

# Vermeerderingsbedrijf verrijst in Ethiopië

**Afrika is nog vrijwel onontgonnen gebied wat de productie en vermeerdering van boomkwekerijproducten betreft. Maar dat is binnenkort verleden tijd: in de nabijheid van de Ethiopische hoofdstad Addis Abeba wordt gestart met de bouw van EWF-Flowers, een vermeerderingsbedrijf voor heesters, klimmers en bomen.**

EWF-Flowers is een initiatief van de broers Wim en Felix Steeghs. De roots van Wim en Felix Steeghs, beiden oorspronkelijk afkomstig uit Noord-Limburg, liggen in de snijbloementele. Wim Steeghs runde jarenlang een tuinbouwadviesbureau, gericht op de teelt van snijrozen. Zijn broer Felix was lange tijd bedrijfsleider op een plantenvermeerderingsbedrijf in Kenia. Drie jaar geleden sloegen de broers een nieuwe weg in: zij richtten in Ethiopië het bedrijf EthioPlants Plc. (Public limited company, de Engelse versie van de Nederlandse naamloze vennootschap) op. „Hier worden rozenplanten geproduceerd voor de lokale snijrozenbedrijven”, vertelt Wim Steeghs.

## Boomteelt

De broers Steeghs zagen in Ethiopië echter niet alleen kansen voor de vermeerdering van snijbloemenplantmateriaal, maar ook voor de productie van jonge planten voor de boomteelt. Vooral de hooglanden rondom Addis Abeba – deze liggen zo’n 2.200 m boven de zeespiegel – zijn hiervoor zeer geschikt, zo geeft Steeghs aan.

Steeghs: „De groeiomstandigheden in dit gebied zijn ideaal, vanwege de koude nachten, de aangename dagtemperaturen en het hoge lichtniveau. Onder deze condities, die jaarrond vrijwel gelijk zijn, blijft het product mooi compact en jaarrond door-groeien. Daarbij is het, in tegenstelling tot vermeerdering in Nederland, mogelijk op elk gewenst moment te produceren, stek te maken en planten te leveren.”

Niet alleen het klimaat is volgens Steeghs een voordeel, minstens zo belangrijk is het feit dat arbeid in Ethiopië veel goedkoper is dan in Nederland. „Daarbij zijn, vooral in de omgeving van Addis Abeba, voldoende capabele arbeidskrachten beschikbaar. En ook niet onbelangrijk: water is in het hooggebergte volop aanwezig en van prima kwaliteit.”



*Ethiopische medewerkers in opleiding bij EthioPlants, zusterbedrijf van EWF-Flowers.*

Ondanks de genoemde voordelen is het niet allemaal goud wat er blinkt. Het regelen van alle formaliteiten voor het nieuw op te zetten vermeerderingsbedrijf en het verkrijgen van de benodigde grond hadden de nodige voeten in de aarde. „We hebben in Dima, een plaatsje op ongeveer 30 km van Addis Abeba, een perceel van 15 ha voor 30 jaar geleased van de overheid”, vertelt Steeghs. „Allereerst moesten we overeenstemming bereiken met 30 boeren over de te betalen vergoeding. Dit was een hele klus, die vier maanden in beslag nam. Pas daarna konden we naar de overheid stappen. En voordat hier alles geregeld was, waren we ook weer een jaar verder. In Afrika neemt men overal ruim de tijd voor. Een flinke portie geduld is dus wel nodig.”

## Forse opsteker

Steeghs benadrukt wel dat de Ethiopische overheid blij is met hun komst, aangezien een bedrijf als EWF-Flowers een forse opsteker betekent voor de regionale economie. „Daarbij hebben we bij de start tussen de 75 en 100 arbeidskrachten nodig. Hierbij moet ik wel aangeven dat Afrikanen zeer gemotiveerd zijn, maar minder hard werken dan de meeste Europeanen. Er zijn gemiddeld drie keer zo veel Afrika-



*Steksnijden van een proefzending Pieris.*

nen nodig om dezelfde hoeveelheid werk te verzetten. Daarbij is deskundige leiding een must, ook omdat het bedrijf qua techniek hetzelfde niveau zal hebben als de kwekerijen in Europa.”

Een voormalige Nederlandse rozenkweker, Edwin de Gruijl, krijgt de leiding over de productie. Steeghs: „Mijn broer blijft ons eerste bedrijf runnen, EthioPlants, en zelf fungeer ik als coördinator, meestal vanuit Nederland. Ik reis één keer per maand af naar Ethiopië. EWF-Flowers wordt in ons land vertegenwoordigd door Ethio-Youngplants bv.”

EWF-Flowers gaat stekken en pluggewas van heesters, klimmers en bomen – zowel beworteld als onbeworteld – produceren. Hiertoe zal in eerste instantie 3.000 m² vermeerderingskas, uitgerust met onder meer een bevochtigingsinstallatie, schermdoek en een klimaatinstallatie, worden gerealiseerd. Daarnaast wordt 1,5 ha container-



Foto's: Wim Steeghs, Miferio

veld aangelegd, voorzien van een hoogkas, een lavaonderlaag en antiworteldoek.

Steeghs: „Momenteel is het nog regentijd in Ethiopië, maar waarschijnlijk kunnen we over een paar weken beginnen met de bouw van het bedrijf. De eerste zes zeecontainers met materialen zijn inmiddels aangekomen in de havenstad Djibouti. In januari of februari hopen we de eerste proefzendingen te kunnen leveren. Overigens zijn we op dit moment, bij wijze van proef, wel al diverse soorten moederplanten aan het invliegen.”

Wat afzet betreft, richt het bedrijf zich op Nederlandse en Belgische kwekers. „We zitten hier slechts 30 km van het vliegveld van Addis Abeba. Binnen twee dagen kan het jonge materiaal op een bedrijf in Nederland of België zijn”, vertelt Steeghs. „De afzet van de planten zal, onder de vlag van Ethio-Youngplants bv, worden geregeld door een accountmanager en mijzelf.”

## Positief gestemd

De vraag is natuurlijk of kwekers überhaupt interesse hebben in planten uit Ethiopië. De broers Steeghs hebben inmiddels al de nodige stappen ondernomen om hun nieuwe bedrijf onder de aandacht te bren-

gen. Steeghs is positief gestemd. „Sinds december vorig jaar heb ik samen met onze productie leider en accountmanager een 50-tal kwekers bezocht. Daarnaast zijn we op IPM in Essen en op Plantarium geweest en hebben we mailings de deur uit gedaan. We richten ons in eerste instantie op de grotere bedrijven, die bouwmarkten en dergelijke beleveren. Zij stekken immers meestal niet zelf. Inmiddels hebben zo’n tien kwekers duidelijk interesse, zij willen ook een proefzending ontvangen. Hiertoe wordt een aantal van hun eigen moederplanten overgebracht naar Ethiopië. Daarnaast zijn we overigens ook bezig met het opbouwen van een eigen bestand aan moederplanten.”

## Kostprijs

Steeghs geeft aan dat veel kwekers graag willen weten wat het jonge materiaal uit Ethiopië kost. „De prijs is echter heel erg afhankelijk van hoe groot de plantjes zijn en op welke manier de ondernemer deze vervoerd wil hebben. Transport maakt namelijk een groot gedeelte van onze kostprijs uit. Dit betekent dat een klant duurder uit is wanneer hij bijvoorbeeld slechts 300 in plaats van 700 planten in een doos wil hebben. Hierdoor zullen onze planten niet altijd

## Ontwikkelingshulp

Omdat de opzet van EWF-Flowers een forse impuls betekent voor de economie in de omgeving van Addis Abeba, ontvangen de gebroeders Steeghs subsidie van de Nederlandse overheid. Het gaat hierbij om een zogeheten PSOM-subsidie (Programma Samenwerking Opkomende Markten). „Het stimuleren van duurzame economische ontwikkeling in opkomende markten, dat is het doel van PSOM”, vertelt Steeghs. „Vanuit dit programma worden wel bepaalde voorwaarden gesteld aan ons bedrijf. Zo krijgen onze werknemers bijvoorbeeld extra betaald, regelen we medische verzorging en hebben ze de kans een opleiding te volgen. Daarnaast gaan we lokale boeren leren hoe ze boomkwekerijgewassen kunnen opkweken. Verder staat ook de vermeerdering van zeldzame Afrikaanse bomen op het programma. Dit project heeft dus niet alleen een commerciële inslag, maar vormt ook een stukje ontwikkelingshulp”, legt Steeghs uit.

*Een medewerker bekijkt de eerste proefzending Clematis-stekken.*

goedkoper zijn dan materiaal uit Nederland. Overigens hebben we wel contacten met een transport- en verpakkingsbedrijf over hoe we het transport zo optimaal mogelijk kunnen laten verlopen.”

Steeghs benadrukt dat het voordeel van de jonge planten uit Ethiopië ook niet alleen in de prijs zit, maar vooral in het feit dat jaarrond plantmateriaal kan worden geleverd en dat dit in grote hoeveelheden kan gebeuren. „Daarnaast moeten kwekers, door planten van ons te betrekken, de productiecyclus kunnen verkorten of een hogere productie kunnen halen. Sowieso omdat de moederplanten geen ruimte meer in beslag nemen, maar ook omdat kwekers vaak op een vroeger of ander tijdstip kunnen planten.”

## Samenwerking

Wat is de doelstelling van de gebroeders Steeghs, waar willen ze naartoe met hun nieuwe bedrijf? Steeghs: „We willen de productie langzaam opbouwen. Binnen een enkele honderdduizenden jonge planten per jaar en dan langzaam groeien. Over twee jaar hopen we een paar procent van de Nederlandse markt voor jonge planten in handen te hebben. Overigens staan we ook open voor samenwerking met Nederlandse stekbedrijven. Omdat zij de markt kennen en wij jaarrond kunnen leveren, kunnen we elkaar versterken. Inmiddels hebben we daarom al gesprekken gevoerd met diverse stekleveranciers.”

Steeghs geeft aan dat in de toekomst ook zal worden gestart met de vermeerdering van producten die gekoeld vervoerd dienen te worden. Bijvoorbeeld plantgoed en stamgewassen. „De ontwikkelingen op het gebied van koelcontainers zitten momenteel in de lift, aangezien inmiddels ook snijbloementelers zijn gestart met deze manier van transport.”

**Ank van Lier** Van Lier is freelancejournalist voor De Boomkwekerij, boomkwekerij@hortipoint.nl.