

Oegandese rozentelers zoeken naar alternatieven



De meeste sierteelt-bedrijven in Oeganda bevinden zich tussen Entebbe en Kampala aan het Victoriameer.

De bloemen worden met de hand gebost. Dat kost veel arbeid. Alleen door een sterke schaalvergroting zijn de kosten nog te beperken.



De geogoste rozen komen nu nog vaak van een gewas dat in de grond wordt geteeld. Maar veel telers schakelen over op substraat.

De rendementen van de Oegandese telers staan net als in Nederland onder druk. Het zijn de lage prijzen voor de kleinbloemige rozen die de telers dwarszitten, waarbij de pijn nu nog wordt verzacht door de sterke euro. Telers zoeken daarom methoden om dat te verbeteren: groter worden, directe verkoop, overschakelen op substraat en eigen veredeling. Bovendien zoeken ze naar alternatieve teelten.

N. Garcia

N. (Nieves) Garcia werkt bij PPO Glastuinbouw, 0297-352527.

De productiekosten liggen in Oeganda, waar de meeste bedrijven zijn gesitueerd rond Entebbe aan de rand van het Victoriameer, nog steeds laag. Desondanks staan de 142 ha kleinbloemige rozen, al een paar jaar onder druk. Door het warme klimaat worden ze in Oeganda kleiner dan elders. Heel veel stuks produceren voor een zo laag mogelijke prijs en de vrachtkosten zo laag mogelijk houden, is voor vele telers de enige manier om een beetje geld te verdienen. „Vroeger kon je met 4 ha een goed belegde boterham verdienen, nu heb je daar 10 ha voor nodig”, zegt Mark Graves, eigenaar van Belflowers.

Toch vindt Graves schaalvergroting maar een tijdelijke oplossing. Je moet volgens hem zoeken naar een markt die meer zekerheid biedt. Hij zet 60% van zijn productie noodgedwongen via directe verkoop af. Zo kon hij een betere prijs afspreken dan via de veiling in Aalsmeer, waar de rest van zijn productie naartoe gaat. Graves is ervan overtuigd dat de Oegandese sierteelt (praktisch een monocultuur) te sterk afhankelijk is van roos. Diversificatie naar andere teelten is hard nodig. Dit hebben inmiddels een aantal collegatelers ook ingezien. Op verschillende

manieren proberen zij de afhankelijkheid van de kleinbloemige roos te verminderen en investeren ze in andere technieken en producten.

Van grond naar substraat

Een van de manieren om het rendement te verbeteren door productieverhoging is overschakelen op substraat. Pim de Witte van Wagagai heeft inmiddels 5 van de 9 ha roos op kokos staan. Overschakelen op substraat kost hem zo'n \$ 5 per m², inclusief kokos, goten, bemestingsunit en computer. De kwaliteit werd verbeterd door onder meer ventilatoren op te hangen om de aantasting door schimmels vanwege de van nature hoge RV terug te dringen. De hogere productie en de betere kwaliteit betalen die investering terug.

Verder is De Witte eigen soorten aan het veredelen die beter onder de plaatselijke omstandigheden groeien en op de kokos te produceren zijn. Tivoli wordt zijn eerste eigen soort. Andere bedrijven schakelen ook geleidelijk over, of hebben plannen daartoe, hoewel ze liever gebruik zouden maken van lokale producten als substraat, zoals vermiculiet. Op de op zichzelf al relatief dure ko-



Foto's: Nieves Garcia

Sinds Pim de Witte de eerste ventilatoren in de Wagagai-kassen heeft gehangen heeft hij geen last meer van zwart.

kos rust een zware importbelasting.

Niet alleen een verdere optimalisering van de rozenteelt wordt als mogelijkheid gezien. Telers schakelen ook over naar andere producten. Dat dit groeimogelijkheden biedt, heeft Toby Madisson van Melissa Flowers al lang bedacht. Sinds zijn start in 2000 heeft hij naast rozen, die zijn basisproductie vormen, een hele reeks gewassen uitgetest: anthurium, curcuma, eryngium, celosia, eucalyptus, gypsophila, solidago, zantedeschia en gerbera.

800 gerbera's in een doos

Met de financiële ondersteuning van het IDEA-Project (Investment in Developing Export Agriculture), een ontwikkelingsprogramma van de Verenigde Staten, heeft Madisson zijn pogingen om gerbera te telen gedurende een jaar lang minutieus gedocumenteerd. Met 35 verschillende cultivars op 1 ha heeft hij een nettorendement van \$ 19 per m² kunnen behalen, dat is iets lager dan

in zijn rozenafdelingen. En dat ondanks dat hij een paar maanden de productie niet heeft kunnen exporteren. Het transport, dat in normale omstandigheden een serieuze knelpunt zou vormen, heeft hij opgelost door een netje over de bloem te schuiven, dat na de oogst de corolla dichtvouwt. Zo verpakt propt hij tussen de 600 en de 800 minigerbera's in een doos. De importeur moet dan wel de netjes verwijderen en de bloemen gedurende een nacht op water zetten voordat ze terug in vorm komen. Maar de Engelse supermarkten, waar de bloemen voor een groot deel naartoe gaan, hebben daar geen moeite mee.

Buitenbloemen voor lokale markt

Dat er naast rozen in kassen buitenteelt van andere bloemen goed mogelijk is in het Afrikaanse land bewijst Harriet Ssali. Voor haar eigen bloemenwinkel in Oeganda verbouwt ze op 5 ha al ruim twintig jaar diverse snijbloemen zoals Ammi majus, carthamus, anthurium, alstroemeria, eucharis, chrysant en alles wat ze aan stek of zaad kan krijgen. Hoewel ze ervan bewust is dat maar een klein deel van haar productie voldoende kwaliteit heeft om aan de Europese eisen te kunnen voldoen, heeft ze wel degelijk exportambities. Daarom heeft ze een vereniging opgericht, de *Uganda Floriculture Association*, die voor haar en twintig andere kleine telers de Europese subsidiekanalen moet laten stromen om zo voldoende kennis en technologie in huis te halen.

Oegandese kruidenpasta

Terwijl hij nog over de toekomst van zijn gerbera's nadenkt, heeft Toby Madisson van Melissa Flowers zich volop gestort in een nieuwe avontuur: de teelt van kruiden. Met een PSOM-subsidie (Senter, Economische

Zaken) gaat hij kruiden (peterselie, rozemarijn, dille, oregano en basilicum) telen op vermiculiet voor de export als versproduct. Daarnaast onderzoekt hij alternatieve verpakkingsvormen. Zo kijkt hij voor Engelse supermarkten de manier om de fijngesneden kruiden met een oplosbare drager (een soort gelatineachtig middel) in buisjes te verpakken. Door het buisje net als een tube tandpasta te knijpen, worden de verse kruiden boven de pan gedoseerd; drager en water verdampen en de kruiden blijven als vers over.

Stekproductie winstgevend

De grootste groei in Oeganda wordt op korte termijn verwacht in de stekproductie. De drie grootste chrysantenstekbedrijven (Fides, Van Zanten, Deliflor) hebben de voordelen van het Oegandese klimaat en de lage productiekosten al ontdekt. Op de site van de vereniging van bloemenexporteurs UFEA (Oegandese sierteeltorganisatie) valt te lezen dat de 32 ha stek in 2003 een exportwaarde van 7,8 miljoen dollar *Free On Board* (FOB) realiseerden, tegen 18,7 miljoen dollar FOB die de rozenteelt opleverden. Het is daarom niet verwonderlijk dat meer Nederlanders met plannen voor nieuwe stekproductiebedrijven rondlopen. ■

Samenvatting

Nederlandse telers maken zich zorgen over de buitenlandse concurrentie, met name uit Afrika. Maar ook voor de telers op dit continent is het niet allemaal rozengeur en maneschijn. In Oeganda bijvoorbeeld zoeken verschillende bedrijven naar een manier hun rendement te verhogen, bijvoorbeeld door over te schakelen naar een andere teelt of te telen in substraat.