

‘De markt staat open!’

# Nederlandse bedrijfsleven stapt in

**Met de grootste veestapel op het Afrikaanse continent biedt Ethiopië uitstekende mogelijkheden voor het fokken, produceren en verwerken van vlees, melk en eieren. In welke staat verkeert de vlees- en pluimveesector in Ethiopië en wat maakt investeren de moeite waard? Het Nederlandse bedrijfsleven ging op onderzoek uit tijdens een handelsmissie.**

De stallen van kippenboerderij Parentstock Assegedech liggen in de groene hooglanden van Oromiya, even buiten de Ethiopische hoofdstad Addis Abeba. Vijftien Nederlandse ondernemers, allemaal actief in de vleesverwerking of pluimveesector, vergapen zich aan het uitgestrekte en idyllische landschap waar lokale boeren hun vee laten grazen. De delegatie is onderdeel van een handels-

reis georganiseerd door de Netherlands-African Business Council (NABC) in samenwerking met het Nederlandse Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie, de ambassade in Addis Abeba en Agentschap NL. Het vergezicht staat symbool voor wat Ethiopië hen te bieden heeft: enorme lappen vruchtbare grond, een gunstig klimaat en, met ruim 49 miljoen runderen,

25 miljoen schapen, 21 miljoen geiten en 12 miljoen kippen, de grootste veestapel op het Afrikaanse continent.

In de stal met leghennen van de kippenboerderij, kleinschalig en slechts enkele maanden operationeel, barst als vanzelfsprekend een discussie los onder de ondernemers.

De hanen zijn te agressief en beschadigen de hennen, zegt de een. De legnesten zijn te laag, concludeert de ander. Peter Bart Lichtenbeld, sales manager van Vencomatic uit Eersel wijst op een rek met gebarsten eieren. “Ik schat dat drie procent van de eieren is beschadigd,” zegt hij. “Dat is veel te veel voor een klein bedrijf zoals dit.” Het bezoek prikkelt zijn ondernemingsgeest: “Wat dit bedrijf nodig heeft is een semi-automatische legband, daarmee kunnen de eieren veilig worden binnengehaald,” aldus Lichtenbeld. “Ik ga er thuis meteen mee aan de slag.”

*De kleinschaligheid van de Ethiopische pluimveeindustrie, prikkelt de Nederlandse handelsgeest.*



# vlees- en pluimveesector Ethiopië

## Goud in handen

Ethiopië heeft zich de afgelopen jaren ontwikkeld tot een belangrijke vleesexporteur. Runderen, kamelen, geiten en schapen worden dagelijks in grote hoeveelheden naar het Midden-Oosten verscheept. Het gaat meestal om levend vee, hoewel in het kleine aantal slachthuizen dat Ethiopië telt ook geiten en schapen bestemd voor export, worden geslacht.

Tesfalidet Hagos, directeur van Luna Export Slaughterhouse in Modjo, zegt dat de vleesindustrie in Ethiopië nog te kleinschalig is om ook het potentieel van geslachte runderen aan te spreken. De productie is te laag om rendabel te zijn en de slachthuizen zijn er niet op toegerust. De internationale markt stelt strenge eisen aan rundvlees, vertelt Tesfalidet. Het beest moet worden ontdaan van bot en op de juiste manier worden verpakt. "Dat vergt ingrijpende aanpassingen aan mijn slachtlijn", zegt Tesfalidet, "en daarvoor heb je een investeerder nodig."

Dennis Janssen, sales manager van MPS Meat Processing Systems uit Lichtenvoorde, ziet mogelijkheden tot uitbreiding van de



Mannen aan het werk in een slachthuis in Modjo.

vleessector. "Het succes valt en staat met de komst van buitenlandse investeerders", stelt Janssen. De markt is er. Zeker in het Midden-Oosten is een enorme vraag naar vlees. Als de Ethiopische slachthuizen op de juiste manier worden ingericht en goed worden gemanaged, heb je potentieel goud in handen." Het is volgens Janssen met

wat aandacht voor het imago van vlees uit Ethiopië zelfs goed mogelijk een klapper te maken op de Europese markt.

## Tijd voor kip

In vergelijking met de vleesindustrie staat de Ethiopische pluimveesector nog in de kinderschoenen. Jacques de Lange, directeur van Plumex B.V. uit Almelo, heeft moeite zijn teleurstelling te verbergen: "Zo kleinschalig had ik het niet verwacht", zegt hij.

Missie leider Paul van de Ven verzekert dat het juiste moment is aangebroken om in pluimvee te investeren. Volgens Van de Ven loopt de veestapel in Ethiopië door droogte ietwat terug. Voor het houden van slacht- en legkippen is minder land nodig en je hebt als ondernemer het voordeel van de combinatie kip en ei. "Zeker met legkippen is het mogelijk een grote markt aan te spreken", aldus Van de Ven, "want eieren zijn voor iedereen betaalbaar."

Wat de jonge pluimveesector in Ethiopië volgens Van de Ven nodig heeft, zijn serieuze aanjagers. De gewenste boost moet komen van buitenlandse bedrijven in samenwerking met lokale partners. Hij moedigt Ethiopische pluimveehouders aan het idee van kippen als backyard business,

## Het 'Ethiopische model'

De bilaterale contacten tussen Nederland en Ethiopië zijn uitstekend, vertelt Ingrid Korving, die namens het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie aan de handelsmissie deelneemt. Sterker nog, het besef dat ontwikkeling duurzamer is als de economie wordt ondersteund door de private sector, een visie die leidend is in het huidige Nederlandse overheidsbeleid in ontwikkelingslanden, wordt al jarenlang in de praktijk gebracht in Ethiopië. "In Nederland wordt dit ook wel het 'Ethiopische model' genoemd," zegt Korving, werkzaam als beleidsadviseur sub-Sahara Afrika voor het ministerie. "In samenwerking met de overheden, de private sector en belangenpartijen zoals brancheorganisaties en ontwikkelingsorganisaties, ondersteunen we sectoren waarin we als 'Nederland BV' een toegevoegde waarde hebben, zoals dat met landbouw het geval is. Het doel is om, zodra we ons terugtrekken, een gezonde sector achter te laten die door het bedrijfsleven wordt gerund."

De tuinbouw in Ethiopië is een goed voorbeeld van deze aanpak. In enkele jaren tijd zijn de Nederlandse en Ethiopische overheid en de private sector uit beide landen erin geslaagd een winstgevende sector tot stand te brengen. Ethiopië is vandaag de dag een belangrijke speler op de internationale bloemenmarkt.

nog wijdverspreid in het land, los te laten en te professionaliseren. Het is belangrijk te specialiseren en vooral veel aandacht te besteden aan goed kippenvoer. Dat wordt volgens hem nogal eens onderschat, maar is “absoluut essentieel” voor een succesvol pluimveebedrijf.

Het voordeel van Ethiopië ten opzichte van andere Afrikaanse landen is dat er zo'n beetje elke denkbare graansoort wordt verbouwd. “Je hebt graan, maïs, soja en de bijproducten daarvan zijn prima kippenvoer,” zegt Van de Ven. “Het zijn prachtige ingrediënten voor kwalitatief hoogstaand voer met de juiste eiwitgehalten.” Als voorbeeld noemt hij het Nederlandse bedrijf Alema Koudijs Feed in Debre Zeit, een pionier in de sector en ondersteund door het Private Sector Investeringsprogramma (PSI)

## Wat heeft Ethiopië te bieden?

Naast natuurlijke bronnen, zoals vruchtbaar land, voldoende water en een gunstig klimaat, zijn er meer factoren die Ethiopië tot een interessante zakenpartner maken voor het Nederlandse bedrijfsleven. Het land is politiek stabiel en vertoont al jaren economische groei. Het heeft een jonge bevolking die in combinatie met een groeiende middenklasse een grote lokale afzetmarkt verzekert en goedkope arbeidskracht is voorhanden. Daar komt bij dat internationale markten in het Midden-Oosten en Europa goed te bedienen zijn via het internationaal geprezen Bole Airport in Addis Abeba en de haven in buurland Djibouti, die door DP World, een bedrijf uit Dubai, wordt gerund. Tot slot is er de ambitieuze Ethiopische overheid die poogt de landbouw de komende vijf jaar te verdubbelen en daarbij de komst van buitenlandse investeerders toeuicht.



van de overheid. “Zij hebben laten zien dat het mogelijk is om lokaal goed kippenvoer te produceren.”

In ontwikkeling blijft de pluimveesector voorlopig achter bij de vleesindustrie. Vlees is belangrijk voor de economie voor Ethiopië: het brengt harde valuta het land in. Vanwege het exportpotentieel genieten bedrijven in de vleesindustrie belastingvoordelen. De pluimveesector zal zich in eerste instantie richten op de interne markt, later wellicht op markten in omliggende landen, en kent daardoor zulke stimuleringsmaatregelen vanuit de overheid niet. Van de Ven hoopt dat de Ethiopische regering inziet dat ook de pluimveesector een steuntje in de rug kan gebruiken. Het kippenvoer duikt op als voorbeeld. Alle juiste ingrediënten zijn ruimschoots aanwezig maar de nodige vitamines en mineralen moeten worden ingevoerd tegen hoge heffingen. “Je betaalt daar 55 procent aan importbelasting over,” zegt hij. “Het maakt voer onnodig duur en dat heeft een negatief effect op prijzen in de hele sector.”

### Spek op de billen

Dat de vlees- en pluimveesector in Ethiopië kansen biedt, lijkt geen twijfel onder de deelnemers aan de missie. Maar om succesvol te investeren zijn lokale partners van levensbelang. Het Nederlandse bedrijfsleven gaat het liefst in zee met gevestigde lokale bedrijven met ‘spek op de billen’. Het Ethiopische bedrijfsleven blijkt gretig: ruim honderd lokale bedrijven en dus potentiële partners melden zich aan voor het seminar die NABC en de Nederlandse ambassade tijdens de missie organiseren. Het resultaat is

een levendige sessie waarin de private sector uit beide landen elkaar ontmoet, aftast en eerste ideeën uitwisselt.

Maar een handelsmissie kan pas geslaagd worden genoemd als er ook daadwerkelijk partnerschappen ontstaan. Het zijn uiteindelijk de bedrijven die gezamenlijk een sector groot maken. Geert Westenbrink, landbouwrraad op de Nederlandse ambassade in Addis Abeba, toont zich zeer tevreden over de interesse vanuit het bedrijfsleven en de snelle resultaten die de handelsmissie heeft geboekt. “Ik heb me zelfs laten vertellen dat er al deals zijn gesloten,” zegt hij. “Dat gaat mijn verwachtingen te boven.”

Westenbrink doelt op Michael Kampschöer, sales director van Pas Reform Hatchery Technologies uit Zeddam. De Nederlandse ondernemer slaat zijn Ethiopische partner Mikias Albert op de schouder. Hij heeft meer gehaald uit zijn bezoek aan Ethiopië dan verwacht. Voorafgaand aan de reis hadden de twee al contact en maakten voorzichtige plannen om een kippenboerderij op te zetten. Tijdens de handelsmissie besloten ze daar drie boerderijen van te maken. “De eerste container met broedmachines is al onderweg,” zegt Kampschöer. “Ik kwam hier om de markt voor mestkuikens te verkennen en mijn potentiële partner te ontmoeten. Maar wat blijkt: de markt staat open!”

*Luc van Kemenade*

Voor meer informatie over Ethiopië kunt u contact opnemen met Ingrid Korving, beleidsmedewerker sub-Sahara Afrika van het ministerie van EL&I. 070-3784797 of [i.korving@minlnv.nl](mailto:i.korving@minlnv.nl).