

## Ethiopisch lijnzaad verovert de wereld via Nederland



Al in 2007 verbaasde Jaap Biersteker zich erover dat er maar weinig lijnzaad vanuit Ethiopië geëxporteerd werd. Als top-vijf wereldproducent met meer dan 160.000 ton op jaarbasis moesten daar toch zeker mogelijkheden liggen. Nu bijna 2,5 jaar later zijn de eerste containers op weg naar Rotterdam en lijkt er een gouden toekomst weggelegd voor lijnzaad uit Ethiopië.

Voor Ethiopië zijn oliezaden het tweede exportgewas. Met name sesam, lijnzaad en nigerzaad worden in grote hoeveelheden verbouwd, terwijl er beleidsmatig weinig aandacht voor is (in tegenstelling tot bijvoorbeeld koffie en bloemen). Tegelijkertijd is Nederland Europa's grootste importeur van oliezaden. Een natuurlijke relatie voor meer samenwerking was zo snel gevonden.

LNV liet daarom de mogelijkheden voor export van Ethiopische oliezaden naar Nederland onderzoeken. Het resultaat was dat vooral lijnzaad en sesam (200.000 ton) op grote schaal geproduceerd worden. Mogelijkheden voor sesam liggen met name in de verwerking (pellen, roosteren, olie) en het

gescheiden houden van de juiste variëteit (Humera / Wollega). Zoals Jaap Biersteker (business link manager oliezaden) zegt: "Ethiopië verkoopt zijn gouden oliezaden als brons".

Wat telkens terugkwam in de gesprekken is dat Ethiopiërs zaad als zaad verkopen, terwijl de Europese markt op zoek is naar een functionaliteit (bepaalde vetzuursamenstelling, oliegehalte of smaak). Dit is vooral belangrijk bij lijnzaad, dat vooral in trek is doordat het veel Omega-3 bevat. Na veel onderzoek van monsters bleek dat de juiste oliezaden aanwezig zijn in Ethiopië en dat ook het oliegehalte voldoende hoog is.

### Addis Abeba-Rotterdam

Nadat de interesse voor gespreide sourcing tijdens de voedselprijzen crisis gewekt was, kon Jaap snel contacten leggen tussen één van de grootste Ethiopische exporteurs en een grote Europese importeur. Het vinden van het juiste zaad (vetzuursamenstelling/oliegehalte) bleek nog maar het begin van de klus. Al snel bleek dat de logistiek van relatief kleine boerenbedrijven in Ethiopië naar grote lijnzaadverwerkers (meer dan

1.000 ton/dag) extra denkwerk vereiste. Waar ze in Ethiopië gewend waren de boel in 50 kg zakken te verpakken, zat men in Europa te wachten op bulk in schepen. Er moest dus een hele nieuwe supply-chain ontwikkeld worden. Dit resulteerde uiteindelijk in het gebruik van de 'coffee bag'. Voordeel van de 20 ton coffee bag is dat het mogelijke problemen met gewichtsverlies binnen Ethiopië voorkomt en dat het rond de havens van Antwerpen, Gent of Rotterdam omgestort kan worden in een binnenvaartschip. Voor de rederijen was dit overigens nog wel even spannend! Veel ervaring had men hier nog niet mee.

### Lijnzaadmarkt en GGO's

Uiteindelijk is het natuurlijk de marktprijs die bepaalt of Ethiopië interessant is voor lijnzaadexport. En lang niet altijd bleek dit het geval te zijn. Hoge binnenlandse vraag en prijzen, hoge logistieke kosten en een overgewaardeerde muntsoort zorgden ervoor dat Ethiopië lang niet kon concurreren met het goedkopere Canadese zaad. Pas in 2009 kwam de grote omslag: de Ethiopische Birr devalueerde met zo'n 30%, de logistieke kosten en mogelijkheden verbeterden en in Canada werd GGO aangetoond in de nieuwste oogst. De Europese Unie staat geen GGO lijnzaad toe in haar voedsel en ineens bleek Canada niet zo'n zekere bron van lijnzaad meer.

### PPP Oliezaden

Het door Nederland ondersteunde Publiek-Private Partnerschap Oliezaden ondersteunt deze ontwikkelingen en is aan de slag om de hele lijnzaad waardeketen te versterken. In samenwerking met het Ethiopische onderzoek wordt de productiviteit en kwaliteit aangepakt (zaaizaad en rotaties), terwijl met

# Seminar zuivelsector in Oekraïne + matchmaking

de overheid gekeken wordt hoe de regelgeving op gebied van transport en logistiek verbeterd kan worden. Het PPP Oliezaden heeft vertegenwoordigers uit Ethiopische overheid en bedrijfsleven, maar ook het Nederlandse Productschap voor Margarine, Vetten en Oliën is nauw betrokken.

## Lessons learned

Op dit moment zijn de eerste deals van 2.000 ton afgerond. Het lijkt erop dat de komende maanden vaste contracten gesloten gaan worden voor een veelvoud hiervan. Daarnaast heeft in de afgelopen jaren de verwerking van sesam en lijnzaad een grote vlucht genomen. Een aantal fabrieken (Nederland-Ethiopische joint ventures) zijn nu in staat gepeld zaad te produceren en binnenkort zelfs sesam- en lijnzaadolie te exporteren.

De lijnzaadcase laat zien dat alle aspecten van de keten moeten kloppen om een nieuwe exportketen op te zetten: logistiek, kwaliteit, prijs en regelgeving. Daarnaast bleek de inzet van een 'oude rot in het vak' die de taal spreekt een belangrijke factor voor succes. Ook is gebleken dat het tijd en vertrouwen kost om partijen met hele andere denkwerelden ('schepen versus zakken') dichter bij elkaar te krijgen.

In het nieuwe Oilseeds Business Opportunities Report in Ethiopia 2009 worden alweer nieuwe kansen uit de doeken gedaan. Veel aandacht gaat dit keer uit naar de binnenlandse markt en een aantal nieuwe, verwerkte producten. De Ethiopische boer heeft er intussen een hoogwaardige afzetmarkt bij. Op dit moment worden de eerste contracten gesloten om met verbeterde inputs en hogere productie, direct van de coöperatie naar Nederland te exporteren!

## Meer informatie:

Geert Westenbrink, LNV-Raad te Addis Abeba, [geert.westenbrink@minlnv.nl](mailto:geert.westenbrink@minlnv.nl), zie ook [www.epospea.org/epospea/ppp](http://www.epospea.org/epospea/ppp)

De zuivelsector in Oekraïne is in ontwikkeling. De melkproductie neemt weer toe en schaalvergroting en investeringen worden doorgevoerd om een betere kwaliteit, hogere efficiëntie en kostenverlaging te realiseren. Dit biedt kansen voor Nederlandse ondernemers. Op 27 mei 2010 hoort u meer over de laatste ontwikkelingen in de zuivelsector – van melkproductie tot verwerking – in Oekraïne en de mogelijkheden die deze het Nederlands bedrijfsleven bieden.

Ook kunt u kennismaken met een delegatie van grootschalige Oekraïense melkveehouderijbedrijven en zuivelverwerkende bedrijven. Dit project wordt uitgevoerd in opdracht van NL EVD Internationaal, agentschap van het ministerie van Economische Zaken in het kader van het 2g@there-programma. Kosten voor deelname aan het seminar, de netwerkluunch en de matchmaking-bijeenkomst bedragen € 75 per persoon.

## Plaats:

NCH / EVD Auditorium, Den Haag.

## Organiserende instantie(s):

Nederlands Centrum voor Handelsbevordering (NCH).

## Inlichtingen bij:

Lydia Aalpoel,  
Tel. 070 – 344 15 88,  
E-mail: [laalpoel@nchnl.nl](mailto:laalpoel@nchnl.nl).

## Meer informatie:

[www.handelsbevordering.nl](http://www.handelsbevordering.nl).

## Deelname:

direct online aanmelden vóór 14 mei.

## Collectieve inzending China Horse Fair

Het KWPN organiseert in samenwerking met Phaff Export Marketing in opdracht van NL EVD Internationaal een stand op de China Horse Fair die in Peking wordt gehouden van 26-28 oktober 2010 ([www.chinahorsefair.com.cn](http://www.chinahorsefair.com.cn)). Op deze beurs wordt een Hollandpaviljoen georganiseerd voor Nederlandse bedrijven uit de hippische sector. De Fair is bedoeld om Nederlandse bedrijven uit de paardensector te ondersteunen bij hun oriëntatie op de Chinese markt. Tijdens de beurs krijgen deelnemers de mogelijkheid in contact te komen met Chinese handelspartners. Nederlandse bedrijven kunnen in het paviljoen een stand huren, de kosten van de stand worden berekend per m<sup>2</sup>. De reis- en verblijfkosten zijn voor rekening van de deelnemer.

## Plaats:

Beijing, China.

## Organiserende instantie(s):

KWPN en Phaff Export Marketing.

## Inlichtingen bij:

KWPN, Daisy van Nieuwkastele  
Tel. 0341 - 255 511,  
E-mail: [nieuwkastele@kwpn.nl](mailto:nieuwkastele@kwpn.nl).

## Meer informatie:

[www.kwpn.nl](http://www.kwpn.nl) of [www.phaff.com](http://www.phaff.com).

## Deelname:

direct online aanmelden vóór 1 mei.