V.







## Samenvatting

Een delegatie samengesteld uit vertegenwoordigers van de sierteeltsector van zowel de teelt, veiling, handel, transport, certificering, kennisinstellingen en overkoepelende organisaties als van het ministerie LNV hebben een studiereis naar Kenia, Tanzania en Oeganda in Oost-Afrika gemaakt. Doel was kennis te nemen van alle facetten van de sierteelt, van de ontwikkelingen daar en de invloed daarvan op de Nederlandse sector.

Kenia heeft een internationaal erkende positie in de sierteelt en heeft een redelijk ontwikkelde cluster. In Tanzania is de sector klein, er is weinig of geen groei en het heeft de minst ontwikkelde cluster en logistieke infrastructuur. In Oeganda is de sector klein maar groeit in rap tempo, mede dankzij de goede samenwerking van de telers. Zowel in Oeganda als in Tanzania zijn de laatste jaren enkele stekbedrijven gevestigd. De positie van de bezochte landen ten opzichte van Nederland wordt in tabel 1 met enkele kengetallen aangegeven.

Het blijkt dat de teelt van kleinbloemige rozen in Nederland niet rendabel is, ondanks de hoge transportkosten van de Oost-Afrikaanse landen naar de afzetmarkten in Europa. De huidige lage dollarkoers is gunstig voor de Oost-Afrikaanse landen. De Nederlandse sierteeltondernemers zullen zich door de concurrentie voortdurend op nieuwe en innovatieve sierteeltproducten moeten richten.

Tabel 1 Enkele kengetallen van de sierteeltsectoren in vier landen

Kengetal	Nederland	Kenia	Tanzania	Oeganda
Oppervlakte bloemen in ha	3.815	2.180	85	120
Aantal telers	3.419	140	12	20
Werldexport in ton	575.600	41.400	2.500	3.700
Aandeel rozenexport in %	25	73	73	83
Aandeel export stekken in %	2	3	25	17
Aandeel export naar Nederland in %	-	65	80	90
Kosten arbeid per dag	160 euro	USD 2	USD 1	USD 2
Aandeel arbeid in kostprijs in %	29	20	3	13-15
Aandeel aflevering incl. (lucht)vracht in %	7	35	68	45-53
Kostprijs kleinbloemige roos in eurocent	19	11	onbekend	7-9
Veilingprijs kleinbloemige roos in eurocent	16	12	onbekend	10

De sierteeltsectoren van de drie bezochte landen zijn sterk verweven met het Nederlandse cluster. Hun producten worden grotendeels via de Nederlandse handelskanalen afgezet, er wordt gebruik gemaakt van de kennisinfrastructuur en veel management komt uit Nederland. Het netwerk van toeleverende en afnemende bedrijven zijn vrijwel allen gelieerd aan buitenlandse bedrijven, met name Nederlandse en Israëliëse.

Nederland moet de huidige rol van bloemenmainport vasthouden en versterken. De verdere professionalisering van de teelt in die landen biedt Nederland kansen om ook de huidige positie op het gebied van toelevering van goederen en diensten voor de sierteeltcluster te versterken. Te denken valt aan de harmonisatie van keurmerken, een ondersteuning van de opbouw van een kennis en opleidingsinfrastructuur of het verlenen van technische assistentie bij de capaciteitsopbouw en professionalisering van de fytosanitaire dienst.

## Summary

A delegation with representatives from the Dutch cut-flower industry made an informative excursion to the East African countries Kenya, Tanzania and Uganda. Members of the delegation originated from the growers, auctions, traders, logistics, certifying business, knowledge institutions or their unions as well as from the Ministry of Agriculture, Nature and Fisheries. The aim was getting informed about all aspects of the cut flower industry, the development in and the influence on the Dutch Industry.

Kenya is internationally renowned in the cut flower business and has a well developed industry and related industries. The size of the industry in Tanzania is small and is not growing anymore. The industry and the logistical infrastructure are the least developed. The industry in Uganda is also small, but fast growing due to an intensive cooperation between the growers. Several propagators have recently chosen Tanzania and Uganda as their production location of cuttings. The positions of the countries are compared with the Netherlands in table 1.

Growing small bud roses in the Netherlands is not profitable, despite the high transport costs for flowers from the East African countries to the European consumer markets. The current exchange rate of the US dollar compared with the euro is favourable for the East African countries. The Dutch flower growers should continually aim at new and innovative flowers.

*Table 1 Aspects of the flower industries in four countries*

Aspects	The Netherlands	Kenya	Tanzania	Uganda
Area flowers in ha	3.815	2.180	85	120
Number of growers	3.419	140	12	20
World export in tonnes	575.600	41.400	2.500	3.700
Share export roses in %	25	73	73	83
Share export cuttings in %	2	3	25	17
Share export to the Netherlands in %	-	65	80	90
Labour costs per day	160 euro	USD 2	USD 1	USD.2
Share labour costs in cost price in %	29	20	3	13-150
Share of marketing incl. (air) freight in %	7	35	68	45-53
Cost price small bud roses in euro cent	19	11	unavailable	7-9
Auction price small bud roses in euro cent	16	12	unavailable	10

The cut flower industries in the visited countries have close ties with the Dutch industry. Their produces are largely marketed by the Dutch trade system, they are using the Dutch Knowledge infrastructure and the majority of their management is Dutch. Their supplying and selling firms are almost all a part of the Dutch chain network.

The Netherlands should maintain and strengthen its present role as flower mainport. An ongoing professionalism of the industry in the East African countries provides opportunities for the Netherlands to strengthen the position of the supplying industry of goods and services. Examples are: the harmonisation of (environmental and social) standards and labels, supporting the building of a knowledge and training infrastructure and providing technical assistance for capacity building and professionalism of the phytosanitary services.

# 1. Inleiding

## 1.1 Doel van studiereis naar Oost-Afrika en opzet van rapport

Van 12 tot 19 oktober heeft op initiatief van LNV een delegatie de drie Oost-Afrikaanse landen Kenia, Tanzania en Oeganda bezocht. De delegatie bestond uit vertegenwoordigers van het bedrijfsleven en LNV, die uit hoofde van hun functie rechtstreeks te maken hebben met de sierteeltsector. Door deze gemengde samenstelling van de delegatie bestond de mogelijkheid kennis te nemen van de verschillende belangen. Regelmatig zijn tijdens de reis de individuele bevindingen bij elkaar getoetst.

Het hoofddoel van de reis was: kennis nemen van alle facetten van de ontwikkelingen in de sierteelt in Oost-Afrika en de invloed daarvan op de Nederlandse sierteeltsector. De concurrentiepositie van Nederland en de mogelijkheden om in te spelen op de ontwikkeling in die landen stonden centraal. Steeds is het Nederlandse belang als uitgangspunt genomen. Het Nederlands belang is onder andere het Nederlandse bedrijfsleven te versterken en kansen voor samenwerking met bedrijven in deze landen gestalte te geven. De hoofdconclusies zijn tijdens de reis op hoofdlijnen vastgelegd. Deze komen in dit rapport aan de orde. Ze zijn van meer achtergrondinformatie voorzien en bovendien aangevuld met een beperkt deskresearch.

Dit rapport start in paragraaf 1.2 met een beschouwing over ondernemerschap en concurrentiekracht. De beschouwing is algemeen geldend, maar is wel mede bepalend voor hoe de delegatie tegen internationalisatie van de Nederlandse sierteelt sector aankeek. Na de inleiding komen voor de drie landen Kenia (hoofdstuk 2), Tanzania (hoofdstuk 3) en Oeganda (hoofdstuk 4) de volgende onderdelen aan de orde:

- korte schets van de economie van het land;
- beschrijving van de sierteeltsector;
- indicatie van de kostprijs;
- puntsgewijze sterkte-zwakteanalyse;
- betekenis voor Nederland en de samenwerkingsmogelijkheden.

Het rapport wordt afgesloten in hoofdstuk 5 met de conclusies.

## 1.2 Ondernemerschap en concurrentiekracht

De productie vindt daar plaats waar gegeven een zekere kwaliteit het goedkoopst geproduceerd kan worden. Uiteraard zijn de kosten op de plaats van de finale bestemming het referentiekader, dus inclusief transport- en vermarktingkosten. In de volgende hoofdstukken wordt aangegeven dat de bezochte landen voor bepaalde teelten dit concurrentievoordeel hebben. Ook voor de vermarkting geldt: wie een zekere hoeveelheid diensten tegen de laagste kosten verleent, die taken mag uitvoeren. Nederland scoort hierop

goed en speelt dan ook een belangrijke rol in de afzet van Oost-Afrikaanse sierteeltproducten en toelevering aan die landen.

Productie in andere landen heeft echter ook invloed op de Nederlandse teelt, zeker als dat via de Nederlandse handelskanalen wordt afgezet. Bepaalde teelten kunnen in Nederland, gegeven de Nederlandse productiekosten, niet meer concurreren. Die teelten verdwijnen dan uit Nederland. Nederlandse producenten moeten op innovatieve wijze kennisintensieve en nieuwe producten (blijven) telen. Het Nederlandse sierteeltcluster kan door samenwerking versterkt worden. Door de producten uit andere landen te vermarkten wordt de Nederlandse positie in de afzet van sierteeltproducten verstevigd. Door gebruik te maken van productielocaties buiten Nederland, waar goedkoper wordt geproduceerd, wordt de concurrentiekracht van Nederland versterkt. Vereist is dat Nederlandse ondernemingen in staat zijn mede de regie te voeren in de productie elders, in de afzet van die producten of in het verder verwaarden van halffabrikaten. De Nederlandse overheid kan een faciliterende rol spelen.

Eveneens onderstrepen de deelnemers aan de studiereis dat ondernemerschap een eigen verantwoordelijkheid kent met aanvaarding van bijhorende risico's. Elke teler kiest bijvoorbeeld een eigen bedrijfsorganisatie, teelttechniek, ras en wijze van afzet. Ook het gebruik van advisering behoort daarbij en zeker de besluitvorming naar aanleiding van deze advisering. Buitenstaanders kunnen wellicht betere inzichten hebben wat economisch rendabel is, echter de ondernemer kiest zijn eigen strategie. Eigen keuzemogelijkheden gelden ook voor andere partijen in de sierteeltketen. Het zijn allen privaateconomische beslissingen, die het privaateconomische succes bepalen. Inzicht in de zwakte en sterkte van de eigen positie maakt het mogelijk om strategische keuzes te maken voor een florierende toekomst. Bijna altijd is daarvoor een transitie van de sector nodig. Zeker als er teelten economisch niet meer rendabel zijn kan dat een gevoelige transitie noodzakelijk maken. Echter de sierteeltsector van Nederland heeft wereldwijd een stevige positie als producent, als handelscentrum maar ook als kenniscentrum. Dit laatste is deels een publieke taak. Tevens heeft de overheid een ondersteunende taak bij de internationalisatie en de internationale handel, zoals bijvoorbeeld bij fytosanitaire aangelegenheden.

## 2. Kenia: sierteeltsector toeleverancier van bloemen aan Nederland.

### 2.1 Land en economie

De heer Rod Evans, voorzitter van de Kenya Flower Council, schetste tijdens zijn inleiding de eerste dag van de studiereis de economisch positie van Kenia en de ontwikkelingen in de sierteelt. Kenia heeft een bevolkingsomvang van circa 30 miljoen inwoners, met een jaarlijkse groei van 1,8%. De helft van de bevolking is onder de 15 jaar. Het Bruto Binnenlands Product per hoofd van de bevolking is USD 334. Dit bedrag ligt ongeveer 20% hoger dan in de buurlanden Tanzania en Oeganda. De economische groei is in 2000 negatief geweest en in 2001 slechts 0,8%. Voor 2002 wordt eveneens een groei verwacht van minder dan 1%. De verkiezingen eind 2002 hebben voorrang gekregen boven de economische hervormingen. De economische situatie verslechtert en de Keniaanse overheid heeft dringend behoefte aan financiële middelen. Het begrotingstekort loopt op van 3,3% in 2000-2001 naar rond de 5% in 2001-2002. Het IMF programma is opgeschort, vanwege de slechte governance situatie. De aanpak van de corruptiebestrijding moet eerst zichtbaar zijn alvorens IMF en de wereldbank weer leningen verstrekken.

De landbouw zorgt naar schatting voor 80% van de werkgelegenheid. Van de beroepsbevolking van 11 miljoen werkt 15% in de formele en 37% in de informele economie. De werkeloosheid bedraagt 50%. Ondanks deze hoge werkloosheid wordt de aanwezigheid van gekwalificeerde arbeid en management voor tuinbouwwerkzaamheden als een zwakte genoemd (Eaton et al., 2000 en Kessel, 2002). Ook het aandeel in de totale Bruto Binnenlands Product van landbouw, bosbouw en visserij is met 24% het hoogst, gevolgd door de industrie, dienstverlening en overheid met elk een aandeel van 12 tot 13%. Kenia heeft een negatieve handelsbalans: de invoer met een omvang van 3,2 miljard USD overstijgt in 2000 ruimschoots de uitvoer, die een omvang heeft van 1,8 miljard USD. Tuinbouwproducten hebben met een omvang van circa 360 miljoen euro een belangrijk aandeel in deze uitvoer. Tuinbouw is de tweede bron van inkomsten van buitenlandse deviezen voor Kenia. Met Nederland heeft Kenia een positieve handelsbalans: Nederland importeert ruim 77 miljoen euro en exporteert 39 miljoen. De tuinbouw en de sierteelt in het bijzonder draagt goed bij aan de economie. (Bron: [www.evd.nl/printing\\_moa/ken.asp](http://www.evd.nl/printing_moa/ken.asp), 19-08-2002).

Ondanks de internationale luchthavens rond Nairobi wordt de infrastructuur van het wegennetwerk als zwak omschreven (Eaton et al., 2000). Kessel (2002) noemt ook de wegen op het platteland in slechte staat evenals de energievoorziening. De verbindingsweg tussen het belangrijke productiegebied Naivasha en Nairobi is relatief goed. Daarnaast noemt Kessel (2002) onvoldoende luchtvrachtcapaciteit naar Londen, Parijs en Frankfurt als een min punt. Dit laatst versterkt de positie van het Nederlandse bloemenhandelscentrum. Bovendien is het de vraag of de positie van Kenia versterkt wordt bij voldoende luchttransport naar andere Europese steden. De infrastructuur voor de verdere afhandeling en vermarkting van bloemen in die steden is beperkt in vergelijking met de mainport Schiphol met de veilingen Flora Holland en Aalsmeer. De nadelen van de slechte infra-

structuur van de het vaste telefoonnet is door de opkomst van het mobiele telefoonnetwerk ondervangen. Samen met de faciliteiten van internet en e-mail is de communicatie wereldwijd weer redelijk op niveau (Reinders, 2001).

## 2.2 Sierteeltsector

De tuinbouw sector legt met circa 250.000 ha beslag op circa 10% van de landbouwgrond en neemt daarmee een derde plaats in na de melkveehouderij, maïs en bonen. De belangrijkste producten zijn fruit en groente, die voor ongeveer 95% lokaal geconsumeerd worden (Kessel, 2002). De export van groente is met een aandeel van 13,5% van de totale tuinbouwexporten beperkt in vergelijking met de bloemen ([www.evd.nl/printing\\_moa/ken.asp](http://www.evd.nl/printing_moa/ken.asp)). De sierteelt met een exportwaarde van USD 120 miljoen neemt 40% van de tuinbouwexporten voor haar rekening. Het exportvolume van bloemen is in 5 jaar tijd met 30% gegroeid, net iets harder dan van groente. Kenia heeft een aandeel van 31% in de Nederlandse bloemenimport. Het land is daarmee de grootste toeleveranciers. Israël staat met 24% op de tweede plaats (Calis, 2002). De belangrijkste kengetallen staan in tabel 2.1.

Tabel 2.1 Enkele kengetallen van de Keniaanse sierteelt.

Kengetal	
Oppervlakte bloemen in ha	2.180
Aantal telers	140
Export in ton	41.400
Waarvan rozen in ton	30.300
Afzetmarkten in %	
Nederland	65
Verenigd Koninkrijk	25
Duitsland	7
Frankrijk	2

Bron: Petitjean, 2002 en KFC, 2002

140 telers telen op ruim 2000 ha bloemen. Driekwart van de bloemen zijn rozen en dan vooral de kleinbloemigen (Petitjean, 2002). De vele kleine bedrijven hebben het momenteel moeilijk. De heer Barnhoorn, directeur van Sher Agencies Ltd schatte dat ongeveer een kwart moet afhaken, de helft 'leeft nog maar verdient niets' en een kwart maakt winst. De directeuren van de bezochte bedrijven Lake Flowers alsook van Sher Agencies Ltd noemden de minimum grootte voor een rendabel bedrijf 6 tot 7 ha. Momenteel ligt de gemiddelde grootte tussen de 15 en 25 ha ligt. De 25 grootste bedrijven zijn verantwoordelijk voor 75% van de totale exporten. De omvang van deze grote bedrijven varieert van 20 tot meer dan 100 ha met een arbeidsbezetting van 250 tot boven de 6000 personen (Konijn en Kuyvenhoven, 2002). Het bezochte bedrijf Sher Agencies met 250 ha



rozen, waarvan 150 hectare bedekt en waar 4000 mensen werken, neemt uiteraard een bijzondere positie in. De belangrijkste teeltgebieden zijn:

- In de omgeving van Lake Naivasha op circa 2 uur rijden van het internationale vliegveld in Nairobi. In dit gebied worden de meeste rozen geteeld.
- Bij de Athi river op circa 1 uur rijden afstand van het vliegveld.

Het areaal bloemen dat in kassen geteeld wordt is niet bekend. Vijf jaar geleden werd circa 40% in kassen geteeld (Eaton et al., 2000). De huidige schatting zijn 40 tot 50% van het areaal, te weten 750 tot 1000 ha (Reinders, 2001).

De lage kostprijs inclusief vracht van de bloemen heeft zeker bijgedragen aan de groei van de export uit Kenia. Reinders (2002) heeft een schatting gemaakt van de kostprijs van rozen, zoals weergegeven in tabel 2.2. De totale kosten in Nederland liggen grofweg 2 maal zo hoog als in Kenia. De transportkosten vanuit Kenia naar Europa wegen zwaar. Uit de informatie van de bezochte bedrijven blijken de vlieggkosten ongeveer USD 1,60 per kilo te bedragen. De heer Rod Evans voorzitter van KFC gaf aan dat vliegtransport kosten ongeveer 30% van de totale kosten innemen. Dit is in de lijn met de schatting van Reinders (2002), die voor aflevering en vliegtransport 35% schat. Ook arbeid heeft een aanzienlijk aandeel in totale kosten ondanks de lage loonkosten van rond de USD 2 per dag ten opzichte van circa 160 euro per dag in Nederland.

Tabel 2.2 Kosten rozenteelt per m<sup>2</sup> in Nederland en Kenia in procenten en totale kosten in euro.

Kostenpost	Nederland	Kenia
Materialen/teelt	5	19
Energie	22	2
Aflevering( incl. vracht eindbestemming)	7	35
Arbeid	29	20
Afschrijving	20	7
Rente	8	4
Overige	9	13
Totaal in %	100	100
in euro per m <sup>2</sup>	62	32

(Bron: Reinders, 2002)

Opvallend blijft dan het relatieve hoge aandeel van arbeid in de totale kosten in Kenia. Uit tabel 2.2 kan worden afgeleid dat absoluut gezien de verhouding al groter is te weten ruim 6 euro (20% van 32 euro) in Kenia en bijna 18 euro (29% van 62 euro) in Nederland. Daarnaast speelt de productiviteit een belangrijke rol. Op het bedrijf Lake Flowers van 6 ha was de arbeidsbezetting 25 personen per ha en op het bedrijf Sher Agencies van 250 ha was dat 16 personen per ha. In Nederland is de arbeidsbezetting op snijbloemenbedrijven rond de 5 mensjaren per ha. In Kenia is de arbeidsbezetting derhalve 3 tot 5 maal zo hoog. Rekening houdend met de werkweken van 48 uur in Kenia en minder dan 40 in Nederland wordt de verhouding nog groter. Hiermee is een deel van het relatieve hoge

aandeel verklaard. Daarnaast is de Keniaanse ondernemer verplicht zijn personeel en familie van huisvesting en medische zorg te voorzien (zie paragraaf 2.4), waarmee de factor arbeid verder in prijs stijgt.

Zeker zo interessant als de kostprijs is de verhouding tussen de kostprijs en opbrengst per steel. Naar schatting worden in Kenia 300 tot 400 stelen per m<sup>2</sup> kleinbloemige rozen geoogst en in Nederland circa 320 (Reinders, 2002). Gemiddeld moeten de kleinbloemige Keniaanse rozen 0,11 euro per steel opbrengen en de Nederlandse 0,19 euro om quitte te kunnen spelen. Dit betekent dat de Keniaanse telers in de periode 1999 tot 2002 met een gemiddelde veilingprijs van 0,12 euro een positief saldo hebben behaald. De Nederlandse telers hebben een negatief saldo van circa 3 eurocent per steel behaald bij een gemiddeld veiling prijs van gemiddeld bijna 0,16 euro. Voor grootbloemige rozen uit Kenia liggen de kosten en veilingprijzen beide op circa 0,16 euro per steel. Ook in Nederland is de kostprijs van 0,32 euro redelijk in evenwicht met de veilingprijs van circa 0,31 euro over de periode 1999-2002 (Reinders, 2002). De heer Barnhoorn van het bedrijf Sher Agencies Ltd met 250 ha rozen is van de mening dat grootbloemige rozen nu al niet kostendekkend geteeld kunnen worden in Kenia (Van den Berg, 2002). Uiteraard zijn dit indicatieve cijfers. De resultaten van individuele ondernemers, zowel aan de kosten- als aan de opbrengstenkant kunnen daar sterk van afwijken.

De heer Rod Evans van KFC noemde in zijn inleiding ook de problematiek dat Kenia in dollars betaalt. De zwakke dollarkoers medio februari 2003 werkt ten voordele van Kenia. Veel kosten, zoals luchtvrachtkosten worden in dollars verrekend, hetgeen minder euro's zijn dan enkele maanden geleden. De opbrengst van de Keniaanse rozen blijft uitgedrukt in euro, omdat ze via de Nederlandse veilingen op de Europese markt worden afgezet. Dit houdt in dat de kostprijs in belangrijke mate gebaseerd op kosten in dollars uitgedrukt in euro's met 10 tot 20% gedaald zijn sinds midden 2002. De kostprijs voor kleinbloemige rozen uit de Oost-Afrikaanse landen wordt daarmee in euro's lager. Het verschil tussen kostprijs en de opbrengstprijs veelal de veilingprijs verandert ten gunste van de Oost-Afrikaanse landen.

### **2.3 Internationalisatie**

De Keniaanse sierteelt is sterk afhankelijk van het buitenland. Vrijwel alle bloemen worden afgezet op de West-Europese markten. In paragraaf 2.2 is aangegeven dat circa driekwart via de Nederlandse veilingen gaat en vandaar verder naar de (veelal) Europese consumptiegebieden. Vanuit Nairobi gaan dagelijks transportvliegtuigen naar Schiphol. Bij het vliegveld zijn koelhuizen en expediteurs, die voor de verdere afhandeling zorgen. Vanaf dit punt is er een efficiënte logistieke afhandeling richting Nederland. Total Touch heeft tijdens de studiereis de wijze van afhandeling en koeling van het logistieke proces laten zien. Handelsbedrijven, zoals Zurel, Florimex en Dutch Flower Group, hebben een permanente vestiging in Kenia met het oog op de verwachte verdere groei van de productie in die landen. Ze zitten dicht bij de teelt en kunnen de bedrijven direct adviseren over de eisen van de afzetmarkten. Deze handelsbedrijven kunnen voor de volledige afhandeling en kwaliteitsbewaking zorgen. Dozen met bloemen die een temperatuur van boven de 12°C hebben worden dan niet doorgestuurd naar Nederland vanwege het kwaliteitsverlies tijdens het transport. De telers hebben het voordeel dat ze direct geld ontvangen voor hun bloe-

men. De handelsbedrijven zorgen voor de verdere afhandeling inclusief transport voor hun rekening en risico (Reinders, 2001). De heer Kedera, directeur van Kephis (Kenya Plant Health Inspectorate Service) schetste in zijn de toelichting de werkwijze van de afhandeling door zijn dienst op de luchthaven en het verstrekken van certificaten. Daarbij toonde hij een duidelijke strategie voor een verdere professionalisering in het belang van de sector. Om dat gestalte te geven wilde hij graag ondersteuning van Nederland.

De Nederlandse veilingen fungeren als internationale marktplaats en kunnen de concurrentie met 'direct marketing' goed aan. Direct marketing duidt in principe op alle vormen van afzet die geen gebruik maken van de Nederlandse veilingen (Van Vliet, 1999). Op diverse bedrijven is tijdens de studiereis deze term genoemd. De bedrijven hebben bij 'direct marketing' de gedachte dat een groter deel van de consumentendollar wordt verkregen. Het referentiekader, de consumentenprijs bij de grote retailers in het Verenigd Koninkrijk werd genoemd, wordt dan vergeleken met het bedrag dat ze als ondernemer af kas ontvangen. Echter naast het feit, dat de handel en veilingen diensten verlenen en daarvoor de kosten vergoed willen hebben, wordt te eenvoudig gedacht over de marketing inspanningen die ze dan zelf zouden moeten verrichten. Bovendien zijn de bedrijven te klein om een voldoende hoeveelheid, laat staan een voldoende breed assortiment te kunnen leveren aan de retailers. Momenteel kiest de heer Barnhoorn van Sher Agencies van 250 ha bewust voor afhandeling via de Nederlands veilingen. De exportontwikkelingen de laatste jaren naar het Verenigd Koninkrijk laten ook zien dat de oorspronkelijke verwachting van 'direct marketing' van volledige boeketten niet is uitgekomen. Ook in 1998 had Nederland een aandeel in de afzetvolume van 65% even groot als in 2002 (van Vliet, 1998) . Dit neemt niet weg dat het aandeel directe afzet in het Verenigd Koninkrijk is gegroeid van 16 in 1998 naar 25% in 2000. Waarschijnlijk spelen daar Nederlandse exporteurs een belangrijke rol in.

Naast de afzetkanalen is Kenia ook afhankelijk van vooral Nederlandse en Israëli-sche toeleveranciers en adviseurs. De kosten van deze adviseurs zijn hoog. Veelal komen ze een keer per maand op bezoek bij de bedrijven. De mogelijkheden van het gebruik van e-mail vereenvoudigen de contacten. Bij problemen in het gewas worden bijvoorbeeld foto's opgestuurd. (Eaton et al., 2000; Reinders 2001).

## **2.4 Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen**

Kenia is het grootste centrum van Oost-Afrika voor de sierteelt. NGO's volgen de ontwikkelingen in de tuinbouw mede vanwege die positie kritisch. In de pers verschijnen regelmatig berichten over schending van mensenrechten of aantasting van het milieu (van Vliet, 1999; Reinders, 2001; The East African Standard, 2002 of FAO, 2002). De voorzitter van KFC de heer Rod Evans, noemde deze aspecten als een van de eerste aandachtspunten in zijn inleiding tijdens de studiereis. Tegelijkertijd wordt ook geconstateerd dat het van levensbelang is dat ze voldoen aan de eisen op het gebied van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen van de West Europese afnemers, vanwege de valuta-inkomsten die daarmee worden gegenereerd. Terugdringen van het gebruik van pesticiden is zowel een economisch als een ontwikkelings- en gezondheidsthema (FAO, 2002).

De Keniaanse wet heeft onder andere voorschriften op gebied van gezondheid, veiligheid en sociale voorzieningen. De bedrijven zijn verplicht hun werknemers van huisvesting en zowel hun werknemers als hun gezinnen van medische verzorging te voorzien. Huisvesting vraagt om grote investeringen. De medische zorg kan tot prohibitieve kosten leiden vanwege de grote gezinnen en de Aids-problematiek (Konijn en Kuyvenhoven, 2002). Tijdens de studiereis ging een van de bezochte bedrijven verder dan deze wettelijke eisen. Naast een volledig ingericht ziekenhuis met röntgenapparatuur zijn er ook een school, kinderopvang en een dorps huis. Deze voorzieningen dragen bij aan de motivatie en loyaliteit van de werknemers (Van den Berg 2002). Op milieugebied voldoet de meerderheid van de bedrijven aan de MPS standaarden, waarbij ook vraag komt naar de sociale paragraaf. De sociale paragraaf in MPS is onder andere gebaseerd op de standaard van de International Labour Organisation en de Universal Declaration of Human Rights (Reinders, 2001).

De relatief grote omvang van de sierteeltbedrijven en de min of meer verplichte exportgerichtheid hebben mede bijgedragen aan een relatief hoog percentage bedrijven met certificering. Echter voor de groentebedrijven kan het voldoen aan de EUREP-Gap, BRC of andere standaarden voor Europese supermarkketens een niet te nemen drempel zijn. Een van de bezochte handelsbedrijven in groente schetste het volgende beeld. Momenteel worden de producten geleverd door circa 1.600 bedrijven met elk 1.000 vierkante meter, dus in totaal 160 ha teelt. De bedrijven krijgen teeltvoorschriften en handhaving wordt gecontroleerd. De activiteit heeft zichtbaar bijgedragen aan de economie in dat gebied. Echter komende jaren moeten ze voldoen aan de Europese certificeringeisen, invoering op de 1.600 bedrijven wordt als een onoverkomelijke inspanning gezien. Het handelsbedrijf is van plan 3 teeltbedrijven van elk 60 ha te contracteren. De certificering is dan eenvoudiger te regelen. Dit voorbeeld geeft aan dat de Europese eisen van retailers niet altijd in het belang zijn van de kleine telers in ontwikkelingslanden. Het werkt derhalve averechts op de economische ontwikkeling.

## **2.5 Ondernemerschap: sector is aan een heroriëntatie toe**

Het management op de grotere bedrijven is goed en internationaal georiënteerd. Veel management is van buitenlandse afkomst en dan met name van Nederland. Dit management en buitenlandse leveranciers zijn een belangrijke bron van kennis. Het CBI zorgt middels cursussen voor kennis van de Keniaanse exportmarkten, zoals West Europa. Agrarische opleidingen in Kenia zijn niet sterk ontwikkeld en de meeste werknemers komen zonder enige tuinbouwkennis het bedrijf binnen (Eaton et al., 2000). Veel bedrijven leiden de werknemers zelf op en sommige hebben een trainingsmanager in dienst. De heer Barnhoorn van het bezochte Sher Agencies Ltd loopt elke 14 dagen alle teelttechnische aspecten met de verantwoordelijke supervisors door. Ook zorgt hij dat regelmatig bijscholing van zijn medewerkers plaatsheeft, omdat de opleiding aan de scholen niet adequaat wordt gevonden. Medewerkers in het spuitteam worden getraind in het veilig gebruik van gewasbeschermingsmiddelen. Het Keniaanse Safe Use Project geeft cursussen op het bedrijf<sup>1</sup>. De voormannen en managers worden naar cursussen voor alle aspecten van de bedrijfsvoering gestuurd. Bedrijven kiezen er steeds meer voor om Kenianen in de mana-

---

<sup>1</sup> Op het bedrijf Lake Flowers mocht de delegatieleider de heer Bol een groot aantal spuitdiploma's uitreiken.

gumentfuncties te krijgen en daardoor minder afhankelijk te worden van Nederlanders of anderen (Reinders, 2001).

De Keniaanse sierteelt is na een groei van enkele decennia aan een heroriëntatie toe. Telers hebben elkaar te lang gezien als concurrenten. Echter het imago in het buitenland wordt met name bepaald door de minste kwaliteit. De Kenia Flower Council (KFC) schat dat de afgelopen jaren 10% van de bedrijven failliet zijn gegaan. De overige bedrijven richten zich naast groei in omvang in toenemende mate op verdere modernisering van de teelt. Hout is duur geworden en daardoor worden nu de meer duurzame metalen kassen gebouwd. Ook teelt op substraat, doorgaans lavakorrels uit Kenia vindt behoorlijke opgang. Substraat is veelal nodig om te kunnen voldoen aan het MPS milieukeur dat gebruik van methylbromide verbiedt. Meststofvoedingsunits met computer besturing vinden dan ook opgang om de EC en Ph gehalten in het substraat te regelen. Op kleine schaal wordt verder geëxperimenteerd met verwarming om de ziektes die zich bij voorkeur bij een hoge luchtvochtigheid ontwikkelen te beperken. Deze modernisering leidt tot hogere kapitaalkosten, waardoor jaarrond geteeld moet worden (Reinders, 2001).

## 2.6 SWOT-analyse: heroriëntatie met een goede uitgangspositie

Met een SWOT analyse worden ten eerste de sterke (Strength) en zwakke (Weakness) punten aangegeven. Deze geven feitelijk aan hoe de sector functioneert ten opzichte van zijn directe concurrenten. Het zijn bovendien factoren die de sector zelf kan beïnvloeden. In wezen wordt naar de interne factoren gekeken. Een beoordeling van Kenia heeft plaatsgevonden ten opzichte van de andere twee bezochte landen in dit gebied. Een beoordeling ten opzichte van Nederland is niet zinvol gezien het grote verschil in niveau van de toegepaste technologie en marktorientatie. Het tweede deel van de analyse zijn de kansen (Opportunities) en bedreigingen (Threats). Dit is de analyse van de externe omgeving. Die omgeving kan kansen bieden maar ontwikkelingen in die omgeving kunnen ook bedreigend zijn om een toekomststrategie te verwezenlijken. De sterkten en zwakten zijn samengevat in tabel 2.3 en de kansen en bedreigingen in tabel 2.4.

Tabel 2.3 Sterkten en zwakten van de sierteeltcluster in Kenia

Sterk	Zwak
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Behoorlijk volume, dat reeds jaren groeit.</li> <li>- Zijn bewust bezig met 'Good agricultural practice' inclusief sociale paragraaf.</li> <li>- Hebben voldoende volume om logistiek naar Nederland efficiënt te regelen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ondernemerschap matig, tenzij bedrijfshoofd 'teeltdrive' heeft.</li> <li>- PD dient aan kennis en professionaliteit te winnen, vooral wat de uitvoering van inspectie betreft.</li> <li>- Kennisinstructuur is niet sterk ontwikkeld</li> </ul>

Tabel 2.4 *Kansen en bedreigingen van de sierteeltcluster in Kenia*

Kans	Bedreiging
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Goed klimaat en goede grond voor teelt voor bloemen.</li> <li>- Goedkope arbeid en daardoor uitermate geschikt voor arbeidsintensieve producten.</li> <li>- Ruimte voor grote bedrijven.</li> <li>- Nog steeds groeiende vraag naar bloemen in Westerse landen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Veel keurmerken verplicht door vele afnemers, met navenant aantal keuringen.</li> <li>- Financiering moeilijk te regelen en rente hoog.</li> <li>- EU maatregelen en inspectie op fytosanitair gebied.</li> <li>- Politieke instabiliteit, corruptie en onveiligheid.</li> <li>- Preferentiële tarief EU importtarief van 0% vervalt mogelijk in 2008.</li> </ul>

## 2.7 Conclusies: win-win voor Keniaanse en Nederlandse sierteeltsector

Nederland en Kenia kunnen de huidige win-win situatie op de volgende punten verder uitbouwen.

- Nederland speelt op basis van gezonde concurrentie een belangrijke rol in de afzet van Keniaanse bloemen via veilingen en handel. Veilingen en handel moeten de regie behouden, zodat directe handel naar buitenlandse afzetkanalen voor Kenia een niet aantrekkelijk alternatief is. Dit draagt bij aan een sterk cluster in Nederland.
- Handhaving en versterking van de huidige positie op het gebied van toelevering van goederen en diensten zijn mogelijk. De verder professionalisering van de teelt biedt kansen voor Nederland om meer geavanceerde goederen en diensten aan te bieden.
- Mogelijk kan Nederland een nog grotere (ondersteunende) rol spelen bij de opleiding van Keniaanse ondernemers en management. Te denken valt daarbij aan het opzetten van een (lokaal) centrum voor training van lokaal Keniaans management voor duurzaam ondernemerschap. Keniaanse ondernemers moeten (verder) getraind worden in bijvoorbeeld teeltkennis, rassenkeuze, bedrijfsorganisatie, ketenorganisatie, logistiek en management. Daarnaast dragen demonstratie van rassen voor Keniaanse teeltomstandigheden en eenvoudige laboratoriumproeven bij aan een keuze van rassen geschikt voor de plaatselijke teeltomstandigheden en verhogen de kwaliteit van het eindproduct.
- Harmonisatie van keurmerken, waarbij Nederland (met bijv. MPS) de leiding wil houden.
- Het verlenen van technische assistentie bij de capaciteitsopbouw en professionalisering van de Plantenziektenkundige Dienst. Het verminderen van de mogelijke negatieve gevolgen van EUREP-GAP, EU-regelingen op fytosanitair gebied, EU-kwaliteitseisen en andere keurmerken. Kleine telers kunnen in de knel komen als ze aan certificeringvereisten moeten voldoen of zelfs van levering worden uitgesloten.
- De financiering van bedrijven voor Kenianen en gelijktijdig managementtraining van autochtone Kenianen.

## 3. Tanzania: onbenutte sierteeltpotenties

### 3.1 Land en sierteeltsector

De heer Koster van Kilihortex schetste tijdens ons bezoek aan zijn bedrijf de economische positie van Tanzania en de positie van de sierteelt. Tanzania heeft een bevolkingsomvang van 33 miljoen inwoners met een BBP van USD 268 per hoofd van de bevolking. De economische groei was in 2000 met bijna 5% aanzienlijk. De bevolkingsomvang groeit met 2,8% ([www.evd.nl/printing\\_moa/tan-basisgegevens.asp](http://www.evd.nl/printing_moa/tan-basisgegevens.asp), 2002).

De export van bloemen vindt voor 90% naar Nederland plaats. De importen in Nederland uit Tanzania schommelen rond de 1.600 ton. Tanzania is gezakt van de zevende plaats naar de achtste als niet Europese toeleverancier aan Nederland. Oeganda is met meer dan een exportverdubbeling in de periode 1999 –2001 Tanzania voorbijgestreefd. Tanzania had in 2001 een aandeel in de Nederlandse importen van bijna 2%, terwijl Oeganda bijna de 3% heeft bereikt (Calis, 2002).

De sector is een zeer kleine speler op 'the global playing field'. Het belangrijkste productiecentrum ligt in de regio Arusha waar de telers hun voordeel doen met de gunstige lichtomstandigheden en teeltgronden. Volgens Spekman (2002) zijn echter de klimaatomstandigheden minder gunstig dan in Kenia. Het opleidingsniveau van het personeel is laag. Hoewel het een opkomende sector is, heeft de sierteeltsector het momenteel niet makkelijk. De groei is eruit en de omvang is met circa 85 ha nog steeds te klein voor een goede toeleveringsinfrastructuur en afzet. Diverse logistieke dienstverleners hebben de luchthaven Kilimanjaro verlaten, waardoor de telers min of meer gedwongen zijn de bloemen via de weg naar Nairobi te transporten. De heer Mrema, directeur van La Fleur d'Afrique bevestigde dat. Hij gaf aan dat wegtransport naar Nairobi plus luchtvracht goedkoper is dan de luchtvracht vanaf Kilimanjaro. Hij noemde dat minimaal 120 ha teelt in het gebied nodig is om voldoende kritische massa te hebben. Door het beperkt aantal telers heeft de handelsorganisatie TAFa (Tanzania Association of Floriculture) zeer beperkte middelen. Een duidelijke visie op de toekomst van de sector ontbreekt. (Petitjean, 2002). Ook Spekman (2002) heeft geen hoog gespannen verwachtingen van de ontwikkelingen in Tanzania en schat in dat de rozenteelt zich niet sterk gaat uitbreiden. De bezochte bedrijven gaven een somber verhaal over het rendement en bevestigden daarmee het beeld van Spekman. Teelt van arbeidsintensief uitgangsmateriaal (stekken) is afgelopen jaren overigens wel sterk gegroeid. Tijdens de studiereis is het bedrijf van Dekker-Bruins Arusha bezocht dat onbewortelde chrysantenstekken produceert. De verhouding tussen waarde en volume en gewicht valt in het voordeel van de eerste uit. Luchttransport, meestal met passagiersvluchten vanuit Arusha leverde daarom geen enkele belemmering op. De aansturing vindt volledig vanuit Nederland plaats. Het tweede bezochte bedrijf - Arusha Cuttings - gaat een stap verder en levert beworteld stekmateriaal voor pot- en perkplanten aan Nederland. Een aantal bedrijven heeft geprofiteerd van de ondersteuning door Nederland met PSOM gelden vanuit EZ.

### **3.2 Bedrijfsontwikkeling**

Het aantal sierteelttelers bedraagt 12 met een oppervlakte van 85 ha. Volgens Koster van Kilihortex neemt het grootste bedrijf Kiliflora met 35 ha daarvan 40% voor zijn rekening. De overige bedrijven hebben volgens hem een oppervlakte tussen de 6 en 8 ha. De teelt richt zich voornamelijk op rozen (driekwart) en stekmateriaal. De meeste bedrijven zijn geheel of gedeeltelijk in buitenlandse handen. Vrijwel alle management is van Nederlandse afkomst. In de sierteelt sector werken rond 2500 mensen, waarvan 85% tijdelijke arbeidskrachten zijn uit de nabijgelegen dorpen. Deze verdienen circa USD 22 per maand en de beloning is gebaseerd op het minimumsalaris van de overheid. Met rond de USD 1 per dag van ruim 10 uur liggen deze lonen lager dan in Kenia, waar met USD 2 wordt gerekend voor een achturige werkdag. Geschoolde werknemers verdienen 4 maal zoveel en het management 12 maal. Het salaris van het management is overigens nog geen kwart van de kosten voor consultants (Semboja, 2000). In de arbeidsvoorwaarden is een gratis lunch opgenomen en ook medische voorzieningen worden aangeboden op de bedrijven. Zwangerschapverlof wordt doorbetaald evenals een jaarlijkse vakantieperiode. De opleiding van het merendeel van de werknemers overstijgt dat van de lagere school niet. Het hoge aantal buitenlandse experts geeft een indicatie van de zwakte van het tuinbouwonderwijs volgens Semboja et al. (2000).

De investeringskosten zijn samengevat in tabel 3.1. Uit deze tabel blijkt dat kassen, grond en plantmateriaal ongeveer 80% van alle investeringen uitmaken. De investeringskosten zijn verantwoordelijk voor ongeveer 20% van de jaarlijkse productiekosten (zie tabel 3.2). Ook de arbeidskosten beslaan met ruim 3% slechts een bescheiden deel van de totale kosten. Volgens de schatting van Reinders (2002) moet die 3% vergeleken worden met 13% in Oeganda en 20% in Kenia. Daarentegen liggen de kosten van aflevering en transport volgens Semboja (2000) met 68% aanzienlijk hoger dan de 42 respectievelijk 37% in Oeganda respectievelijk Kenia, zoals geschat door Reinders (2002). Dit past overigens in het beeld dat de logistieke voorzieningen in Tanzania relatief slecht zijn. De luchtvrachtkosten bedragen in Tanzania USD 2,00 per kg terwijl voor Kenia USD 1,5 per kg wordt geschat.

Ook voor Tanzania geldt in vergelijkbare mate dat de huidige euro-dollarkoers in hun voordeel werkt. Hierdoor kan de economische positie versterkt worden.

### **3.3 SWOT-analyse: potenties leiden niet zondermeer tot succes**

Evenals bij Kenia wordt middels een SWOT schema de concurrentiepositie van Tanzania aangegeven. De informatie is door de heer Koster tijdens zijn inleiding aangegeven en hier aangevuld door de indrukken van andere bedrijven. In dit geval ten opzichte van Kenia en Oeganda. Van de drie bezochte landen heeft Tanzania de zwakste positie, ondanks dat er qua klimaat en internationale luchthaven potenties zijn. De conclusie van Semboja et al. (2000) stelt dat de sierteeltsector in Tanzania nog steeds in de kinderschoenen staat en een verre van optimaal niveau heeft als zelfdragende sector. Stimulering door de overheid achten zij noodzakelijk om bij te dragen aan de overheidsdoelen zoals diversificatie van de economie en vermindering van de armoede. Mevrouw Abdallah van TPRI (Tropical Plant



Research Institute) bracht in haar inleiding de gewenste professionalisering van haar dienst onder de aandacht evenals de wetgeving op het gebruik van chemische gewasbeschermingsmiddelen.

*Tabel 3.1 Investeringskosten in procenten*

Duurzaam productie middel	%
Grond	17,7
Infrastructuur	2,6
Kas	49,3
Irrigatiesysteem	1,6
Pakloods	1,1
Koelcel	4,0
Machines	7,8
Vrachtauto's	2,4
Huisvesting en kantoorinrichting	1,1
Plantmateriaal	12,3
Totaal	100,0

Bron: Semboja et al. (2000).

*Tabel 3.2 Kostprijs in procenten*

Kostprijs	%
Gewasbeschermingsmiddelen en meststof	4,2
Technisch advies	0,6
Energie	3,5
Arbeid	3,4
Vracht	16,0
Aflevering	52,0
Afschrijving	1,3
Rente	19,1
Totaal	100,0

Bron: Semboja et al. (2000).

Tabel 3.3 Sterkten en zwakten van de sierteeltcluster in Tanzania

Sterk	Zwak
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Koelruimte op vliegveld</li> <li>- Stekbedrijven mede dankzij PSOM stimulering</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sector is beperkt van omvang voor een efficiënte logistieke afhandeling voor een krachtige belangenorganisatie</li> <li>- Ondernemerschap en teeltkennis zijn beperkt aanwezig</li> <li>- PD dient aan kennis en professionaliteit te winnen, vooral wat de uitvoering van inspectie betreft<sup>2</sup></li> <li>- Onvoldoende tuinbouwinfrastructuur en onderlinge samenwerking</li> <li>- Kwekersrecht niet geregeld, d.w.z. UPOV niet getekend</li> </ul>

Tabel 3.4 Kansen en bedreigingen van de sierteeltcluster in Tanzania

Kans	Bedreiging
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Goedkope arbeid en daardoor uitermate geschikt voor arbeidsintensieve producten</li> <li>- Politieke stabiliteit</li> <li>- Internationale luchthaven</li> <li>- Ruimte voor grote bedrijven.</li> <li>- Nog steeds groeiende vraag naar bloemen in Westerse landen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Financiering moeilijk te regelen en rente hoog</li> <li>- EU maatregelen en inspectie op fyto-sanitair gebied</li> <li>- Landdruk door grote bevolkingsgroei</li> <li>- Bureaucratie en bedrijven weinig klantgericht</li> <li>- Preferentiële tarief EU importtarief van 0% vervalt mogelijk in 2008</li> </ul>

### 3.4 Conclusies: Nederland kan Tanzania ondersteunen

De sierteelt van Tanzania is met de huidige omvang zwak en heeft onvoldoende kritische massa. Indien ze de kritische massa niet halen is de verwachting dat ze verder afzakken. Kritische massa is nodig voor een efficiënte logistieke afhandeling, toelevering en opbouw en onderhoud van een zekere kennisinfrastructuur. De sector kan sterker worden door meer samenwerking binnen de sector en door aansluiting te zoeken bij de cluster rond Nairobi in Kenia (circa 4 uur rijden afstand van het teeltgebied in Tanzania). De teelt van uitgangsmateriaal is in wezen een productielocatie van een Nederlandse bedrijf, de aansturing en kennis komen vrijwel volledig uit Nederland. De lage arbeidskosten zorgen voor de aantrekkingskracht op deze arbeidsintensieve bedrijven. Voor Tanzania geldt analoog aan Kenia dat Nederland een rol speelt in de afzet, toelevering en harmonisatie van keurmerken. Nederland zou een bijdrage kunnen leveren aan dezelfde punten als genoemd bij Kenia en bovendien aan het faciliteren van samenwerking met de Keniaanse sector.

<sup>2</sup> Criterium staat bij al de drie landen als zwak, omdat de sector daar zelf iets aan kan doen. Formeel zou het een bedreiging zijn voor de exporten naar Europa.

## 4. Oeganda: succesvol met tuinbouwstudieclubs

### 4.1 Economie en sierteeltsector

Oeganda heeft een bevolking van 23 miljoen inwoners met een BBP van USD 272 per hoofd van de bevolking. De groei van het BBP was met ruim 5% het hoogst van de drie bezochte landen. Dit geldt ook voor de bevolkingsgroei met 3,4% in 2001 ([www.evd.nl/printing\\_moa/oeg.asp](http://www.evd.nl/printing_moa/oeg.asp), 2002).

In 1996 bedroeg het exportvolume aan bloemen USD 3 miljoen en in 2002 was dat opgelopen tot ruim USD 20 miljoen. Deze export gaat bijna volledig via Nederland: 70% via de Nederlandse veilingen en de rest direct naar Nederlandse handelshuizen (UFEA, 2003). De exporten naar Nederland zijn in de periode 1999/ 2001 meer dan verdubbeld. Oeganda heeft nu een aandeel van bijna 3% (2.600 ton) in de totale Nederlandse importen en staat daarmee op de zevende plaats van Afrikaanse exporteurs voor Tanzania (1.600 ton) (Calis, 2002).

De omvang van de sector is afgelopen jaren sterk gegroeid. Gedurende 2001 is er 30 ha bijgebouwd en voor 2002 wordt een zelfde groei verwacht. Door PSOM gelden uit Nederland worden bedrijven gestimuleerd met de productie van hoogtoegevoegde waarde gewassen, zoals Spaanse pepers en stekken ([www.evd.nl/printing\\_moa/oeg.asp](http://www.evd.nl/printing_moa/oeg.asp), 2002). Het bezochte bedrijf Wagagai ltd van de heer Boenders teelt stekken voor pot- en perkplanten in een Franse kas met plastic dek. Het bedrijf Fiduga, dochter bedrijf van Fides BV en geleid door de heer John Rutten, produceert chrysantenstekken. PSOM heeft hier subsidie verleend voor het stoomsterilisatie-project.

De heer Mark Graves, secretaris van de UFEA en de heer New (Agribusiness Development Centre) schetsen tijdens ons bezoek aan het UFEA Research en Development Centre de ontwikkelingen in Oeganda en het ontstaan van de UFEA. De bedrijven zijn, na een aantal slechte jaren, georganiseerd in de Uganda Flowers Exporters Association (UFEA). De momenteel (oktober 2002) nog aan te stellen directeur zal door Nederland worden betaald. Naar schatting komt de helft van begroting van UFEA uit bijdragen van de telers en de andere helft van donoren vooral Nederland en de VS. De slechte jaren zijn mede veroorzaakt omdat Israël en Kenia rassen hebben geleverd die minder geschikt waren voor de Oegandese teeltomstandigheden. Daarnaast is de logistieke afhandeling sterk verbeterd door de oprichting van Fresh Handling (Ltd.) wederom door de telers. Dit bedrijf heeft een koelhuis met 30 ton op het vliegveld van Entebbe. Tijdens ons bezoek heeft de heer Melling de gang van zaken toegelicht. Op het bedrijf is scan-apparatuur aanwezig voor de douane afhandeling. Opvallend was de goede samenwerking met de vis exporteurs.

De UFEA heeft de Ugandan Code of Practice opgesteld en stimuleert verbetering van de kwaliteit. Overigens heeft een aantal bedrijven ook de status MPS-A. In 2000 is door UFEA een onderzoekscentrum opgezet. Dit trainingscentrum geeft training in teelttechniek, management en marketing. De training wordt afgesloten met bezoeken aan Kenia en Nederland, zodat de cursisten kunnen zien hoe daar de teelt plaats heeft en wat de markt eist van Oegandese telers. Ook het CBI geeft regelmatig trainingen.

De meeste bedrijven zijn gelokaliseerd in het Mpigi district in de buurt van het Victoria meer op de route naar de luchthaven Entebbe (UFEA, 2003). Door Asea en Kaija (2000) wordt de infrastructuur als slecht beschreven. De meeste bedrijven liggen in het landelijk gebied waar voorzieningen zoals wegen, elektriciteit en water slecht zijn. Investeerders zijn genegen hier extra leningen voor af te sluiten om te zorgen dat kwaliteitsverlies beperkt blijft. Ook de afhandeling op het vliegveld wordt als weinig adequaat omschreven. Deze indrukken zijn gebaseerd op een onderzoek waarvan de gegevens eind 1999 bij een twintigtal bedrijven zijn verzameld. Het blijkt dat op een aantal punten duidelijke verbetering heeft plaatsgevonden, zowel uit de toelichting van UFEA en in Floriculture Sector Profile (2003) als ook uit de indrukken tijdens ons bezoek. De vrachtkosten van Entebbe zijn vergelijkbaar met die van Nairobi. De lagere kosten zijn mede tot stand gekomen door de goede samenwerking tussen de telers uit de sierteeltsector met de visexporteurs. Het bezochte bedrijf Mairy Estates van de heer Hudda heeft overigens gekozen om de sorteerfaciliteiten van het bedrijf te verplaatsen richting vliegveld. Belangrijkste motief is dat er teveel kwaliteitsverlies optreedt voor dit bedrijf tijdens het transport over grote afstand naar het vliegveld. Het bedrijf kan voldoen aan de vele certificeringeisen of keurmerken, zoals HACCP, ISO 9014, EUREP-GAP of BRC.

Asea en Kaija (2000) noemen de sterke afhankelijk van Nederland voor de afzet als een zwak punt, mede op basis van de achterhaalde gedachte dat de Nederlandse telers als eigenaars van de veiling buitenlandse aanvoerders waren. Een andere bron geeft aan dat afzet via Nederlandse veilingen een aantal voordelen heeft. Het biedt de mogelijkheid tot het telen van een beperkte range aan variëteiten en tot vergroting van de winst door maximalisering van fysieke opbrengsten en het geeft betalingszekerheid (Floriculture Sector Profile, 2003).

Voor vrijwel alle input voor de sierteelt van -meststoffen tot kassen- is Oeganda afhankelijk van het buitenland. Deze zijn verkrijgbaar bij vele bedrijven, die een vestiging in Oeganda hebben opgezet.

## **4.2 Bedrijfsontwikkeling.**

Het aantal telers bedraagt circa 20 met een oppervlakte van 120 ha onder plastic waarvan 80% rozen en 15% (chrysanthen)stekken. Vrijwel alle management komt uit het buitenland, waarbij Nederland en Israël maar ook Kenia worden genoemd. Ongeschoold personeel is in ruime mate beschikbaar tegen een tarief van USD 35 per maand. UFEA biedt in samenwerking met de Makerere Universiteit opleidingen voor het management, techniek en onderzoek (Floriculture Sector Profile, 2003). Het management is steeds op zoek naar verbetering van het productieproces, nieuwe rassen en gewassen en bijscholing van medewerkers. De heer Krul van Mairy Estates-Magic Flowers gaf in dit kader zijn keuze voor de grondteelt als volgt aan: 'En in de grond ben ik hier nog lang niet uitgedokterd'. Ook de Heer Hudda van Mairy Estates had een kasje voor proeven met nieuwe groentengewassen. Treffend voor zijn zakelijke benadering was zijn opmerking naar aanleiding van de vraag waarop hij zijn gewassenkeuze baseerde: 'The only benchmark is the profit per square metre.'

De investeringen zijn weergegeven in tabel 4.1. met een waardebedrag voor het totaal. De investeringen verdubbelen bijna wanneer een metalen kas wordt gebouwd in plaats

van een houten. Het zal duidelijk zijn dat het aandeel van de kas dan stijgt naar bijna 50% van de totale investeringen. Opvallend ten opzichte van Tanzania is dat de grondprijs veel minder zwaar telt, evenals machines. Plantmateriaal is daarentegen veel hoger dan in Tanzania. Belangrijker dan de investeringen is de kostprijs, die in tabel 4.2 is weergegeven.

Tabel 4.1 *Investeringskosten bij een houten kas constructie in procenten en totaal in USD*

Duurzaam productie middel	%
Grond	4
Teeltklaar maken van land (o.a. egalisatie)	4
Kas hout	12
Plastic	6
Irrigatiesysteem	9
Elektrische installatie en generator	5
Koelcel	6
Gebouwen	12
Machines en vrachtauto's	2
Gereedschap	5
Huisvesting en kantoorinrichting	1
Plantmateriaal	35
Totaal op basis van 6 ha kas	100,0
Kosten per m <sup>2</sup> in USD bij houten constructie	21,5
Kosten per m <sup>2</sup> in USD bij metalen constructie	41,2

Bron: Floriculture sector Profile, 2003

Reinders (2002) geeft aan dat een Oegandese roos circa 0,09 euro moet opbrengen om quitte te spelen, voor Floriculture Sector Profile (2003) is dat circa USD 0,07. De oorzaken van verschillen hebben in belangrijke mate te maken met de uitgangspunten. De laatste bron noemt als sterk punt dat Oeganda een klein kosten voordeel heeft ten opzichte van Kenia en Tanzania. Ondanks de verschillen wordt in beide gevallen een goede marge gehaald. De opbrengstprijis van een kleinbloemige roos uit Oeganda op de veiling lag in de periode 1999-2002 gemiddeld op 0,10 tot 0,11 euro. Hier kan Nederland de concurrentie nog minder aan dan met Kenia. Verder is ook Oeganda evenals Kenia en Tanzania afhankelijk van de koersverhouding tussen de euro en dollar, die de laatste maanden gunstig is voor Oeganda. In de post arbeidskosten moet ook rekening gehouden worden met sociale voorzieningen. Op het bedrijf van Wagagai wordt zorggedragen voor de medische verzorging in een eigen kliniek en er is kinderopvang in eigen crèche. Ook op het bedrijf Fiduga is eigen kliniek aanwezig.

Tabel 4.2 Kosten rozenteelt per m<sup>2</sup> in Nederland en Oeganda in procenten en totale kosten

Kostenpost	Nederland	Oeganda (Reinders)	Oeganda (Floriculture)
Materialen/teelt	5	10	17
Energie	22	1	2
Aflevering (incl. vracht eindbestemming)	7	42	53
Arbeid	29	13	15
Afschrijving	20	22	11
Rente	8	4	n.b
Overige	9	8	2
Totaal in %	100	100	100
in bedragen per m <sup>2</sup>	€ 62	€ 30	USD 20

Bron: Reinders (2002) en op basis van een bedrijfsomvang van 9 ha uit Floriculture Sector Profile, 2003.

### 4.3 SWOT-analyse: samen sterk in tuinbouwstudieclubs

In deze SWOT-analyse wordt Oeganda vergeleken met de concurrenten Kenia en Tanzania. Opvallend ten opzichte van beide andere landen zijn de groei van de sector afgelopen jaren en de samenwerking op afzetgebied en voor kennis in studieclubs (Van den Bergh, 2002). Minder afwijkend is het beeld van de fytosanitaire dienst. Duidelijk werd door de vertegenwoordiger van het Ministerie de nodige verdere professionalisering ten dienste van de sector uitgesproken. Echter ook de wens voor ondersteuning hierin door Nederland of door de EU werd niet vergeten. De sterktes en zwaktes zijn samengevat in tabel 4.3 en de kansen en bedreigingen in tabel 4.4.

### 4.4 Conclusies: Oeganda als voorbeeld

De initiatieven van UFEA kunnen een voorbeeld zijn voor de gewenste ontwikkelingen in de regio Oost-Afrika. Nederland kan in principe een zelfde bijdrage leveren aan de Oegandese sierteeltsector als genoemd bij Kenia. Echter doordat UFEA al actief is, zijn ondersteuning en versterking van de initiatieven op het gebied van training, demonstratie en laboratoriumfaciliteiten hier voldoende. Ook voor Oeganda geldt analoog aan Kenia dat Nederland nu al een rol speelt in de afzet, toelevering en harmonisatie van keurmerken.

Tabel 4.3 Sterkten en zwakten van de sierteeltcluster in Oeganda

Sterk	Zwak
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zijn bewust bezig met 'Good agricultural practice'</li> <li>- Sector is 'booming'</li> <li>- Logistieke afhandeling naar Nederland door samenwerking binnen de sector en met de visexporteurs efficiënt geregeld</li> <li>- Samenwerking in UFEA. Sector heeft geleerd van eigen zwaktes uit het verleden</li> <li>- Kennisinfrastuctuur nog in kinderschoenen maar in ontwikkeling</li> <li>- Goede productie per m<sup>2</sup> en goede rendementen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Beperkt assortiment aan variëteiten van bloemen</li> <li>- Ondernemerschap en teeltkennis zijn veelal niet van Oegandese afkomst</li> <li>- PD dient aan kennis en professionaliteit te winnen, vooral wat de uitvoering van inspectie betreft</li> <li>- Bedrijven zijn relatief klein</li> </ul>

Tabel 4.4 Kansen en bedreigingen van de sierteeltcluster in Oeganda

Kans	Bedreiging
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Goed klimaat en goede grond voor teelt voor bloemen, met name voor kleinbloemige rozen</li> <li>- Goedkope arbeid en daardoor uitermate geschikt voor arbeidsintensieve producten</li> <li>- Verder verbreding assortiment van bloemen en stekmateriaal</li> <li>- Ruimte voor grote bedrijven</li> <li>- Nog steeds groeiende vraag naar bloemen in Westerse landen</li> <li>- Relatief stabiele politieke situatie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Veel keurmerken verplicht door vele afnemers, met navenant aantal keuringen</li> <li>- Financiering moeilijk te regelen en rente hoog</li> <li>- EU maatregelen en inspectie op fyto-sanitair gebied</li> <li>- Preferentiële tarief EU importtarief van 0% vervalt mogelijk in 2008</li> </ul>

## 5. Conclusies en aanbevelingen

### 5.1 Conclusies

De sierteeltsectoren van de drie bezochte landen zijn sterk verweven met het Nederlandse cluster. Als gemeenschappelijke kenmerk hebben ze dat de afzet van hun producten in belangrijke mate via de Nederlandse handelskanalen gaat. Ook wordt veel gebruik gemaakt van de Nederlandse kennisinfrastructuur. Dit wordt versterkt omdat vrijwel alle management uit Nederland komt. In alle drie de landen is nauwelijks sprake van een eigen kennisinfrastructuur en opleidingsmogelijkheden gericht op de functies in de sierteelt. De drie landen verkeren echter elk in een ander ontwikkelingsstadium. Kenia is reeds enkele decennia actief in de sierteeltsector en heeft een internationale erkende positie opgebouwd. Alle bedrijven veelal als nevenvestiging of dochter van buitenlandse bedrijven, die nodig zijn voor het goed functioneren van de cluster, zijn in redelijke mate aanwezig, met uitzondering van de kennis- en opleidingsinfrastructuur. Ook handelsbedrijven, eveneens nevenvestigingen van Nederlandse bedrijven, zijn aanwezig. In dit stadium van volwassenheid vindt continu een heroriëntatie plaats, waarbij bedrijven afvallen en anderen doorgroeien. Ook de keuze van rassen en variëteiten heeft de aandacht. Tanzania heeft onvoldoende kritische massa in de snijbloemensector. Er is nauwelijks sprake van een cluster en de sector groeit niet meer. Wel zijn mede door Nederlandse ondersteuning enkele stekbedrijven gestart. Deze arbeidsintensieve bedrijfstak past goed bij de lage loonkosten. Aansluiting bij het cluster in Kenia ligt voor de hand. In Oeganda zijn eveneens vele bedrijven voor het functioneren van het cluster als nevenvestiging aanwezig. Opvallend is de samenwerking van de telers in een centrum voor training en demonstratie, zoals rassenproeven voor de lokale omstandigheden en de samenwerking ten behoeve van de afzet van hun producten. Mede door deze samenwerking groeit de sector gestaag na een aantal slechte jaren en ook stekbedrijven hebben zich er gevestigd.

### 5.2 Aanbevelingen

Nederland moet voor deze landen een belangrijke rol blijven spelen in de handel en afzet van de producten uit de landen. Ze moet de regio blijven vasthouden. De Nederlandse bloemenmainport wordt daardoor versterkt. De verdere professionalisering van de teelt biedt Nederland kansen om ook de huidige positie op het gebied van toelevering van goederen en diensten voor de sierteeltcluster te versterken. Daartoe moeten de nodige inspanningen verricht worden. Het voortouw nemen in de harmonisatie van keurmerken is daar een voorbeeld van. Ook kan Nederland de opbouw van een kennis en opleidingsinfrastructuur ondersteunen. Als derde mogelijkheid wordt genoemd het verlenen van technische assistentie bij de capaciteitsopbouw en professionalisering van de fyto-sanitaire dienst. Deze drie mogelijke acties dragen bij aan kwalitatieve goede producten die dan via



de Nederlandse handelskanalen afgezet worden en vergroten de vraag naar geavanceerde productiemiddelen.

Ten slotte zal het duidelijk zijn dat de Nederlandse sierteeltsector zich op nieuwe en innovatieve sierteeltproducten moet blijven richten. Voor bepaalde rassen en variëteiten hebben deze landen een concurrentievoordeel en maken die teelten in Nederland onrendabel. Ondernemerschap is zicht hebben op de eigen positie en de eigen kracht in het internationale krachtenveld en op basis daarvan deels risicovolle beslissingen nemen.



## Literatuur

Asea, P.K. and D. Kaija, *Impact on the flower industry in Uganda*. Geneva. ILO. Working Paper WP 148, 2002.

Berg, E. van den, 'Studieclub-model haalt Oegandese bloementeel uit diep dal'. In: *Vakblad voor de bloemisterij* 45 (2002)

Berg, E. van den, 'Klas lachende bekkies net zo mooi als kas met rozen'. In: *Vakblad voor de bloemisterij* 46 (2002).

Calis, L., *Importnota snijbloemen 2001*. Bedrijfschap voor de groothandel in bloemkwekerijproducten, Aalsmeer, 2002.

The East African Standard, *Horticulture to Be Nairobi's No 1 Foreign exchange Earner*. July 8, 2002.

Eaton, D et al., *Sub-Sahara African flower Business. Een Quicksan van kansen en bedreigingen*. Den Haag, LEI, 2000.

FAO, A Thorn on every rose for Kenya's flower industry. [www.fao.org/english/newsroom/news/2002/3789-en.html](http://www.fao.org/english/newsroom/news/2002/3789-en.html), 2002.

Floriculture sector profile (2003). Investing in uganda's floriculture industry. [www.ugandainvest.com/Flori.htm](http://www.ugandainvest.com/Flori.htm) 30-1-2003

Kessel, F., *Kenya Agricultural situation, Kenyan Horticultural situation 2002*. USDA., FAS, 2002.

KFC (Kenya Flower Council), [www.kenyaflowers.co.ke /page4](http://www.kenyaflowers.co.ke/page4). 2002

Petitjean, M.F., 'Booming Floriculture in Africa'. In: *Floraculture International* 12 (2002) 06

[www.evd.nl/printing\\_moa/ken.asp](http://www.evd.nl/printing_moa/ken.asp), Landenoriëntatie: Kenia 19-08-2002

[www.evd.nl/printing\\_moa/oeg.asp](http://www.evd.nl/printing_moa/oeg.asp), Landenoriëntatie: Oganda 19-08- 2002)

[www.evd.nl/printing\\_moa/tan-basisgegevens.asp](http://www.evd.nl/printing_moa/tan-basisgegevens.asp). Tanzania: basisgegevens 19-08-2002

UFEA, [www.ugandahort.com/ufea/ufeadefault.htm](http://www.ugandahort.com/ufea/ufeadefault.htm), 2003.

Konijn, R.J. and A. Kuyvenhoven, 'Developing country exports and environmental standards: The Kenya floriculture and environmental project'. In: *Tijdschrift voor Sociaal-wetenschappelijk onderzoek van de Landbouw* (TSL) 17 (2002) 4.

Reinders, U. (2001) 'Dossier Kenia'. In: *Vakblad voor de Bloemisterij* 28 (2001)

Reinders, U., 'Waar verdienen telers het meest, in Afrika of Nederland'. In: *Vakblad voor de Bloemisterij* 25 (2002)

Semboja, H.H.H., R. Mbelwa and C. Bonaventura, *The cut-flower industry in Tanzania*. Geneva. ILO. Working Paper WP 152, 2002.

Spekman, E., 'Gunstige perspectieven voor Oost-Afrikaanse Rozen'. In: *Aalsmeer nieuws* 01-02-2002.

Vliet, C. van, 'Oost-Afrikaanse bloementelers bouwen aan eigen toekomst'. In: *Vakblad voor de Bloemisterij* 16 (1999).

## Bijlage 1      Bezochte bedrijven en instellingen

### **Kenia**

- Kenya Flower Council  
De heren Rod Evans en Martin Mulandi
- Lake Flowers, Naivasha  
De heer Mr Mahmud Abdullah
- Kenya Plant Health Inspectorate Service  
Dr C.J. Kedera
- Sher Agencies Ltd, Naivasha  
De heer Gerrit Barnhoorn
- Indu-farm, Nairobi  
De heer Chris Benard
- Total Touch, Nairobi  
De heer Frans Tuin

### **Tanzania**

- La Fleur d'Afrique, Arusha  
De heer F. Mrema
- Dekker-Bruins, Arusha  
De heren B. Bruins en K. Dekker
- Tropical Plant Research Institute, Tanzania  
Dr. Roshan Abdallah
- Greenstars/Multiflower, Arusha  
De heer T. Scheltema
- Arusha Cuttings, Arusha  
De heer H. Baart
- Kilihortex, Arusha  
De heer Eric Koster

### **Uganda**

- Ministry of Agriculture, Dept. of Crop Protection  
De heer Opolot Okaasai en mevrouw Carol Murekezi
- Fresh Handling, Entebbe  
De heer P. Melling
- Wagagai Ltd, Entebbe  
De heer O. Boenders
- Uganda Flower Exporters Association  
De heer M. Graves
- Agribusiness Development Centre  
De heer S. New
- Fiduga, Entebbe

- De heer J. Rutten  
Mairye Estates  
De heren M. Hudda en J. Krul