

Kansen voor het Nederlands Agro-Midden en Klein Bedrijf in Ghana, Mali en Mozambique

*Jennie van der Mheen-Sluijer, Roland Waardenburg en Arjo Rothuis
30 september 2011*



Inhoudsopgave

SAMENVATTING	3
1. INTRODUCTIE	5
2. POTENTIE NEDERLANDS AGRO-MIDDEN EN KLEIN BEDRIJF VOOR ONTWIKKELINGSLANDEN	6
3. OPPORTUNITIES VOOR NEDERLANDS AGRO-MKB IN GHANA	12
4.1 Veeteelt en melkvee sector	14
4.2 Visteelt en visserij sector	17
4.3 Akkerbouw sector	18
4.4 Noten en oliezaden sector	20
4.5 Tuinbouw sector	21
4.6 Regionale markten	22
4. OPPORTUNITIES VOOR NEDERLANDS AGRO-MKB IN MALI	25
5.1 Veeteelt en melkvee sector	27
5.2 Visteelt en visserij sector	31
5.3 Akkerbouw sector	32
5.4 Tuinbouw sector	34
5.5 Noten en oliezaden sector	35
5.6 Regionale markten	36
5. OPPORTUNITIES VOOR NEDERLANDS AGRO-MKB IN MOZAMBIQUE	38
6.1 Veeteelt en melkvee sector	40
6.2 Visteelt en visserij sector	43
6.3 Akkerbouw sector	46
6.4 Noten en oliezaden sector	49
6.5 Tuinbouw sector	50
6.6 Regionale markten	50
6. CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN: HOE KANSEN VOOR HET NEDERLANDS AGRO-MKB IN GHANA, MALI EN MOZAMBIQUE TE BENUTTEN	52
ANNEX 1: DEFINITIES AANTAL PRODUCTGROEPEN FAOSTAT DATA	55
ANNEX 2: KWEKERSRECHT	57
ANNEX 3: INTERVIEWS MET BEDRIJVEN	60

Tabellen

Tabel 1: Overzicht importen Ghana en Nederlandse export naar Ghana (2008 data)	13
Tabel 2: Food Balance Sheet 2009-2010 ('000 metric tonnes)	19
Tabel 3: Overzicht activiteiten Nederlands agro-MKB in Ghana inclusief kansen voor toekomstige activiteiten	23
Tabel 4: Overzicht importen Mali en Nederlandse export naar Mali (2008 data)	26
Tabel 5: Overzicht activiteiten Nederlands agro-MKB in Mali inclusief kansen voor toekomstige activiteiten	37
Tabel 6: Overzicht importen Mozambique en Nederlandse export naar Mozambique (2008 data)	39
Tabel 7: Gemiddelde en potentiële opbrengst van landbouwgewassen in Mozambique	46
Tabel 8: Overzicht activiteiten Nederlands agro-MKB in Mozambique inclusief kansen voor toekomstige activiteiten	51

Figuren

Figuur 1: Belangrijkste Nederlandse landbouw gerelateerde exportproducten naar Afrika, Azië en Latijns Amerika (totale waarde in US \$1000)	8
Figuur 2: Nederlandse landbouw gerelateerde exportproducten naar Ghana boven US \$1.000.000	9
Figuur 3: Nederlandse landbouw gerelateerde exportproducten naar Mali boven US \$100.000	9
Figuur 4: Nederlandse landbouw gerelateerde exportproducten naar Mozambique boven US \$40.000 ..	10
Figuur 5: Vergelijking totale export Nederland van landbouw gerelateerde producten naar Afrika, Azië en Latijns Amerika met export naar Ghana, Mali en Mozambique	11
Figuur 6: Jaarlijkse groei Ghanese vraag naar import van zuivelproducten, eieren, honing en eetbare dierlijke producten	14
Figuur 7: Jaarlijkse groei Ghanese vraag naar import van levende dieren	15
Figuur 8: Jaarlijkse groei Ghanese vraag naar import van vlees en eetbaar slachtafval	16
Figuur 9: Jaarlijkse groei Ghanese export van vis, schaaldieren, weekdieren, ongewervelde waterdieren	17
Figuur 10: Jaarlijkse groei Malinese vraag naar import van levende dieren	27
Figuur 11: Jaarlijkse groei Malinese vraag naar import van vlees en eetbaar slachtafval	28
Figuur 12: Jaarlijkse groei Malinese vraag naar import van zuivelproducten, eieren, honing en eetbare dierlijke producten	29
Figuur 13: Jaarlijkse groei Malinese vraag naar import van vis, schaaldieren, weekdieren, ongewervelde waterdieren	31
Figuur 14: Jaarlijkse groei Malinese export van vis, schaaldieren, weekdieren, ongewervelde waterdieren	32
Figuur 15: Jaarlijkse groei Mozambikaanse vraag naar import van levende dieren	40
Figuur 16: Jaarlijkse groei Mozambikaanse vraag naar import van zuivelproducten, eieren, honing en eetbare dierlijke producten	41
Figuur 17: Jaarlijkse groei Mozambikaanse vraag naar import van vlees en eetbaar slachtafval	42
Figuur 18: Jaarlijkse groei Mozambikaanse export van vis, schaaldieren, weekdieren, ongewervelde waterdieren	44
Figuur 19: Jaarlijkse groei Mozambikaanse vraag naar import van vis, schaaldieren, weekdieren, ongewervelde waterdieren	45

SAMENVATTING

Het belangrijkste export product van Nederland naar Afrika, Azië en Latijns Amerika (in totale waarde naar drie continenten) is 'crude products'. Dit is een verzamelnaam waaronder veel producten vallen zoals bollen, levende planten, planten die gebruikt worden in de farmaceutische-, parfum-, of verfindustrie, materiaal voor verschillende soorten borstels, huiden en schelpen, etc. (zie Annex 1 voor de exacte definitie). De tweede productgroep, met in 2008 een totale exportwaarde van ruim 1,5 miljard US dollar, is melk (whole dried, whole evaporated) en zuivelproducten (cheese, butter). De verkoop van machines, zoals tractoren, machines voor de verwerking van voedsel en drank en andere landbouw- en broedmachines, heeft een totale export waarde van meer dan 1,2 miljard US\$. Verwerkte producten als soep, sauzen, azijn, pasta, etc is het vierde export product, gevolgd door de verkoop van aardappelen (gewoon en bevroren). Als we dit vergelijken met de export van Nederlandse bedrijven naar Ghana, Mali en Mozambique dan zien we dat deze landen veelal andere dan bovengenoemde producten importeren uit Nederland. Voor Ghana is kippenvlees het voornaamste (in US dollars in 2008) product dat ze importeert uit Nederland. Het tweede product is machines voor de voedings- en drankenindustrie, gevolgd door margarine. In totaal zijn er negentien productcategorieën met een exportwaarde van meer dan 1 miljoen US dollar. De exportwaarde van Nederlandse producten naar Mali is beduidend lager dan die naar Ghana. Alleen de waarde van melkexport overstijgt de miljoen US dollar. Daarnaast importeerde Mali voor bijna \$850.000 aan aardappelen uit Nederland, gevolgd door chocolade producten (>\$800.000). Was de export van Nederland naar Mali al beduidend lager dan die naar Ghana, de export vanuit Nederland naar Mozambique is nog minder. Net zoals voor Mali is ook hier de export van gedroogde melk het belangrijkste en heeft een exportwaarde boven de miljoen US dollar. Daarnaast exporteert Nederland varkensworsten (>\$ 277.000) en landbouw- en broedmachines (>\$74.000).

De redenen waarom het exportpatroon naar de drie continenten Afrika, Azië en Latijns Amerika verschilt met die van Ghana, Mali en Mozambique zijn niet bekend. We hebben hier geen bestaand onderzoek over kunnen vinden en productschappen en branche organisaties hebben hierover ook geen informatie kunnen verschaffen.

Op dit moment betreffen de activiteiten van het Nederlands agro MKB in Ghana, Mali en Mozambique met name export van primaire of verwerkte producten, of import van primaire producten die vervolgens worden verkocht op de Nederlandse of Europese markt. Respondenten die al langere tijd wonen en werken in één van deze drie landen, geven allemaal aan dat er veel mogelijkheden zijn om te produceren voor de lokale markt. Dit blijkt ook uit rapporten van internationale organisaties. Er is een toenemende middenklasse en urbane bevolking die steeds meer hun voedingsmiddelen kopen in supermarkten. Hierdoor ontstaat er een groeiende marktvraag naar constante goede kwaliteit producten. Ook voor producten uit sub-sectoren waarin Nederland excelleert (veehouderij, pluimvee, zuivelproducten, tuinbouw, akkerbouw, visteelt / visserij). Daarnaast biedt deze grotere vraag ook kansen voor toeleveranciers van primaire producten voor andere industrieën (bijvoorbeeld sorghum voor Heineken, palmolie voor Unilever, soja en maïs voor veevoeder, etc.).

Naast productie voor de lokale- of regionale markt zien Nederlandse bedrijven kansen in Ghana, Mali of Mozambique voor het opkopen van goede kwaliteit producten die beschikbaar zijn op een moment dat er weinig aanbod in andere landen is (bijvoorbeeld mango's), 'multi-origin opkoop strategie' om bedrijfsrisico's te beperken waardoor sourcing in deze landen interessant wordt (bijvoorbeeld cashew, pinda's, ananassen, fruitsap), grote stukken onbebouwde landbouwgrond waardoor conversie naar biologische landbouwproductie eenvoudiger is, en toenemende agro-business waardoor er een afzetmarkt voor landbouw inputs ontstaat (vee- en visvoeder, meststoffen). Er zijn kansen voor investeringen maar ook veel vragen die bedrijven eerst willen beantwoorden voordat ze daadwerkelijk gaan ondernemen in deze landen. Een aantal bedrijven geeft aan dat ze graag op weg worden geholpen bij de beantwoording van deze vragen.

Het liefst door iemand die Nederlands spreekt (Portugees en Frans is een handicap). Het lijkt verstandig om te zorgen voor contactpunten in de landen zodat potentiële investeerders informatie en vertrouwen kunnen krijgen in hun venture. Er zijn verschillende modellen mogelijk om de connectie tussen bedrijfsleven en de besproken landen te maken.

- Een informatiepunt (landbouwattaché, kamer van koophandel, of anders) dat voor elk geïnteresseerd bedrijf gelijkwaardige informatie verstrekt.
- Een business punt dat zelf initiatief neemt naar het Nederlandse bedrijfsleven op basis van de mogelijkheden in een land.

Daarnaast blijken er veel Nederlandse dienstenleveranciers actief te zijn in Ghana, Mali en Mozambique die bedrijven kunnen ondersteunen bij het uitwerken van hun plannen en activiteiten.

1. INTRODUCTIE

Het kabinet heeft besloten voedselzekerheid te verheffen als een prioritair thema binnen ontwikkelingssamenwerking. Dit heeft geleid tot, binnen de huidige vijftien partnerlanden, een selectie van zes landen te weten, Ethiopië, Kenya, Rwanda, Ghana, Mali en Mozambique. In deze zes landen willen de ministeries van Buitenlandse Zaken en Economische Zaken, Landbouw en Innovatie gezamenlijk pilot projecten starten. Een belangrijke factor voor de kans van slagen van initiatieven in deze zes landen is de mate van betrokkenheid van bedrijfsleven in het doelland, maar ook het bedrijfsleven in Nederland. De grotere Nederlandse bedrijven maken hun wensen met betrekking tot dit traject wel kenbaar, maar het is lastiger te identificeren waar de kansen liggen binnen deze zes landen voor het Nederlandse MKB actief in de agrarische sector (zowel primaire productie als verwerkende industrie en toeleverende industrie (machinerie, veevoeder e.d.)). Het lijkt dat dit segment onvoldoende op de hoogte is van de kansen en mogelijkheden in (sommige van) deze landen, en om die reden nog geen grote interesse in het traject heeft getoond.

Om vanuit de programmatische inzet op voedselzekerheid een betere link met het Nederlandse bedrijfsleven (MKB) te realiseren, heeft de Directie Agroketens en Visserij de volgende kennisvraag geformuleerd:

- identificeren van 4-5 sub sectoren binnen de Nederlandse landbouwsector (zowel primair, verwerkend als toeleverend) waarop het Nederlandse agro-MKB het meest actief is in haar internationale handels- en investeringsstromen, m.n. gericht op midden- en lagere inkomenslanden. Hiertoe zoveel mogelijk gebruik makend van bestaand onderzoek.
- identificeren van het marktpotentieel (voor zowel handel als investeringen) voor het Nederlandse agro-MKB voor de onder 1) geïdentificeerde sub sectoren in de landen Ghana, Mali en Mozambique.

Middels de beantwoording van deze kennisvraag wil de Directie Agroketens en Visserij in staat gesteld worden het Nederlandse agro MKB gerichter te kunnen benaderen teneinde ze te betrekken in deze rijks brede programmatische inzet op het thema voedselzekerheid.

Omdat bestaand onderzoek over deze onderwerpen ontbrak, hebben de auteurs van dit rapport hun eigen netwerk in deze drie landen en het Nederlands bedrijfsleven ingezet. Naast het in kaart brengen van de kansen in deze landen, zoals beschreven in documenten van de overheden en internationale organisaties, hebben we onze contacten geïnterviewd. Zij hebben informatie gegeven over specifieke kansen die zij zagen voor investeringen in deze landen en de obstakels die ze hierbij ondervonden. Ook werden we soms doorverwezen naar andere bedrijven die ook (interesse hebben in) actief zijn in deze landen. Door deze sneeuwbalmethode te gebruiken is er zeer waarschijnlijk een bias opgetreden naar Nederlandse bedrijven die zich concentreren op handel met (import uit en export naar) deze landen, in plaats van bedrijven die investeren in productie voor de lokale- en regionale markt. Ook is niet duidelijk welk percentage Nederlandse bedrijven dat daadwerkelijk actief is (of wil worden) in deze landen we via deze sneeuwbalmethode bereikt hebben.

Productschappen, brancheorganisaties en het Agentschap NL bleken ook geen overzichten te hebben van bedrijven die (voornemens zijn te) ondernemen in Ghana, Mali en Mozambique. De meeste organisaties hebben wel nieuwsbrieven voor hun leden. Zij zijn allen zeer bereid om hierin oproepen te plaatsen, waardoor de Directie Agroketens en Visserij met de leden in contact kan komen.

2. POTENTIE NEDERLANDS AGRO-MIDDEN EN KLEIN BEDRIJF VOOR ONTWIKKELINGSLANDEN

De vraag om 'vier tot vijf sub-sectoren binnen de Nederlandse landbouwsector te identificeren waarop het Nederlandse agro-Midden en Klein Bedrijf (MKB) het meest actief is in haar internationale handels- en investeringsstromen, m.n. gericht op midden- en lagere inkomenslanden' hebben we niet kunnen beantwoorden door gebruik te maken van bestaand onderzoek.

Allereerst, het Nederlandse agro-MKB is – op verzoek van het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (EL&I) – afgebakend tot bedrijven die zich bezig houden met productie van of handel in plantaardige producten voor voedsel of als ingrediënt voor de voedingsindustrie, de toelevende bedrijven, de dienstverleners die deze primaire productie mogelijk maken en, als laatste categorie, de industrie die deze producten verwerkt. Hout en productie van plantaardig materiaal voor biodiesel, zijn niet meegenomen in dit rapport.

Bij aanvang van deze korte studie gingen wij ervanuit dat productschappen en brancheverenigingen rapporten en statistieken zouden hebben van de activiteiten die haar leden in midden- en lagere inkomenslanden ondernemen. Dit bleek niet het geval te zijn. In het algemeen leverden interviews met deze organisaties weinig concrete informatie op, met uitzondering van het Productschap Margarine Vetten en Oliën en het Productschap Vis¹. De respondenten zeiden meestal niet precies te weten wat hun individuele leden doen (zie Annex 3 waarin de interviews zijn weergegeven en de Xcelsheet – separaat toegestuurd – waarin interesses van geïnterviewde bedrijven en organisaties om te ondernemen in Ghana, Mali en Mozambique zijn samengevat).

Vervolgens hoopten we meer informatie te kunnen vinden in de documenten 'Bron voor Groene Economie – Wereldoplossingen voor werelduitdagingen; Topsectoradvies Tuinbouw en Uitgangsmaterialen' en 'topsector Agro&Food – Agro&Food: de Nederlandse groeidiamant'. Hierin wordt vermeld dat Nederlandse bedrijven nog meer internationaal gaan opereren.

Het document van de topsector Tuinbouw en Uitgangsmaterialen geeft daarbij zelfs specifiek aan dat ze de overheid vraagt de bedrijven en kennisinstellingen te mobiliseren bij ontwikkelingssamenwerking. Het voorstel is dat Greenport Holland International (GHI) hierbij een belangrijke faciliterende rol gaat spelen. Echter GHI is kortgeleden opgericht en kon nog geen concrete informatie geven over wat haar leden concreet doen in midden- en lage inkomenslanden, noch wat zij via GHI aan activiteiten zullen gaan ontwikkelen (zie Annex 3 voor meer informatie). Dit moet zich voor eind 2011 uitkristalliseren. Ook de topsector Agro&Food geeft aan dat ze ambieert 'baanbrekend te worden in het aanbieden van duurzame maatwerk systeemoplossingen in het kader van ontwikkelingssamenwerking'. Het document beschrijft niet welke concrete activiteiten er al op dit gebied ondernomen worden.

Vandaar dat deze rapporten van de beide topsectoren ook niet konden dienen als informatiebron voor het beantwoorden van de vraag 'op welke terreinen het Nederlands agro MKB het meest actief is in midden- en lage inkomenslanden'.

Databases van FAOstat, UN Comtrade en ITC Trademap gaven wel inzicht in handelsgegevens van Nederland met continenten en met individuele landen voor honderden landbouw gerelateerde producten. Echter, het beantwoorden van bovenstaande vraag met deze statistische informatie leverde de volgende problemen op:

- Er was geen categorie 'midden- en lagere inkomenslanden'. We hadden de definitie die de Verenigde Naties hanteert hiervoor kunnen gebruiken en vervolgens alle handelsstromen van Nederland met deze landen bij elkaar kunnen optellen. Dit zou een enorme tijdsinvestering zijn geweest terwijl we geen duidelijk

¹ Die wist te vertellen dat individuele leden op hun websites vermelden in welke landen ze actief zijn.

beeld hadden van de toegevoegde waarde van deze exercitie. We hebben er daarom voor gekozen om de informatie van *Afrika, Azië en Latijns Amerika* bij elkaar te voegen en dit te nemen als proxy voor 'midden- en lage inkomenslanden'.

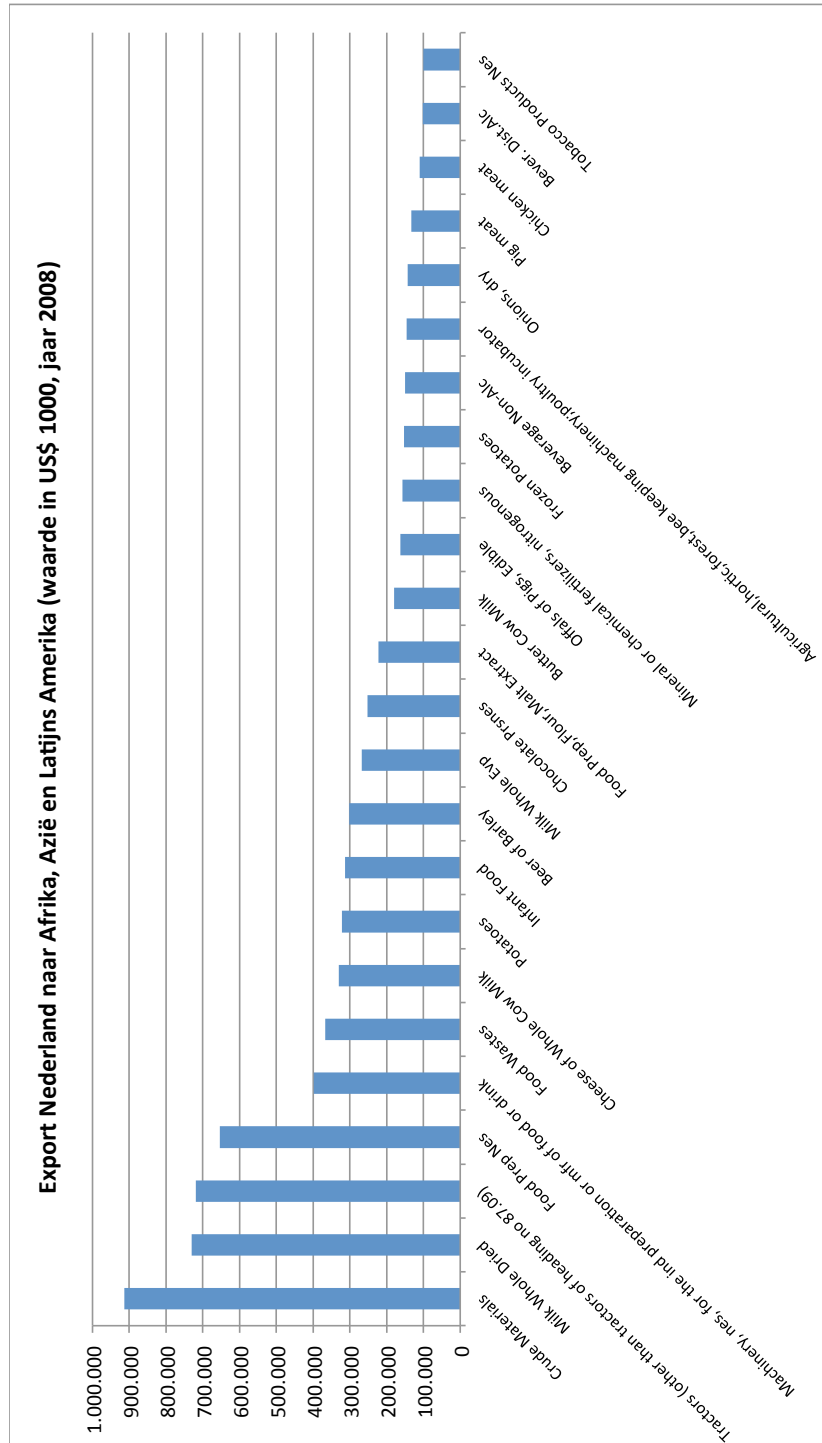
- De databases presenteren gegevens voor honderden producten. Door deze in te delen in *sub sectoren* zoals die zijn geïdentificeerd door de Topsectoren Tuinbouw en Agro&Food, zouden vrijwel alle producten meegenomen worden in de identificatie van de vier tot vijf sub-sectoren waarin Nederland actief is. Door de informatie in deze sub sectoren te clusteren, wordt het nietszeggend. Vandaar dat gekozen is om de belangrijkste *producten* waarin Nederland handelt te presenteren in dit verslag. Alle informatie, inclusief alle productgroepen, is bovendien separaat in een Xcel file gestuurd aan de opdrachtgever.
- De databases geven handelsstromen weer van *alle Nederlandse bedrijven* bij elkaar. We hebben geen bronnen kunnen vinden waarin een overzicht van activiteiten van het Nederlandse *agro MKB* wordt gegeven.

De databases gaven ons wel de mogelijkheid om, naast de export van Nederland naar landen in Afrika, Azië en Latijns Amerika, ook exportgegevens van Nederland naar Ghana, Mali, en Mozambique te analyseren. De resultaten van deze analyses worden gepresenteerd in de figuren 1 tot en met 5.

Figuur 1 geeft de (24) producten weer met een totale exportwaarde boven 100 miljoen US\$ naar deze drie continenten. Het belangrijkste (in waarde) 'export product' van Nederland is 'crude products'. Dit is een verzamelnaam waaronder veel producten vallen, zoals bollen, levende planten, planten die gebruikt worden in de farmaceutische-, parfum-, of verfindustrie, materiaal voor verschillende soorten borstels, huiden en schelpen, etc. (zie Annex 1 voor de exacte definitie). Daarnaast speelt melk (whole dried, whole evaporated) en zuivelproducten (cheese, butter) een belangrijke rol in de export van Nederlandse bedrijven.

De verkoop van machines, zoals tractoren (3^e product) en machines voor de verwerking van voedsel en drank (5^e export product) en andere landbouw- en broedmachines (19^e product), heeft een totale export waarde van meer dan 1,2 miljard US\$. Verwerkte producten als soep, sauzen, azijn, pasta, etc (Food prep nes – zie Annex 1 voor definitie) is het vierde export product (>650 miljoen US\$). De verkoop van aardappelen (gewoon en bevroren) vertegenwoordigt bij elkaar ruim 475 miljoen US\$. Opvallend is 'Food wastes' als zesde export product. Dit blijken met name ingrediënten voor veevoeder te zijn (zie Annex 1).

Figuur 1: Belangrijkste Nederlandse landbouw gerelateerde exportproducten naar Afrika, Azië en Latijns Amerika (totale waarde in US \$1000)

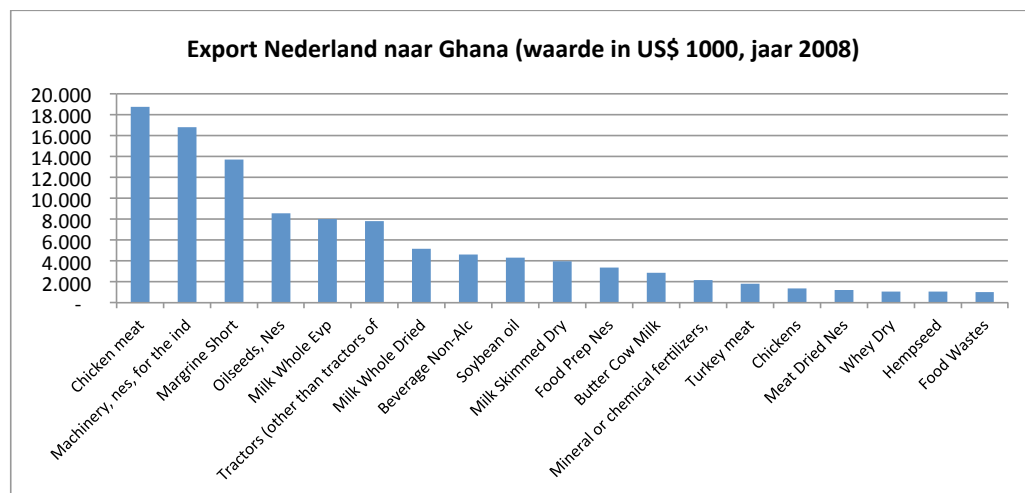


Gebaseerd op data van FAOStat, UN Comtrade en ITC Trademap

Als we dit vergelijken met de export van Nederlandse bedrijven naar Ghana, dan zien we dat de samenstelling heel anders van aard is (zie Figuur 2 en Figuur 5). Voor Ghana is kippenvlees het grootste (in waarde) product dat ze importeert uit Nederland terwijl dit op de lijst van producten die Nederland exporteert naar

de drie continenten, slechts op de 22^e plaats komt. Verder valt op dat, van alle producten die Nederland exporteert naar Ghana met exportwaarde boven 1 miljoen US dollar, er negen producten zijn die niet in de 'top 24' voorkomen van exportproducten naar de drie continenten. Ze importeert daarentegen wel relatief veel landbouwproductiemiddelen zoals tractoren, machines en kunstmest.

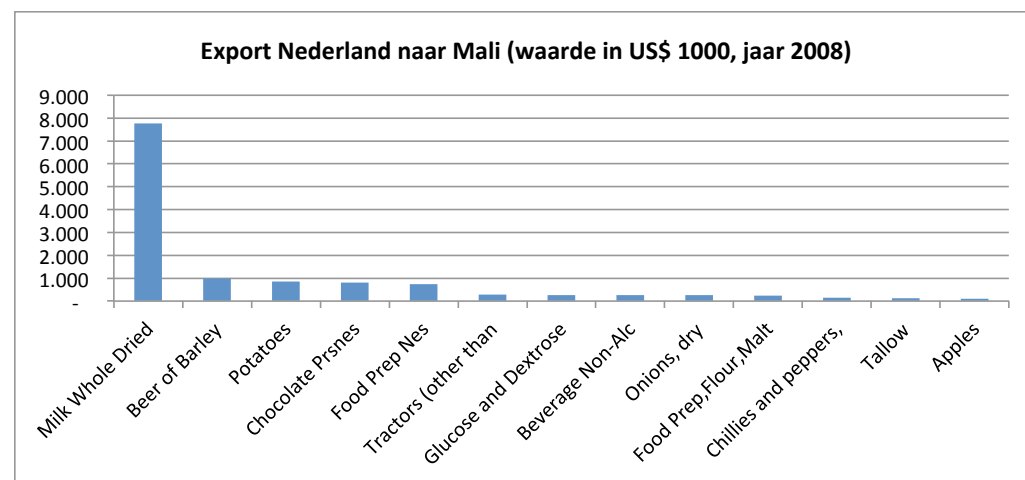
Figuur 2: Nederlandse landbouw gerelateerde exportproducten naar Ghana boven US \$1.000.000



Source: FAOStat, UN Comtrade en ITC Trademap

Voor Mali ziet het plaatje er weer anders uit (zie Figuur 3 en Figuur 5). Allereerst moet opgemerkt worden dat de exportwaarde van Nederlandse producten naar Mali beduidend lager is dan die naar Ghana. Alleen de waarde van melkexport overstijgt de miljoen US dollar. In Figuur 3 worden alleen de Nederlandse export producten met een waarde boven US\$100.000 weergegeven.

Figuur 3: Nederlandse landbouw gerelateerde exportproducten naar Mali boven US \$100.000

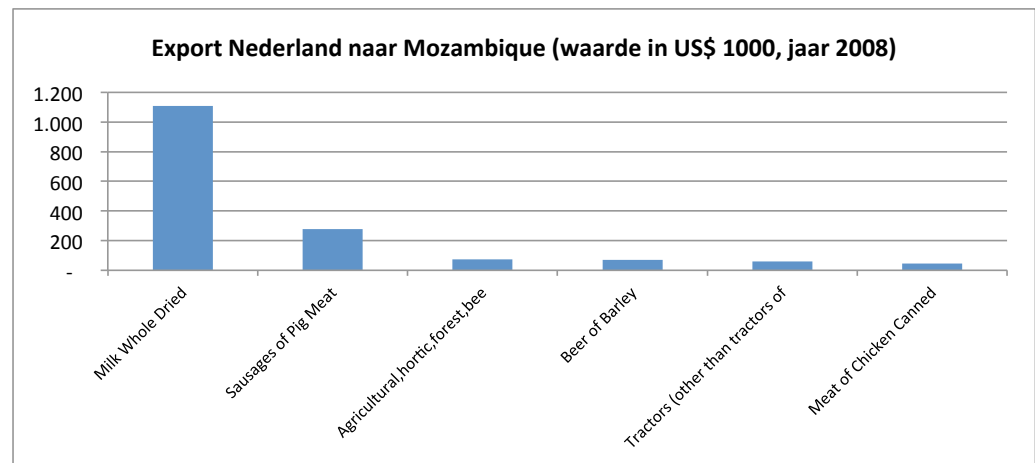


Source: FAOStat, UN Comtrade en ITC Trademap

Verder valt op dat Mali voor bijna \$850.000 aan aardappelen importeert uit Nederland, ruim \$250.000 aan gedroogde uien en \$150.000 aan pepers. Ook chocolade producten (zie voor exacte definitie Annex 1) blijken een belangrijk deel (>\$800.000) van de Nederlandse export naar Mali uit te maken evenals die van voedingsmiddelen (\$750.000 food prep nes, zie Annex 1).

Was de export van Nederland naar Mali al beduidend lager dan die naar Ghana, de export vanuit Nederland naar Mozambique is nog lager. Figuur 4 geeft de zes producten weer met exportwaarde boven de \$40.000. Net als voor Mali is ook hier de export van gedroogde melk het belangrijkste. Daarnaast wordt vlees (varkens- en kippenvlees) geëxporteerd en tractoren plus andere landbouw- en broedmachines.

Figuur 4: Nederlandse landbouw gerelateerde exportproducten naar Mozambique boven US \$40.000

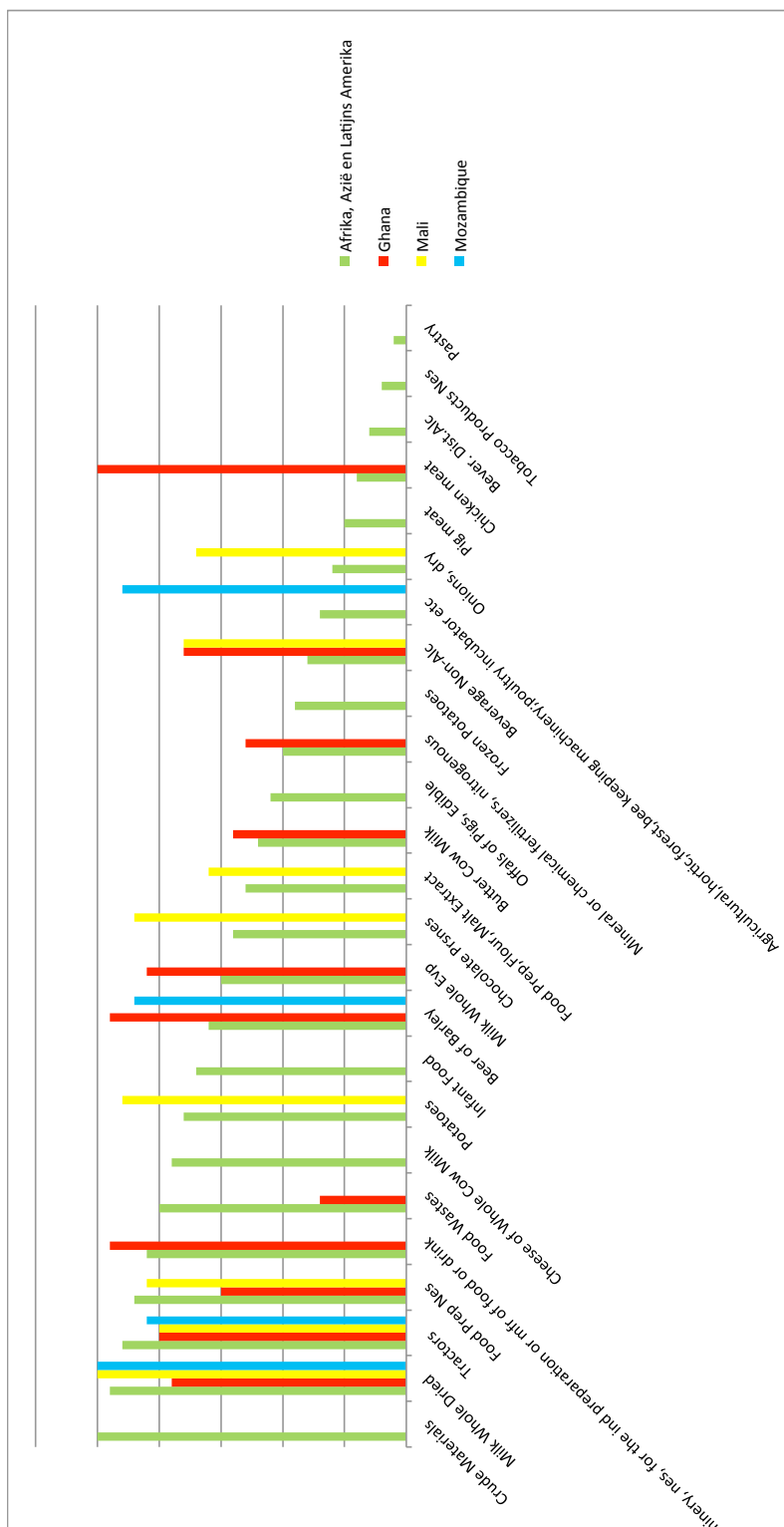


Source: FAOStat, UN Comtrade en ITC Trademap

In Figuur 5 wordt de totale Nederlandse export van landbouw gerelateerde producten naar Afrika, Azië en Latijns Amerika vergeleken met diezelfde export naar Ghana, Mali en Mozambique. Hierbij zijn niet de absolute waarden maar de plaatsen van producten op de exportranglijst genomen. Het belangrijkste exportproduct krijgt de hoogste score (25), het product met de laagste waarde krijgt de laagste score (1). Uit deze vergelijking blijkt dat de export van producten naar Ghana, Mali en Mozambique anders is dan de totale export naar Afrika, Azië en Latijns Amerika.

Zoals reeds vermeld bij Figuur 1 is het belangrijkste (in waarde) 'export product' van Nederland 'crude products'. Echter Ghana, Mali en Mozambique importeren deze producten niet. Verder valt op dat een groot aantal producten die elk een exportwaarde van ruim 100 miljoen US dollar hebben (naar Afrika, Azië en Latijns Amerika), juist niet geëxporteerd worden naar Ghana, Mali of Mozambique. De redenen voor deze verschillende export patronen zijn niet bekend. De productschappen en branche organisaties hebben hierover geen informatie kunnen verschaffen. In de volgende hoofdstukken waar de drie landen meer in detail besproken worden, komen een aantal productgroepen weer aan de orde.

Figuur 5: Vergelijking totale export Nederland van landbouw gerelateerde producten naar Afrika, Azië en Latijns Amerika met export naar Ghana, Mali en Mozambique



Gebaseerd op data van FAOStat, UN Comtrade en ITC Trademap

3. OPPORTUNITIES VOOR NEDERLANDS AGRO-MKB IN GHANA

Ghana is goed bedeeld met natuurlijke hulpbronnen. De landbouwsector draagt ongeveer 33% bij aan het Bruto Binnenlands Product. Meer dan de helft van de actieve bevolking is werkzaam in de landbouwsector². Het is met name het armste deel van de bevolking in Ghana waarvoor landbouw de belangrijkste bron van inkomsten is. Volgens de Wereldbank groeide de landbouwproductie met ongeveer 6 procent per jaar in de periode 2007 – 2010. De recente groei in de landbouw is echter voornamelijk gebaseerd op uitbreiding van het landbouwareaal en niet door verhoging van de productiviteit (World Bank, 2011).

Tabel 1 geeft een overzicht van alle landbouw gerelateerde importen in Ghana (in hoeveelheden en in waarde). Daarnaast geeft het ook weer welk percentage hiervan geïmporteerd wordt uit Nederland. Allereerst een opmerking vooraf: uit de verschillende tabellen in dit rapport blijkt dat de statistieken als indicatief gelezen moeten worden. Het is uiteraard niet mogelijk dat Nederlandse export voor meer dan 100% bijdraagt aan de importen uit een land. De waarden in dit rapport geven veeleer een trend aan, geen exacte data.

De tabel laat zien dat Nederland een belangrijke rol vervult in de export van machines voor de Ghanese melkveesector en in de export van varkens- en kippenvlees. Voor de andere productgroepen is Nederland geen belangrijke leverancier. Uit het CIA World Factbook blijkt ook dat Nederland niet hoort tot de belangrijkste zes landen waaruit Ghana importeert. Daarentegen is Nederland wel het belangrijkste exportland voor Ghanese producten (13,2% van de export waarde; 2009 gegevens)³.

Het belang van de sectoren -opgenomen in deze tabel- voor de Ghanese landbouw wordt verder toegelicht in dit hoofdstuk. Hierbij wordt er telkens eerst een kort overzicht gegeven van de sector, de huidige situatie, kansen en beperkingen en –voor zover bekend bij de auteurs- programma's die worden uitgevoerd om de sector te verbeteren. Dit wordt gevolgd door een kader met een overzicht van een aantal Nederlandse bedrijven⁴ en organisaties die een rol zouden kunnen spelen in de verdere ontwikkeling van deze sector. Annex 3 geeft een korte beschrijving van deze bedrijven en hun activiteiten.

² CIA World Factbook, accessed 3-8-2011 <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/gh.html>

³ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/gh.html>

⁴ Hierbij wordt alleen uitgegaan van de bedrijven die we in de korte tijd van dit onderzoek hebben kunnen spreken. Het betreft hier zeker geen volledig overzicht van alle Nederlandse agro MKB bedrijven die actief zijn, of willen zijn, in deze sectoren in Ghana, Mali of Mozambique.

Tabel 1: Overzicht importen Ghana en Nederlandse export naar Ghana (2008 data)

GHANA (overzicht)	Imports in Ghana (all)		Dutch exports to Ghana	
	Import Quantity (t) (live animals in heads)	Import Value (1000 \$)	in % of Ghana imports (quantity)	In % of Ghana imports (value)
Classificatie				
Primair Product Melkveesector (1)	851	966	5%	4%
Primair Product Runderensector (1)	25.000	8.000	0%	0%
Primair Product Varkenssector (1)	155	173	83%	114%
Primair Product Pluimveesector (1)	2.180.045	3.962	61%	35%
Primair Product Akkerbouwsector (1)	416.786	230.200	1%	1%
Primair Product Tuinbouwsector (1)	17.239	9.245	0%	4%
Primair Product Visserij- en visteeltsector (3)		47.814		17%
Primair Product Overig (1)	196.501	30.339	0%	2%
Verwerkt Product Melkveesector (1)	38.409	107.778	22%	20%
Verwerkt Product Runderensector (1)	21.298	27.771	4%	3%
Verwerkt Product Varkenssector (1)	12.546	9.814	6%	11%
Verwerkt Product Pluimveesector (1)	76.925	83.992	26%	25%
Verwerkt Product Akkerbouwsector (1)	981.573	643.037	1%	1%
Verwerkt Product Tuinbouwsector (1)	82.189	80.316	0%	1%
Verwerkt Product Visserij- en visteeltsector (1)	9	1.040	0%	1%
Verwerkt Product Overig (1)	97.135	76.838	24%	42%
Inputs Melkveesector (1)		12.927 ⁵		130% ¹
Inputs Pesticides (1) (2)		303.490		0%
Inputs Kunstmest (1) (2)		119.075		0%
Inputs Tractoren (3)		29.947		26%
Inputs Cross Sector – overig (3)		10.889		12%

Bronnen: (1) FAOStat; (2) UN Comtrade en (3) ITC Trademap

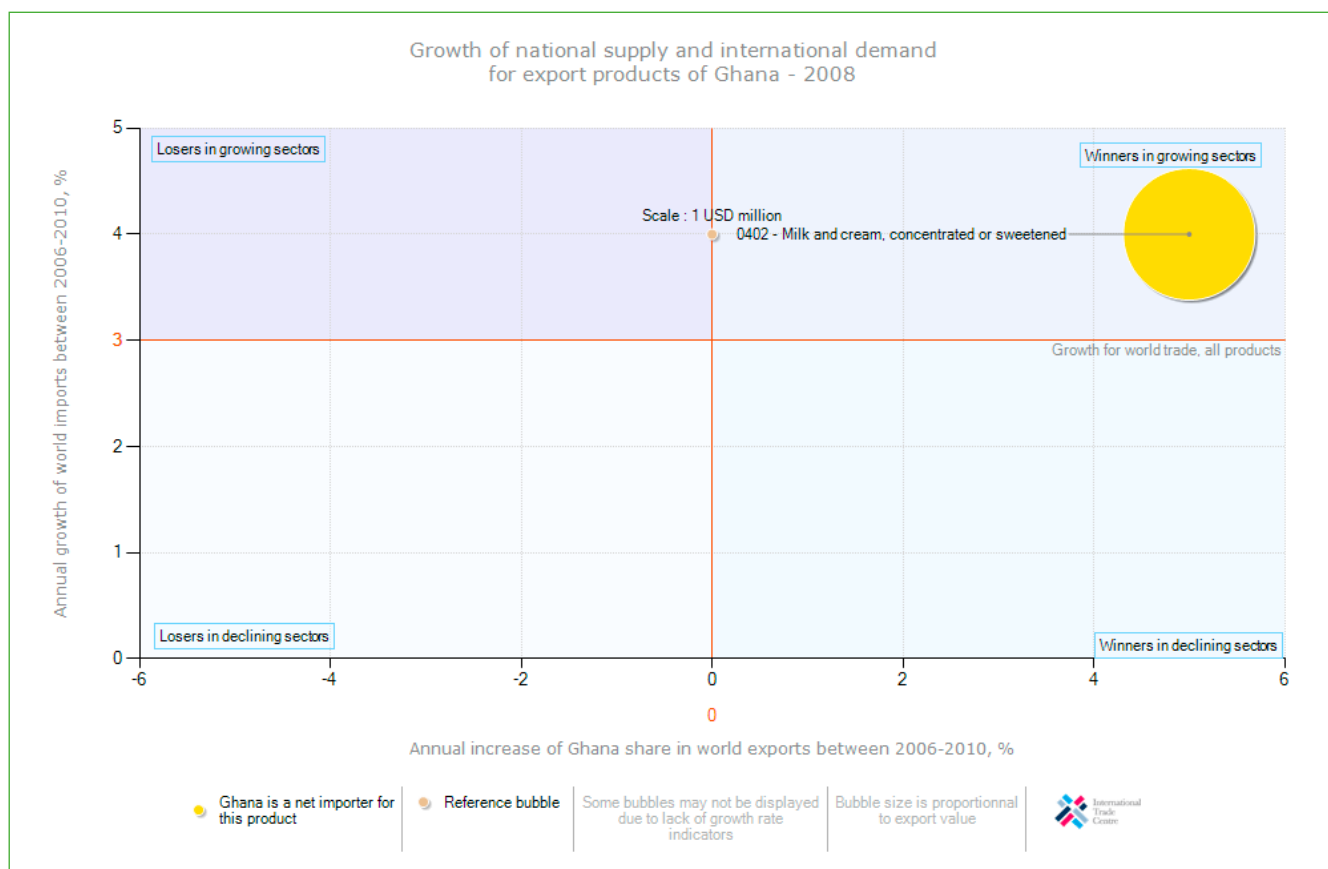
⁵ Dutch exports are reported higher than Ghana's imports. Looks strange, but this is how original ITC data is presented.

4.1 Veeteelt en melkvee sector

De productiviteit in de Ghanese veesector is, vergeleken met internationale standaarden, laag. Ondanks het feit dat de productie wijdverspreid is, is de output van de veestapel slechts 8% van het agrarische Binnenlands Bruto Product. In veel landen is dit 75%. De gemiddelde melkproductie in Ghana is 4 liter per dag. Voor exotische rassen is 30 liter per dag mogelijk.

De vleesopbrengst van de lokale veerassen wordt geschat op ongeveer 20% van die van exotische rassen⁶. De inheemse veerassen zijn klein en hebben een beperkt genetische potentieel voor melkproductie. Goede fokstieren zijn schaars in Ghana en zijn slechts beschikbaar voor een paar boeren. Er is een programma voor kunstmatige inseminatie gestart. Naast het gebrek aan goede fokdieren, wordt de groei van de Ghanese veehouderij belemmerd door ziektes, slechte voeding, gebrek aan kapitaal en hoge rente op leningen⁷.

Figuur 6: Jaarlijkse groei Ghanese vraag naar import van zuivelproducten, eieren, honing en eetbare dierlijke producten



Source : http://www.trademap.org/light/Product_SelProductCountry_Graph.aspx (accessed 17-8-2011)

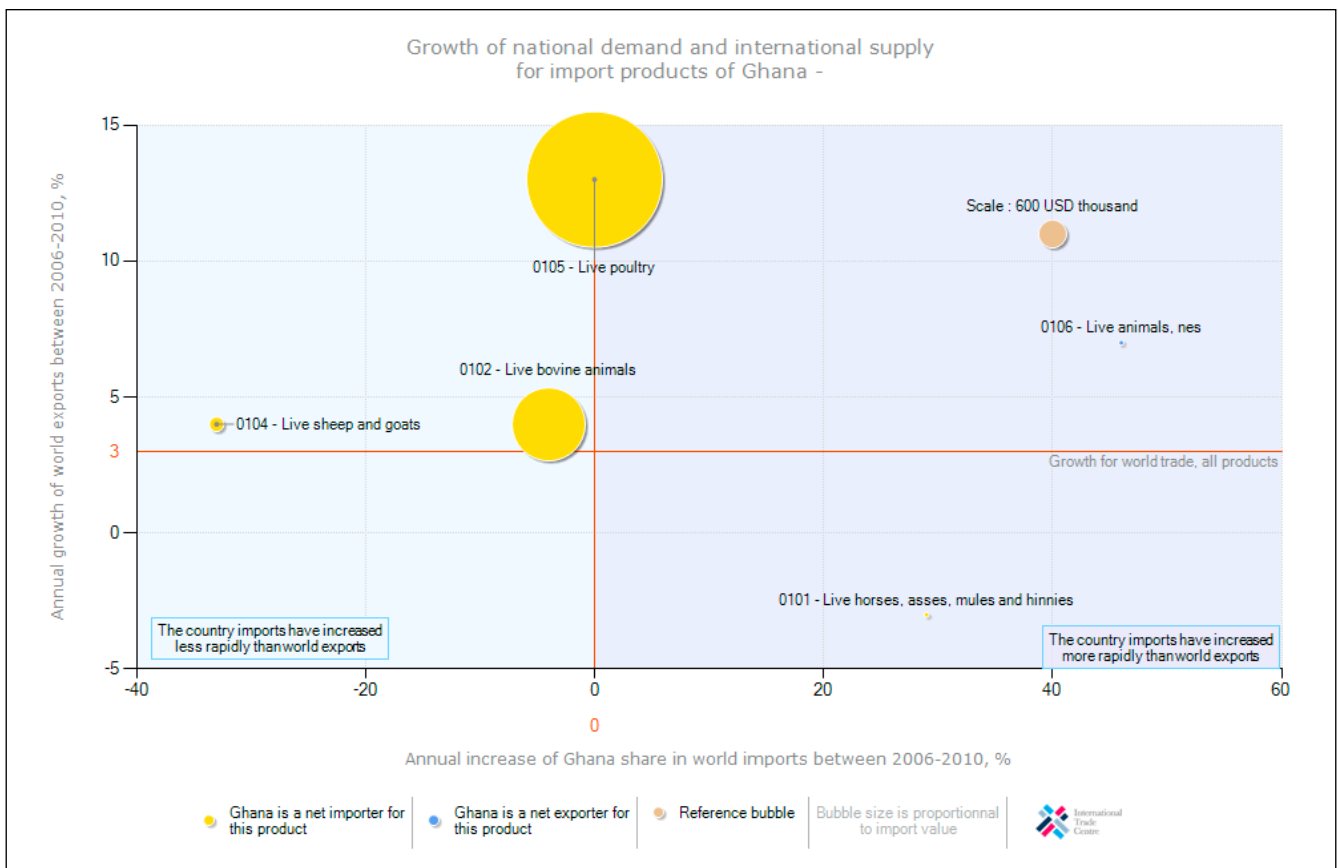
Zowel de vlees- als melkproductie is ongeveer 30 procent van de totale vraag naar nationale dierlijke proteïnes. Het land is afhankelijk van de import van vee, vlees en melk om dit tekort aan dierlijke proteïnes aan te vullen (zie ook Figuur 6 en Figuur 7). Het is echter moeilijk om de hoeveelheid geïmporteerd vlees en vee in te schatten. Het meeste levend vee wordt geïmporteerd uit Burkina Faso, Mali en Niger. Dit wordt niet geregistreerd.

⁶ GHANA POVERTY REDUCTION STRATEGY 2003-2005 - AN AGENDA FOR GROWTH AND PROSPERITY VOLUME I: ANALYSIS AND POLICY STATEMENT, FEBRUARY 19, 2003
http://siteresources.worldbank.org/GHANAEXTN/Resources/Ghana_PRSP.pdf

⁷ FAO, accessed 3-8-2011 <http://www.fao.org/ag/AGP/AGPC/doc/Counprof/Ghana.htm>

In de Coastal Savannah zone is wel wat commerciële veehouderij. Vaak is dit eigendom van zakenlieden die in de steden wonen en die managers aanstellen om deze boerderijen te beheren. Het niveau van management verschilt behoorlijk. Er zijn ook een paar semi-overheidsboerderijen met kuddes variërend van 1.000 tot 3.000 stuks vee. Het vee graast op ingezaaide weilanden en wordt gevoerd met ruwvoer waaraan peulvruchten zijn toegevoegd. Het systeem is relatief makkelijk en is een veilige investering. Er zijn geen grootschalige commerciële schapen en geiten boerderijen in Ghana⁸.

Figuur 7: Jaarlijkse groei Ghanese vraag naar import van levende dieren



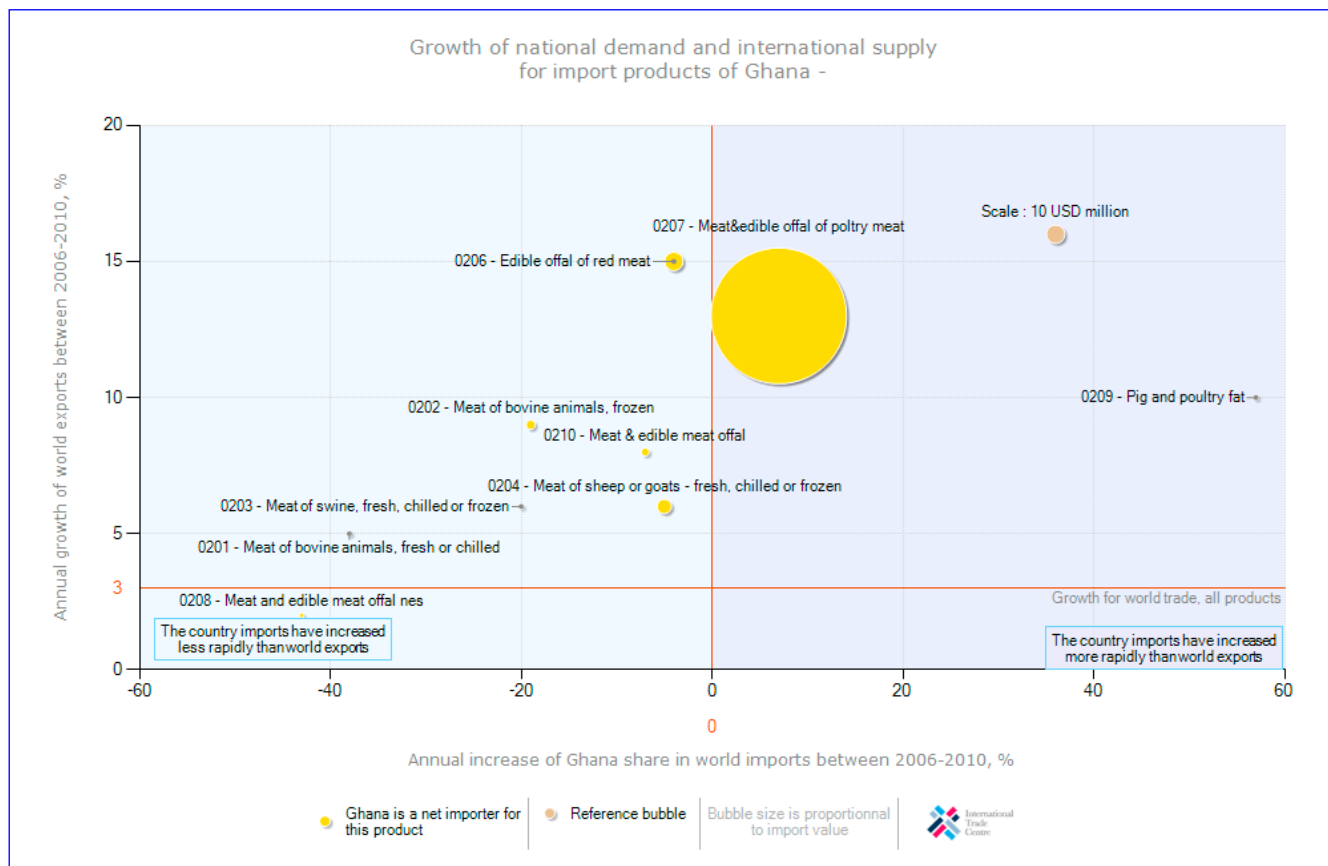
Source: http://www.trademap.org/light/Product_SelProductCountry_Graph.aspx (accessed 11-9-2011)

Meer dan 80% van het pluimvee in het land bestaat uit lokale rassen. Deze produceren gemiddeld 100 eieren per jaar, ten opzichte van 180 eieren per jaar voor exotische rassen⁹. Het is moeilijk voor lokale pluimveeproducenten om te concurreren tegen de goedkope import van diepvrieskippen.

⁸ FAO, accessed 3-8-2011 <http://www.fao.org/ag/AGP/AGPC/doc/Counprof/Ghana.htm>

⁹ GHANA POVERTY REDUCTION STRATEGY 2003-2005 - AN AGENDA FOR GROWTH AND PROSPERITY VOLUME I: ANALYSIS AND POLICY STATEMENT, FEBRUARY 19, 2003 http://siteresources.worldbank.org/GHANAEXTN/Resources/Ghana_PRSP.pdf

Figuur 8: Jaarlijkse groei Ghanese vraag naar import van vlees en eetbaar slachtafval



Source: http://www.trademap.org/light/Product_SelProductCountry_Graph.aspx (accessed 11-9-2011)

Veeteelt, pluimvee, zuivelproducten en Nederlands Agro MKB in Ghana

Uit Tabel 1 blijkt dat Nederland de belangrijkste exporteur van varkensvlees naar Ghana is. Daarnaast levert Nederland 11% van de bacon en ham importen. Uit beschikbare informatie is niet af te leiden welke kansen er zijn voor het Nederlands agro MKB.

Ghana importeert grote hoeveelheden kippenvlees uit Nederland (61% van haar import in tonnen), echter de waarde hiervan is relatief laag (35% van totale import primaire producten pluimvee in \$). Daarnaast levert Nederland ongeveer een kwart van de Ghanese behoefte aan gedroogde en vloeibare eieren, slachtafval en kippenlevers. Het is niet duidelijk of, gezien de import van goedkope bevroren kip, lokale productie een kans is voor het Nederlandse agro-MKB.

Er is vraag naar rundvlees en zuivelproducten in Ghana. Het meeste rundvlees wordt geïmporteerd uit buurlanden. Nederland exporteert melkproducten (kaas, gedroogde melk, wei, yoghurt, lactose) naar Ghana. Ook zijn we de belangrijkste exporteur van melkmachines en machines voor zuivelproductie. Volgens de FAO is er potentie om de productiviteit van de Ghanese veehouderij te verhogen (voor zowel vlees- als ook melkproductie).

Volgens het Task Force rapport wil **Friesland-Campina** 10 tot 15% van de grondstoffen voor zuivelproducten lokaal opkopen. Bij navraag bleek echter dat Friesland-Campina m.n. melkpoeder uit Nederland gebruikt. In Nigeria produceert Friesland-Campina wel zelf melk maar ze aarzelt om melkproductie op te zetten in Ghana omdat er nog massaal melkpoeder uit Nederland wordt geïmporteerd. Friesland-Campina is wel aan het kijken naar mogelijkheden om producten voor

nooddhulp te ontwikkelen op basis van de voedingswaarde van melk.

Koudijs Feed is een partnerschap aangegaan met een Ghanees bedrijf waarmee ze samen veevoeder verkoopt in Ghana. Zie ook verderop bij 'akkerbouw'.

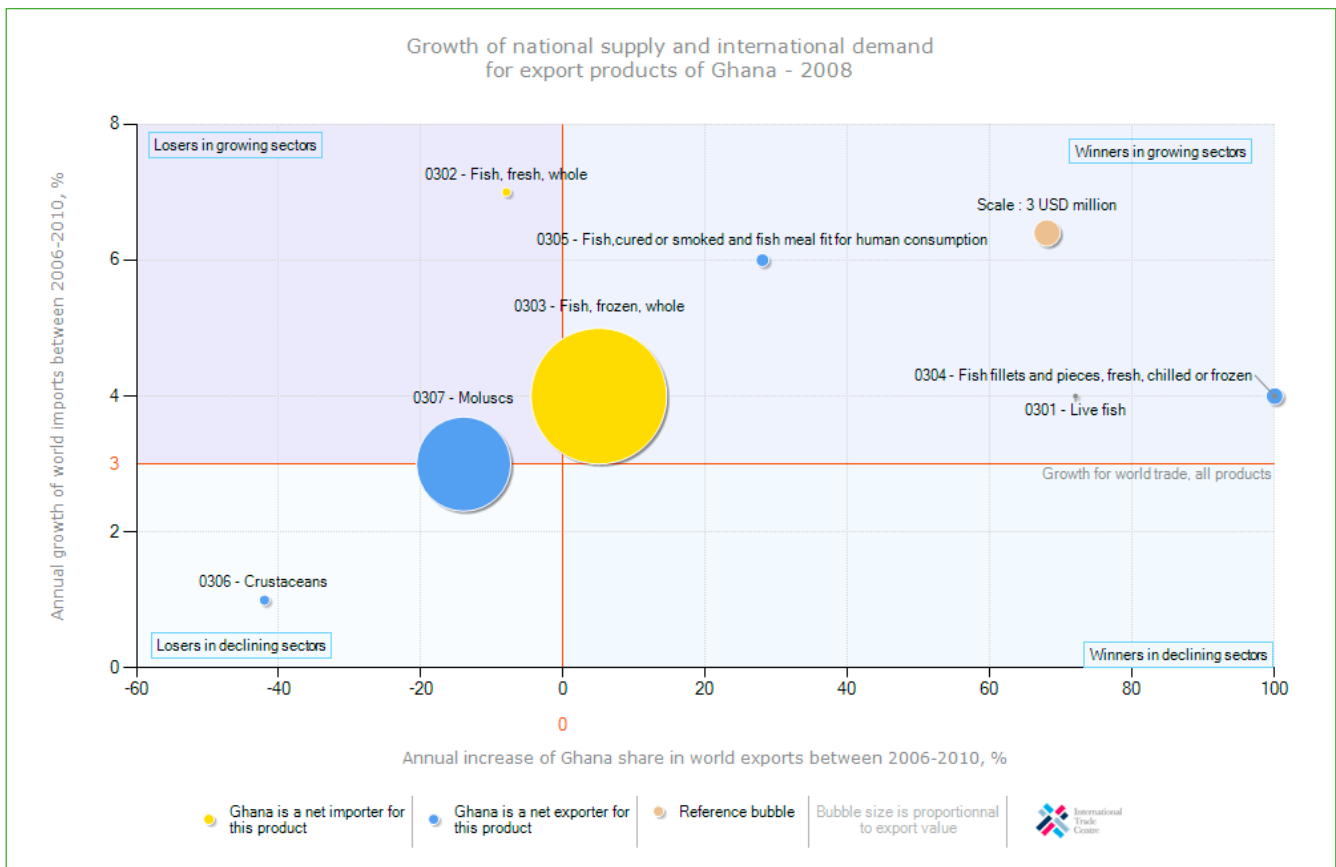
WUR tropische veehouderij – CDI hebben ervaring met lokale veehouderijssystemen. Indien er bedrijven zijn die willen investeren in het opzetten van de commerciële veehouderij (of ontwikkelingsprogramma's die dit willen stimuleren), dan kunnen zij deze kennis beschikbaar stellen.

Door het bij elkaar brengen van deze kennis, een inputprovider als Koudijs Feed en een verwerker als Friesland-Campina, worden verschillende schakels van de keten 'gedekt'. Hierdoor zou je een efficiëntere en krachtiger keten kunnen opbouwen. Voorwaarde is echter wel dat er goede en betrouwbare lokale producenten deelnemen in zo'n keten.

4.2 Visteelt en visserij sector

Volgens de FAO is de Ghanese visproductie ongeveer 335,000 MT per jaar. Hierbij moet wel opgemerkt worden dat de vis opbrengst sterk verschilt per jaar en per seizoen. De vraag naar vis in Ghana wordt geschat op 600,000 MT per jaar¹⁰. Dat de vraag naar vis groter is dan het aanbod uit Ghana blijkt ook uit Figuur 9.

Figuur 9: Jaarlijkse groei Ghanese export van vis, schaaldieren, weekdieren, ongewervelde waterdieren



Source : http://www.trademap.org/light/Product_SelProductCountry_Graph.aspx (accessed 17-8-2011)

¹⁰ http://www.fao.org/fishery/countrysector/FI-CP_GH/en accessed 3-8-2011

Naast de import van vis, exporteert Ghana ook vis. Ghana exporteert met name naar Spanje en Portugal. Figuur 9 laat bovendien zien dat, alhoewel Ghana nog grote hoeveelheden weekdieren exporteert, de export hiervan in de afgelopen jaren is gedaald. De export van visfilets en gerookte vis, nog klein qua omvang, is daarentegen gestegen in de afgelopen jaren. Volgens de Wereld Bank biedt de visserijsector voor 2,2 miljoen Ghanezen voedsel en inkomen. Rationalisering van de commerciële vloot is nodig om overbevissing van visbestanden te verminderen. Rationalisering zal ook leiden tot grotere economische voordelen voor de kleinschalige zeevisserij sector (World Bank, 2011).

Aquacultuur op Lake Volta en andere water reservoirs geeft extra mogelijkheden voor commerciële en kleinschalige productie van vis. Hierbij kan men denken aan contract farming van kleinere producenten door grotere bedrijven. De Wereld Bank heeft in juli 2011 een groot visserij en visteelt programma goedgekeurd. Ze wil onder andere aquacultuur stimuleren en ook de winstgevendheid van de Ghanese visserij verbeteren¹¹.

Visserij, visteelt en Nederlands Agro MKB in Ghana

Er zijn twee Nederlandse visvoer producenten actief in Ghana: **Coppens Internationaal en Skretting NW Europa/Nutreco**. Coppens heeft een eigen opslagfaciliteit en verkooporganisatie in Ghana. Ze verwacht een snelle toename van visteelt: van 10.000 t productie nu tot 25.000 t in drie jaar. Nutreco verkoopt visvoer in Ghana dat in de EU geproduceerd is.

Daarnaast is er een bedrijf, **Fleuren & Nooyen**, dat equipment voor tilapia broedhuizen en voor meerval kwekerijen aan Ghana levert. Samen met **Til-Aqua** levert ze ook broodstock en pootvis.

Annova heeft overwogen om vis te gaan kweken in Ghana voor de exportmarkt. Ze heeft hiervan afgezien omdat de lokale vraag naar vis zodanig groot is dat ze geen mogelijkheden ziet om vis geproduceerd in Ghana te exporteren naar de EU.

Zoals bij de veeteelt sector, geldt ook hier weer dat een aantal Nederlandse bedrijven actief zijn in verschillende schakels van de visteeltketen. Geen visteelt productie tot nu toe. Door samenwerking met het Wereld Bank programma te faciliteren, kan wellicht gestimuleerd worden dat deze bedrijven een grotere bijdrage tot voedselzekerheid gaan leveren.

In de visserij en visverkoop zijn een drietal Nederlandse bedrijven actief: **Parlevliet van de Plas en Cornelis Vrolijk**. Zij verkopen een deel van de gevangen vis in Ghana. **Rainbow Sustainable Solutions** daarentegen is actief in de tonijn visserij in Ghana. Er zijn geen verdere details bekend.

4.3 Akkerbouw sector

Ghana probeert sinds een aantal jaren haar economie te diversifiëren. Ze wil de aandacht verleggen van cacao, het traditionele export gewas, naar de ontwikkeling van granen en andere exportgewassen¹². Ook zijn er reeds een aantal Nederlandse initiatieven in de cacao sector. Vandaar dat in deze sectie geen aandacht wordt besteed aan cacao.

Ghana heeft niet te kampen met grote tekorten aan voedsel (zie Tabel 2). Echter in de drie noordelijke regio's, Northern, Upper East and Upper West Regions, heeft respectievelijk 10 per cent, 15 per cent en 34 procent onvoldoende voedsel. Ook importeert Ghana grote hoeveelheden rijst, namelijk 400,000 t in 2010, naast de rijst die ze zelf produceert (World Bank, 2011). Behalve rijst, importeert Ghana met name plantaardige olie, palmolie en suiker (FAOStat).

¹¹ Voor meer informatie, zie <http://web.worldbank.org/external/projects/main?pagePK=64283627&piPK=73230&theSitePK=40941&menuPK=228424&Projectid=P124812>

¹² Ghana Joint Assistance Strategy (G-JAS) - Commitments by partners to work toward GPRS II goals and harmonization principles February 27, 2007 http://siteresources.worldbank.org/INTGHANA/Resources/GJAS_Final_270207.pdf

Tabel 2: Food Balance Sheet 2009-2010 ('000 metric tonnes)

Commodity	Total supply ¹³	Food Demand	Surplus (+) Deficit (-)
Maize	1,168	1,052	116
Rice (milled)	588	576	11
Millet	217	24	193
Sorghum	305	12	293
Cassava	8,562	3,673	4,889
Yam	4,609	1,006	3,603
Plantain	3,029	2,037	992
Cocoyam	1,429	961	468

Bron: World Bank, 2011

Een aantal van deze voedselgewassen (zoals sorghum en maïs) wordt gebruikt als input voor de bierbrouwerij. Naast de kostenbesparing die lokale sourcing kan opleveren, moedigt de Ghanese overheid dit ook expliciet aan. De sorghum wordt in de drie noordelijke regio's, waar relatief veel voedselonzekerheid is, verbouwd. Het organiseren en trainen van deze boeren en hen linken aan deze marktkansen kan een belangrijke bijdrage leveren aan voedselveiligheid in deze gebieden.

Een Nederlands bedrijf, Dadtco, heeft simpele technologie op de markt gebracht voor de verwerking van een ander voedselgewas, cassave. In mobiele fabriekjes wordt cassave verwerkt tot meel, zetmeel en zetmeel derivaten. Dit wordt vervolgens op grote schaal gebruikt als ingrediënt in de voedingsindustrie.

Om de productie te verhogen wil de Ghanese overheid de landbouw intensiveren. Boeren maken slechts beperkt gebruik van verbeterde variëteiten, zaai-zaad, kunstmest en pesticiden. Hierdoor is de productiviteit laag. Het gebruik van kunstmest is zelfs naar Afrika sub-Sahara maatstaven laag. Volgens schattingen van het ministerie van landbouw is minder dan 20 procent van het landbouwareaal ingezaaid met gecertificeerd zaai-zaad (World Bank, 2011).

Echter, in tegenstelling tot andere Afrikaanse landen is er wel een belangrijke maar gefragmenteerde groothandel en distributiemarkt in landbouw inputs. Er zijn meer dan 3,000 agro-dealers in Ghana verspreid over het hele land. WIENCO is een van origine Nederlands bedrijf dat al jaren kunstmest en landbouwchemicaliën verkoopt in Ghana. Volgens de Wereldbank (2011) had een pilot project dat kunstmest gebruik stimuleerde bij boeren slechts beperkte invloed op de opbrengsten, omdat boeren geen gecertificeerd zaai-zaad gebruikten. De Wereldbank is ervan overtuigd dat kleine boeren snel hun opbrengsten significant kunnen verhogen door gelijktijdig gebruik van kunstmest en verbeterd zaai-zaad. Een verdubbeling of verdrievoudiging van de maïs en rijst opbrengsten moet mogelijk zijn.

Het Nederlandse bedrijf Rijk Zwaan is gespecialiseerd in veredeling van rassen en productie van zaai-zaad. Zij geeft aan nog geen rassen te hebben die geschikt zijn voor het West Afrikaanse klimaat. Ze ziet wel perspectief om -op termijn- activiteiten in Ghana te ontwikkelen.

IFDC is een internationale organisatie die o.a. financiering krijgt van de Nederlandse overheid. Ze implementeert momenteel een viertal programma's in Ghana die enerzijds het gebruik van inputs stimuleren waardoor boeren hogere landbouwopbrengsten behalen, en anderzijds de verbetering van de inputmarkten nastreven¹⁴.

¹³ Productie in Ghana

¹⁴ Zie voor meer informatie <http://www.ifdc.org/getdoc/964ee6-bo2f-4256-8339-b962f7cce5ab/Ghana>

Akkerbouw en Nederlands Agro MKB in Ghana

Gebruik primaire landbouwproducten: De Nederlandse bierbrouwer **Heineken**, probeert zoveel mogelijk haar ingrediënten (zoals sorghum) lokaal te sourcen. In Ghana is een aantal jaren geleden hiervoor een samenwerking opgezet met Savanna Farmers Marketing Company (een bedrijfje opgezet met steun van de Nederlandse ontwikkelingsorganisatie ICCO) en met de Amerikaanse NGO Technoserve.

Koudijs Feed koopt mais en soja in Ghana om te vermengen met de veevoederconcentraten die ze uit Nederland importeert. Ze geeft aan dat het vaak moeilijk is om voldoende soja en mais te kopen. Dit bedrijf zou kunnen leren van de PPPs die de bierbrouwerijen hebben opgezet en zodoende met respect voor 'people, planet en profit' de aanvoer van hun grondstoffen veilig kunnen stellen.

Dadtco heeft het voornemen na de verkiezingen (2012) cassava verwerking te starten in Ghana, volgens het succesvolle voorbeeld in Nigeria.

Dienstenleveranciers: **(Z)LTO** zet haar ervaring vaak in bij het assisteren van boerenorganisaties. Het gaat hier dan met name om technische kennis (kwaliteitsverbetering, kennis gewassen) en organisatorische kennis van coöperaties. ZLTO kan door bedrijven of door ontwikkelingsorganisaties ingezet worden.

Inputs: Alhoewel Ghana een relatief wijdverspreid netwerk heeft van agro-chemical dealers, gebruikt slechts een deel van de boeren kunstmest. Er zijn verschillende redenen voor. De prijs is relatief hoog, wat met name gebruik van inputs in de verbouw van voedselgewassen niet bevordert. Ook hangt het effect af van de bodem, klimaat, etc. Twee Nederlandse bedrijven **Culterra** en **Soil & More** stimuleren dan ook met name het gebruik van compost en natuurlijke meststoffen. Daarnaast zijn **Rob Moss** en een bedrijf bezig met de laatste testen in Ghana van een kunstmest die 'anders van samenstelling' is, daardoor aanmerkelijk goedkoper maar waarmee boeren wel hogere opbrengsten realiseren. Wellicht dat introductie van deze bedrijven bij IFDC tot een win-win kan leiden. Het faciliteren van een samenwerking met bedrijven die landbouwproducten verbouwen of gebruiken als inputs in hun keten, kan ook tot een win-win leiden voor inputleveranciers en gebruikers van landbouwproducten.

4.4 Noten en oliezaden sector

Veel vrouwen uit de drie noordelijke regio's (waar relatief veel voedselonzekerheid is) rapen en verkopen shea noten. Deze worden met name verkocht aan een paar grote multinationals die de shea verwerken tot shea boter. De shea boter wordt vervolgens als cacao boter equivalent of als plantaardige olie gebruikt. Het van origine Nederlandse bedrijf Loders Crokiaan was de eerste van de multinationals die fabrieken voor de verwerking van shea in Ghana opende. Daarnaast zijn er kleinere Nederlandse bedrijven zoals de Zaanlandse Olie Raffinaderijen (ZOR) die shea noten importeren en in Nederland verwerken. De boter van ZOR wordt met name door de cosmetica industrie gebruikt. De Deens-Zweedse multinational AAK heeft een aantal projecten waarbij ze rechtstreeks shea noten van vrouwengroepen opkoopt. Deze groepen worden getraind om betere kwaliteit noten aan te leveren en krijgen hiervoor een hogere prijs omdat het bedrijf door de hogere kwaliteit van de noten ook een beter rendement haalt in haar fabriek.

In dezelfde drie noordelijke regio's verbouwen vrouwen veel pinda's. Dit is een belangrijk voedselgewas maar wordt, als de oogst voldoende is, ook als cash crop verkocht.

Cashew werd tot een aantal jaren geleden nauwelijks verwerkt in Ghana. Hierdoor was er ook weinig stimulans voor boeren om bomen goed te verzorgen en de noten te verkopen. Sinds de oprichting van de African Cashew Alliance (met hoofdkantoor in Accra), is hier verandering in gekomen. Zie voor meer informatie, de website van de African Cashew Alliance.

Palmolie wordt voornamelijk in de vochtigere regio's in Ghana verbouwd. Veelal door kleine producenten. Unilever heeft ook productie van palmolie opgezet in Ghana, waar ze een verkoop- en marketing kantoor heeft. Zoals reeds in het Task Force rapport is vermeld zijn de Nederlandse NGO Solidaridad en het Nederlandse kennisprogramma 'Convergence of Science, cos-sis' ook actief in de palmolie sector.

Noten, oliezaden en Nederlands Agro MKB in Ghana

Global Trading (het handelshuis waarmee de Trade & Development Group is verbonden) koopt sinds een drietal jaren fair trade cashew in Ghana. Ze is actief lid van de African Cashew Alliance en van het cashew programma dat gefinancierd wordt door de Bill & Melinda Gates Foundation.

Intersnack Nederland wil meer pinda's gaan opkopen in Afrika als onderdeel van haar bedrijfsstrategie om haar bronnen, nu vooral in Latijns Amerika, te diversifiëren. Er zijn echter twee grote bottlenecks hiervoor op dit moment. Hoe goede kwaliteit pinda's op te kopen van grote aantallen kleine boeren(-innen) en hoe het aflatoxineprobleem onder controle te krijgen. Voor het eerste probleem kan wellicht samenwerking gezocht worden met andere bedrijven die al producten van kleine producenten in de Noordelijke regio's afnemen. Voor het tweede probleem is het bedrijf bereid te investeren in een lasermachine. Daarnaast moet er ook onderzoek gedaan worden om het niveau van aflatoxine op het boerenbedrijf naar beneden te brengen.

Nederlandse bedrijven die grote hoeveelheden **shea noten opkopen** in Ghana kunnen gestimuleerd worden om het voorbeeld van AAK te volgen en haar opkoopstrategie aan te passen waardoor er een grotere bijdrage geleverd kan worden aan voedselzekerheid van de vrouwen die shea noten verkopen.

4.5 Tuinbouw sector

Ghana heeft de mogelijkheid om goede kwaliteit ananassen op duurzame wijze te produceren. Dit is een kans omdat er steeds meer discussie is over de manier waarop de ananas geteeld wordt in huidige grote productielanden zoals Costa Rica en de Filipijnen. Echter, op dit moment is de kwaliteit van Ghanese ananassen onvoldoende betrouwbaar. Reden is dat er weinig professionele telers zijn in Ghana. Meeste bedrijven zijn van mensen die geen agronomische achtergrond hebben, ze maken geen gebruik van laboratoria, etc. Door ananaseskundigheid te mobiliseren kan de sector geprofessionaliseerd, efficiënter en duurzamer gemaakt worden. Het Nederlandse MKB kan deze ananas gebruiken om te voldoen aan de stijgende marktvrage.

Vers fruit moet voorzichtig vervoerd worden over de slechte wegen in Ghana. De ervaring van vers fruit exporteurs leert dat, indien fruit plantages zich binnen 2 à 3 uur van de haven bevinden, de kwaliteit gewaarborgd kan worden. De 'fruitboot' stopt regelmatig in Accra en gaat rechtstreeks naar Europa.

Minder goede ervaringen zijn er met de export van verse bananen, mango en sinaasappels. De kwaliteit voldoet vaak niet aan de eisen van de Nederlandse importeurs. AgroFair heeft jarenlang geïnvesteerd in het verbeteren van de bananenkwaliteit van Ghanese exporteurs maar is gestopt met de import omdat haar klanten (supermarkten) niet tevreden waren. Nature's Pride heeft overwogen om fruit uit Ghana te sourcen. Zij was ook van mening dat de kwaliteit onvoldoende was en zag geen mogelijkheden om dit te verbeteren. Reden die ze hiervoor aangaf is het gebrek aan professioneel kader. Het aanwezige kader is volgens hen onvoldoende gemotiveerd om de kwaliteit te verbeteren.

De sinaasappels en ander fruit zijn wel van goede kwaliteit voor verwerking. Fruit wordt als salades vers geëxporteerd (per vliegtuig) naar Europa en wordt ook verwerkt tot fruitsap. Er zijn een aantal fabrieken in Ghana die fruitconcentraat maken. Ook hier heeft het Nederlands MKB weer vraagtekens over de kwaliteit van het management. Het zijn nogal eens Ghanezen die in het buitenland gewerkt hebben, niet in deze sector, die investeren in de verwerkende industrie. De juiste kennis en ervaring ontbreekt soms. Vanwege de

goede kwaliteit fruit voor verwerking (vb. sinaasappels met het juiste suikergehalte), relatief korte afstand tot Europa en het streven van veel bedrijven om van verschillende continenten te importeren, is Ghana een interessant land voor investeringen in de fruit sector.

Tuinbouw en Nederlands Agro MKB in Ghana

Fruit: Met name USAID heeft de afgelopen jaren veel geïnvesteerd in technische ondersteuning van de fruit sector in Ghana. Hierdoor is de sector veel professioneler geworden. Echter, volgens een aantal Nederlandse importeurs, moeten sommige Ghanese bedrijven nog de puntjes op de i zetten. Hiervoor kan juist samenwerking met Nederlandse bedrijven als **Agrofair** (fair trade fruit), **Eosta** (biologisch fruit) en **Verbruggen** (fair trade en conventioneel fruitsap) een extra stimulans zijn. Als de kwaliteit verbeterd en betrouwbaar is, is er een goede afzetmarkt voor Ghanese fruit (o.a. vanwege de discussie over omstandigheden waaronder fruit in Azië en Latijns Amerika geteeld wordt en vanwege de kortere afstand naar Europa). Het Nederlandse consultancy bedrijf **Business Minds** werkt aan een partnerschap met **Döhler**, een Duitse leverancier van vruchtensappen. Hun doel is vruchtensappen te produceren en verkopen op de lokale markt.

Een Nederlands bedrijf dat handelt in uien en sjalotten, **Gourmet**, is op zoek naar nieuwe bronnen. Ze is bereid om te investeren in outgrower schemes (volgens hun voorbeeld in Ethiopië). Zijn er kansen om aan te sluiten bij de irrigatieprogramma's in Noord Ghana?

Analyses van bodem, water en Maximum Residu Limits: Bedrijven als **Groen Agro Control** en **BLGG** zijn het erover eens dat de Europese markt voor hun producten verzadigd is. Zij zien West Afrika als een groeimarkt maar zullen hier de komende twee jaren niet zelf een vestiging gaan openen.

Training boeren voor GlobalGAP, biologische of fair trade certificering: De Nederlandse organisatie **TASTE** heeft ervaring met het trainen van kleine producenten voor GlobalGAP, biologische of fair trade certificering in Ghana. Ze is bovendien aangesloten bij het EU COLEACP-PIP programma wat inhoudt dat de kosten van deze begeleiding door de EU betaald kan worden. Ook **Groen Agro Control** heeft in het kader van het COLEACP programma MRL analyses uitgevoerd.

4.6 Regionale markten

Naast de Ghanese markt en productie voor de export markt, kan men ook produceren in Ghana voor de regionale markt. Ghana maakt deel uit van de ECOWAS. Echter, een aantal rapporten¹⁵ meldt dat de kansen die er zijn met betrekking tot handel binnen West Afrika onvoldoende gerealiseerd worden. Reden hiervoor is het niet uitvoeren van de regionale ECOWAS handelsovereenkomsten.

Er worden een aantal zaken genoemd die van belang zijn voor een snellere groei van regionale markten: betere integratie van transport- en communicatiesystemen, een betere harmonisatie van fiscaal- en regulerende beleid, gemeenschappelijke externe tarieven en speciale douane maatregelen.

Het is dan ook niet duidelijk in hoeverre het Nederlands agro-MKB dat wil investeren in Ghana, kan profiteren van regionale marktkansen.

Tabel 3 vat de huidige activiteiten van, inclusief de kansen voor het ontplooiën van activiteiten door, het Nederlands MKB in Ghana samen.

¹⁵ 2003-2005; FEBRUARY 19, 2003 http://siteresources.worldbank.org/GHANAEXTN/Resources/Ghana_PRSP.pdf en http://siteresources.worldbank.org/INTGHANA/Resources/GJAS_Final_270207.pdf

Tabel 3: Overzicht activiteiten Nederlands agro-MKB in Ghana inclusief kansen voor toekomstige activiteiten

Ghana	Veeteelt, pluimvee, zuivel	Akkerbouwsector	Noten, oliezaden	Tuinbouwsector	Visserij- en visteeltsector
Friesland Campina	producten voor noodhulp ontwikkelen				
Koudijs Feed	Export naar Ghana: voederconcentraten	samenwerking verhoging mais en soja productie voor menging met voederconcentraat			
DADTCO		'mobiele' fabrieken voor cassave verwerking. Verwachting na de verkiezingen.			
Wienco	Heeft katoen concessie. Kan in combinatie met mais daar ook werken aan pluimvee.	Heeft katoen concessie. Kansen voor mais als rotatiegewas.			
(Z)LTO		technische gewaskennis + organisatorische kennis producenten organisaties			
Heineken		sorghum uit Nd Ghana voor bierbrouwerijen			
Rob Moss ism bedrijf dat patent hiervoor heeft		'revolutionaire kunstmest'. Input voor andere akkerbouw programma's? zoekt fondsen om distributiecentrum te starten			
Cultura, Soil & More		natuurlijke meststoffen en compost voor biologische productie		natuurlijke meststoffen en compost voor biologische productie	
Keesom & Hendriks NV		Indien informatie over kwekersrecht nodig is		Indien informatie over kwekersrecht nodig is	
Global Trading			fair trade cashew		
Intersnack			opkoop pinda's Nd Ghana?		
Loders Crocklaan			opkoopstrategie shea noten efficiënter maken en 'win-win voor vrouwen en shea bedrijf'		
Eosta				Via joint venture, Bio Exotica: productie bio ananassen	
Agrofair				import fair trade ananassen, ondersteuning producent	
Verbruggen Juice Trading BV				joint venture productie fair trade sinaasappelsap	
TASTE				trainen producenten Global-GAP, bio of fair trade. Betaling: COLEACP/PIP	

Ghana	Veeteelt, pluimvee, zuivel	Akkerbouwsector	Noten, olieozaden	Tuinbouwsector	Visserij- en visteeltsector
Groen Agro Control				voert MRL analyses uit in kader van COLEACP/PIP project.	
Business Minds (ism Döhler, Duitse leverancier van vruchtensappen)				functionele drinks productie en lokale marketing	
AgDevCo				irrigatieprojecten gestart met USAID.	
Gourmet				productie uien, sjalotten voor exportmarkt	
Rijk Zwaan				Rijk Zwaan ziet potentieel West Afrikaanse markt. Overweegt in (nabije) toekomst activiteiten te starten in Ghana	
Coppens International bv					verkoop visvoer; eigen opslag + verkooporganisatie in Ghana
Skretting NW Europa/Nutreco					Verkoop van in Europa geproduceerd visvoer
Fleuren & Nooyen					materiaal voor tilapia broedhuizen en meerval kwekerijen
Fleuren & Nooyen samen met Tii-Aqua					verkoop broodstock en pootvis
Parlevliet vd Plas					verkoop bevroren vis
Cornelis Vrolijk B.V.					verkoop vis

Bestaande activiteit

In de pijplijn

Kans

4. OPPORTUNITIES VOOR NEDERLANDS AGRO-MKB IN MALI

Ongeveer 65% van het landoppervlak in Mali is woestijn of semiwoestijn. De economische activiteiten zijn grotendeels beperkt tot het gebied dat bevoeid wordt door de rivier de Niger. Ongeveer 10% van de bevolking is nomade en ongeveer 80% van de beroepsbevolking is actief in de landbouw en visserij. Landbouw droeg in 2010 44% bij aan het Bruto Nationaal Product en is goed voor ongeveer 15% van de waarde van de export. Katoen is het belangrijkste exportgewas¹⁶.

De Malinese overheid heeft in haar plannen voor de periode 2007-2011 de nadruk gelegd op de ontwikkeling van droge granen, rijst, katoen, groenten en fruit en rundvlees¹⁷. De Wereld Bank is van mening dat naast rijst, katoen en tuinbouw, vee een veelbelovende sub-sector is voor de ontwikkeling van commerciële landbouw¹⁸.

De Malinese overheid wil het Office du Niger, één van de oudste en grootste irrigatie perimeters in West-Afrika, gebruiken om de landbouwsector te moderniseren. Het Office du Niger werd opgericht in 1932 voor geïrrigeerde katoen en rijst. Momenteel is 82 000 ha van het meer dan 250.000 hectare potentieel irrigeerbare land ontwikkeld. Op dit moment bevinden de producenten en inputverleners zich in een overgangsfase van traditionele landbouw naar agro-business¹⁹.

Zoals Tabel 4 laat zien, importeert Mali grote hoeveelheden kippen en akkerbouwproducten, zoals rijst, tarwe, mais, aardappelen, suiker, palmolie en gedroogde uien. Echter, uit dezelfde tabel blijkt dat Nederland vrij weinig naar Mali exporteert. Uitzonderingen zijn reuzel, kaas, yoghurt, en andere melk producten.

Het vervolg van dit hoofdstuk behandelt de afzonderlijke sectoren. Hierbij wordt weer telkens een kort overzicht gegeven van de sector, de huidige situatie, kansen en beperkingen en –voor zover bekend bij de auteurs- programma's die worden uitgevoerd om de sector te verbeteren. Dit wordt gevolgd door een kader met een overzicht van een aantal Nederlandse bedrijven en organisaties, waarmee de auteurs contact hebben gehad in het kader van deze kennisvraag en die een rol zouden kunnen spelen in de verdere ontwikkeling van deze sector. In annex 3 is een korte beschrijving van deze bedrijven en hun activiteiten opgenomen.

¹⁶ Millennium Challenge Account Mali, Accessed 3-8-2011 <http://www.mcamali.org/article2.html>

¹⁷ CSLP 2ème Génération 2007 – 2011 Cadre Stratégique pour la Croissance et la Réduction de la Pauvreté 20 Décembre 2006 [http://www.ml.undp.org/html/CSCR\(2007-2011\).pdf](http://www.ml.undp.org/html/CSCR(2007-2011).pdf)

¹⁸ The World Bank Report No. 41746 – ML. INTERNATIONAL DEVELOPMENT ASSOCIATION AND INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION, COUNTRY ASSISTANCE STRATEGY FOR THE REPUBLIC OF MALI FOR THE PERIOD 2008-2011. December 12, 2007 <http://siteresources.worldbank.org/INTMALI/Resources/CAS2008-11-Mali.pdf>

¹⁹ http://www.mcamali.org/IMG/pdf/composante_on-2.pdf

Tabel 4: Overzicht importen Mali en Nederlandse export naar Mali (2008 data)

MALI (overzicht)	Imports in Mali (all)		Dutch exports to Mali	
	Import Quantity (tonnes) (live animals in heads)	Import Value (1000 \$)	In % of Mali imports (quantity)	In % of Mali imports (value)
Classificatie				
Primair Product Melkveesector (1)	582	617	0%	0%
Primair Product Runderensector (1)	7.000	2.500	0%	0%
Primair Product Varkenssector (1)	10	12	0%	0%
Primair Product Pluimveesector (1)	1.180.065	855	1%	8%
Primair Product Akkerbouwsector (1)	80.252	28.737	4%	4%
Primair Product Tuinbouwsector (1)	37.374	7.262	1%	9%
Primair Product Visserij- en visteeltsector (1)		8.005		0%
Primair Product Overig (1)	139	2.018	0%	0%
Verwerkt Product Melkveesector (1)	10.785	32.939	13%	24%
Verwerkt Product Runderensector (1)	6	17	917% ²⁰	706%
Verwerkt Product Varkenssector (1)	33	104	0%	0%
Verwerkt Product Pluimveesector (1)	137	116	32%	84%
Verwerkt Product Akkerbouwsector (1)	408.031	258.680	0%	0%
Verwerkt Product Tuinbouwsector (1)	28.204	63.894	1%	1%
Verwerkt Product Visserij- en visteeltsector (1)		65		0%
Verwerkt Product Overig (1)	39.685	19.634	5%	8%
Inputs Melkveesector (1)		2.083		1%
Inputs Pesticides (1) (2)		20.135		4%
Inputs Kunstmest (1) (2)		148.527		0%
Inputs Tractoren (3)		14.033		2%
Inputs Cross Sector – overig (3)		5.412		1%

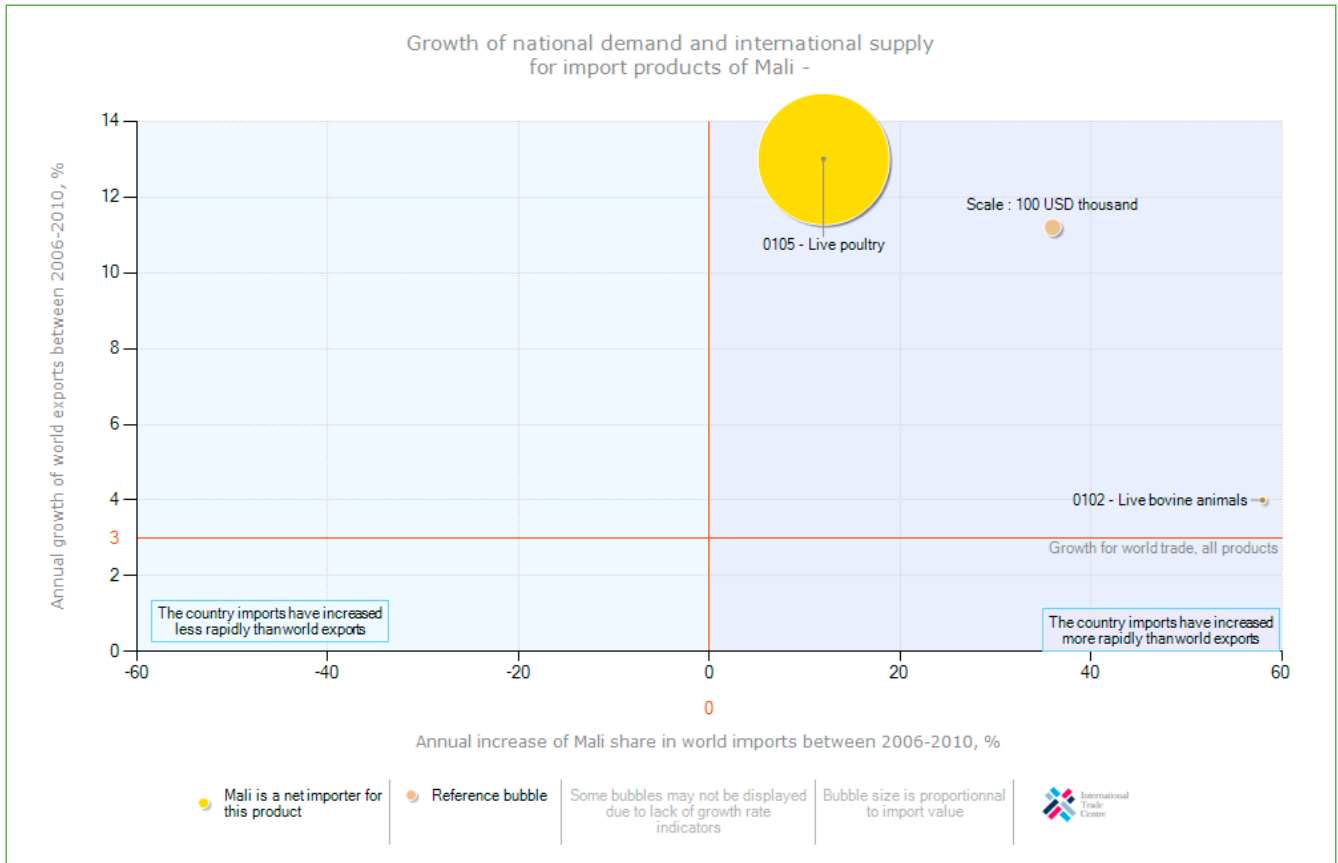
Bronnen: (1) FAOStat; (2) UN Comtrade en (3) ITC Trademap

²⁰ Zoals reeds eerder vermeld blijkt ook hier weer dat de data kwaliteit te wensen overlaat. De gegevens moeten dan ook meer gezien worden als indicatie voor orde van grootte en trends.

5.1 Veeteelt en melkvee sector

De Malinese veestapel is, met bijna 13,8 miljoen kleine herkauwers en 5,8 miljoen runderen, de belangrijkste van West-Afrika²¹. De export van huiden en leer levert een belangrijke bijdrage aan de economie.

Figuur 10: Jaarlijkse groei Malinese vraag naar import van levende dieren



Source: http://www.trademap.org/light/Product_SelProductCountry_Graph.aspx (accessed 11-9-2011)

Sinds de devaluatie van de CFA-frank is de lokale consumptie van rundvlees gedaald en is de export ervan gestegen. De export betreft voornamelijk levend vee voor de kust landen (zie ook hoofdstuk 4.1 Ghana). Ondanks de grote aantallen vee kan de sector niet voldoen aan de binnenlandse vraag en slechts gedeeltelijk aan die van de export markt. Dat de huidige productie van vlees de Malinese vraag niet dekt blijkt ook uit Figuur 11. De vleesproductie van de runderen is laag. Er zijn slechts weinig boeren die vee vetmesten. Deze boeren bevinden zich voornamelijk in de peri-urbane gebieden²².

²¹ <http://www.mcamali.org/article2.html>

²² <http://www.fao.org/ag/AGP/AGPC/doc/Counprof/Mali/malifr.htm> accessed 3-8-2011

Figuur 11: Jaarlijkse groei Malinese vraag naar import van vlees en eetbaar slachtafval

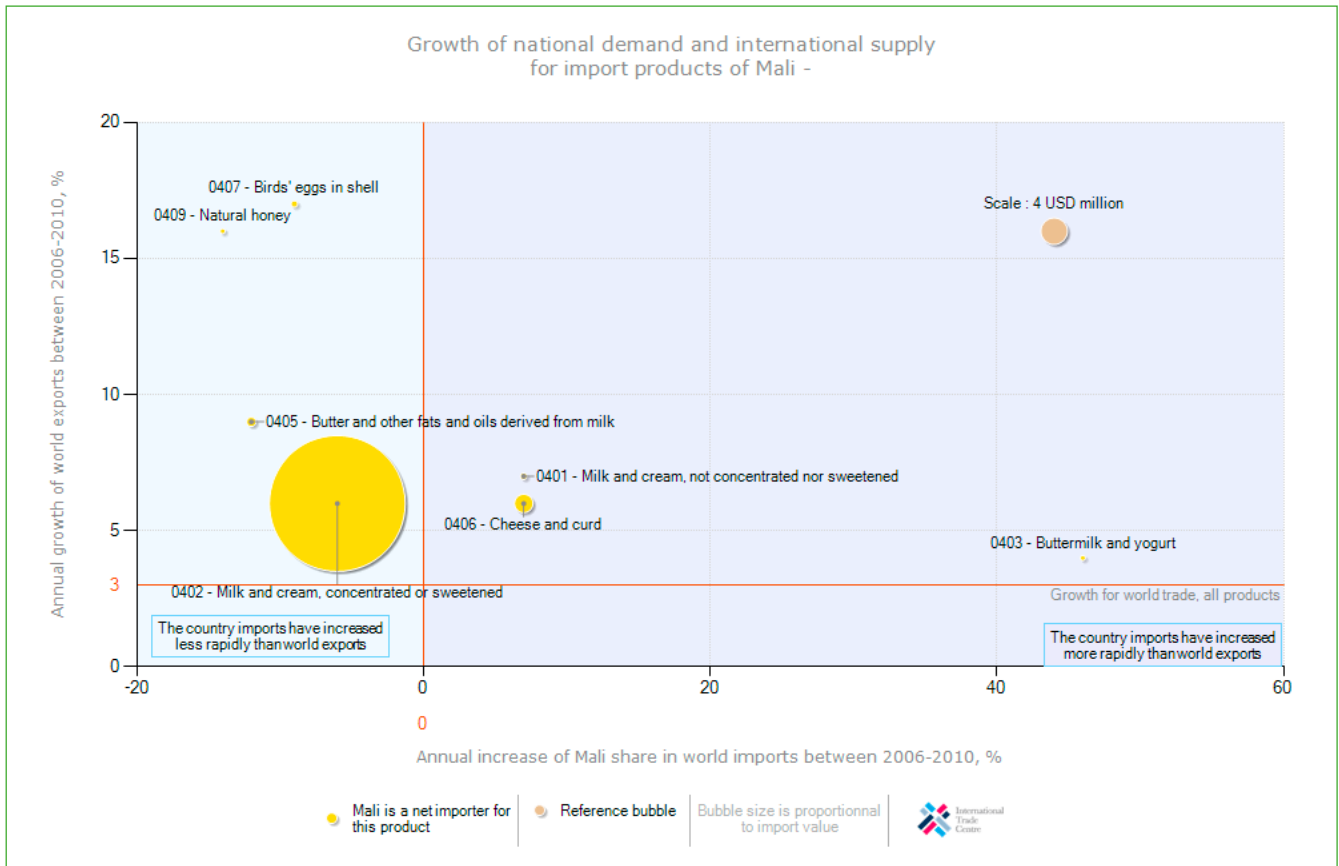


Source: http://www.trademap.org/light/Product_SelProductCountry_Graph.aspx (accessed 11-9-2011)

Daarentegen zijn er wel boeren die trachten de melkproductie te verhogen. Een aantal is begonnen met de selectie van beste melkkoeien. Ook wordt er aandacht besteed aan verbeterde veevoeding, zoals het gebruik van ruwvoer (verbouwd in Office du Niger), cake van katoenzaad of stro met melasse. Doel is de melkproductie te verhogen van 0 tot 3 à 5 liter per dag in het droge seizoen. Een aantal boeren rondom de hoofdstad Bamako hebben een piekproductie van 20 liter per dag. De geproduceerde melk wordt verkocht aan mini-melkerijen die zich bevinden in een aantal stedelijke centra. De melkproducenten worden gestimuleerd door deze afzetmogelijkheden en willen door kunstmatige inseminatie (KI) hun melkveerassen verbeteren om zodoende ook de melkproductie te verhogen. Het Limburgse KI-station, K.I. SAMEN, werkt aan de verbetering van de lokale melkkoeien in Mali. Zoals blijkt uit Figuur 12 importeert Mali nu grote hoeveelheden melk en melkproducten, alhoewel de import hiervan wel afneemt t.o.v. voorgaande jaren. Volgens dit bedrijf heeft Mali de potentie om binnen tien jaar een zelfvoorzienende melkproducent te worden. De consumentenprijs voor melk ligt net als in Nederland rond de negentig cent²³.

²³ P+ Juli-Augustus 2011

Figuur 12: Jaarlijkse groei Malinese vraag naar import van zuivelproducten, eieren, honing en eetbare dierlijke producten



Source: http://www.trademap.org/light/Product_SelProductCountry_Graph.aspx (accessed 11-9-2011)

Op dit moment is de veehouderij nog slecht geïntegreerd in de landbouwsystemen in het Office du Niger. Er zijn mogelijkheden voor intensieve productie van ruwvoer, waardoor Mali om zou kunnen schakelen van extensieve veeteelt naar intensieve veehouderij²⁴.

²⁴ http://www.mcamali.org/IMG/pdf/composante_on-2.pdf

Veeteelt, pluimvee, zuivelproducten en Nederlands Agro MKB in Mali

Het Nederlands-Malinese bedrijf **Biocarburant** alsook de ontwikkelingsorganisatie **ICCO**, zien kansen in veeteelt, pluimvee en zuivelproductie. Ze zien de groeiende binnenlandse vraag naar vlees, zuivelproducten alsmede de exportmarkt voor vlees en leer als kans. Bovendien zien ze een behoefte aan Nederlandse kennis en inputs om deze sector verder te professionaliseren.

WUR tropische veehouderij – CDI hebben kennis van lokale veehouderijsystemen in Mali. Het Nederlandse kennisprogramma '**Convergence of Science**' is ook actief in de veeteelt sector in Mali.

K.I. SAMEN is (met PSI financiering) een samenwerking gestart met het Malinese bedrijf Sahel Veto om de lokale melkkoeien te verbeteren. De eerste ketel met zesduizend diepgevroren rietjes stierensperma is in 2011 opgestuurd (P+ juli-augustus 2011).

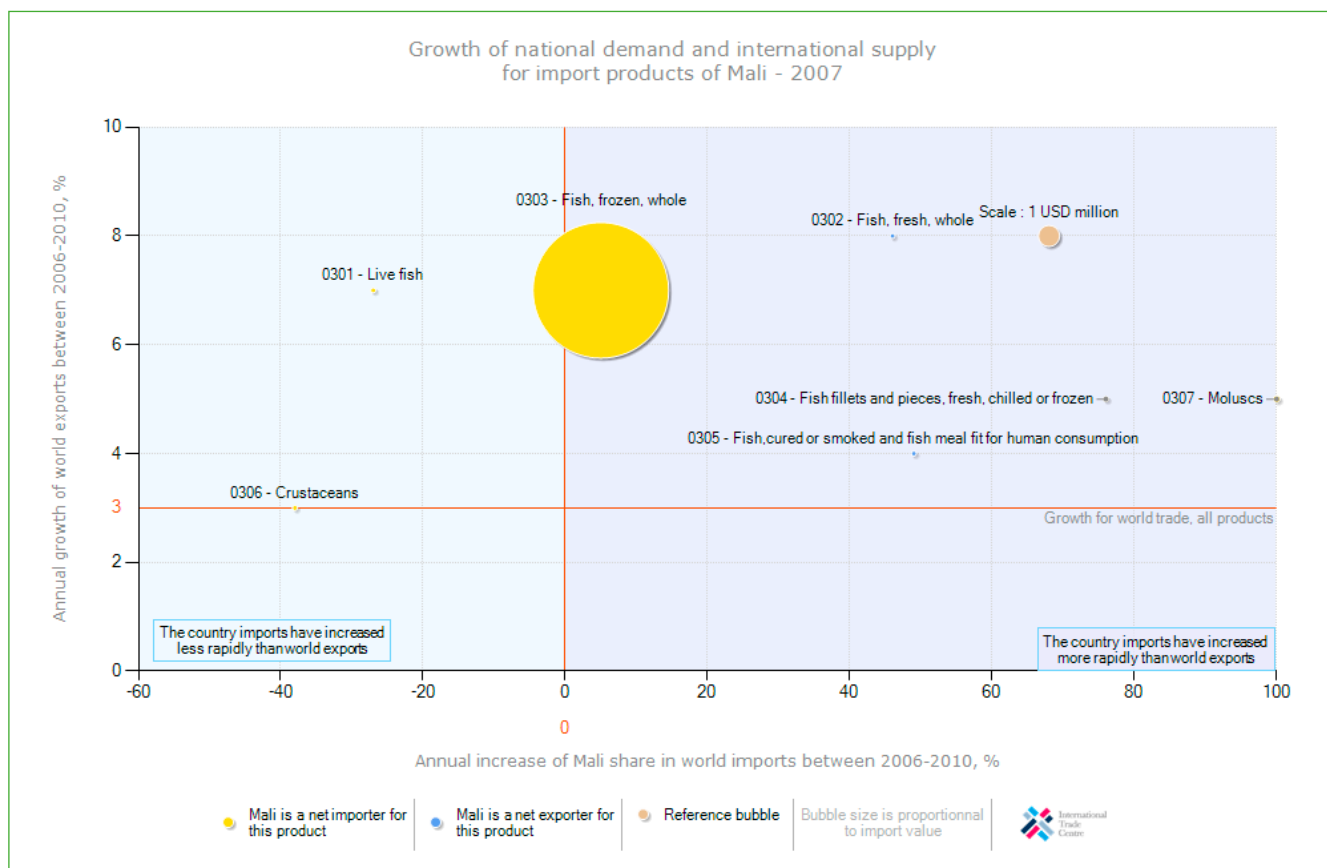
Koudijs Feed heeft twee jaar geleden een verkennend bezoek gebracht aan Mali. Ze vond de tijd nog niet rijp om export concentraten te starten.

We hebben geen andere Nederlandse bedrijven gesproken die willen investeren in het opzetten van commerciële veehouderij, pluimvee of zuivelproductie in Mali.

5.2 Visteelt en visserij sector

Terwijl de vleesconsumptie in Mali wordt geschat op 8,4 kg per persoon per jaar is de consumptie van vis 7,6 kg per persoon per jaar. Dit is een relatieve hoge vraag naar vis voor een land dat niet aan zee grenst. Het aandeel verwerkte vis (met name gerookte en gedroogde vis) in de consumptie is hoger dan die van verse vis. Reden hiervoor is de afgelegen ligging van de gebieden waar de vis gevangen wordt ten opzichte van de gebieden waar de vis geconsumeerd wordt.²⁵

Figuur 13: Jaarlijkse groei Malinese vraag naar import van vis, schaaldieren, weekdieren, ongewervelde waterdieren



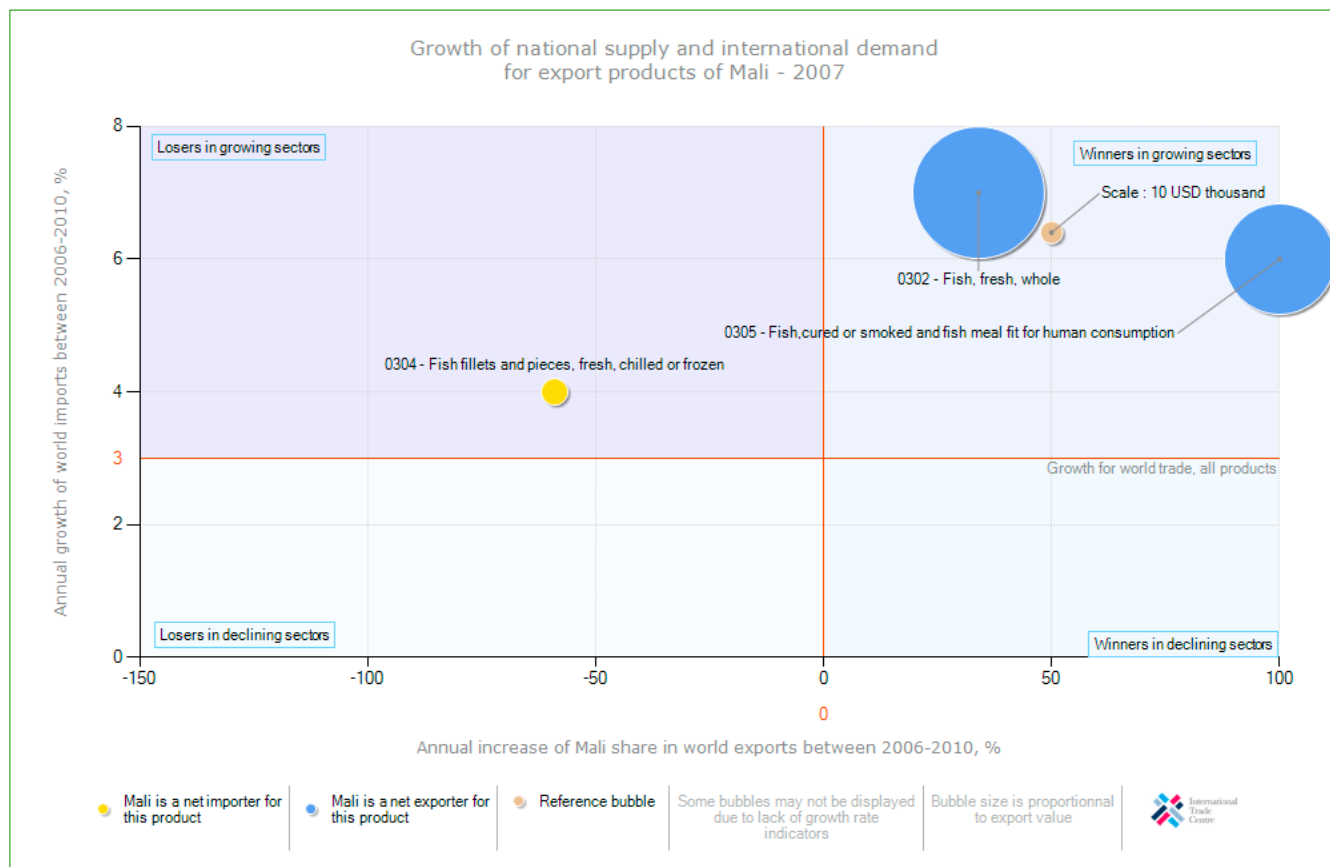
Bron: http://www.trademap.org/light/Product_SelProductCountry_Graph.aspx (accessed 17-8-2011)

In de afgelopen jaren kon men over het algemeen aan de vraag voldoen o.a. door ingevoerde bevroren- en gedroogde vis uit Senegal, Ivoorkust en Mauritanië. Zoals Figuur 13 laat zien stijgt de vraag naar bevroren vis nog steeds.

De export van verse filets uit Mali naar Frankrijk stijgt (zie Figuur 14), alhoewel hierbij wel opgemerkt moet worden dat het niet om grote hoeveelheden gaat.

²⁵ http://www.fao.org/fishery/countrysector/FI-CP_ML/fr accessed 3-8-2011

Figuur 14: Jaarlijkse groei Malinese export van vis, schaaldieren, weekdieren, ongewervelde waterdieren



Bron : http://www.trademap.org/light/Product_SelProductCountry_Graph.aspx (accessed 17-8-2011)

De Millennium Challenge Account (MCA) schat dat, alhoewel de visserij voornamelijk een informele sector is, deze belangrijk is voor de Malinese economie. In normale jaren schommelt de visvangst rond 100.000 ton²⁶. MCA gaat dan ook investeren in de professionalisering van de binnenlandse visserij. Daarnaast wil ze ook de visteelt in de Office du Niger, het grote irrigatie programma, verder ontwikkelen. We weten niet of er inmiddels al visvijvers gegraven zijn in het irrigatie project.

Visserij, visteelt en Nederlands Agro MKB in Mali

Skretting NW Europa /Nutreco exporteert kleine hoeveelheden visvoer naar Mali.

Het Nederlandse visserij bedrijf **Cornelis Vrolijk** verkoopt vis die ze in Europa of voor de kust van Mauritië heeft gevangen. Ook **Parleviet vd Plas** exporteert bevroren vis naar Mali.

5.3 Akkerbouw sector

De belangrijkste voedselgewassen in Mali zijn gierst, sorghum, mais, rijst, tarwe, cowpea, fonio, knollen (yams, aardappelen, cassave) en de sugar snap erwt. Katoen is het belangrijkste industriële gewas. Mali is één van de belangrijkste Afrikaanse producenten van katoen. Andere industriële gewassen zijn pinda's, tabak en suikerriet (MCA).

²⁶ Millennium Challenge Account Mali, Accessed 3-8-2011 <http://www.mcamali.org/article2.html>

De meeste voedselgewassen in Mali zijn afhankelijk van de regenval. Vooral de rijstproductie heeft geprofiteerd van de irrigatiesystemen. Desalniettemin importeert Mali nog steeds veel rijst (zie Tabel 4).

De investeringen van de Malinese overheid, samen met die van de Wereld Bank en de Millennium Challenge Account, zijn gericht op het bevorderen van een aantal landbouw producten waarvoor Mali een sterk competitief voordeel heeft: de traditionele landbouwgewassen, zoals katoen en rijst, en de niet-traditionele landbouwgewassen fruit, tuinbouwproducten, oliehoudende zaden, Arabische gom, cashewnoten, etc. We hebben geen concrete informatie kunnen vinden over investeringen of maatregelen die de overheid en donoren zullen gaan nemen om deze gewassen te bevorderen.²⁷

Wel is bekend dat men de bestaande irrigatiesystemen, zoals die van het Office du Niger maar ook de vele andere kleinere irrigatiesystemen in Mali, verder wil ontwikkelen en daar commerciële landbouw promoten. Zo gaat ze in de Office du Niger onder andere aardappel- en maisteelt bevorderen.

Toegang tot hoogwaardige en betrouwbare agrarische inputs is een belangrijk obstakel voor de verhoging van de productiviteit. Het distributienetwerk voor kunstmest is niet erg professioneel in Mali.

Er zijn talrijke variëteiten ontwikkeld door de lokale en regionale onderzoeksinstituten waardoor de opbrengst van verschillende gewassen zijn verbeterd. Voorbeelden zijn de Nerica rijst variëteit en de droogte- en ziekte resistente cowpea rassen, waarvan de opbrengst is verdubbeld. Echter, de distributienetwerken voor kwalitatief hoogwaardig zaaizaad moeten nog georganiseerd worden²⁸.

De belangrijkste industrieën in Mali zijn de voedselverwerkende- en de textielindustrie. Het concurrentievermogen van de verwerkende industrie wordt belemmerd door hoge infrastructuurkosten (bijna 40% van de kosten van een investeringsproject wordt opgeslokt door de bouw), hoge energiekosten en fraude²⁹.

Akkerbouw en Nederlands Agro MKB in Mali

Het Nederlands-Malinese bedrijf **Yiriwa** (opgezet door ICCO, KIT en het Nederlands-Turkse bedrijf Mavidenz) ondersteunt boeren die biologische katoen voor de exportmarkt produceren. Inmiddels koopt het handelshuis ook een aantal rotatiegewassen van biologische katoen, zoals sesam, soja, en pinda's op.

Aardappelen produceren in de Office du Niger? Momenteel importeert Mali aardappelen uit Nederland. Hoe reageerden de aardappelproducenten naar Niek / Ingrid m.b.t. kansen die zij zien om dit in Mali te produceren?

Dienstenleverancier (Z)LTO is ook bereid haar technische- en organisatorische kennis van producentenorganisaties in te zetten ten behoeve van Malinese boerenorganisaties. Zie ook kader Ghana en Annex 3.

²⁷ http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDS/IB/2011/02/18/000356161_20110218002218/Rendered/PDF/597140PJPRoPo81ructuringoDataosheet.pdf; [http://www.ml.undp.org/html/CSCR\(2007-2001\).pdf](http://www.ml.undp.org/html/CSCR(2007-2001).pdf); <http://siteresources.worldbank.org/INTMALI/Resources/CAS2008-11-Mali.pdf>

²⁸ <http://siteresources.worldbank.org/INTMALI/Resources/CAS2008-11-Mali.pdf>

²⁹ [http://www.ml.undp.org/html/CSCR\(2007-2001\).pdf](http://www.ml.undp.org/html/CSCR(2007-2001).pdf)

Inputs: zoals reeds in het hoofdstuk over Ghana beschreven zijn er een tweetal Nederlandse bedrijven **Culterra** en **Soil & More** die het gebruik van compost en natuurlijke meststoffen stimuleren. Dit is van belang bij biologische ketens maar ook voor de uitgeputte conventionele gronden. Daarnaast is **Rob Moss** met een bedrijf bezig om de ‘nieuwe kunstmest’ – zie kader Ghana en Annex 3- te testen in de Office du Niger. Indien deze testen positief verlopen, dan kan dit een belangrijke bijdrage leveren voor de verhoging van de landbouwproductiviteit van kleine boeren. In tegenstelling tot Ghana, heeft Mali echter geen goed ontwikkeld netwerk van agro-chemical dealers. De Office du Niger is een logisch eerste ingang voor verkoop van inputs. IFDC heeft een aantal programma’s in Mali die distributie en gebruik van agro-inputs promoten (<http://www.ifdc.org/getdoc/1788cf68-0293-4b6a-8946-77182ofd5a80/Mali>). Wellicht dat introductie van deze bedrijven bij IFDC kan leiden tot een partnerschap met uiteindelijk doel hogere landbouwproductiviteit en het verbeteren van voedselzekerheid van de boerengezinnen.

5.4 Tuinbouw sector

Volgens UNDP is groente en fruit een veelbelovende sector³⁰. Mali produceert verschillende exotische vruchten en groenten (mango, sperzieboontjes, sugar snap) waarnaar grote vraag is in Europa. Ook watermeloen wordt geëxporteerd³¹. De concurrentie is echter groot; de kwaliteit van de aangeboden groenten en fruit moet niet alleen van goede kwaliteit zijn maar ook voldoen aan de eisen van internationale fytosanitaire normen, verpakking, etc. Dit is nog geen vanzelfsprekende zaak in Mali. Toch zijn er enkele voorbeelden waaruit blijkt dat het wel degelijk mogelijk is om deze producten te exporteren. Zowel AgroFair, Eosta, Nature’s Pride en Bakker Barendrecht (importeur voor Albert Heijn supermarkten) importeren mango’s uit Mali. De eerste drie bedrijven doen dit via FruitEq, een bedrijfje dat met hulp van AgroFair, Solidaridad en ICCO is opgezet. Bakker Barendrecht heeft een aantal Malinese exporteurs ondersteund die via het PLAZA platform exporteren (een pakhuis dat aan internationale normen voldoet en dat mede door steun van de Nederlandse ambassade in Mali tot stand gekomen is). Dit platform wordt nu ondersteund door een Wereldbank programma. Volgens de laatste gegevens heeft Mali in 2010 11.000 ton mango’s geëxporteerd (was 5.000 ton in 2005). Volgens deze Nederlandse bedrijven is de Malinese mango van uitzonderlijk goede kwaliteit en is ze beschikbaar op een moment dat er weinig aanbod van mango’s in andere delen van de wereld is. Vandaar dat deze bedrijven bereid zijn te investeren in ondersteuning van de mango producenten, zodat de Malinese mango verkocht kan worden in Europa. De mango’s worden momenteel nog opgekocht bij grote aantallen mangoboeren. De productie op deze kleine arealen is extreem laag (in Mali is 12 hectare nodig om 1 container te vullen tegen 1 hectare in Latijns Amerika). Om in de toekomst ook te kunnen blijven concurreren zal Mali, volgens Nature’s Pride, moeten investeren in professionele mango productie. Ze wil dit graag doen samen met haar partner FruitEq. Bakker Barendrecht heeft inmiddels al een PSI financiering ontvangen voor zo’n investering met haar Malinese partners.

MCA en de Wereldbank willen in de Office du Niger aardappelen, bananen, sjalotten, tomaten en andere groentes promoten. Volgens de Wereldbank zijn er in 2010 al 22.600 ton sjalotten en 29.000 ton aardappelen op de nationale en regionale markt verkocht³².

Het concurrentievermogen van de particuliere sector in Mali wordt belemmerd door hoge transportkosten en het tekort aan logistieke faciliteiten. Mali is een groot land, ligt niet aan zee en ver van de oceaan. De hoofdstad ligt op meer dan 1.000 km van regionale havens, wat resulteert in aanzienlijke vervoer- en de doorvoerkosten voor import en export. Luchtvrachtkosten zijn relatief hoog vanwege een *de facto* monopolie van de carrier service. De staat van Mali’s luchthavens is slecht voor regionale- en internationale maatstaven en niet bevorderlijk voor een grote uitbreiding van het toerisme en luchtvracht³³. Voor het ontwikkelen van verse handelsketens vanuit Mali moet de spoorlijn met Dakar verbeterd worden.

³⁰ [http://www.ml.undp.org/html/CSCR\(2007-2001\).pdf](http://www.ml.undp.org/html/CSCR(2007-2001).pdf)

³¹ <http://www.mcamali.org/article2.html>

³² http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2011/02/18/000356161_20110218001839/Rendered/PDF/597140PJPoPo811February00100102011.pdf

³³ [http://www.ml.undp.org/html/CSCR\(2007-2001\).pdf](http://www.ml.undp.org/html/CSCR(2007-2001).pdf) en <http://siteresources.worldbank.org/INTMALI/Resources/CAS2008-11-Mali.pdf>

Tuinbouw en Nederlands Agro MKB in Mali

Agrofair, Nature's Pride, Eosta, en Bakker Barendrecht importeren Malinese mango's. Omdat deze mango zeer gewild is in Europa en omdat de Malinese producenten nogal wat obstakels moeten nemen om de goede kwaliteit te garanderen tot de Rotterdamse of Antwerpse haven, ondersteunen deze Nederlandse exporteurs hun Malinese leveranciers. Met name Nature's Pride investeert momenteel in het lokale bedrijfje FruitEq dat de potentie heeft om grotere hoeveelheden mango's te exporteren en zodoende aan de toenemende vraag naar mango's in Europa te voldoen. Bakker Barendrecht heeft een PSI financiering gefaciliteerd die investering in de mango productie mogelijk maakt.

In het Office du Niger worden sjalotten geproduceerd. Het bedrijf **Gourmet** importeert uien, sjalotten, knoflook, etc. Zij zou graag meer informatie ontvangen over mogelijkheden voor samenwerking (zie ook het 'tuinbouw kader en Nederlands agro MKB in Ghana').

Training boeren voor GlobalGAP, biologische of fair trade certificering: De Nederlandse organisatie **TASTE** heeft ervaring met het trainen van kleine producenten voor GlobalGAP, biologische of fair trade certificering in Mali (met name via FruitEq). Ze is bovendien aangesloten bij het EU COLEACP-PIP programma wat inhoudt dat de kosten van deze begeleiding door de EU betaald kan worden.

5.5 Noten en oliezaden sector

Mali produceert 3.000 MT cashew, die veelal via Burkina Faso en Ivoorkust als ruwe noten geëxporteerd worden naar India³⁴. Mali maakt onderdeel uit van de African Cashew Alliance, die als doel heeft de kwaliteit van de cashew te verbeteren en verwerking in Afrika te stimuleren. Het is niet bekend of de (Nederlandse) leden van de ACA hiertoe specifieke activiteiten ontwikkelen in Mali.

Pinda was in 2008 het zesde belangrijkste landbouwproduct (qua waarde in US \$) van Mali. De totale pindaproductie van kleine boeren(innen) was 334.698 MT³⁵. De Nederlandse bedrijven Intersnack en TRADIN Organics zijn onlangs gestart met een test shipment van pinda's uit Mali. Yiriwa had hiertoe de pindaproductanten ondersteund. Echter deze test containers bevatten zodanig veel aflatoxine dat TRADIN Organics besloten heeft geen biologische pinda's uit Mali meer op te kopen. In plaats daarvan heeft TRADIN een regio in Mozambique gevonden waar de producenten de aflatoxine niveaus beter onder controle hebben. Intersnack daarentegen is wel bereid om verder te investeren in de verbetering van de (conventionele) pindaketen in Mali. Ze heeft daarbij aangegeven wel te zoeken naar meer aanvoermogelijkheden dan alleen via Yiriwa.

Mali is, net zoals Ghana, een grote producent van shea noten. Alle grote multinationals die in Ghana opkopen, kopen ook noten in Mali. Ook hier geldt dat de bedrijven waarde kunnen toevoegen door de keten korter te maken en, indien vrouwengroepen betere kwaliteit noten leveren, deze te belonen.

³⁴ <http://www.africancashewalliance.com/content/view/173/77/lang,en/>

³⁵ <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx>

Noten, Oliezaden en Nederlands Agro MKB in Mali

Het Nederlandse bedrijf **Intersnack** kan, indien ze het aflatoxine probleem onder controle kan krijgen, een belangrijke bijdrage leveren aan voedselzekerheid in Mali. Pinda's worden op grote schaal, veelal door vrouwen, geteeld.

Nederlandse bedrijven die shea noten opkopen in Mali kunnen gestimuleerd worden om hun opkoopstrategie aan te passen waardoor er een grotere bijdrage geleverd kan worden aan voedselzekerheid van de vrouwen die shea noten verkopen (zie het voorbeeld van AAK in het vorige hoofdstuk).

Het Nederlandse **Cos-sis** kennisprogramma (partnerschap WUR, KIT en Agriterra) is actief in de shea sector in Mali

5.6 Regionale markten

Mali is lid van de West-Afrikaanse Economische en Monetaire Unie (WAEMU). Ze werkt momenteel aan een betere integratie door de harmonisatie van het nationale beleid en wettelijke kaders met die van de WAEMU.

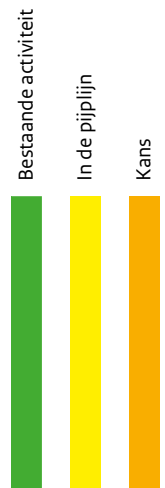
Volgens de Wereldbank hangt Mali's welvaart voor een belangrijk deel af van een betere economische integratie in West-Afrika en internationale integratie. Hierdoor kan ze haar export aandeel in de regionale markten verhogen en de exportkosten naar de rest van de wereld verlagen. De toegenomen concurrentie en integratie moet leiden tot lagere kosten voor elektriciteit, telecommunicatie, vervoer, etc.³⁶

Onderstaande tabel geeft – voor zover wij binnen deze opdracht hebben kunnen ontdekken - een overzicht van de activiteiten van, inclusief de kansen voor het ontplooiën van activiteiten door, het Nederlands MKB in Mali samen.

³⁶ <http://siteresources.worldbank.org/INTMALI/Resources/CAS2008-11-Mali.pdf>

Tabel 5: Overzicht activiteiten Nederlands agro-MKB in Mali inclusief kansen voor toekomstige activiteiten

Mali	Veeteelt, pluimvee, zuivel	Akkerbouwsector	Noten, Oliezaden	Tuinbouwsector	Visserij- en visteeltsector
K.I. SAMEN	verbetering lokale melkkoeien door KI				
Yiriwa / Mavideniz		biologische katoen, sesam, soja, pinda's			
aardappelbedrijven in Nederland?		aardappel productie in de Office du Niger?			
(Z)LTO		technische gewaskennis + organisatorische kennis producenten organisaties			
Rob Moss ism bedrijf dat patent hiervoor heeft		revolutionaire kunststest. Trials in Office du Niger. Zoekt fondsen om distributiecentrum te starten			
Cultura, Soil & More		natuurlijke meststoffen en compost voor biologische productie		natuurlijke meststoffen en compost voor biologische productie	
Keesom en Hendriks NV		Indien informatie over kwekersrecht nodig is		Indien informatie over kwekersrecht nodig is	
Loders Crocklaan			opkoopstrategie shea noten efficiënter maken en 'win -win voor vrouwen en bedrijf'		
Intersnack			Pinda's		
Bakker Barendrecht				Mango inkoop voor AH	
Eosta				Mango's	
Nature's pride				Mango's	
TASTE				trainen producenten GlobalGAP, bio of fair trade. Betaling: COLEACP/PIP	
Gourmet				productie uien, sjalotten voor exportmarkt	
Cornelis Vrolijk B.V.					verkoop van in EU en voor de kust van Mauritanie gevangen pelagische vissoorten.
Parlevliet vd Plas BV					verkoop bevroren vis



5. OPPORTUNITIES VOOR NEDERLANDS AGRO-MKB IN MOZAMBIQUE

Na de onafhankelijkheid van Portugal in 1975, werd Mozambique geteisterd door een zeventien jaar durende burgeroorlog. Eind jaren 1990 was het één van de armste landen ter wereld. De meeste mensen zwoegen op kleine boerderijen die voornamelijk zelfvoorzienend waren. Momenteel is Mozambique één van de Afrikaanse landen met de beste economische prestaties in de afgelopen jaren. Ze had een gemiddelde jaarlijkse groei van 8% in de periode 1994-2007. Als gevolg van de stijgende voedsel- en olieprijsen daalde de groei tot 6,7% in 2008 en 6,1% in 2009. De projectie voor 2010 was 6,3% (Republic of Mozambique, 2010³⁷). Volgens de African Economic Outlook bleek Mozambique een groei van 8.1% gerealiseerd te hebben in 2010. Echter, volgens dezelfde bronnen is er een discrepantie tussen deze goede macro-economische groei in Mozambique en het grootste deel van de, arme, bevolking. Dit heeft tot sociale onrust geleid³⁸.

De landbouwsector is een van de pijlers van de nationale economie. In 2009 droeg het 24% bij aan het Bruto Binnenlands Product (BBP). Ongeveer 80% van de actieve bevolking is werkzaam in de landbouwsector. De bijdrage van landbouwproducten aan de export is slechts 16% van de totale uitvoer. Volgens het ministerie van landbouw is dit een laag cijfer, gezien het potentieel van de landbouwsector. Ondanks de aanzienlijke groei van de landbouwproductie in de afgelopen jaren blijft Mozambique een netto-importeur van landbouwproducten.

De bijdrage van de veeteelt aan de nationale economie is nog klein. In 2008 vertegenwoordigde het 10% van de totale agrarische productie en bedroeg slechts 1,7% van het BBP (Republic of Mozambique, 2010).

De overheid stimuleert, middels de Agrarische Sector Development Strategy 2010-2019 (PEDSA) de ontwikkeling van de landbouwsector. Deze strategie is gebaseerd op vijf pijlers:

- (i) Ontwikkeling van agri-business;
- (ii) duurzaam beheer van de nationale hulpbronnen;
- (ii) onderzoek naar en ontwikkeling van de landbouwproductie / productietechnologieën;
- (iv) infrastructuur, en
- (v) ontwikkeling van menselijk kapitaal.

Tabel 6 geeft een overzicht van de landbouw inputs en de landbouwproducten (zowel primair als verwerkt) die Mozambique importeert. De laatste twee kolommen laten zien welk percentage daarvan door Nederland wordt geëxporteerd naar Mozambique. Uit deze tabel blijkt dat Mozambique relatief veel pluimvee- en akkerbouwproducten (primair en verwerkt) importeert maar dat er vrijwel niets uit Nederland geëxporteerd wordt om aan deze marktvraag te voldoen. Uit Figuur 4 bleek ook al dat Nederland relatief weinig landbouw gerelateerde producten exporteert naar Mozambique. Uit de CIA World Factbook³⁹ blijkt echter dat Nederland in 2009 op de tweede plaats stond qua export naar Mozambique (na Zuid Afrika die vier keer zoveel exporteert naar Mozambique dan Nederland). Wij kunnen hiervoor geen verklaring voor geven.

³⁷ Republic of Mozambique, Ministry of Agriculture (October 2010). STRATEGIC PLAN FOR AGRICULTURAL DEVELOPMENT, PEDSA 2010-2019, DRAFT. http://aec.msu.edu/%5C/fs2/mozambique/caadp/PEDSA_FINAL-English_22_Nov.pdf

³⁸ <http://www.africaneconomicoutlook.org/en/countries/southern-africa/mozambique/>

³⁹ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/mz.html> (accessed 3-8-2011)

Tabel 6: Overzicht importen Mozambique en Nederlandse export naar Mozambique (2008 data)

MOZAMBIQUE (overzicht)	Imports in Mozambique (all)		Dutch exports to Mozambique	
	Import Quantity (tonnes) (live animals in heads)	Import Value (1000 \$)	In % of Mozambican imports (tquantity)	In % of Mozambican imports (value)
Classificatie				
Primair Product Melkveesector (1)	11.398	2.701		
Primair Product Vleeskalverensector (1)	1.292	631		
Primair Product Varkenssector (1)				
Primair Product Pluimveesector (1)	144.198	1.916		
Primair Product Akkerbouwsector (1)	372.654	142.028	0,01%	0,02%
Primair Product Tuinbouwsector (1)	49.065	12.919		
Primair Product Visserij- en visteeltsector (1)		33.496		
Primair Product Overig (1)	106	3.442		0,03%
Verwerkt Product Melkveesector (1)	2.171	9.958	9,63%	11,17%
Verwerkt Product Vleeskalverensector (1)	965	2.079		
Verwerkt Product Varkenssector (1)	952	2.851	6,41%	9,72%
Verwerkt Product Pluimveesector (1)	9.199	13.775	0,12%	0,33%
Verwerkt Product Akkerbouwsector (1)	534.915	331.369		
Verwerkt Product Tuinbouwsector (1)	10.726	32.202	0,09%	0,11%
Verwerkt Product Visserij- en visteeltsector (1)		435		
Verwerkt Product Overig (1)	48.455	60.113	0,11%	0,20%
Inputs Melkveesector (1)		23.773		0,00%
Inputs Pesticides (1) (2)		28.347		
Inputs Kunstmest (1) (2)		74.736		
Inputs Tractoren (3)		48.303		
Inputs Cross Sector – overig (3)		13.772		0,08%

Bronnen: (1) FAOStat; (2) UN Comtrade en (3) ITC Trademap

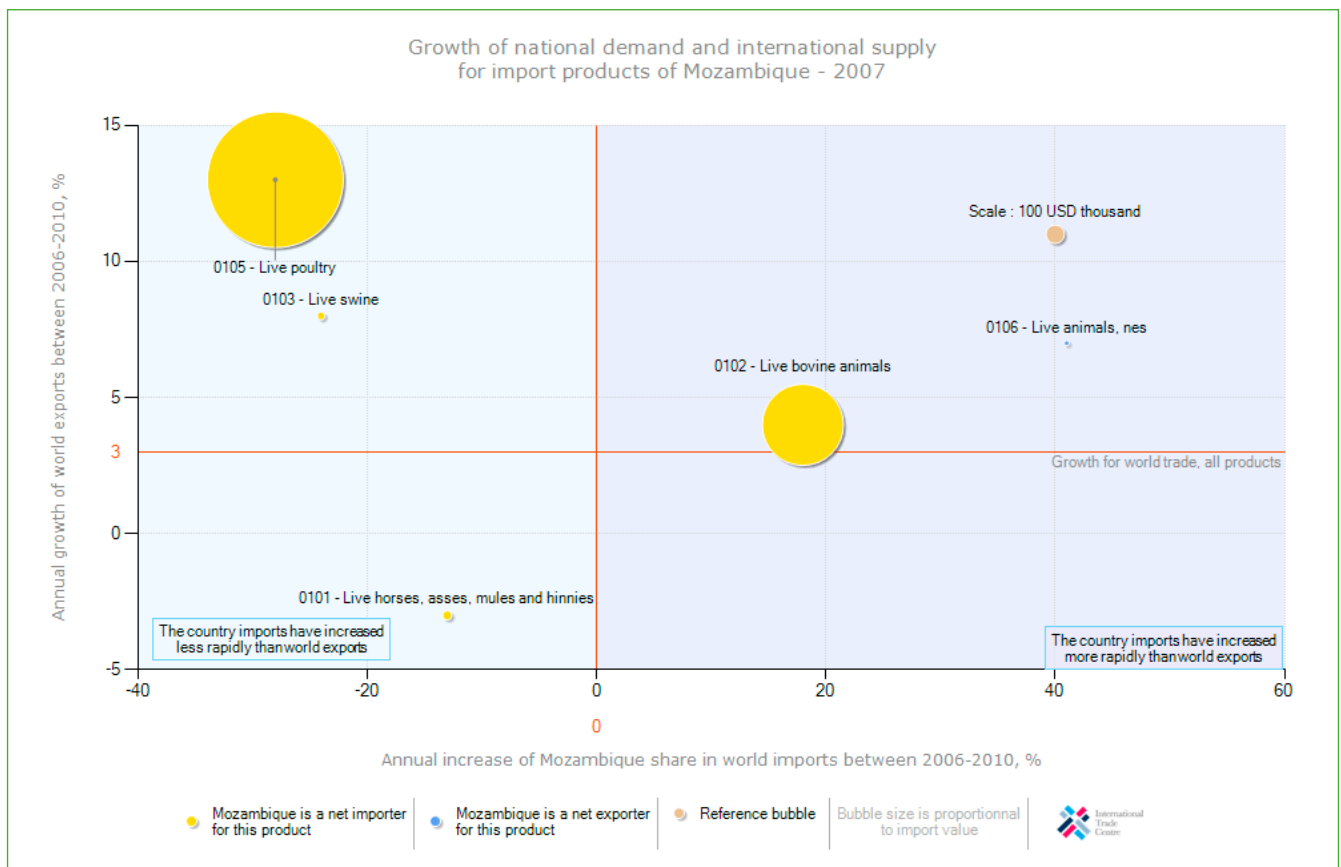
In het vervolg van het hoofdstuk analyseren we de afzonderlijke sectoren in meer detail. Na een kort overzicht van de sector, de huidige situatie, kansen en beperkingen wordt ook aangegeven welke programma's de Mozambikaanse overheid financiert of wil financieren (zie PEDSA 2010-2019, Republic of Mozambique 2010, voor de details van 'the Maputo Declaration on funding for agriculture'). Dit wordt gevolgd door een kader met een overzicht van een aantal Nederlandse bedrijven⁴⁰ en organisaties die een rol zouden kunnen spelen in de verdere ontwikkeling van deze sector. Een korte beschrijving van deze bedrijven, organisaties en hun activiteiten is opgenomen in annex 3.

6.1 Veeteelt en melkvee sector

Uit het strategisch plan 2010-2019 voor de ontwikkeling van de landbouw, PEDSA, blijkt dat met name kleine en middelgrote huishoudens dieren houden.

Kippen zijn het belangrijkste product. Kippenvlees wordt met name door peri-urbane pluimveehouders geproduceerd. Deze productie voldoet echter niet aan de vraag (zie Figuur 15). Van de eieren geconsumeerd in de belangrijkste stedelijke centra komt 74% uit naburige landen (zie ook Figuur 16 waaruit blijkt dat Mozambique een netto importeur is voor eieren). De binnenlandse productie van eieren groeit met 9% per jaar (Republic of Mozambique, 2010).

Figuur 15: Jaarlijkse groei Mozambikaanse vraag naar import van levende dieren

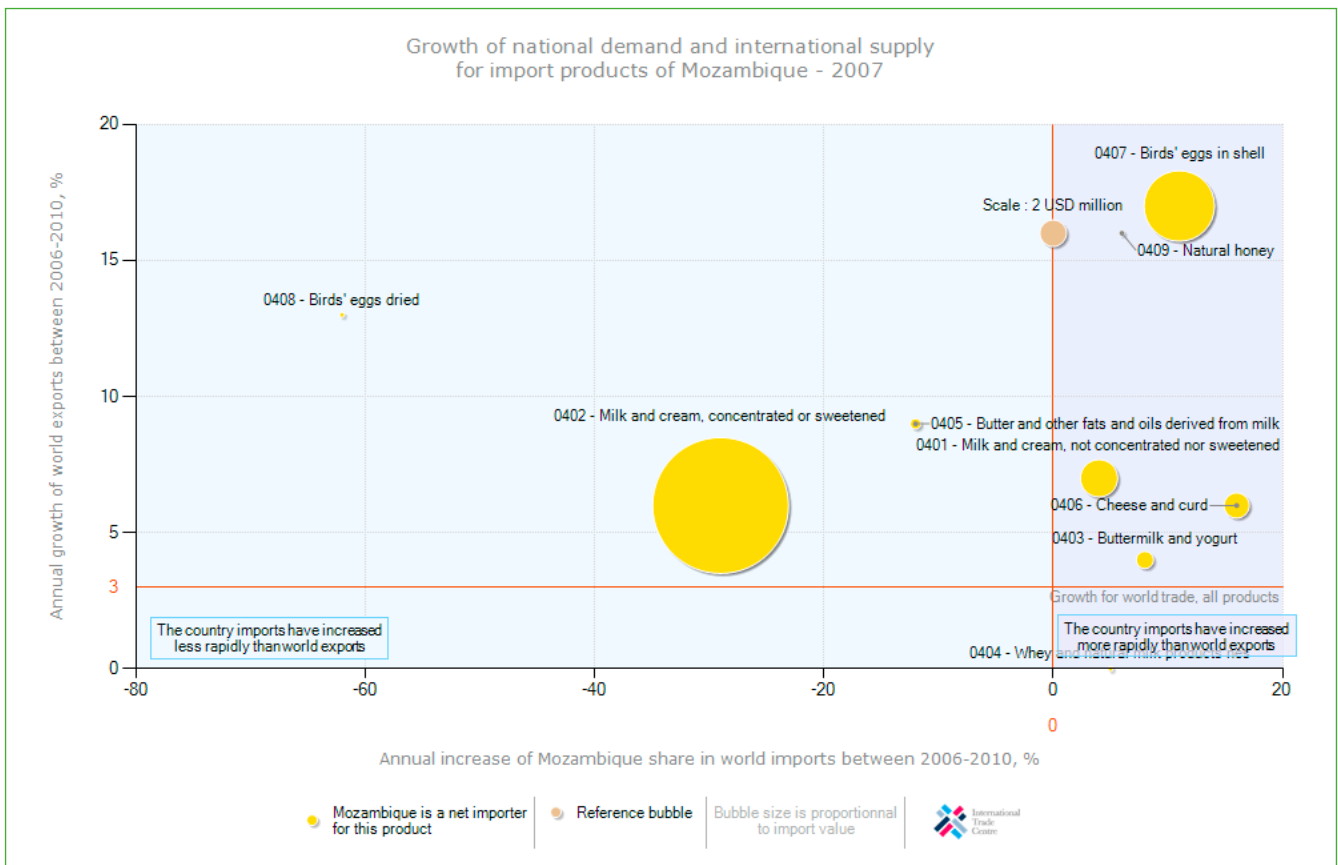


Bron: http://www.trademap.org/light/Product_SelProductCountry_Graph.aspx (accessed 17-8-2011)

⁴⁰ Hierbij wordt alleen uitgegaan van de bedrijven die we in de korte tijd van dit onderzoek hebben kunnen spreken. Het betreft hier zeker geen volledig overzicht van alle Nederlandse agro MKB bedrijven die actief zijn, of willen zijn, in deze sectoren in Ghana, Mali of Mozambique.

Mozambique's pluimvee-industrie is verviervoudigd sinds Technoserve gestart is met een omvangrijk project in 2005. Technoserve werkt zowel met kleinschalige boeren alsook verwerkers aan het verhogen van de productiviteit en de kwaliteit van het pluimvee. Om deze groei verder te stimuleren promoot TechnoServe, samen met maïs en soja producenten, ook de ontwikkeling van de veevoederindustrie.

Figuur 16: Jaarlijkse groei Mozambikaanse vraag naar import van zuivelproducten, eieren, honing en eetbare dierlijke producten



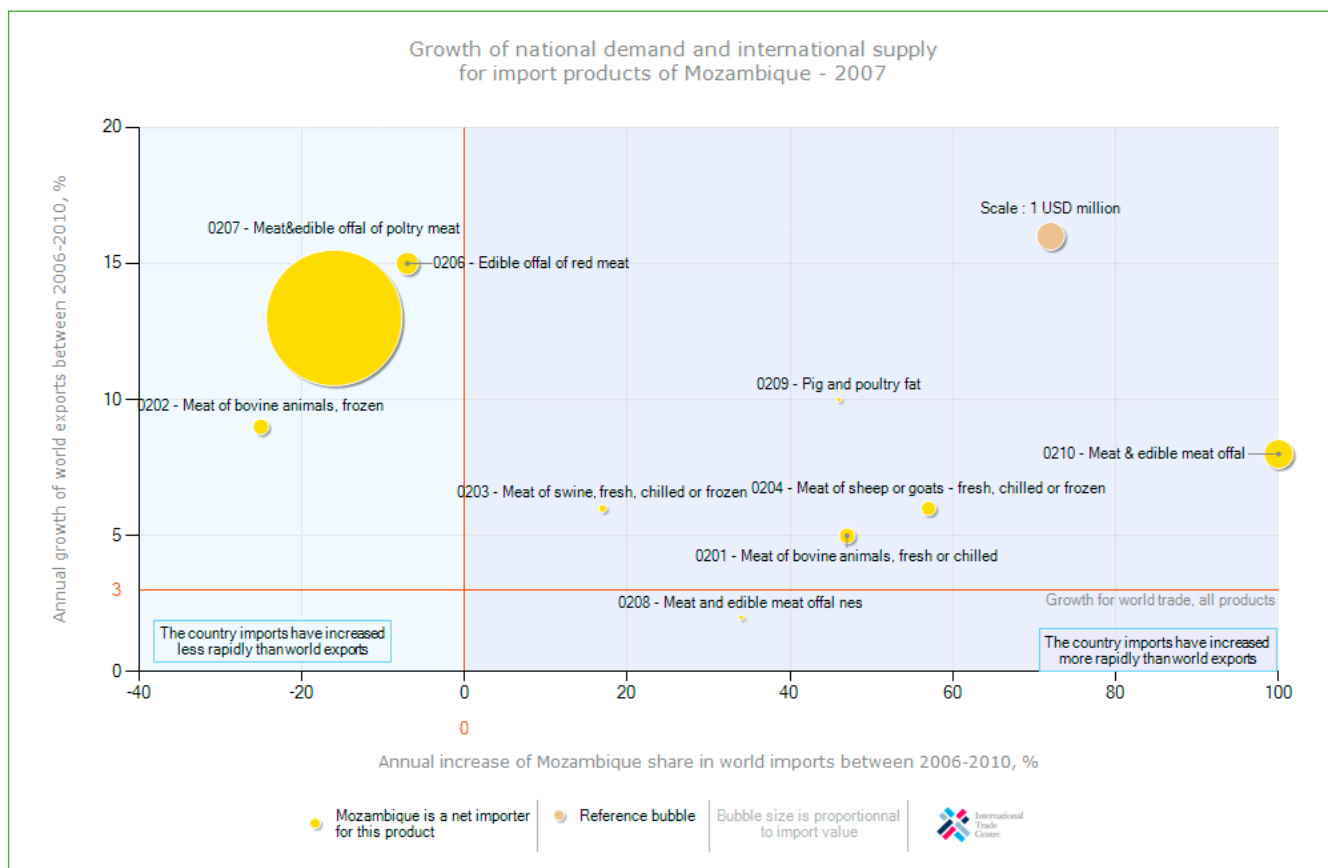
Bron: http://www.trademap.org/light/Product_SelProductCountry_Graph.aspx (accessed 17-8-2011)

Veeteelt is geconcentreerd in het zuiden en het centrum van het land, met name in de provincies Gaza, Inhambane en Tete. De noordelijke regio heeft in het algemeen relatief weinig vee als gevolg van de hoge prevalentie van de tse-tse vlieg en tripanosomiasis. Geiten zijn vooral belangrijk vanwege hun grotere weerstand tegen tse-tse vliegen en tripanosomiasis. Varkens worden regelmatig getroffen door uitbraken van Afrikaanse varkenspest. De Mozambikaanse overheid gaat de komende jaren een groot programma uitvoeren dat moet leiden tot betere gezondheid van het vee.

De vleesproductie groeit gemiddeld 17% per jaar en de productie van melk met 9% (MINAG: DNSV, 2008). Echter, hierbij is de waarde van vlees en melk verkocht via de informele circuits in de rurale gebieden niet meegerekend. Deze is waarschijnlijk aanzienlijk hoger dan de waarde van de producten die via de formele sector verhandeld worden.

De slachthuizen in Mozambique zijn over het algemeen erg basic, vooral met betrekking tot hygiëne en conservering. De overgrote meerderheid heeft geen stromend water tijdens het slachten, geen koelsysteem, geen duidelijke scheiding tussen schone en vuile gebieden. De stallen waar de dieren verblijven voor het slachten zijn ofwel afwezig of het ontbreekt aan de minimumvoorwaarden. Het verbeteren van deze infrastructuur kan een katalysator zijn voor het stimuleren van dierlijke productie.

Figuur 17: Jaarlijkse groei Mozambikaanse vraag naar import van vlees en eetbaar slachtafval



Bron : http://www.trademap.org/light/Product_SelProductCountry_Graph.aspx (accessed 17-8-2011)

Mozambique is dus sterk afhankelijk van rundvlees importen voor de stedelijke centra; meer dan 40% is geïmporteerd uit de buurlanden (zie ook Figuur 17). Toch is het binnenlandse aanbod van rundvlees gegroeid in de afgelopen jaren, van 1.500 ton in 2000 tot 9.357 ton in 2009. Het vlees dat verkocht wordt via de officiële circuits, en geproduceerd is in Mozambique, komt voornamelijk van kleine familiebedrijven (Republic of Mozambique, 2010).

Ook voor melk is Mozambique voor een groot deel afhankelijk van import. Slechts 17% van de melk en verwerkte producten die geconsumeerd wordt in de steden is afkomstig van lokale productie. Deze lokaal geproduceerde verse melk komt uitsluitend van commerciële landbouwbedrijven (Republic of Mozambique, 2010).

De meeste inputs voor dierlijke productie, zoals veevoer, concentraten, medicijnen, vaccins, diergeneeskundige instrumenten en apparatuur zijn geïmporteerd.

De belangrijkste belemmeringen voor de ontwikkeling van de dierlijke productie, in het bijzonder van runderen, zijn:

- (i) lage productie en productiviteit van de bestaande kuddes door de lage genetische kwaliteit van de fokdieren en slechte managementpraktijken,
- (ii) een zwak netwerk van veterinaire assistentie voor kleine boerenbedrijven, en
- (iii) het ontbreken van infrastructuur voor water en voor het houden van vee.

De regering heeft besloten een massaal kunstmatige inseminatie programma van runderen en geiten te starten. In juni 2011 heeft de Mozambikaanse overheid aangekondigd te gaan beginnen met de import van stieren. Doel is dat Mozambique op korte termijn twee miljoen stuks vee zal hebben. Op dit moment zijn er ongeveer 1,5 miljoen dieren. In 1992, het jaar waarin het algemene vredesakkoord een einde maakte aan de burgeroorlog, had Mozambique nog slechts 300.000 stuks vee⁴¹.

Veeteelt, pluimvee, zuivelproducten en Nederlands Agro MKB in Mozambique

De meeste inputs en instrumenten voor dierlijke productie worden geïmporteerd door Mozambique. Daarnaast heeft de overheid besloten een groot kunstmatig inseminatie programma te beginnen. Ondanks de vraag naar deze producten en de grote vraag naar (rund en kippen) vlees, zuivel en eieren in Mozambique hebben we geen Nederlandse bedrijven gesproken die actief zijn in de veehouderij, pluimvee of zuivelproductie in Mozambique.

6.2 Visteelt en visserij sector

In 2006 werd de Mozambikaanse vis export industrie door de UNCTAD nog beschreven als een succes. Mozambique was, volgens de UNCTAD, één van de weinige landen die het gelukt was om het aanbod te stabiliseren en een groei van de export te bewerkstelligen (UNCTAD, 2006⁴²). Echter, in november 2010 droeg de visserijsector voor slechts 4 procent bij aan Mozambique's totale export en 2 procent aan het Bruto Binnenlands Product (BBP)⁴³. Sofala, Zambézia en Nampula zijn de drie belangrijkste visserij provincies in Mozambique.

In 2011 meldt de viceminister van visserij, Gabriel Muthisse, dat na een aanzienlijke daling in 2008, de export van vis en garnalen in 2009 en 2010 weer flink gegroeid is. Mozambique exporteert jaarlijks tussen de 6.000 en 7.000 ton garnalen ter waarde van US\$90 - US\$100 miljoen. Ze exporteert vooral naar Europa maar ook naar buurlanden zoals Zuid Afrika. De overheid wil ook andere markten bereiken. De stijgende kosten van met name brandstof is een belangrijk probleem voor de visserijsector. Ook investeren lokale bedrijven weinig in goede visserijtechnologie. Vandaar dat het grootste deel van de visserijsector in handen is van buitenlandse investeerders (Club of Mozambique, 2011-07-09⁴⁴).

Naast de export van vis, die met name bestaat uit schaaldieren (zie Figuur 18), importeert Mozambique nog ongeveer 54.000 ton vis per jaar (zie ook Figuur 19 en Tabel 6). Mozambique streeft ernaar de afhankelijkheid van geïmporteerde vis te verminderen en de werkgelegenheid in de visserijsector in Mozambique te verhogen⁴⁵.

⁴¹ <http://www.afriqueavenir.org/en/2011/06/08/mozambique-plans-to-import-cattle-for-breeding/>

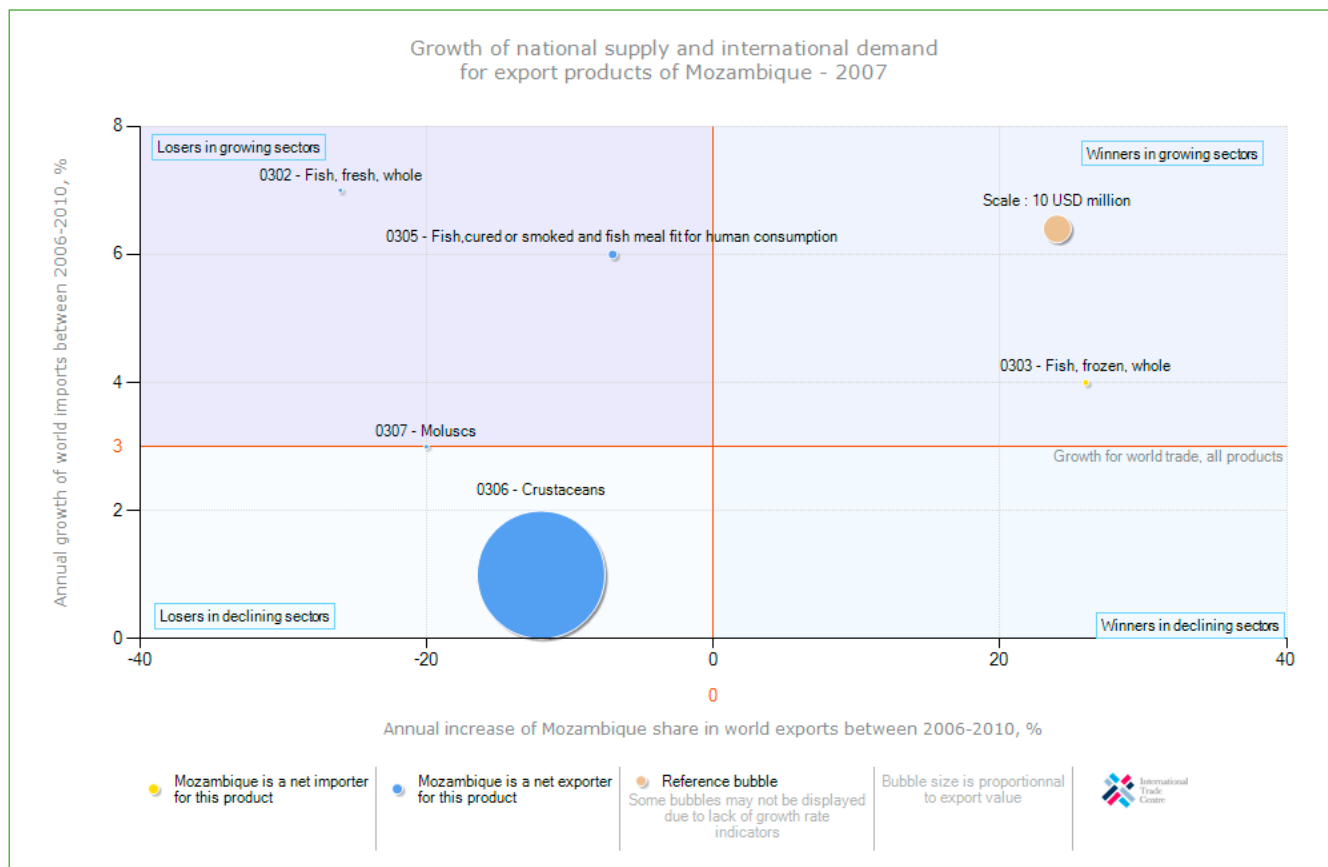
⁴² United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), 2006. The Least Developed Countries Report 2006: Developing Productive Capacities. New York and Geneva: UNCTAD.

⁴³ <http://allafrica.com/stories/201011030148.html>

⁴⁴ <http://www.clubofmozambique.com/solutions1/sectionnews.php?secao=business&id=22280&tipo=one>

⁴⁵ http://www.clubofmozambique.com/solutions1/solutions/the_investor/en/97th%20issue%20-%2017%20June.pdf

Figuur 18: Jaarlijkse groei Mozambikaanse export van vis, schaaldieren, weekdieren, ongewervelde waterdieren

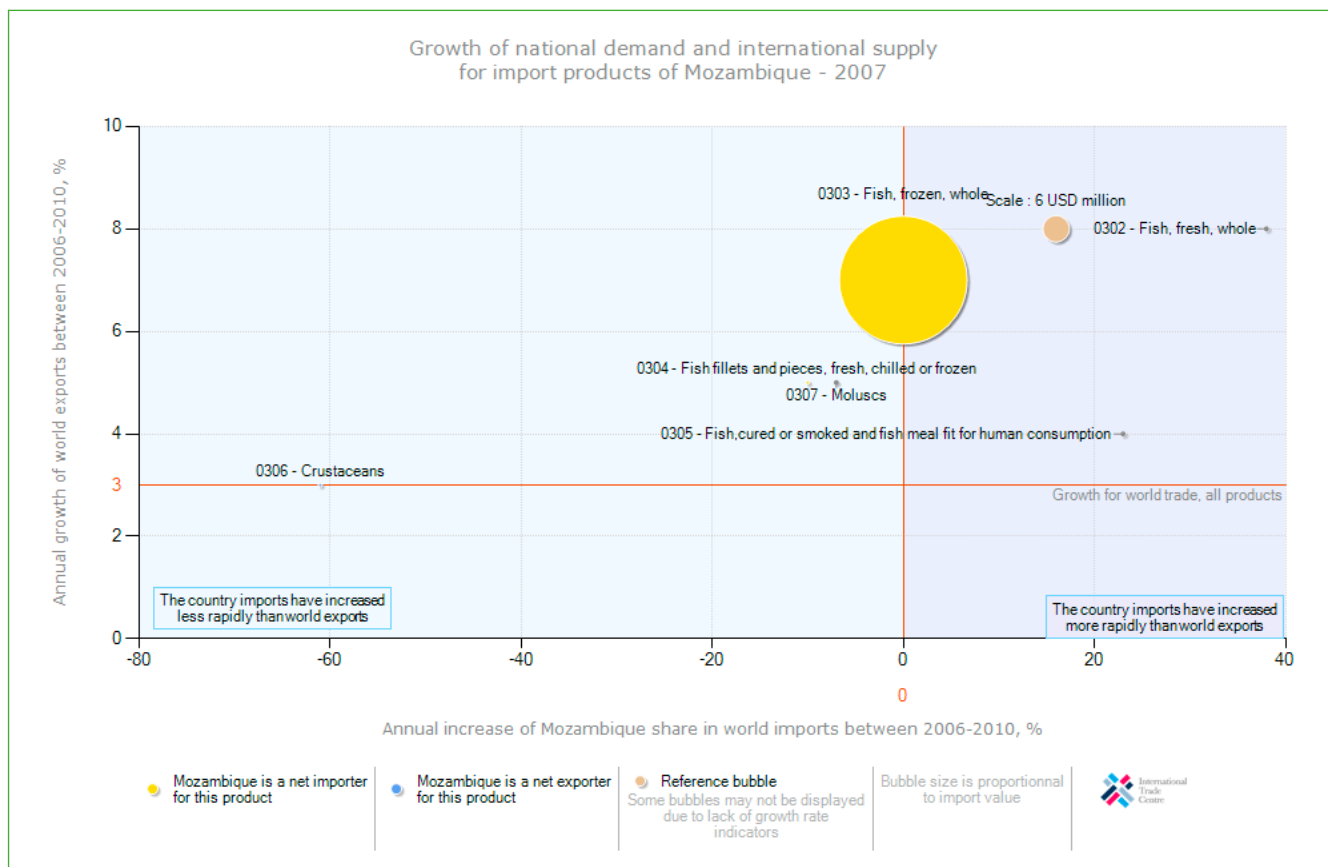


Bron: http://www.trademap.org/light/Product_SelProductCountry_Graph.aspx (accessed 17-8-2011)

Ondanks het feit dat er 258.000 hectare beschikbaar is voor de ontwikkeling van visteelt in het binnenland en 33.000 hectare naast de zee, wordt er nog geen 10 procent gebruikt voor aquacultuur. Volgens de minister van visserij, Victor Borges, heeft Mozambique een visproductie potentieel van 2 miljoen ton, terwijl de huidige productie slechts duizend ton, oftewel 0,05 procent van het potentieel bedraagt. Om investeringen in aquacultuur aan te moedigen heeft de overheid stimuleringsmaatregelen voor bedrijven gelanceerd. Ter illustratie: een business groep uit Mauritius investeert US \$ 1,2 miljard om 60.000 ton vis te produceren in de provincie Maputo⁴⁶.

⁴⁶ <http://www.macauhub.com.mo/en/2010/11/03/business-group-from-mauritius-announces-plans-to-invest-in-mozambican-aquaculture/>

Figuur 19: Jaarlijkse groei Mozambikaanse vraag naar import van vis, schaaldieren, weekdieren, ongewervelde waterdieren



Bron: http://www.trademap.org/light/Product_SelProductCountry_Graph.aspx (accessed 17-8-2011)

In 2008 is de oprichting van het Nationaal Instituut voor de Ontwikkeling van Aquacultuur (INAQUA) aangekondigd. Het is niet bekend of dit instituut al functioneel is. INAQUA zal verantwoordelijk zijn voor het bevorderen van de teelt van vis en schaaldieren. Het nieuwe instituut moet de sleutel worden voor de uitvoering van het overheidsbeleid voor aquacultuur.

Het visserij Master Plan voor de periode 2010-2019 is goedgekeurd. Dit document hebben we niet kunnen vinden via internet. De inhoud van de maatregelen die Mozambique getroffen heeft om buitenlandse investeerders aan te trekken, is dan ook niet bekend bij de auteurs. Wel is bekend dat de Mozambikaanse regering de jaarlijkse export van de visserij hoopt te verhogen van de huidige 70 miljoen dollar tot 170 miljoen dollar in de komende tien jaar. De visserij productie is in totaal 150.000 ton per jaar, wat volgens schatting 45 procent van de potentiële opbrengst is (cijfers 2010, bron⁴⁷). Ook hier wil de overheid weer de visserijproductie verhogen door het aantrekken van meer investeringen.

Visserij, visteelt en Nederlands Agro MKB in Mozambique

Geen van de geïnterviewde Nederlandse bedrijven die actief zijn in visteelt en visserij (zie annex 3) is actief in Mozambique. Dit terwijl andere buitenlandse investeerders kennelijk wel kansen zien voor investering in visteelt en/of visserij in Mozambique (zie bijvoorbeeld het bedrijf uit Mauritius dat 1,2 miljard US\$ investeert).

⁴⁷ <http://allafrica.com/stories/20101030148.html>

6.3 Akkerbouw sector

Door het gunstige klimaat, goede bodem, grote hoeveelheden landbouwgrond per hoofd van de bevolking, overvloed aan water en havens is het potentieel voor de Mozambikaanse landbouw enorm. Er is een interessante mix tussen kleine boeren, opkomende commerciële Mozambikaanse boeren en grote, zeer ervaren Zuid-Afrikaanse boeren. De agrarische sector is dan ook sterk gegroeid in het afgelopen decennium (Interview Boon, 24-8-2011).

In heel Mozambique is de productie van voedselgewassen belangrijk. Wel zijn er per regio verschillen in het soort voedselgewassen dat verbouwd wordt. Mais en cassave wordt in het hele land verbouwd. In het centrum van het land worden zoete aardappel en rijst op grote schaal geteeld (met name in Zambezia en Sofala provincies). In het zuiden, met uitzondering van Inhambane, spelen pinda's een belangrijke rol in voedselzekerheid. In het noorden verbouwt ongeveer de helft van de huishoudens sorghum (Republic of Mozambique, 2010).

Cash crops worden voornamelijk in het centrum en noorden van Mozambique geteeld: katoen in het noorden, sesam en zonnebloem in Manica provincie en tabak in Tete. De traditionele cash crops zoals katoen, suikerriet en tabak worden meestal geproduceerd door middel van een concessie systeem: de staat wijst een concessie toe aan bedrijven. De bedrijven geven vervolgens voorlichting aan producenten en voorzien deze ook van inputs (zaden, kunstmest, pesticiden, zakken) en in sommige gevallen krediet. Het bedrijf is vervolgens de exclusieve koper van de gewassen.

Irrigatie infrastructuur wordt voornamelijk gebruikt in het centrum, het noorden en het zuiden van Mozambique, waar weinig en onregelmatige neerslag is. De meeste irrigatie-infrastructuur is geconcentreerd in Gaza, Zambezia, Tete en Manica provincies. Mozambique heeft een enorm potentieel voor geïrrigeerde landbouw met een geschat irrigeerbaar potentieel van 3,3 miljoen ha. Het totaal geïrrigeerde gebied daalde van 120.000 ha tot 40.000 ha na de burgeroorlog en sindsdien is er nog weinig gedaan om bestaande irrigatiesystemen te rehabiliteren. In 2008 was ongeveer 50.000 ha geïrrigeerd, waarvan 60% gebruikt werd voor de productie van suikerriet. Slechts 8,8% van de kleine boeren gebruiken irrigatie (TIA, 2008).

Een van de belangrijkste problemen in de landbouw is de lage productiviteit, die behoort tot de laagste in Zuidelijk Afrika (zie Tabel 7). Dit is te wijten aan een combinatie van factoren, waaronder de traditionele landbouwpraktijken en het geringe gebruik van inputs. De landbouwpercelen worden bewerkt met handgereedschap en boeren maken slechts minimaal gebruik van goede kwaliteit zaaizaad (10% voor mais, 1,8% voor rijst), van chemische inputs (4-5%) of dierlijke tractie (11,3%) (Republic of Mozambique, 2010). In de komende jaren gaat de Mozambikaanse overheid extra fondsen investeren om de voedselproductie te verhogen, gebruik van inputs hiervoor te stimuleren, en productie van exportproducten als suiker, katoen, cashew, en fruit en groentes verder te bevorderen.

Tabel 7: Gemiddelde en potentiële opbrengst van landbouwgewassen in Mozambique

Crop	Average yield (Mt/ha)	Potential yield (Mt/ha)
Maize	0.7 – 1.3	> 4.5
Rice	0.6 – 1.0	> 4.5
Beans	0.3 – 0.6	> 1.0
Sorghum	0.5 – 0.7	> 1.5
Cotton	0.5 – 0.8	> 1.5
Soya	1.5 – 2.5	> 2.5

Bron: Republic of Mozambique (2010)

Kunstmest en bestrijdingsmiddelen worden alleen gebruikt door een klein deel van de huishoudens op het platteland, met name voor de productie van tabak en katoen dat in het midden en noorden van Mozambique verbouwd wordt.

Verbeterde inputs worden zelden gebruikt vanwege hun kosten. De meeste inputs - bijvoorbeeld kunstmest, goede kwaliteit zaaizaad, pesticiden en herbiciden - worden ingevoerd. De interne vraag is laag door het gebrek aan kennis over het gebruik, het beperkte aanbod en de ontoereikende koopkracht van kleine boeren. De trend in de afgelopen vijf jaar qua gebruik van inputs is niet bemoedigend. Het gebruik ervan is licht toegenomen tussen 1996 en begin 2000 maar gaat sindsdien niet verder omhoog. Volgens de gegevens van TIA in 2008 gebruikt minder dan 10% van de bedrijven verbeterd zaaizaad.

De suikerindustrie in Mozambique kan een voorbeeld zijn voor de kansen die Mozambique biedt voor primaire productie en illustreert tevens wat bedrijven moeten investeren om dit potentieel waar te maken (zie kader).

Suikerproductie: kansen en kosten in Mozambique

Mozambique heeft de ideale omstandigheden voor suikerriet: een overvloed aan zon, land, water, havens en een preferentiële handelsovereenkomst met de EU. Sinds het eind van de burgeroorlog is, binnen de landbouwsector, de suikerindustrie het hardst gegroeid. Volgens de Association of Sugar Producers (APAMO) steeg de productie van 13.000 ton in 1992 tot een verwachte opbrengst van meer dan 400.000 ton in 2011. Deze suikerproductie is weer 41 procent hoger ten opzichte van de productie in 2010.

Twee Zuid-Afrikaanse suikerbedrijven, Illovo en Hulleys, zijn verantwoordelijk voor de spectaculaire groei in de industrie. Samen met de overheid zijn zij eigenaar en exploitant van alle suikerfabrieken in het land. Het Investment Promotion Centre (CPI) heeft de uitbreiding van suikerproductie faciliteiten in Xinavane en Maragra (Manhiça district, provincie Maputo) gefinancierd. Mozambique telt in totaal vier suikerfabrieken.

Deze fabrieken zijn ontworpen en worden beheerd en geëxploiteerd door Zuid-Afrikanen. Omdat er vrijwel geen suikerriet door kleine boeren geproduceerd wordt, komt het grootste deel van de verwerkte suikerriet van enorme plantages die eigendom zijn van deze bedrijven. De suikerfabrieken hebben programma's gestart om de verbouw van suikerriet door Mozambikaanse kleine boeren te stimuleren.

Het meeste suikerriet wordt getransporteerd door Unitrans (Zuid-Afrikaanse eigendom en beheer) en geëxporteerd door Illovo en Hulleys. Andere dienstverleners, zoals milieu-experts en consultants voor de bevordering van veiligheid op het werk, zijn ook buitenlanders. Daarnaast is bijna alle apparatuur tot de laatste bout en moer geïmporteerd uit Zuid-Afrika want er is geen lokale producent of importeur.

Bron: <http://www.clubofmozambique.com/solutions1/sectionnews.php?secao=business&id=22531&tipo=one> (9-8-2011) en Luuk Boon (Interview 24-8-2011)

Daarnaast een voorbeeld van de mogelijkheden voor de verwerking en toepassingen van een algemeen bekend landbouwproduct in Mozambique: cassave. Hieruit blijkt dat investering in onderzoek van het potentieel van cassave een win-win kan zijn voor producenten/consumenten alsook het bedrijfsleven. Zoals reeds in hoofdstuk 4 beschreven, is het Nederlandse bedrijf DADTCO ook zeer actief in de verwerking van cassave tot meel, zetmeel en derivaten. Ze heeft ook plannen om dit in Mozambique te gaan doen.

Cassave: vele gebruiksmogelijkheden

Cassave of tapioca is het belangrijkste voedselgewas in vier van de tien provincies in Mozambique. Het is een snel groeiend zetmeelrijk voedsel. Echter veel soorten bevatten potentieel toxische concentraties van cyanide; de knollen moeten dus verwerkt worden voordat ze eetbaar zijn. Daarnaast hebben veel cassavesoorten een laag eiwitgehalte (minder dan 1% ten opzichte van meer dan 7% in gewassen zoals maïs). Aan de andere kant kan cassave worden geteeld en vervolgens voor maximaal drie jaar opgeslagen worden in de grond. Hierdoor is het een belangrijk gewas voor grote groepen mensen, met name in tijden van voedselschaarste.

Cassave kent veel gebruiksmogelijkheden. De knollen kunnen worden gekookt, gebakken, gefrituurd of gedroogd. Toepassingen zijn onder andere voedsel, veevoer, papier, suiker, textiel, stijfsel, fastfood (chips) en bio-afbreekbare kunststoffen. Een grote bierbrouwerij is momenteel de waarde voor het maken van commerciële bier aan het beoordelen.

Bron: http://www.clubofmozambique.com/solutions1/solutions/business/agriculture/cassava_production.pdf en <http://allafrica.com/stories/201009070937.html>

De Mozambikaanse overheid en donoren zijn bezig met aanleggen van grote wegen en de verbetering van spoorwegen en havens. Naast de aanpak van de gebrekkige infrastructuur wordt het tekort aan kapitaal langzaam aangepakt door middel van lokale banken, zoals Banco Terra, de sociale fondsen, zoals Annona Sustainable Investment Fund en Gapi, NGO's zoals Oikocredit en Root Capital, en de export kapitaalverschaffers, zoals Triodos en Rabobank Foundation.

Echter, het gebrek aan geschoolde werknemers, lokale ondernemers en business development diensten in Mozambique blijft een probleem. Als gevolg van de burgeroorlog hebben hele generaties geen adequate scholing gevolgd. Dit is, volgens Rob Moss, dan ook de reden dat er ondanks de aanwezigheid van veel goede landbouwgrond in Mozambique nog heel erg weinig agro-business is. Volgens Boon zijn er een aantal factoren die de groei van de agro-business sector in Mozambique belemmeren (interview 24-8-2011):

- Veel bedrijven noemen het gebrek aan infrastructuur, het gebrek aan kapitaal, gebrek aan geschoolde werknemers, met name op managementniveau, en het gebrek aan lokaal ondernemerschap als beperkende factoren.
- Zij noemen ook de afwezigheid van ondersteunende sectoren zoals leveranciers van verpakkingsmachines, materialen, tractoren etc. als obstakel. De nabijheid van Zuid-Afrika betekent dat er wel goede toegang tot hardware is.
- Anderen zien het gebrek aan ondernemerschap bij boeren en hun moeizame toegang tot landbouwkrediet als belangrijkste knelpunten voor de ontwikkeling van kleine boeren.
- Daarnaast is er geen professionele ondersteuning van business development diensten. Dit is zowel een probleem voor kleine boeren alsook voor de meer gevestigde commerciële boeren. Diensten zijn ofwel afwezig of functioneren niet vanwege een gebrek aan gekwalificeerd personeel die de moderne open en vraag gestuurde economie begrijpen

De meeste bedrijven plaatsen Zuid-Afrikanen op belangrijke posities, of Mozambikanen getraind in Zuid-Afrika. Van management tot accountants, advocaten, ingenieurs, vakmannen, boekhouders tot en met voormannen. Ondanks het feit dat Zuid-Afrikaanse arbeid duur is, hebben bedrijven vaak geen andere keuze dan hen aan te nemen. Ze vinden onvoldoende bekwaam Mozambikaans personeel. NGO's die kleine boeren trainen, zoals Technoserve, SNV en CLUSA zijn ook sterk afhankelijk van buitenlandse experts. Dit tekort aan voldoende getraind Mozambikaans kader wordt algemeen erkend door mensen in de landbouwsector. Veel bedrijven nemen geschoolde Mozambikanen in dienst en investeren vervolgens in hun verdere opleiding door hen een professionele leeromgeving te bieden (Interview Boon, 24-8-2011). De Mozambikaanse overheid is een programma gestart ter bevordering van de agro-business. Ze doet dit door 'corridors voor landbouwontwikkeling' te stimuleren, het systeem voor landbouwfinanciering te verbeteren en middels een programma om rurale markten te ondersteunen.

Akkerbouw en Nederlands Agro MKB in Mozambique

Cefetra is bezig met de productie van maïs en soja op een terrein van 3500 ha. Primaire focus is op dit moment de lokale markt. **André Vonk** handelt in landbouwproducten, met name maïs. **AgDevCo** is behoorlijk actief met sesam, sorghum, soja, cow peas. Ondernemers die samen werken met **Trade Development** zijn aan het overwegen of ze zullen gaan investeren in maïs productie in Mozambique.

Dadtco wil binnenkort haar mobiele cassave verwerkingsunit introduceren in Mozambique, waardoor producenten een goede afzetmarkt voor hun cassave krijgen.

Personeel van het bedrijf Agrifirm levert kennis in het kader van een (door Rabobankfoundation gefinancierd) rijst, soja en cashew project.

En de Nederlandse aardappelbedrijven, hebben zij inmiddels hun interesse doorgegeven aan het ministerie van EL&I? Annex 2 geeft informatie over kwekersrechten.

Bedrijven als **Culterra** en **Soil & More** zijn in principe geïnteresseerd het gebruik van natuurlijke meststoffen te stimuleren. Daarnaast woont **Rob Moss**, die momenteel samen met een bedrijf aan een 'effectievere en efficiëntere soort kunstmest' werkt – zie kader Ghana en Annex 3- in Mozambique.

6.4 Noten en oliezaden sector

Er zijn ook voedselgewassen, zoals cashewnoten, groenten en fruit die verhandeld worden in Mozambique. Echter het professionele niveau van deze sectoren is veel lager dan die voor de traditionele cash crops. Alleen cashew wordt op dit moment ondersteund door de publieke sector, INCAJU. Sesam, paprika, jatropha en ricinusolie (castor oil) zijn relatief nieuwe gewassen in Mozambique. Er zijn geen specifieke productie pakketten voor de verbouw van deze gewassen in Mozambique ontwikkeld (Republic of Mozambique, 2010).

Mozambique was ooit 's werelds grootste producent van cashewnoten, tot de burgeroorlog en slechte beleidsbeslissingen de industrie vernietigde. Eind jaren 1990 werden Mozambique's cashewnoten verscheept naar India waar de verwerking plaatsvond. Sinds een aantal jaren ondersteunen NGOs, o.a. met financiering van de Bill and Melinda Gates Foundation, de cashew producenten en de verwerkers. Inmiddels zijn er tientallen cashew verwerkende fabrieken in Mozambique. Cashew boeren zijn nu in staat rechtstreeks aan de fabrieken te verkopen, in plaats van aan handelaren gevestigd in de stad. Verwerkende bedrijven trainen ook de boeren om de kwaliteit en de opbrengsten te verbeteren, wat leidt tot hogere inkomens. Het Nederlandse bedrijf Global Trading (zie Trade Development Group in Annex 3) is hier vanaf het eerste uur bij betrokken geweest en nog steeds een belangrijke drijvende factor voor dit succes in Mozambique. Ook Intersnack werkt mee aan dit programma.

Omdat er nog grote stukken onbebouwd land zijn, heeft Mozambique een voordeel ten opzichte van andere landen. Op onbebouwd land is de conversie van conventionele- naar biologische landbouw makkelijker en sneller. Aangezien de vraag naar biologische producten groeit, en China – eens een belangrijke leverancier van biologische producten – nu voornamelijk voor haar eigen markt produceert biedt Mozambique kansen voor bedrijven die zich willen richten op de teelt en handel in biologische producten. Tradin Organic Agriculture heeft al wat test containers (pinda's en kokos) uit Mozambique ontvangen. Haar ervaring is dat aflatoxine een minder groot probleem is met Mozambikaanse pinda's dan uit Mali of Ghana. Tegelijkertijd geeft ze ook aan dat er 'nog heel veel moet gebeuren voordat Mozambique klaar is voor export van redelijke volumes, goede en constante kwaliteit biologische producten'.

Noten, Oliezaden en Nederlands Agro MKB in Mozambique

Cashew is een belangrijk export product. Nederlandse bedrijven als **Global Trading** en **Intersnack** handelen in cashew. Daarnaast ondersteunen ze cashew producenten en Mozambikaanse cashew verwerkers voor een betere kwaliteit cashew en de conversie naar fair trade.

De bedrijven **Tradin Organic** en **Intersnack** zijn actief in de pinda handel. Tradin in biologische pinda's. Intersnack handelt ook in conventionele pinda's.

6.5 Tuinbouw sector

Technoserve helpt Mozambique zichzelf te positioneren als een toonaangevende producent van hoogwaardige fruit. Mozambikaanse bananentelers worden o.a. gekoppeld aan Chiquita. AgDevCo ondersteunt bananenproducenten die hun bananen verkopen in Zimbabwe.

Technoserve werkt ook samen met 7.500 kleine kokosnoot boeren om hun inkomen te verhogen door de verkoop van zowel de kokos en de 'schil' van de kokosnoot.

Resilience Mozambique geeft aan dat veel mensen het potentieel van de lokale markt niet zien. Het voorbeeld dat tomatenboeren die niet in staat bleken aan de kwaliteitseisen van de Zuid Afrikaanse klant te voldoen zonder enig probleem de hele productie op de lokale markt konden verkopen, ondersteunt deze statement. Omdat de lokale markt grotendeels informeel van aard is, is het moeilijk een goede inschatting te maken van de kansen die lokale markten bieden.

Het biologische groente en fruit bedrijf EOSTA, is op zoek naar goede toeleveranciers voor biologische bananen, mango, avocado, passievruchten en lychees. Zoals boven reeds gezegd, heeft Mozambique een voordeel t.o.v. een aantal andere Afrikaanse landen voor de productie van biologisch fruit. Echter, er is een tekort aan professioneel kader in Mozambique. EOSTA is bereid te investeren in productie van deze fruitsoorten maar dan moeten er wel serieuze lokale ondernemers zijn die een basiskennis hebben en bereid zijn om hier ook in te investeren. Business Minds werkt samen met Döhler, een Duitse leverancier van vruchtsappen. Het doel is om lokaal sappen te produceren en te verkopen. Ze zal waarschijnlijk in de tweede helft van 2012 in Mozambique gaan starten.

Tuinbouw sector en Nederlands Agro MKB in Mozambique

Er is een groeiende internationale maar ook lokale en regionale (met name Zuid Afrika) markt voor groente en fruit. **Tradin Organics** heeft een aantal testen uitgevoerd met biologische kokos uit Mozambique. **EOSTA** is op zoek naar toeleveranciers (of mede investeerders) in biologische fruit. Beiden zijn vooral gericht op de export markt.

AgDevCo ondersteunt bananen producenten die hun bananen verkopen op de Zimbabwaanse markt. **Business Minds** heeft plannen om in 2012, samen met Döhler, fruitsappen in Mozambique te produceren voor de lokale markt. Ook **Resilience Mozambique** geeft aan dat de lokale markt kansen biedt voor de afzet van groente en fruit vaak. Deze wordt vaak onderschat, vandaar zijn aanbeveling een goede lokale marktstudie uit te voeren.

6.6 Regionale markten

De meeste landbouwproductie wordt geabsorbeerd door de binnenlandse markt. Daarnaast, is Mozambique afhankelijk van regionale en internationale markten voor toegang tot producten zoals rijst, tarwe en aardappelen. De regionale integratie betekent dat Mozambique oplossingen moet zoeken om haar landbouw meer competitief te maken. Mede hierdoor heeft Mozambique in onderhandelingen met 'regionale blokken' een protectionistisch handelsbeleid voor haar landbouwproducten gehandhaafd. Ze

heeft daarentegen wel de import van landbouw inputs en -machines geliberaliseerd. Ook heeft ze een reeks fiscale voordelen geïntroduceerd om meer investeerders aan te trekken voor landbouwproductie in Mozambique.

Het is maar de vraag in hoeverre en voor hoe lang Mozambique dit protectionistische beleid voor de invoer van landbouwproducten kan voeren. Het SADC Trade-protocol – waar Mozambique lid van is- is gericht op de integratie van de markten in de regio. Tarifaire en non-tarifaire belemmeringen worden verwijderd voor de meeste producten, waaronder dierlijke producten.

Tabel 8: Overzicht activiteiten Nederlands agro-MKB in Mozambique inclusief kansen voor toekomstige activiteiten

Mozambique	Akkerbouwsector	Noten, Oliezaden	Tuinbouwsector
Cefetra	Productie soja en maïs op 3.500 ha		
AgDevCo	sesam, sorghum, soja en cow pea projecten		bananen voor Zimbabweaanse markt
André Vonk	Handel in m.n. maïs		
aardappelbedrijven in Nederland?	aardappel productie?		
Keesom & Hendriks NV	Indien info nodig over kwekersrecht		Indien info nodig over kwekersrecht
DADTCO	Mobiele cassava verwerkingsfabriek		
Agrifirm	technische gewaskennis + organisatorische kennis producenten organisaties		
Rob Moss ism bedrijf dat patent hiervoor heeft	‘revolutionaire kunstmest’: trials in Mozambique?		
Culterra, Soil & More	natuurlijke meststoffen en compost voor biologische productie		natuurlijke meststoffen en compost voor biologische productie
Intersnack		Cashew en Pinda's	
Tradin Organics		biologische pinda's	biologische kokos
Eosta			biologisch fruit
TASTE			trainen producenten GlobalGAP, bio of fair trade. Betaling: COLEACP/PIP
Business Minds			Fruitsap voor lokale markt
Volgens Resilience			tomaten voor lokale markt

- Bestaande activiteit
- In de pijplijn
- Kans

Tabel 8 geeft de activiteiten, inclusief de kansen voor het ontplooiën van activiteiten, door het Nederlands MKB in Mozambique weer. In deze tabel zijn veeteelt, pluimvee, zuivel en visteelt, visserij niet opgenomen. Volgens analyses en gezien de investeringen van aantal buitenlandse bedrijven, bieden deze (sub)sectoren in Mozambique wel kansen. Echter, het Nederlands agro-MKB heeft hier tot nu toe - voor zover bekend bij de auteurs – nog geen interesse in getoond. Volgens het CIA World Factbook was Nederland in 2009 verreweg de belangrijkste importeur van producten uit Mozambique⁴⁸. Vrijwel de helft van de export was bestemd voor Nederland. De belangrijkste Mozambikaanse exportproducten zijn aluminium, prawns, cashew, katoen, suiker, citrus, en hout. Het is niet bekend welke van producten Nederland met name importeert.

⁴⁸ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/mz.html> Accessed 3-8-2011.

6. CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN: HOE KANSEN VOOR HET NEDERLANDS AGRO-MKB IN GHANA, MALI EN MOZAMBIQUE TE BENUTTEN

Uit de voorgaande hoofdstukken blijkt dat veel Nederlandse bedrijven voornamelijk actief zijn in de drie landen op de volgende twee terreinen: export van producten naar deze landen toe, of import van producten uit deze landen om deze vervolgens weer te verkopen op de Nederlandse of Europese markt. We hebben weinig bedrijven gesproken die investeren in deze landen met als doelstelling deze producten weer af te zetten op de lokale- of regionale markt. Eén van de redenen waarom we weinig Nederlandse bedrijven geïnterviewd hebben die produceren voor de lokale markt, is omdat we dit onderzoek in Nederland hebben uitgevoerd. Hierdoor ontstaat al snel een bias naar bedrijven die vanuit Nederland handelen met Ghana, Mali of Mozambique. Nederlanders die zich gaan vestigen in deze landen en niet produceren voor de Nederlandse markt zijn via onze 'sneeuwbalmethodologie' niet makkelijk te identificeren.

Respondenten die al langere tijd wonen en werken in één van deze drie landen, geven allemaal aan dat er veel mogelijkheden zijn om te produceren voor de lokale markt. Er is een toenemende middenklasse en urbane bevolking waardoor de vraag naar (goede kwaliteit) landbouwproducten toeneemt. Ook voor producten uit sub-sectoren waarin Nederland excelleert. Echter, een voorbeeld uit de veeteeltsector zal illustreren dat deze kansen nog niet automatisch hoeven te leiden tot investering door het Nederlands bedrijfsleven. De drie landen importeren vlees, eieren, melk en zuivelproducten. Zij zijn programma's gestart om hun lokale veehouderijsector verder te ontwikkelen en te professionaliseren. Hiertoe kunnen inputs en kennis vanuit Nederland een positieve bijdrage leveren. Voor Nederlandse bedrijven is het een grote investering om zich te vestigen in het buitenland en/of een samenwerking met lokale bedrijven aan te gaan. Ze moeten vertrouwen hebben dat er een minimum aan vraag is naar hun producten zodat ze deze kosten op termijn terug kunnen verdienen. Dit is vaak moeilijk in te schatten: de agro-business sector in deze landen is nog niet goed ontwikkeld en daardoor moeilijk zichtbaar. Kan een goede lokale business partners dit wél goed in kaart brengen? Hoe in contact te komen met zo'n business partner? Kan de lokale productie van vlees en melk concurreren met de goedkope import (veelal uit Nederland!) van bevroren vlees en melkpoeder? Heeft het bedrijf de financiële capaciteit te investeren zonder (waarschijnlijk) in de eerste jaren winst te kunnen maken?

Uit dit voorbeeld blijkt dat, alhoewel het bedrijfsleven interesse heeft, investeringen in deze landen niet altijd vanzelfsprekend zijn. Hiertoe is beleid nodig om bedrijven actief 'over de streep te trekken'. Dit kan bijvoorbeeld door te stimuleren dat bedrijven een rol spelen bij de uitvoering van grote ontwikkelingsprogramma's⁴⁹, door hen in contact te brengen met betrouwbare lokale partners of met andere contactpersonen die het land goed kennen, door het dekken van bepaalde bedrijfsrisico's met name in de aanloopfase⁵⁰.

Een ander voorbeeld van Nederlandse bedrijven die in verschillende schakels in de Ghanese fruitketen zitten toont aan dat, ondanks grootschalige investering van donoren in de fruitsector, er nog veel toe te voegen valt aan de professionalisering van de Ghanese fruitsector door Nederlandse bedrijven. Ze kunnen Ghanese producenten en verwerkers ondersteunen zodat deze betere kwaliteit gaan leveren en efficiënter gaan werken. Hierdoor kunnen ze gezamenlijk nieuwe marktmogelijkheden creëren. Een aantal vragen die hierbij opkomen zijn: kan samenwerking of synergie tussen deze Nederlandse bedrijven nog iets extra's toevoegen ten opzichte van joint ventures tussen Nederlandse en Ghanese bedrijven?

⁴⁹ Dat hoeven niet per sé door Nederland gefinancierde ontwikkelingsprogramma's zijn. Bv veehouderij programma's in de drie landen, Wereldbank programma visteelt in Ghana, etc.

⁵⁰ Let hierbij wel op het creëren van 'valse concurrentie'. Bv een Nederlands bedrijf dat zelf investeert in visvoerproductie in Ghana ondervindt concurrentie van een Israëliisch-Ghanees bedrijf dat hiervoor PSI financiering heeft ontvangen.

Zo ja, hoe kunnen we dit bevorderen? Hoe kunnen we ervoor zorgen dat deze bedrijven op de hoogte zijn van het feit dat ze een Nederlandse organisatie, met goed lokaal netwerk, in kunnen zetten voor het trainen van producenten voor GlobalGAP, biologisch of fair trade certificering? En dat de kosten hiervoor zelfs door de EU betaald kunnen worden?

Bedrijven die actief zijn in de akkerbouw, zoals grootschalige pinda- maïs- of sorghumproductie voor de exportmarkt of voor lokale verwerkende bedrijven, hebben vaak andere vragen die ze op moeten lossen alvorens te besluiten hierin te gaan investeren. Zij willen grote hoeveelheden goede en constante kwaliteit product opkopen. Echter, deze producten worden veelal verbouwd in kleine hoeveelheden door kleine boeren(-innen). Hoe duizenden boeren(innen) te organiseren zodat de transactiekosten⁵¹ nog acceptabel blijven? Hoe de logistiek te organiseren? Een kwaliteitscontrole systeem op te zetten? Hoe je ervan te verzekeren dat de verkoop van deze gewassen niet ten koste gaat van de voedselzekerheid van de producenten en zijn/haar gezin? Etc. etc. Contacten met NGOs die vaak jarenlange ervaring met deze producenten hebben kunnen hiervoor zeer nuttig zijn. Hoe deze werelden van bedrijfsleven en NGOs bij elkaar te brengen in een land? Hoe kunnen beide partijen leren van ervaringen die anderen al hebben opgedaan in andere landen? Is er een win-win te bewerkstelligen door bedrijven die akkerbouwproducten op willen kopen⁵² in contact te brengen met inputleveranciers (meststoffen, zaaizaad)? En/of door aan te sluiten bij een IFDC programma?

Naast een faciliterende rol die de Nederlandse overheid kan spelen om kansen voor succesvol ondernemen in deze drie landen te bevorderen, kan er ook nog gedacht worden aan het stimuleren van 'anders ondernemen' door bedrijven die al jarenlang actief zijn in deze landen. De opkoop van shea noten is hiervoor een goed voorbeeld. Op dit moment vindt dit nog voornamelijk plaats door veel intermediairs. Tijdens deze opkoop vindt er weinig kwaliteitscontrole plaats. Door rechtstreeks op te kopen van vrouwen (groepen) en deze vrouwen te belonen voor betere kwaliteit, kan er een win-win gecreëerd worden. Shea wordt met name gekocht in rurale, arme gebieden van Ghana en Mali. Een hoger inkomen levert zeer waarschijnlijk een belangrijke bijdrage aan voedselzekerheid in die gebieden.

Bedrijven zien kansen in Ghana, Mali of Mozambique: opkopen van goede kwaliteit producten die beschikbaar zijn op een moment dat er weinig aanbod in andere landen is, 'multi-origin opkoop strategie' om bedrijfsrisico's te beperken waardoor sourcing in deze landen interessant wordt, grote stukken onbebouwde landbouwgrond dat biologische landbouwproductie eenvoudiger maakt, toenemende agro-business waardoor er een afzetmarkt voor landbouw inputs ontstaat, toenemende middenklasse en het belang van supermarkten als verkoopkanaal waardoor er een groeiende marktvraag naar constante goede kwaliteit producten ontstaat. Volop kansen voor investeringen maar ook veel vragen die bedrijven eerst willen beantwoorden voordat ze daadwerkelijk gaan ondernemen in deze landen.

Een aantal bedrijven geeft aan dat ze graag op weg worden geholpen bij de beantwoording van deze vragen. Het liefst door iemand die Nederlands spreekt (Portugees en Frans is een handicap). Het lijkt verstandig om te zorgen voor contactpunten in de landen zodat potentiële investeerders informatie en vertrouwen kunnen krijgen in hun venture. Er zijn verschillende modellen mogelijk om de connectie tussen bedrijfsleven en de besproken landen te maken.

- Een informatiepunt (landbouw attaché, kamer van koophandel etc.) voor elk geïnteresseerd bedrijf met gelijkwaardige informatie voor elke geïnteresseerde. Verantwoordelijkheid is het verstrekken van informatie.

De meest klassieke vorm van ondersteuning in dat contact is de landbouw attaché. Vanwege de kleinschaligheid van deze ondersteuning geldt altijd de wet van de enkeling: resultaten zijn voor een groot deel afhankelijk van de persoon die de post bekleedt. Het informatiepunt kan ook op andere wijze ingericht worden, door gebruik te maken van reeds aanwezige structuren en kennis. In Ghana is de Ghana Netherlands Chamber of Commerce and Culture, met een manager die brede kennis van de mogelijkheden in Ghana heeft, reeds actief. In Mali en Mozambique zijn er Nederlanders die lange ervaring hebben in deze landen en een brede landbouwkennis hebben.

⁵¹ Van contact tussen boeren en bedrijf, verschaffing inputs, landbouwvoorlichting, opkoop producten, contractering, etc.

⁵² Bijvoorbeeld Intersnack (pinda's), Heineken (sorghum), Koudijs Feed (maïs)

- Een business punt dat zelf initiatief neemt naar het Nederlandse bedrijfsleven op basis van de mogelijkheden in een land. Verantwoordelijkheid is het invullen van de mogelijkheden.
Deze tweede optie kan mogelijk effectiever en efficiënter werken. Door je bijvoorbeeld op de mogelijkheden in een bepaalde sector te concentreren, passend bij het beleid van de ambassade, ga je actief op zoek naar Nederlandse bedrijven die hierbij passen. Je gaat als het ware van 'schieten met hagel naar sluijschutten'. Met de succes verhalen die hieruit voort komen kunnen weer andere bedrijven geënthousiasmeerd worden. In deze opzet kan prima worden samengewerkt met bijvoorbeeld de NABC en het Agentschap NL, zodat mogelijkheden goed aan elkaar kunnen worden gekoppeld.

ANNEX 1: DEFINITIES AANTAL PRODUCTGROEPEN FAOSTAT DATA

Items	Definition
chocolate prsnes	Includes sweetened cocoa powder, chocolate and other food preparations containing cocoa, as well as sugar confectionery containing cocoa in any amount. Excludes white chocolate (see 168).
Crude materials	Trade data are expressed in value terms only. Including, of vegetable origin: bulbs, tubers, tuberous roots, corms, crowns and rhizomes; live plants, cuttings and slips; mushroom spawn; cut flowers and flower buds; foliage, branches and grasses, mosses and lichens; plants and parts used primarily in perfumes, pharmaceuticals, insecticides, fungicides, or for similar purposes; seaweeds and other algae; vegetable saps and extracts; materials used for plaiting, stuffing or padding; materials used primarily in brooms or brushes; and materials used primarily in dyeing and tanning. Includes of animal origin: human hair, unworked and waste; pigs bristles and hair; badger hair and other brush- making hair and waste; guts, bladders and stomachs of animals (o/t fish); skins and other parts of birds with their feathers or down; bones and horn-cores, unworked, defatted, simply prepared; powder and waste; ivory, tortoiseshell, whalebone, claws and beaks; coral and shells of molluscs and crustaceans; sponges of animal origin, ambergris, castoreum, civet and musk; cantharides, bile glands and other animal products used in pharmaceuticals.
Food prep nes	Including both crop and livestock products. Inter alia: homogenized composite food preparations; soups and broths; ketchup and other sauces; mixed condiments and seasonings; vinegar and substitutes; yeast and baking powders; stuffed pasta, whether or not cooked; couscous; and protein concentrates. Including turtle eggs and birds' nests.
Food Wastes	Sweetened forage and preparations of a kind used for animal feed, e.g. wine lees, argol.
Tobacco Products Nes	Includes smoking, chewing, snuff tobacco, homogenized or compressed tobacco, manufactured tobacco substitutes, tobacco extracts and essences.

Source: <http://faostat.fao.org/site/385/default.aspx>



ANNEX 2: KWEKERSRECHT⁵³

Kwekersrecht is een klein specialisme en daarvoor moet altijd lokaal advies worden ingewonnen. Onderstaande toelichting wordt u spoedheidshalve zonder lokaal onderzoek daarom geheel vrijblijvend gegeven.

diverse vormen van bescherming

De ideale vorm van bescherming voor de kweker is kwekersrecht, maar soms zijn ook aanvullende vormen van bescherming wenselijk of zelfs de enig mogelijke. Lang niet alle landen kennen kwekersrecht, maar vrijwel alle landen kennen octrooibeschermtng. Er zijn soms zgn. plant patents mogelijk, vooral als het nieuwe ras zijn aanschiin gekregen heeft via laboratoriumbedrijvigheid. Er bestaat veel bezwaar tegen octrooien op planten, vooral als die langs conventionele kwekersactiviteit zijn ontstaan. Als langs die weg niets kan worden beschermd is er soms nog het merkenrecht, zij het dat soortnamen geen merk mogen zijn. Er glipt echter veel door en er zijn ad hoc oplossingen mogelijk, door een (complexe) soortnaam steeds te doen vergezellen door een praktische en korte merknaam, waarnaar in het economische verkeer steeds wordt verwezen. Tenslotte kan bescherming worden verkregen door geheimhoudingsovereenkomsten, de know-how en secrecy-agreements. U dient er bedacht op te zijn, dat met name in Afrika men het normaal vindt dat de landbouwer een deel van de oogst bestemt tot zaai- of pootgoed voor de volgende oogst. De wetgeving staat dit soms toe en daarmee wordt het kwekersrecht uitgehold, want de landbouwer bestelt dan niet langer elitezaad, maar zaait een restantje van het achtergehouden zaad uit. In Nederland zal dit niet gauw gebeuren, omdat dan vaak de kwaliteit en dus de opbrengst zal afnemen. In Afrika is de prijs van elitezaad in relatie tot de opbrengst vaak ongunstiger, zodat het dan toch loont om om maar minder opleverend eigen zaad te gebruiken. Dat moet per geval goed bekeken worden.

forumkeuze

Wij weten beiden dat de rechtspleging in Afrika gebrekkig kan zijn, vaak door corruptie, maar ook vaak door het ontbreken van specialistische juridische kennis. In Nederland heeft men dat ondervangen door alleen in Den Haag de kamers voor kwekersrecht rechtsmacht te geven. Deze reserve over een goede rechtspleging kan maken dat het raadzaam is om in de licentieovereenkomsten een forumkeuze te doen voor een rechter, die niet in het desbetreffende land zetelt of voor arbitrage. U zou er aan kunnen denken om alleen de Nederlandse rechter bevoegd te verklaren, maar vaak wil de andere contractpartij daar niet aan, al was het maar vanwege taalproblemen. U zou dan kunnen denken aan de rechter van de voormalige koloniale heerser, zodat er geen taalprobleem is, of bijv. de Republiek Zuid-Afrika. Bij een arbitrageclausule moet zeker aan het taalprobleem aandacht worden besteed.

Samenvatting

Per gewas moet per land onderzocht worden wat de mogelijkheden zijn. Het recht moet worden aangevraagd vóór het contact met de Afrikaanse geïnteresseerde wordt aangevraagd. Anders loopt men het risico dat deze geïnteresseerde aanvragen indient die ten koste van veel geld bestreden moeten worden. Denk ook aan de relatief goedkope merkbescherming.

⁵³ Deze informatie is verkregen van Drs P H M Keesom op 10 augustus 2011.

Keesom & Hendriks NV, P O Box 85533, 2508 CE THE HAGUE, Tel +31 70 3504099

Mozambique

Lidmaatschap ⁵⁴ UPOV, International Union for the Protection of New Varieties of Plants	Op 8 juli 2011 was Mozambique geen lid van UPOV
Extra informatie UPOV	Southern African Development Community (SADC) alsmede de African Regional Intellectual Property Organization (ARIPO) waarvan Mozambique lid is, zijn in contact geweest met UPOV voor assistentie bij ontwerpen van wetgeving gebaseerd op de UPOV conventie ⁵
Kwekersrecht	Ja ⁵⁶
Informatie verkregen van Keesom & Hendriks NV 10-8-2011	Mozambique kent kwekersrecht onder de naam <i>direitos de obtentores de variedades vegetais</i> , welke verkregen kunnen worden van de <i>Servicio de protecao de cultivares</i> . Vooral in dit communistische land moet u vrezen voor het <i>prerrogativa dos agricultadores</i> , die snel het oor van de rechter zullen krijgen.

Mali

Lidmaatschap ⁵⁷ UPOV, International Union for the Protection of New Varieties of Plants	Op 8 juli 2011 was Mali geen lid van UPOV
Extra informatie UPOV	African Intellectual Property Organization (OAPI) waarvan Mali een lidstaat is, heeft een procedure gestart om lid te worden van de UPOV conventie ⁵⁸
Kwekersrecht	Ja, via OAPI ⁵⁹
Informatie verkregen van Keesom & Hendriks NV 10-8-2011	Mali zou geen kwekersrecht kennen, maar het begrip <i>DOV, droits d'obtentions vegetales</i> is wel bekend.

⁵⁴ http://www.upov.int/export/sites/upov/en/about/members/pdf/423_july_8_2011.pdf

⁵⁵ <http://www.upov.int/export/sites/upov/en/news/pressroom/pdf/pr82.pdf>

⁵⁶ <http://www.spoortrademarksafrica.com/home/index.php?ipkContentID=164&ipkMenuID=165>

⁵⁷ http://www.upov.int/export/sites/upov/en/about/members/pdf/423_july_8_2011.pdf

⁵⁸ <http://www.upov.int/export/sites/upov/en/news/pressroom/pdf/pr82.pdf>

⁵⁹ **OAPI (African Intellectual Property Organisation)**. A central office for filing for patent and trade mark protection (etc.) in former French colonies in Africa was first formed under the Libreville agreement in 1962. A new accord named the Bangui Agreement was adopted in 1977 and the Office changed its name to "Organization Africaine de la Propriété Intellectuelle" (OAPI). By a further accord, with effect from 28 February 2002, a revised version of the Bangui Agreement was adopted, and is deemed, with its Annexes 1 - 10, to be the national law of each member State concerning patents, utility models, trade marks, industrial designs, business names, geographical indications, copyright, protection against unfair competition, layout (designs) of integrated circuits and plant variety protection.

<http://www.spoortrademarksafrica.com/home/index.php?ipkContentID=212&ipkMenuID=197>

Ghana

Lidmaatschap ⁶⁰ UPOV, International Union for the Protection of New Varieties of Plants	Op 8 juli 2011 was Ghana nog geen lid van UPOV
Extra informatie UPOV	De staat Ghana alsmede de African Regional Intellectual Property Organization (ARIPO) waarvan Ghana lid is, zijn in contact geweest met UPOV voor assistentie bij ontwerpen van wetgeving gebaseerd op de UPOV conventie ⁶¹ Ghana is ook observer in de council en CAJ (Administrative and Legal Committee). Uit volgend doc http://www.upov.int/export/sites/upov/en/about/members/pdf/Rules_Observer_Status_e.pdf blijkt dat: <i>The Office of the Union is authorized to grant observer status to additional States if it considers that they have officially expressed an interest in becoming a member of UPOV and in participating in the sessions of the Council.</i>
Kwekersrecht	Wordt momenteel overwogen door ARIPO ⁶²
Informatie verkregen van Keesom & Hendriks NV 10-8-2011	Ghana kent de Plant Breeders Act 2002.

Nigeria

Lidmaatschap ⁶³ UPOV, International Union for the Protection of New Varieties of Plants	Op 8 juli 2011 was Nigeria nog geen lid van UPOV
Extra informatie UPOV	geen
Kwekersrecht	?
Informatie verkregen van Keesom & Hendriks NV 10-8-2011	Nigeria kent nog geen kwekersrecht en de administratie van merken is ronduit afschuwelijk traag, stukken komen kwijt, het merk is al vervallen voor de oorkonde pleegt te worden afgegeven. Voor merken, waar wij veel ervaring mee hebben, is dit het akeligste land en de achterstanden lijken alleen maar op te lopen.

⁶⁰ http://www.upov.int/export/sites/upov/en/about/members/pdf/423_july_8_2011.pdf

⁶¹ <http://www.upov.int/export/sites/upov/en/news/pressroom/pdf/pr82.pdf>

⁶² ARIPO (African Regional Intellectual Property Organisation) was created in 1976. At a further meeting in Zimbabwe in 1982, the Harare Protocol was adopted in terms of which ARIPO is empowered to grant patents and register industrial designs on behalf of its contracting states

<http://www.spoortrademarksafrica.com/home/index.php?ipkContentID=187&ipkMenuID=187>

⁶³ http://www.upov.int/export/sites/upov/en/about/members/pdf/423_july_8_2011.pdf

ANNEX 3: INTERVIEWS MET BEDRIJVEN

Primaire productie

AgroFair

AgroFair is importeur van duurzaam vers fruit en fruitingrediënten. In 1996 importeerde AgroFair 's werelds eerste Fairtrade bananen naar Europa. Sindsdien is het bedrijf uitgegroeid tot marktleider in Fairtrade tropisch fruit. Ze levert aan toonaangevende supermarkten en levensmiddelenbedrijven in Europa. Al het fruit is Fairtrade gecertificeerd en in sommige gevallen ook biologisch. Producenten zijn mede-eigenaar zijn van het bedrijf.

AgroFair investeert ook in ondersteuning van producenten. Het gaat hierbij zowel om ondersteuning voor betere kwaliteit fruit, alsook het voldoen aan eisen van GlobalGAP, Fairtrade (FLO) of biologische certificering, etc. AgroFair is actief in Ghana en Mali. Heeft interesse in Nigeria omdat de supermarkten daar steeds belangrijker worden als kanaal waar 'middenklasse consumenten' hun groente en fruit kopen. Dit biedt mogelijkheden voor AgroFair om haar kracht (ondersteunen kleine producenten zodat zij constante, goede kwaliteit fruit leveren en het oplossen van logistieke bottlenecks die zich voordoen bij het opkopen van een vers product van veel toeleveranciers) in te zetten.

Aardappel bedrijven

Contacten met de aardappelbedrijven Agrico, HZPC en The Potato Company, zijn overgenomen door Niek van Dijk (min EL&I). Rapport kan door hem aangevuld worden met informatie over deze bedrijven en hun activiteiten in Ghana, Mali en Mozambique.

Trade & Development Group (gelieerd aan Global Trading & Agency)

Investeert reeds in vijf Afrikaanse landen waaronder Ghana en Mozambique. Focussen hierbij met name op cashew en macadamia noten. Hebben veel ervaring met trainen van kleine boeren, ontwikkelen van producenten organisaties etc. De Trade & Development Group hebben een aantal Nederlandse ondernemers verenigd in een 'vehicle' waarin zij allemaal hun kennis en kunde brengen t.b.v. commerciële projecten. Binnen deze groep zijn er een viertal ondernemers die meer willen investeren in ontwikkelen van agro-business ter bevordering van voedselzekerheid in aantal Afrikaanse landen. Contact tussen deze ondernemers en ministerie van EL&I (Niek en Ingrid) is inmiddels gelegd.

Trade & Development Group denkt na over participatie handelsmissie Mozambique.

Intersnack Nederland

Intersnack Nederland is onderdeel van de Intersnack group. Nederland levert zoute snacks, noten en pindakaas. Daarnaast levert het een veelheid aan halffabricaten voor de voedingsmiddelenindustrie. Intersnack is marktleider in Europa voor noten. Hun volume is ongeveer tien keer zo groot als het tweede grootste bedrijf dat noten verhandeld in de EU (zie voor meer details PowerPoint presentatie gestuurd op 23-8-2011 aan Niek van Dijk).

Op dit moment wordt het grootste deel van de noten nog in Latijns Amerika gekocht. Zo koopt ze 100.000 ton pinda's per jaar in Argentinië. Om risico's te spreiden volgt het bedrijf een 'multi origin' strategie. Echter, voor pinda's lijkt alleen Argentinië het aflatoxine probleem goed onder de knie te hebben. Het bedrijf bouwt alternatieve bronnen op in Brazilië en ze hebben ook een project gestart in Bolivia met grote 'Oerpinda's' <http://www.oerpinda.nl/home/>.

Daarnaast is Intersnack actief begonnen om meer te sourcen uit Afrika. Ze ziet kansen om deze producten ook als 'African originals' in de markt te zetten en ziet ook kansen voor biologische en fair trade noten (positieve reacties uit de Nederlandse en Duitse markt). Ze is – wat betreft de landen die vallen onder de kennisvraag - actief in Mozambique (cashew) en Mali (pinda's). Uit hun eerste ervaringen in Afrika blijkt dat ze veel moeten investeren om de juiste kwaliteit producten te krijgen. Hiervoor leveren ze kennis, werken samen met leveranciers, ontwikkelingsorganisaties, etc. Mozambique is hun 'speerpunt land' voor cashew. Intersnack is dan ook zeer actief binnen de African Cashew Alliance. Ze gaat binnenkort met een aantal mensen naar Mozambique toe.

Intersnack heeft pinda's geïmporteerd uit Mali maar de aflatoxine gehaltes waren extreem hoog. Pinda is bij uitstek een product om in Afrika te sourcen (groeit goed, goede leguminose, verbouwd door grote aantallen boerinnen en past in multi origin strategie van het bedrijf). Echter de ontwikkeling van de pinda sector in (West) Afrika is tot nu toe niet van de grond gekomen omdat het kleine boeren niet lukt om het aflatoxine probleem op te lossen. Daarnaast is sourcen van grote aantallen kleine boeren(innen) geen eenvoudige taak. Het bedrijf wil op termijn 1.000 tot 1.500 ton pinda's uit Mali kopen. Ze gaat binnenkort een medewerker stationeren in Afrika. Welk land is nog niet bekend; ze hebben veel 'potjes op het vuur staan' want willen meer investeren in Afrika.

EOSTA

Eosta is een marktleider in een transparante keten voor biologisch gecertificeerd en Fairtrade groente en fruit. Ze importeert biologisch en Fairtrade gecertificeerde mango's uit Mali. Ze heeft een joint venture, Bio Exotica, opgericht in Ghana. Hier worden biologisch en Fairtrade ananassen geteeld die Eosta vervolgens verkoopt op de Europese markt. Bio Exotica is een voorloper in Ghana wat betreft de teelt van biologische ananas.

Eosta zou deze farm graag willen laten zien aan andere boeren in Ghana, als een voorbeeld van 'best practice' in het combineren van ecologische-, sociale- en economische duurzaamheid. Ook zou ze graag de productie willen opschalen; er zijn goede marktkansen voor biologische ananas. Deze uitbreiding wil Eosta bewerkstelligen middels verhogen van de plantage productie en door opzetten van een outgrower scheme met kleine boeren. Met name voor de training van kleine boeren is financiering nodig. Eosta zou hiervoor graag een goede mix van publiek-privaat investeringskapitaal willen gebruiken. Reden is dat ze graag de lokale bevolking mede-eigenaar zou willen maken (volgens 'black empowerment' model in Zuid Afrika). Hiervoor moet de lokale bevolking wel toegang tot kapitaal hebben; dit is momenteel niet aanwezig.

In Mali is de betrokkenheid met de mango productie minder. Eosta is wel bereid (mits financiering toelaat) om zich hier, volgens voorbeeld in Ghana, actiever op te stellen. Ze denkt dat ze ook hier een voorbeeld-functie kan vervullen voor milieuvriendelijk teelt van fruit.

Ze heeft op dit moment geen projecten in Mozambique maar is altijd op zoek naar mogelijke toeleveranciers van biologische bananen, mango, avocado, passievruchten en lychees. Eosta is geïnteresseerd om in contact te komen met lokale ondernemers die basiskennis hebben en die bereid zijn om samen met Eosta te investeren in productie van deze fruitsoorten.

Nature's pride

Bedrijf dat groente en fruit opkoopt en verkoopt in de hele wereld. Dit bedrijf is altijd op zoek naar groente en fruit geteeld in verschillende landen. Ze benadrukt hoge kwaliteit van de producten en stelt strenge eisen qua voedselveiligheid.

Een aantal jaren geleden heeft dit bedrijf een bezoek gebracht aan Ghana. Ze concludeerde dat de kwaliteit van verse mango's, sinaasappels en bananen onvoldoende was. Een probleem dat ze hierbij constateerde is dat het management van de bedrijven niet professioneel is. Dit is een handicap om de kwaliteit van het product, logistiek en voedselveiligheid te verbeteren. De bedrijven worden vaak gerund door mensen die kapitaal, dat ze in het buitenland verdiend hebben, investeren. Het management is echt onvoldoende, waardoor Ghana niet voldoet aan eisen van Nature's Pride. Enige uitzondering die het bedrijf wellicht gaat maken is de import van ananassen uit Zuid Ghana. Hierbij zal ze dan gaan samenwerken met Agrofair.

Nature's pride koopt mango's uit Mali. Ze zegt dat deze mango's de beste uit de hele wereld zijn. Ze helpt hun leverancier bij het voldoen aan alle eisen. Stuur hiertoe andere mangoproducenten naar Mali om hun kennis te delen met het bedrijf in Mali. Nature's pride zou het liefst een project beginnen met deze leverancier, zodat er een mango plantage gestart kan worden en een state-of-the-art pakhuis gebouwd. Op dit moment moeten de mango's bij kleine boeren opgekocht worden; hun productie is extreem laag. In West Afrika heb je 12 hectare mango's nodig om 1 container te vullen; in Latijns Amerika is hiervoor slechts 1 hectare nodig. Investing in de mango sector in West Afrika is dus hard nodig. Reden waarom bedrijven nog steeds uit Mali importeren is de goede kwaliteit en de periode waarop mango beschikbaar is. Nature's pride kan gemakkelijk 10 containers mango per week verkopen.

Nature's Pride koopt geen groente of fruit in Mozambique.

Tradin Organic Agriculture B.V.

Tradin is een bedrijf dat handelt in biologische producten. Er is een groeiende vraag naar biologische producten, dus Tradin zoekt continu naar nieuwe aanbod markten. China was een belangrijke leverancier maar produceert nu steeds meer voor haar eigen markt. Vandaar dat Tradin op zoek gaat naar Afrikaanse producenten. Ze is met name geïnteresseerd in Mozambique omdat het heel veel land heeft dat nog niet bebouwd is en omdat er een groot scala aan producten verbouwd kan worden (zoals pinda's, bonen, sesam, citrus, kokos, suiker). Dat er nog grote stukken onbebouwd land zijn is een voordeel omdat het de conversie naar biologische landbouw makkelijker maakt (vb Mali is problematisch voor biologische teelt vanwege de sporen van chemicaliën gebruikt in katoenteelt). Een ander voordeel van Mozambique t.o.v. Ghana en Mali is het klimaat, waardoor aflatoxine een minder groot probleem is voor pinda's (in ieder geval in de zuidelijke regio, tegen Zuid Afrika aan).

Tradin is al een aantal keren in Mozambique geweest, heeft al wat test containers ontvangen (biologische pinda's en kokos) maar geeft wel aan dat er nog heel erg veel moet gebeuren voordat Mozambique klaar is voor export van redelijke volumes, goede, constante kwaliteit biologische producten. Zoals al vaker vermeld in dit verslag, zegt ook Tradin dat het gebrek aan professionaliteit en management capaciteit een groot obstakel is voor de ontwikkeling van de Mozambikaanse landbouw. Ze hoopt dan ook een sterke lokale partner te kunnen identificeren die samen met hen 'deze kar wil trekken'. Tradin ziet dit als 'hoog risico investering' en hoopt dan ook dat ze via PSI of andere instrumenten wat ondersteuning kan krijgen van de Nederlandse overheid die ze hard kan gebruiken tijdens de aanloopfase. Ook ondersteuning voor onderzoek in de startfase is waarschijnlijk hard nodig.

Tradin gaat mee op de handelsmissie naar Mozambique.

Gourmet

Gourmet koopt en verkoopt uien, sjalotten en knoflook. In Nederland verbouwen ze 500 hectare met deze producten. Omdat ze de drie producten het hele jaar door wil leveren moet ze haar producten uit verschillende regio's importeren (momenteel 25 landen). Gourmet is reeds vijf jaar actief in Egypte en sinds vorig jaar ook in Ethiopië en Tanzania. In Ethiopië heeft ze vorig jaar een paar test containers gekocht. De kwaliteit was goed, vandaar dat Gourmet vervolg heeft gegeven aan deze pilot. Boeren zijn nu aan het zaaien. Als deze oogst, begin 2012, ook weer goed aankomt, dan wil ze een groot outgrowers scheme gaan starten in Ethiopië.

West Afrika is een belangrijke regio voor uienproductie. Gourmet is in principe geïnteresseerd om daar ook te investeren. Een belangrijke voorwaarde hiervoor is dat ze de producten kan kopen op momenten dat er een laag/geen aanbod is vanuit Nederland. Hiertoe moet ze meteorologische gegevens hebben uit deze drie landen (regenperiode, hoeveelheid regen).

Productie van uien voor lokale markt of om te drogen, had dhr Broerse nog niet aan gedacht. Volgens hem zijn boeren meer gemotiveerd als ze voor de export markt produceren. Bovendien vraagt hij zich af of het drogen van uien wel rendabel is in West Afrika gezien de hoge energieprijzen.

Cefetra: “Die gouden driehoek is mooi, maar voorlopig komt alleen het bedrijfsleven uit de comfort zone.”

Cefetra is bezig met 3500 ha maïs en soja project in Mozambique. Eerst begonnen t.b.v. veevoer productie voor de export, nu wordt de lokale markt de primaire factor. Daarmee komen er ook mogelijkheden voor pluimvee, veeteelt, melkvee. Daar kunnen Nederlandse partners weer op inspelen.

Aandeelhouders Cefetra zijn Agrifirm, De Heus, ForFarmers. In september is er een vergadering om het laatste business plan voor Mozambique te bespreken. Dat plan kan eventueel ter beschikking worden gesteld.

Betrokken bij project zijn WUR, EL&I, ambassade Mozambique. Op 21 augustus is er een delegatie van de 2^e Kamer langs geweest. Grote vraag voor Hugo Stam: “Wat vindt de overheid er nou eigenlijk van?” Dan is met positief, dan negatief.

André Vonk (Mozambique): “Je moet het professioneel aanpakken en ook kwaliteit eisen van de boeren die met je samenwerken.”

André Vonk werkt al 25 jaar in Mozambique. Koopt landbouwproducten op, vooral maïs, en verkoopt die weer, bijv. aan WFP. Zet nu zogenaamde “Inclusive Business Model” op. Investeerder gaat samen met producenten. Zo wordt er inkomen gegenereerd voor de plaatselijke bevolking. Dit is opgezet voor honing. Bij alles geldt, je moet een professionele kern hebben.

Adviseert ook Cefetra. Ook hier geldt het Inclusive Business Model.

Primstar bv

Is een visserijbedrijf uit IJmuiden. Nigeria: 100% deelname in een Nigeriaans garnaalvisserij bedrijf; verkoop van in EU en voor de kust van Mauritanië gevangen pelagische vissoorten. Omzet Nigeria circa €300 mln/jaar.

Primstar, een visimporteur in Hendrik Ido Ambacht, is voor 50% eigenaar van visserijbedrijf met 70 schepen. Ze vist voornamelijk op garnaal. De duurdere soorten worden naar EU geëxporteerd, de rest en vis wordt lokaal verkocht. Heeft eigen verwerking en distributienetwerk in Nigeria. Omzet circa €30 mln/jaar. Ze gaat investeren in vernieuwing en uitbreiding van de vissersvloot en gaat een garnalenkwekerij opzetten.

Knelpunten: veiligheid en piraterij; politieke problemen bij aankoop grond; financiering door banken.

ANOVA BV

ANOVA is een visimporteur. Heeft naar mogelijkheden vis te importeren uit Ghana gekeken. De vraag van de lokale markt is zeer groot, waardoor er onvoldoende mogelijkheden voor export naar EU zijn.

Cornelis Vrolijk B.V.

Is een visserijbedrijf uit IJmuiden. Nigeria: 100% deelname in een Nigeriaans garnaalvisserij bedrijf; verkoop van in EU en voor de kust van Mauritanië gevangen pelagische vissoorten. Omzet Nigeria circa €300 mln/jaar.

Ghana, Mali: verkoop van in EU en voor de kust van Mauritanië gevangen pelagische vissoorten. Investeert in vernieuwing garnalenschepen. Knelpunten: veiligheid en illegale visserij.

Parlevliet vd Plas B.V.

Is een visserijbedrijf uit Katwijk. Ze exporteert bevroren vis naar Ghana, Mali, Nigeria en Angola. Totale omzet in deze landen circa USD 3 mln.

Verwerkende bedrijven

Verbruggen Juice Trading BV / Fair and Organic Products Trading BV

Verbruggen Juice Trading BV is gespecialiseerd in de conventionele sap bulk handel. In 2007 heeft Verbruggen Juice Trading, samen met een Braziliaans fruitsap bedrijf, een speciaal bedrijf opgezet voor de handel in biologisch en / of fair trade fruitsap. De oprichters hebben meer dan 30 jaar ervaring in de internationale handel van fruitsap en zijn sinds 1999 actief in de marketing van ethisch gecertificeerd fruit sap. Naast handel, investeren ze ook actief in fair trade bedrijven in lagere inkomenslanden. Fair and Organic Products Trading BV is de toonaangevende wereldwijde leverancier van fair trade gecertificeerd sappen voor de drankenindustrie.

In Afrika is er op bepaalde momenten een overvloed aan fruit. Omdat er te weinig geconserveerd wordt, verrot heel veel fruit in landen waar een voedseltekort is. Hier wil Verbruggen iets aan doen. Samen met Fair Trade Original (uit Culemborg) en een Ghanese sap producent, is Verbruggen een project voor fair trade (en op termijn biologisch) sinaasappelsap gestart. De sinaasappels in Ghana zijn van goede kwaliteit (juiste suikergehalte) maar de opbrengst is heel erg laag. Boeren kunnen geen ziektes identificeren en weten niet hoe ziektes te behandelen. Verbruggen investeert veel in capaciteitsopbouw van producentenorganisaties (productieverhoging, kwaliteit, en voldoen aan fair trade eisen).

Verbruggen / Fair and Organic Products zien veel mogelijkheden voor andere fruitverwerkingsbedrijven in Afrika. Twee voorbeelden:

- in Mali hebben ze goede kwaliteit mango's die niet verwerkt worden.
- In Ghana zijn veel ananassen maar is bijvoorbeeld geen fabriek die ananas inblijkt. Normaal gesproken wordt ananassap geperst uit 'de reststromen', de kern en schil van de ananas, die overblijven na het inblikken. De kostprijs van ananassap wordt veel te hoog als je speciaal hiervoor ananassen gaat telen.

Verbruggen wil graag haar kennis en expertise van fruit productie, -verwerking, logistiek en markten inzetten om meer waarde te creëren voor de bestaande fruitsectoren in Afrika.

DADTCO: "Als je de boeren een markt garandeert en ze verder vrij laat, dan werkt het."

DADTCO heeft 'mobiele' fabrieken voor cassave verwerking ontwikkeld die in eerste instantie in Nigeria zijn ingezet. Inmiddels wordt deze techniek uitgerold naar meerdere landen. Mozambique, Ghana, Zuid Soedan behoren tot de eerste landen. In Ghana wordt op de verkiezingen gewacht om verder te gaan. Per land gaat het om een investering van € 1 tot een paar miljoen. In Nigeria is al veel meer geïnvesteerd. Uiteindelijk verwacht DADTCO in 35 landen in Afrika actief te zullen zijn.

DADTCO is een Nederlandse BV met Bv's in alle landen waar zaken wordt gedaan. Afnemers zijn multinationals als Unilever, Heineken, SAB Miller, Castle. Voornaamste reden voor afname is dat het eindproduct van DADTCO (cassave meel, zetmeel en zetmeel derivaten) ingezet kan worden als een kostenefficiënt en local-for-local product in de eindproducten van de afnemers. De potentiële afnemers verstrekken leningen tegen weinig of geen rente om de operaties in nieuwe landen op te starten.

Voor de organisatie van boeren werkt DADTCO samen met IFDC, die wordt gefinancierd door DGIS.

DADTCO richt zich uitsluitend op de lokale markten. Volgens DADTCO is de samenwerking met boeren een succes omdat men het voor zijn neus ziet gebeuren. De fabriek staat er en de markt is gegarandeerd. Wil de boer aan iemand anders verkopen, dan staat hem dat vrij.

Business Minds: “Er is zat geld beschikbaar voor goede projecten, goede fund managers, dat is een ander verhaal. Komt zo’n man op bezoek, is’tie nog nooit in Afrika geweest...”

BM Wil succesvolle commerciële business opzetten met medewerking van de lokale boeren. BM concentreert zich op natural resources: land, energie en water.

Africa Juice is opgezet in Ethiopië. Combinatie van fruitteelt en verwerking tot half fabricaten. Voor wat betreft de samenwerking met boeren wordt gewerkt met ICCO, Rabobank Foundation en GIZ. Men is nu bezig om coöperaties te vormen, die dan ook gedeeltelijk aandeelhouder worden van de activiteit.

Er wordt nu gewerkt aan een samenwerking met Döhler, Duitse leverancier van vruchtensappen. Doel is functionele drinks te gaan produceren en die ook lokaal te gaan verkopen. Daarbij gaat het om Ghana, Sierra Leone, Mozambique, Uganda en Tanzania. Mozambique zal waarschijnlijk het eerst starten, tweede helft 2012.

Africa Fish volgt het model van Africa Juice en start in Uganda met de kweek van tilapia en catfish. Er is een tekort aan witte proteïnen en dat dieet kan mooi worden gevuld met de genoemde vissoorten. Er is ook een PSI-aanvraag voor ingediend. Verder een vrij unieke samenwerking tussen BM en Stirling University in Schotland. De universiteit investeert ook in het project.

De financiering van de projecten komt via het netwerk van BM en in het geval van Africa Juice bijv. ook via Agri-Vie voor wat betreft het aandelenkapitaal. Grosso modo praten we over bij Africa Juice over netwerk BM 80%, overheid 15% en coops 5%.

Uitdagingen die BM ziet:

- Hoe kun je zorgen dat je van te voren weet wat de risico's zijn en hoe je ze kunt afdekken. Een **Commodity Risk Assessment** via de ambassade zou daarbij erg kunnen helpen: in kaart brengen van valkuilen, hoe je ze kan oplossen.
- Opschaling samenwerking boeren. De NGO's zijn moeizaam in staat te groeien van het ondersteunen van 100 boeren naar 10.000. En dan moet je er als zakenman nog steeds bovenop blijven zitten.

Friesland Campina: “Het gaat niet om food security, maar volgens porter om nutrients security.”

Nigeria is een belangrijke markt voor FC (<http://www.frieslandcampina.com/nederlands/>). Daar is het Dairy Development Program vol op stoom. Het betreft hulp aan kleine boeren met melkvee. Totaal gaat het om 40K boeren over de hele wereld. Siebren Attema leidt deze effort vanuit Vietnam (<http://www.frieslandcampina.com/nederlands/news-and-press/news/press-releases/2010-09-29-frieslandcampina-to-expand-dairy-development-programme-in-asia-and-africa.aspx>). Overigens is de hoeveelheid die via dit programma wordt gegenereerd minimaal.

Noodhulp

FC nu aan het denken aan ontwikkelen van ‘noodhulp’-producten, BOP, liefst in samenwerking met Rode Kruis.

Input leveranciers

Culterra: producent organische meststoffen

Er is veel behoefte aan organische meststoffen in Afrika voor het verbeteren van de bodemvruchtbaarheid. Culterra ziet dan ook mogelijkheden om in Afrika te investeren. Dit kan voor Culterra op twee manieren:

- Meststoffen in de EU produceren en exporteren naar Afrika, of
- Lokale reststromen gebruiken en die lokaal verwerken.

Tweede mogelijkheid is het meest interessant. Echter voorwaarde hiervoor is aanwezigheid van voldoende reststromen uit intensieve veehouderij (veehouderij of pluimvee) en uit landbouw. Culterra heeft geprobeerd dit op te zetten in Kenia maar is daar niet in geslaagd.

Agrifirm: producent mengvoer, meststoffen, zaaizaad, mineralen, etc.

Investering in handel in Afrika heeft een lage prioriteit. Agrifirm Feed is niet voornemens voerfabrieken in Afrika op te starten omdat er nog te weinig intensieve veeteelt is. De focus voor Agrifirm Plant ligt nu op Nederland en Duitsland. In de nabije toekomst zal dit ook Oost Europa worden.

Grondstoffen koopt Agrifirm nooit rechtstreeks, altijd via een toeleverancier. CEFETRA is een belangrijke toeleverancier voor Agrifirm; zij hebben 20% deelneming in CEFETRA. Omdat CEFETRA soja en mais wil gaan verbouwen in Mozambique is Agrifirm indirect betrokken bij investering in Mozambique. Het is niet ondenkbaar dat een toeleverancier van Agrifirm in de toekomst ook grondstoffen uit Ghana gaat importeren.

Wel levert Agrifirm kennis aan Mozambique. Zij zijn gevraagd in het kader van een cashewnoten, rijst en soja project (o.a. met RaboFoundation) kennis te delen over 'hoe een coöperatie op te richten'. Agrifirm kan ook teelt technische kennis ter beschikking stellen en zaaizaad. Mogelijk gaat een werknemer voor drie weken naar Mozambique. Zij doen dit in het kader van maatschappelijk verantwoord ondernemen.

Rob Moss

Rob is landbouwkundige met meer dan 25 jaar ervaring in Afrika. De afgelopen 10 jaar heeft hij zich met name gericht op duurzame landbouw, inclusief trainen van kleine boeren zodat hun producten gecertificeerd konden worden voor de export markt. Momenteel werkt hij als zelfstandig consultant in Mozambique. Heeft een groot aantal jaren in Ghana gewerkt (Solidaridad kantoor in Accra) en Franstalige West Afrikaanse landen. Heeft veel kennis van de fruit- en cacao sector in West Afrika. Hij voert momenteel samen met een bedrijfje onderzoek uit naar het effect van een 'nieuw soort kunstmest'. Deze kunstmest is heel anders van samenstelling dan de kunstmest die momenteel verkocht wordt. Landbouwgrond in Afrika heeft slecht een klein aantal van de componenten van de kunstmest nodig. Uit testen uitgevoerd door boeren blijkt dat ze hogere opbrengsten halen met deze 'revolutionaire kunstmest' dan met de conventionele soort, en dat ze nieuwe kunstmest veel minder kost. Deze kennis was volgens Rob al heel lang aanwezig maar is 'op een plank blijven liggen' omdat de kunstmest industrie niet gelukkig was met dit goedkope alternatief. Met de huidige landbouwcrisis in Afrika en met de vraag naar reductie in CO₂ uitstoot, is het nu waarschijnlijk een geschikter moment om deze kunstmest op de markt te brengen. Rob is bereid om samen te werken met Nederlandse en Afrikaanse ondernemers die in landbouwproductie willen investeren. Daarnaast kan hij zijn kennis en netwerk van verschillende sectoren en ondernemers in West Afrika beschikbaar stellen.

Groen Agro Control: analyses bodem, water, MRLs etc.

Bedrijf dat de kwaliteit van grond en water analyseert en ook laboratorium metingen verricht voor voedselveiligheid. Hebben al eens meegedaan aan een COLEACP programma in Ghana.

Het bedrijf levert deze diensten voor de Europese markt. Ze hebben geconstateerd dat de markt in Nederland en EU min of meer verzadigd is, vandaar dat hun bedrijf op het punt staat te kijken naar andere markten. Hebben zeker interesse voor Afrika maar vragen zich af hoeveel vraag er zal zijn naar hun diensten. Willen daarom graag contacten leggen in deze landen.

Investerings voor laboratoria zijn groot. Bedrijf moet heel veel klanten hebben in een land om deze investering eruit te kunnen halen. Vandaar dat zij liever eerst contacten legt in Afrikaanse landen om te kijken of monsters naar Nederland gestuurd kunnen worden. Als blijkt dat er voldoende vraag is, kan het bedrijf overwegen te investeren in een land.

Op dit moment heeft het bedrijf nog geen concreet zicht op de kansen en mogelijkheden in deze vier landen en wachten ze verdere ontwikkelingen af. Ze willen wel graag op de hoogte blijven van activiteiten van het Ministerie van EL&I in deze landen.

BLGG

Bedrijf dat de kwaliteit van grond en water analyseert en ook laboratorium metingen verricht voor voedselveiligheid. Ziet zeker het potentieel om activiteiten te starten in West Afrika maar heeft op dit moment hier niet de capaciteit voor. Het bedrijf breidt momenteel uit in Scandinavië, Rusland en de vroegere Oostbloklanden. Ze wil graag op de hoogte blijven van ontwikkelingen in deze landen want ze heeft over 1,5 à 2 jaar misschien wel de capaciteit om te investeren in West Afrika.

Soil & More International B.V.

Soil & More International houdt zich bezig met het oprichten en runnen van compost bedrijfjes, adviseren van boeren hoe ze op een duurzame wijze kunnen produceren (tot klimaat neutrale productie), over reductie van carbon en water footprints.

Soil & More zou graag compost bedrijfjes starten in Ghana, Mali en Mozambique. Op dit moment wordt veelal chemische kunstmest geïmporteerd. Soil & More heeft ervaring om in Afrika compost, zowel op grote als ook op kleine schaal, te maken. Ze wil deze kennis graag overdragen door het opzetten van bedrijfjes of door training aan boeren.

Koudijs Feed B.V. / De Heus Voeders B.V.

Koudijs Feed is een toonaangevende producent en exporteur van diervoeders, concentraten en voormengsels. De productie vindt plaats zowel in Nederland als in het buitenland. Het bedrijf kan terug vallen op de middelen van haar moedermaatschappij, De Heus International. Dit is de grootste onafhankelijke, particuliere voederproducent in Nederland.

Koudijs Feed is op dit moment actief in Ghana. Ze exporteert voederconcentraten naar haar business partner in Ghana. Daar wordt dit gemengd met mais en/of soja. De productie van mais en soja gebeurt op dusdanig kleine schaal in Ghana, dat er soms een tekort is. Op dat soort momenten moet Koudijs Feed extra eiwit leveren om dit tekort aan lokale productie aan te vullen. Zij denken dan ook dat samenwerking met organisaties / bedrijven die mais en/of soja boeren kunnen organiseren zeer zinvol kan zijn. Koudijs Feed's Ghanese partner koopt ook kalkzandsteen in Ghana voor het voer van de legkippen. De zaken in Ghana zijn nog in opbouwende fase, maar tot nu toe ziet Koudijs dat er veel vraag is.

Twee jaar geleden heeft Koudijs Feed een verkennend bezoek gebracht aan Mali. Ze vond de tijd nog niet rijp om export concentraten te starten.

Ze is ook zeer geïnteresseerd in Mozambique. Overweegt deelname aan handelsmissie, want heeft op dit moment nog geen contacten in Mozambique.

Samenvattend: volgens Koudijs Feed is West Afrika booming. Ze zou graag zien dat ambassades haar kunnen helpen een overzicht te krijgen van potentiële handelspartners, goede contactpersonen en eventueel kan begeleiden bij een aantal lokale zaken. Zeker voor landen waar weinig Engels gesproken wordt zal ze begeleiding in het Nederlands zeer waarderen.

Rijk Zwaan

Rijk Zwaan is al een aantal jaren actief in Oost Afrika (met name Tanzania en Kenia). Ze is daar actief in:

- productie van zaaizaad dat vervolgens in Nederland gecontroleerd, verpakt en verkocht wordt.
- Veredelen van rassen geschikt voor Oost Afrika.

Met name de verdeling van rassen kost vele jaren. De rassen die Rijk Zwaan nu heeft zijn niet geschikt voor West Afrika. Op termijn wil ze zeer zeker daar gaan kijken; ze zal dus eerst rassen moeten veredelen zodat ze geschikt zijn voor het West Afrikaanse klimaat voordat ze zaaizaad kan gaan produceren. Met name Ghana vind ze interessant. Daar is een groeiende middenklasse, waardoor de vraag naar betere producten en groente toeneemt. Ze heeft al wat kleine proeven gedaan in Ghana en mensen van het bedrijf zijn er al eens een paar dagen geweest om wat mensen in Ghana te leren kennen. Daarnaast zijn ze lid geworden van het NABC. Voordat ze verder gaat investeren in Ghana, zal ze eerst een marktanalyse uit moeten voeren.

In Senegal werkt Rijk Zwaan met grote privé bedrijven die groente en fruit produceren voor de Europese markt.

In Tanzania ondersteunt Rijk Zwaan de 'African Agro-business Academy'. Ze ziet dat deze Academy zijn vruchten begint af te werpen. Zo'n 40 à 50 kleine en middelgrote Afrikaanse ondernemers uit Kenia, Tanzania en Oeganda worden ondersteund om commercieel te gaan ondernemen. In voedselproductie maar ook de handel, logistieke processen, etc. Dit is hard nodig. Boeren moeten hun producten op transparante en professionele wijze kunnen afzetten. De Nederlandse overheid kan, samen met de lokale overheid, een faciliterende rol spelen voor het opzetten van dit soort academies.

Fleuren & Nooyen BV

Ghana: levering van equipment voor tilapia hatchery en meerval kwekerij, en samen met Til-Aqua ook levering van broodstock en pootvis. Omzet circa €700.000/jaar.

Nigeria: partner in lokaal bedrijf (Durante Industries Ltd.), kweek, verkoop van vis, visteelt benodigdheden en visvoer (agent van Skretting). Omzet circa €7 mln/jaar.

Investeert de komende jaren in verdere uitbreiding van vis kweek in Nigeria (o.a. in kooicultures), circa €100.000-300.000 per jaar. Specifieke knelpunten zijn: gebrek aan goed opgeleide en praktisch ingestelde managers; smalle basis aquacultuur in Nederland (geen goede show case voor buitenlandse klanten).

ACE BV

Verkoop van viskweeksystemen (ontwerp, turn key projects, equipment, kennis) aan Nigeria. Omzet: enkele tonnen per jaar.

Coppens International BV

Verkoop in Nigeria en Ghana visvoer gemaakt Nederland (voor meerval en tilapia), jaarlijkse omzet in Nigeria circa €10 mln; In Ghana omzet circa €0,5 mln/jaar.

Ghana: opzet van eigen bv, investering in opslagfaciliteit en verkooporganisatie. Verwacht snelle toename vis kweek in Afrika, in Ghana verwachte groei van 10.000 ton tilapia naar 25.000 in 3 jaar. Knelpunt: ondervind concurrentie in Ghana van een bedrijf (Israëliisch-Ghanees) dat lokale visvoerfabriek heeft opgezet met Nederlandse subsidie (PSOM).

Skretting NW Europa / Nutreco

Verkoop van in Europa geproduceerd visvoer via lokale distributeur. Omzet Nigeria circa €5 mln. Idem Ghana (omzet <€1 mln) en Mali. Heeft geen plannen voor investeringen in deze landen, past niet binnen bedrijfsstrategie.

Rainbow Sustainable Solutions

Heeft project ontwikkeld in Ghana voor verduurzaming visserij: bouwen van glasvezel boten voor lokale visserij, credit faciliteit, versterken visserijorganisaties (partners KIT, Ghanese en Filipijnse bedrijven, subsidie van BuZa). Via Taiwanees visserijbedrijf kopen Nederlandse bedrijven Dayseaday (Urk) en van Wijk (Scheveningen) tonijn uit Ghana.

Belangrijkste knelpunten zijn afnemende visbestanden vooral ten gevolge van illegale visserij. Daarnaast is piraterij een opkomend probleem.

Diensten Leveranciers

Resilience Mozambique: irrigatie, opzetten boerenbond organisatie voor kleine boeren

Wouter Beekman werkt vanaf 2006 in Mozambique en heeft onlangs zijn bedrijfje geregistreerd in Mozambique (Chimoio). Hij heeft veel ervaring met irrigatie programma's, met name voor kleine boeren. Deze kennis en ervaring met kleine boeren kan hij inzetten in heel veel trajecten. Een goede relatie met boeren is cruciaal voor bedrijven die gaan investeren in Mozambique. Daarnaast brengt hij middels GIS (Geographical Information System) een aantal cruciale zaken voor startende landbouwbedrijven in kaart (beschikbaarheid water, grondsoorten, etc.), heeft bovendien een groot netwerk opgebouwd in Mozambique. Resilience Mozambique is bereid dit te delen met andere Nederlandse bedrijven.

Volgens Wouter zijn er veel kansen voor het Nederlands agro MKB in Mozambique. Het NL agro MKB heeft veel kennis en hands-on ervaring die veel Mozambikaanse boeren missen. Bovendien heeft hij ervaren dat het MKB meer persoonlijke interesse toont in samenwerkingstrajecten in landen waar je nog moet pionieren. Het MKB kan juist door deze extra inzet veel bereiken. Ook heeft Wouter ervaren dat niet iedereen het potentieel ziet. Hij gaf hiervoor twee voorbeelden: enorm potentieel voor irrigatie op plekken waar nog niemand naar had gekeken; enorme (informele) lokale markt voor tomaten (een bedrijf lukte het niet om goede en constante kwaliteit te exporteren naar Zuid Afrika en kan de hele productie zonder enig probleem verkopen op de Mozambikaanse markt). Meer onderzoek naar de lokale markt is volgens Wouter gewenst; omdat deze grotendeels informeel is, is het moeilijk goede inschattingen te maken van het potentieel.

Nederlandse bedrijven moeten zich bewust zijn dat kleine boeren in Mozambique drie essentiële zaken missen:

- Kennis
- Toegang tot landbouw inputs
- Hierdoor ook betrouwbare output voor bedrijven

Resilience Mozambique wil in dit 'gat' springen door met Mozambikaanse boeren naar een boerenbond organisatie toe te werken.

VPB, Vereniging voor Biologische Producenten en Handel (nu Bionext)

VPB vertegenwoordigt 75 Nederlandse biologische bedrijven. Een aantal organisaties, waaronder VPB, die zich allemaal inzetten voor de bevordering van de biologische sector in Nederland hebben zich verenigd in Bionext. Dit is nu de overkoepelende ketenorganisatie die opkomt voor de belangen van de biologische sector. De belangen door de hele keten, vanaf boer tot consument, worden behartigd.

Bionext geeft o.a. een nieuwsbrief uit voor haar leden, waarin ze op 19/8 een verzoek geplaatst hebben aan bedrijven met interesse in investering in Ghana, Mali en Mozambique om contact op te nemen met Bavo van den Idsert, directeur Bionext. Ook is hierin het nieuws van de handelsmissie naar Mozambique opgenomen. Hier is echter geen reactie op gekomen.

TASTE

TASTE is een Nederlandse organisatie die (kleine) producenten en bedrijven adviseert in duurzame landbouw en markten. Ze heeft o.a. veel ervaring met globalGAP, biologisch en fair trade certificering. Voor bedrijven die werken met kleine groente- of fruitproducenten die ondersteuning nodig hebben bij het behalen van één van deze drie certificeringen, kunnen de kosten hiervan zelfs betaald worden door het EU gefinancierde COLEACP/PIP programma. Daarnaast werkt TASTE samen met KIT en Van Hall Larenstein-WUR in Mozambique aan de **Mozambican Sustainable Trade Academy** in Chibuto School of Business and Entrepreneurship. Deze school leidt mensen op voor de groeiende commerciële landbouwsector in Mozambique. Nederlandse bedrijven kunnen via de Sustainable Trade Academy direct in contact komen met Mozambikaanse partners, producentenorganisaties en participeren in het opkomende agri-business netwerk. Voor meer informatie over TASTE, zie http://www.fairtaste.nl/company_profile.html.

ZLTO en LTO NL

LTO (Land- en Tuinbouw Organisatie) is de branche organisatie voor ondernemers in deze sector in Nederland. ZLTO is een vereniging voor ondernemers in Noord-Brabant, Zeeland en Zuid-Gelderland. Daar vertegenwoordigen ze bijna 18.000 leden, die ze ondersteunen bij het realiseren van een duurzame positie in markt en maatschappij.

De leden van (Z)LTO zijn individuele boeren of tuinders. (Z)LTO heeft geen zicht op de activiteiten die haar leden in het buitenland hebben. Ze hebben de indruk dat, als de leden interesse hebben in het buitenland, het meestal om emigratie gaat. Niet zozeer om handel met die landen.

LTO is wel actief betrokken bij ontwikkelingssamenwerking. Een aantal keren per jaar worden medewerkers of leden ingezet in projecten met boeren en tuinders in ontwikkelingslanden. Vaak via programma's met Agriterra. (Z)LTO heeft veel kennis die ze bereid is in te zetten in lage inkomenslanden. Het gaat hier om organisatorische kennis (zoals ondersteunen opzetten van producentenorganisaties) of om technische kennis (kwaliteitsverbetering, kennis gewassen, etc).

Frugi Venta

Frugi Venta, Groenten en Fruit Handelsplatform Nederland is de toonaangevende ondernemersorganisatie voor 450 bedrijven op het gebied van de groot- en tussenhandel, importhandel en exporthandel in verse groenten en fruit.

Frugi Venta richt zich primair op bevordering van de concurrentiekracht van de sector door collectieve en individuele dienstverlening aan leden en belangenbehartiging op nationaal en internationaal niveau. Frugi Venta is ontstaan in 2001 uit drie organisaties. Zij vertegenwoordigen de importeurs, exporteurs en binnenlandse groothandelaren.

Frugi Venta heeft geen zicht op de activiteiten van haar leden. Kan dus geen informatie geven over leden die al activiteiten hebben in Ghana, Mali, Mozambique of Nigeria, noch of er leden zijn die plannen hebben om te investeren in, of handel te drijven met deze landen. Indien ministerie in contact wil komen met haar leden, dan kan Frugi Venta wel een bericht in haar nieuwsbrief opnemen (zoals aankondiging handelsmissies). Deze nieuwsbrief wordt 1 keer per maand exclusief naar haar leden verstuurd. Hiertoe moet dan een mail met het bericht gestuurd worden naar info@frugiventa.nl.

Plantum NL

Plantum NL is de branchevereniging voor bedrijven uit de sector plantaardig uitgangsmateriaal. De leden van Plantum NL zijn actief in veredeling, vermeerdering, opkweek en handel van zaden, bollen, knollen, stekken en jonge planten.

Plantum NL behartigt de belangen van haar leden en treedt namens de sector op als gesprekspartner voor overheden en belangengroeperingen. Verstevinging van de internationale concurrentiepositie van de sector en van groepen aangesloten leden staat hierbij centraal. Daarnaast functioneert Plantum NL als initiator van nieuwe ontwikkelingen en vraagbaak voor bedrijven.

Bedrijven die aangesloten zijn bij Plantum geven aan waar mogelijke kansen of problemen liggen en waar ze Plantum vervolgens bij betrekken. Ghana, Mali, Mozambique en Nigeria krijgen op dit moment geen aandacht van Plantum. Dit betekent echter niet dat geen enkel lid actief is in één van deze landen. Daar heeft Plantum geen zicht op. Een collega, Anke van den Hurk, is actief in de 'African Seed Trade Association'. Zij heeft waarschijnlijk meer zicht op welke bedrijven in deze landen actief zijn. Zij is 11 oktober 2011 weer op kantoor.

Greenport Holland International – a horticultural partnership

Greenport Holland International bundelt de kennis en ervaring van bedrijven, kennisinstellingen en overheden om in goed georganiseerde samenwerking internationale tuinbouwprojecten met succes tot stand te brengen en te ondersteunen. Het is gestart in april 2011 door vertegenwoordigers uit het tuinbouwcluster (sierteelt-, groente- en fruitbedrijven), kennisinstellingen en de overheid. Ze richt zich volledig op

het faciliteren van Nederlandse bedrijven om optimaal te profiteren van de groei in buitenlandse tuinbouwprojecten en de Nederlandse verdien capaciteit te vergroten. Eind 2011 wordt het programma, met daarin concrete activiteiten die GHI met haar leden uit gaat voeren, gepresenteerd. Green Farming (zie kader hieronder) wordt als voorbeeld gegeven voor het soort activiteiten dat GHI kan gaan uitvoeren. GHI gaat later dit jaar een themagroep 'tuinbouw en ontwikkelingssamenwerking' starten.

Green Farming

It is a program that aims to connect the horticultural networks of the Netherlands, Kenya and Ethiopia by setting up joint activities, projects or cooperations in the areas of research, development and production. The Dutch horticultural sector is an innovative industry with high standards of excellence throughout the world. Its know-how and expertise has grown and developed gradually in the past few decades and is now also available to Kenya and Ethiopia.

Green Farming combines Dutch technology and experience with the specific production needs of Kenya and Ethiopia, so that totally custom-made product and service packages, including on-farm training programs, maintenance and service cycles can be offered. Green Farming focusses on providing solutions for profitable and sustainable business results.

The Green Farming consortium consists of approximately 20 leading companies in horticulture technology and Wageningen University and Research Centre, that supports the program and is actively involved on the level of research and knowledge transfer. The program is coordinated by AVAG, a Dutch representative of joint Dutch horticultural suppliers and DLV Plant, active in advisory for the international agribusiness. The Dutch Ministry of Economic Affairs, Agriculture and Innovation will support the program in close cooperation with the Dutch Embassies in Nairobi and Addis Ababa.

Source: <http://www.greenfarming.nl>

AVAG

De AVAG is de brancheorganisatie van de Nederlandse kassenbouw- en installatiesector.

Het werk van AVAG bestaat uit het behartigen van de gezamenlijke belangen van de aangesloten leden en het promoten van glastuinbouw in Nederland en daarbuiten. Daarnaast kunnen toeleveranciers (water- en bemesting systemen enz) bijdragen, zij zijn verenigd binnen de AVAG.

De voorzitter en secretaris van AVAG weten niet in hoeverre leden van de AVAG (toeleveranciers aan de bedekte tuinbouw) actief zijn in de landen Ghana, Mali, Mozambique en Nigeria. Het is niet uitgesloten dat leden van de AVAG hier actief zijn, maar zij denken dat dat zeker niet op grote zal schaal zijn.

Binnen het Afrikaanse continent hebben de genoemde landen geen prioriteit voor de exporterende AVAG leden. Landen als Kenia, Ethiopië, Zuid-Afrika en de Noord-Afrikaanse landen bieden voor hen meer perspectief.

Productschap Margarine Vetten Oliën: “Bij MVO gaat het meer om afnemen, dan om produceren in de origine landen.”

Meeste leden MVO houden zich bezig met inkoop MVO, niet met productie. MKB wat meer geïnteresseerd in productie van kleinere zaden. Er is een project in Ethiopië, kwaliteitsverbetering van oliehoudende zaden. Deze zaden worden dan ook afgenomen. Daarvoor kunnen Ghana en Mali ook interessant zijn. Bijv. sesamzaad uit Mali.

Productschap MVO zou nog lijst MKB leden en informatie over Ethiopië sturen. Deze lijst is nog niet ontvangen

AgriProFocus

AgriProFocus (APF) is a network in Mozambique of organizations in the public and private sector aiming at enhancing small-scale entrepreneurship. APF supports coordination, interaction and learning between organizations in Mozambique and across countries. The network is supported by the Dutch organizations and is part of a larger network based in the Netherlands and supporting similar learning and coordination networks in a 6 other Sub-Saharan African countries. Laurens van Oeijen is de Agriprofocus coordinator in Mozambique. www.apf-mozambique.ning.com

ICCO Mali: “Nederland handelt wel, maar er is hier weinig tot niets ‘on-the-ground’”

In Mali barst het van de mogelijkheden voor agro investeringen. Vrijwel in geen enkele sector is er sprake van een professionele operatie. Er wordt wel veel gehandeld: mango's naar AH bijv.

In het Office de Niger zijn grote mogelijkheden voor rijst, suikerriet etc. Nederland kan materieel leveren, maar ook investeren in productie.

Verder mogelijkheden voor veeteelt, zuivel, sesam. Vanuit Burkina Faso wordt ook naar Mali gekeken voor sesam.

Biocarburant: “Bij alles concentreren op lokale markten en een lange adem hebben.”

Goede bron van informatie over overheidsinstellingen die er te vinden zijn in Mali: AOPP, APCAM, OPI en CPM, API). Ziet kansen voor:

- Melk en vlees, met name geiten en schapen. Alle waarde toevoegende activiteiten kunnen bijdragen: slachterij, zuivelfabriek. Er is erg weinig kennis beschikbaar. Ook over inputs: veevoer, gras.
- Pluimvee ook uitstekende mogelijkheid. Pluimvee is belangrijker dan rundvlees.
- Voor vis bestaat een grote vraag. Er is nog kweekvis. De capitaine (=nijlbaars) zou moeten kunnen. Er komt steeds minder vis, dus de vis wordt duur betaald.
- Enorme mogelijkheden voor tuinbouw. Kijk naar Oost Afrika. Er zitten alleen een paar Fransen in de zaadsector.
- Bij alles concentreren op lokale markten en een lange adem hebben.

Solidaridad Ghana: “Ambassade wil graag zekerheid of het gaat lukken.”

Er wordt veel gedaan in palm olie en cacao. Gaat weliswaar naar Nederland, maar het betreft veelal geen Nederlandse bedrijven.

In het Noorden goede kansen voor mais en katoen. Via mais ook weer voor pluimvee. Noorden nu verdeeld in 3 concessies katoen, waarvan 1 voor Wienco. Daar kan het Nederlands bedrijfsleven op aansluiten.

MVO Nederland

MVO NL heeft geen registratie van actuele of potentiële investeerders in Afrika. EVD zou dat wel hebben. Bij navraag blijkt dat de EVD geen lijst heeft van bedrijven die actief zijn in Ghana, Mali, Mozambique en Nigeria. En blijkt ook geen lijst van vragen vanuit het bedrijfsleven mbt ondernemen in deze 4 landen te zijn. Vragen gaan namelijk per email, en meest belangrijk: de EVD landencoördinator voor Mali, Nigeria en Ghana zegt. Er komen in principe nooit vragen vanuit de agro-hoek langs. Mbt Mali komen überhaupt nooit vragen langs, dat is enkel een OS-aangelegenheid.

MVO NL krijgt veel negatieve feedback over handelsmissies:

- Niet goed voorbereid.
- Bruikbare contacten beslaan nog geen 1% van de missie.
- Komt nauwelijks iets uit voort.

GHANECC: “Tja, je hebt hier allemaal van die postzegel boerderijen. D'r mot toch wat te doen zijn.”

Er zijn veel mogelijkheden in Ghana voor landbouw ontwikkeling. Het ene bedrijf is nog kleinschaliger dan het andere, dan kan je veel professioneler aanpakken. En de Ghanezen hebben veel geld over voor eten. Er vindt een enorme melk import plaats en die geïmporteerde melk is ook nog eens hartstikke duur. Als je

serieus aan de slag gaat met selectie van vee, met een veredelingsbedrijf, dan moet je een eind komen. Ook vlees wordt in grote mate geïmporteerd. Er is geen kwaliteitsvlees te krijgen.

In pluimvee liggen mogelijkheden voor parelhoen. Is ook duur. Kip wordt weer geïmporteerd. Gaat dan vooral om goedkope delen. Omdat Ghana geen disease controlled areas heeft, kunnen dure delen niet geëxporteerd worden.

Groente grote mogelijkheden. Hoge prijzen. Wordt nauwelijks professioneel aangepakt. In fruit zou je cashewfruit kunnen ontwikkelen. En passievrucht biedt kansen, misschien jaar rond?

Ruimte voor expansie in vis. Tilapia natuurlijk, maar ook catfish.

AgDevCo: “Altijd maar weer proberen die link te leggen tussen commercie en kleine boeren en dat is niet makkelijk.”

AgDevCo <http://www.agdevco.com/> probeert bedrijven op te zetten op het gebied van productie van landbouw. Daarvoor is er een fonds dat wordt gesteund door de Noorse overheid. DFID en anderen. AgDevCo is ooit opgezet mede namens BuZa.

In Mozambique is AgDevCo behoorlijk actief met projecten (sesam, sorghum, soja, cow peas, sugar beans, bananen, honing, horticulture en gerelateerde zaden). Investerings tot € 300K. Grotere projecten komen ook voor, loopt via ander fonds. Via Infraco komen er ook infrastructuur projecten tot stand.

Kansen voor Mozambique: fruit, bloemen. Je moet wel ter plaatste zitten.

In Ghana zijn inmiddels irrigatieprojecten gestart met USAID. AgDevCo houdt kantoor in London, Zambia en Mozambique.

NABC: “Je hebt altijd een sterke nucleus nodig in Afrika!”

NABC <http://www.nabc.nl/> stimuleert handel en investeringen tussen Afrika en Nederland. Zo wordt er meegewerkt aan de handelsmissie naar Mozambique, waarbij totaal 12 bedrijven meegaan: 6 voor water en 6 voor landbouw.

Voor Mozambique is bekend dat SPAR heel graag wil werken met lokale producenten. Als je dat kunt opzetten, dan ben je spekkoper. Je moet dan bijvoorbeeld denken aan collection points. Ook Shoprite zou zo kunnen werken.

In Ghana zijn er kansen voor zaden (Rijk Zwaan, hoewel wat huiverig voor West-Afrika). Verder voor bloemen, Latijns Amerika wordt toch duurder en daarom zijn er kansen.

In Mali kansen voor veeteelt, oliehoudende zaden, zuivel.

Wellicht interessant om Friesian <http://www.thefriesian.nl/projects/?c=21> te bellen: Syiebren van der Zwaag, 06 51823773. Lijkt meer consultancy.

WUR: Rudy Rabbinge

Interessante bedrijven: DADTCO, Rijk Zwaan, East West.

Bij Rijk Zwaan ook kijken naar Afrisem: “Naast onze commerciële activiteiten, kennen we ook onze [maatschappelijke verantwoordelijkheid](#), zoals met de opzet van Afrisem, waarbij wij onze specifieke kennis op het gebied van verdeling en teelt van groenten overbrengen op de lokale bevolking. Op deze wijze kunnen we meer zijn dan zo maar een bedrijf dat goed rendert” <http://www.afrisem.com/rzz/afrisem/afrisite.nsf/webpages/1B6F4FD03D52253FC1257383003FD8FB?Opendocument&lan=1B6F4FD03D52253FC1257383003FD8FB>

In 't algemeen kansen in Afrika voor kassenteelt, kunstmest, mechanisatie (Veerman Mechanisatie).

Verder vis, gebeurt er weinig, enorme behoefte. Nutreco kan daarbij een rol spelen. Voor pluimvee idem, kijk naar Plukon. Vion zou iets kunnen betekenen voor veeteelt.

NL Ambassade Zuid-Afrika

In Mozambique wordt toegespitst op Beira Corridor. Daar is goede grond te vinden en kunnen goede verbindingen worden aangelegd. Voorwaarden: goede grond analyse, goede zaden. Je hebt modellen nodig voor kleine en grote productie. Bij groot gaat het met name om inputs en techniek. Bij klein om het neerzetten van modelbedrijven die als voorbeeld kunnen dienen.

Kansrijk:

- Landbouw en tuinbouw: zonnebloem, sorghum, mais, soja, tuinbouw, pootaardappelen.
- Veeteelt: melkveehouderij bij de stad en zorgen voor houdbare melk.
- Pluimvee: eieren, vlees, de hele keten. Brazilië speelt hier geen rol.
- Veevoer.
- Visteelt: afgedamde rivieren, tegen stedelijke gebieden aan, kweekvis.

Kennisinstellingen met langdurige projecten in deze landen

Tropische veeteelt en –veehouderij (WUR – CDI)

Beiden hebben veel ervaring in onderzoek in veehouderijsystemen en -ketens in Afrika. Ze werken hierbij op verschillende niveaus:

- kleinschalig gemengde vee-gewassystemen waar dieren voornamelijk in diens van de gewasproductie staan.
- Gespecialiseerde veeteelt of pluimvee bedrijven in rurale gebieden. Deze zijn nog relatief kleinschalig. De specialisatie houdt in dat boeren aanzienlijk meer aandacht schenken aan veevoeding, huisvesting en fokkerij. Dit biedt kansen voor het bedrijfsleven op het gebied van veevoeder, diergezondheid, huisvestingssystemen, lokale opslag en verwerking van producten (melk en eieren), logistiek, transport, distributie en afzet op urbane markt.
- Veehouderij geeft vaak de hoogste opbrengsten in (peri) urbane gebieden waar relatief grootschalige en intensieve pluimvee en varkensproductie van de grond komt. Gezien de kennis en ervaring van Nederlandse bedrijven, zou de veehouderij in Afrika erbij gebaat zijn als deze kennis ingezet zou worden bij de opzet van dergelijke grootschalige bedrijven, oplossen van onzekere voerbeschikbaarheid gedurende het jaar (aanleggen van buffers, import, ontwikkeling lokale voerproductie), mestverwerking en hergebruik en zuivering van water.

Indien Nederlandse bedrijven interesse hebben voor investering in deze landen, dan kan WUR deze bedrijven ondersteunen. Hun kennis van de veehouderij in Afrika kan gebruikt worden door te helpen bij het opzetten en doorrekenen van realistische plannen. Zij kunnen ook kader opleiden.

Convergence of Sciences (Cos-sis)

Het Cos-sis is een partnerschap van WUR, KIT en Agriterra. Zij doen al jaren onderzoek in een drietal West Afrikaanse landen: Benin, Ghana en Mali. Voor Ghana doen ze onderzoek in de cacao en oliepalm sectoren en naar voedselzekerheid. Voor Mali richt het onderzoek zich met name op water management, veeteelt en shea (karité). Voor meer details over de exacte inhoud van deze onderzoeksterreinen, zie www.cos-sis.org



Colofon

Deze brochure is een uitgave van:



Ministerie van Economische Zaken,
Landbouw en Innovatie



LEI
WAGENINGEN UR

Roland Waardenburg!



IMARES
WAGENINGEN UR