

Kansen voor doorpakkers

Stelt u zich eens voor: een rijk land ter grootte van West-Europa met een enorm potentieel en ruimte voor landbouw dat het gros (90%) van haar versproducten importeert. Dat is Kazachstan. Rijk door olie, uranium, goud en zink, zo getuigt ook de spiksplinternieuwe hoofdstad Astana, het Dubai van de steppen. En nu is er geld voor verbetering van de landbouw. De consument wil kwaliteit en de regering wil investeren om zelfvoorzienend te worden. Bovendien komt er door de douane-unie met Rusland en Wit-Rusland nog eens een enorme consumentenmarkt bij. Hoog tijd om in te stappen.

Het land waar Ard Schenk furore maakte op de Medeo-ring in Almaty (Sovjetnaam: Alma-Ata) en het land waar Borat nooit is geweest (de film werd opgenomen in Roemenië). Land van hoge bergen, vruchtbare dalen, grote meren, en land van uitgestrekte dorre steppen. Kazachstan. De oorspronkelijke Kazachen maken ongeveer tweederde van de bevolking uit en hangen de soennitische islam aan. Onder Stalin zijn veel Russen, Oekraïners en andere volken naar Kazachstan getransporteerd, die samen een derde van de 16 miljoen inwoners vormen. Kazachs en Russisch zijn beiden erkend als officiële taal maar de nog Russisch sprekende jongeren zijn meer gericht op Engels als tweede taal. President Nazerbajev



Een vestiging van METRO in Kazachstan.

roemt de diversiteit in zijn land. En de oude hoofdstad Almaty, op maar 250 kilometer van de Chinese grens, profileert zich voor de Aziatische winterspelen in januari nadrukkelijk als Euraziatisch. Ze voetballen tenslotte mee in de Eurocup. In deze stad vinden ook de meeste beurzen plaats. In de nieuwe hoofdstad Astana voltrekt zich een gelijksoortig tafereel als in Dubai en Brasilia. Hippe, hoge en moderne architectuur. Hier zetelt de regering. Economie en overheid zijn nog steeds sterk verweven en het

is vooral de overheid die investeert. De economie groeit al jaren stabiel met tien procent per jaar. Als indicatoren van de oprukkende welvaart schieten de IKEA's en McDonald's als paddenstoelen uit de grond – in de steden tenminste. Op het platteland is weinig veranderd.

Opkomende retail

Bert Vukkink kan meepraten over wat het betekent om te pionieren in een niet volwassen markt. De Customer Management

in Kazachstan



Director bij Metro Wholesale in Almaty spreekt van 'het snel inventariseren van de markt'. En dat gaat snel: de eerste Metro in Kazachstan opende zijn deuren in oktober 2009, eind 2010 moeten het er vijf zijn. Van de ene vestiging naar de andere is drie uur vliegen. "Het is een land van grote kansen maar ook grote logistieke uitdagingen", stelt Vukink vast. "Als retailers zijn we natuurlijk geïnteresseerd in een goede aanvoer van kwaliteitsproducten, maar het kost moeite om goede leveranciers te vinden."

Hij constateert dat het land niet armlastig is, maar nog erg jong. Het land heeft een enorm gebrek aan kennis en ervaring. Veel boeren werken nog op de authentieke manier en jonge mensen zien de landbouw daarom niet als een interessante sector voor een baan. Iets wat Vukink betreurt, want hij ziet dat er enorm veel ruimte en vruchtbare grond is. Kazachstan is niet één grote woestijn, maar biedt volgens hem een grote diversiteit aan landschappen. Vukink: "Wat het land vooral nodig heeft, is betere educatie op het gebied van hygiëne, kwaliteit- en verpakkingsaspecten, opslag

eenzijdige focus op delfstoffen heeft ertoe geleid dat de industrie weinig ontwikkeld is. We importeren nu noodgedwongen veel groente en fruit uit Oezbekistan en China, maar de kwaliteit is onvoldoende. In de winter krijgen we bijvoorbeeld veel producten bevroren aangeleverd. De landbouw moet daarom professionaliseren en dat is ook de lijn van de regering."

Stimulering van de landbouw

KazAgro heet het subsidieprogramma ter waarde van één miljard euro waarmee de overheid sinds 2008 de investeringen

‘Kwaliteitsverbetering van leveranciers voor de retail is hard nodig’



en het garanderen van de continuïteit. Daar ligt onze uitdaging en daar liggen ook goede kansen voor Nederlandse bedrijven. Onze toeleveranciers zijn niet gewend voor een grote partij als Metro te produceren. En de

door Kazachstanen in de agrosector stimuleert. Het programma richt zich vooral op groente en fruit, aardappelen, veehouderij, pluimvee, voedselverwerking (met name vleesverwerking) en de verpakkingsindu-

strie. Komende jaren wordt bijvoorbeeld 275 hectare kassen neergezet waarvan 30 hectare wordt uitgerust met hoogwaardige technologie. In november dit jaar reisde een Nederlandse handelsmissie af naar Kazachstan met bedrijven uit de tuinbouw (opslag, kasbouw en zaden) en veehouderij (mengvoeders en fokmateriaal). De missie werd geleid door Suzanne van Tilburg, LNV-Raad in Moskou. Ze zag inderdaad mooie kansen maar ook bottlenecks: “We hebben in de gesprekken veel nadruk gelegd op het belang van praktijkkennis bij een hoogwaardig product. Hoe behandel je bijvoorbeeld koeien voor een optimale melkgift. Maar dit leek voor de Kazachstaanse delegatie nog

geen prioriteit te hebben.” Haar advies aan Nederlandse bedrijven is dan ook om samen met Nederlandse ketenpartners geclusterd op te trekken en niet alleen het uitgangsmateriaal te leveren, maar ook te zorgen voor begeleiding en kennisoverdracht. “Het belang van kennis moet bij de Kazachen op het netvlies komen en ik heb gemerkt dat ze door de Nederlandse ervaring op dit terrein worden getriggerd”, aldus Van Tilburg. “Omdat de Kazachen nog alles willen zonder duidelijke focus, is het nu tijd om in te stappen. Dat kan door als Nederlands bedrijf te investeren in kassen of stallen en te demonstreren wat je met verhoogde effectiviteit kunt bereiken. Door de grote verweven-

heid van de overheid met de economie zijn ook gerichte missies zinvol. We moeten nu doorpakken en willen volgend voorjaar focussen op bijvoorbeeld tuinbouw en in het najaar op veeteelt. Verder zouden we Kazachstaanse beslissers kunnen uitnodigen om te laten zien wat we in Nederland in huis hebben.” De komst van de douane-unie van Kazachstan met Rusland en Oekraïne maakt het in de toekomst makkelijker om vanuit Nederland naar Kazachstan te exporteren. Een veterinaire of fytosanitaire certificaat voor Rusland of Oekraïne is vanaf januari 2012 bijvoorbeeld ook geldig voor Kazachstan. Al waarschuwt Van Tilburg wel dat de unie in

Bazaar in Almaty.



het begin ook tot onduidelijkheden zal leiden door alle overgangsbepalingen.

Kansen voor ondernemers

Leo Geilvoet is getrouwd met een Kazachstaanse en werkt al 22 jaar in het land als consultant voor de kippenfokkerij. Zijn ervaringen bieden zicht op een ruim palet aan kansen. De voormalige graanschuur van de Sovjetunie voorziet slechts in dertig procent van zijn behoefte aan kip. De rest wordt geïmporteerd terwijl het graan wordt geëxporteerd. Dat wil de regering nu omdraaien. Ze wil van import naar export van kip en rood vlees, ze wil vooral deviezen. “Wat ik niet begrijp is dat Nederlandse bedrijven niet gewoon hier gaan produceren voor de lokale en de Russische markt”, zegt Geilvoet. “Een Kazachstaans product met alle benodigde certificeringen zoals HACCP en Halal is bovendien goed uit te voeren naar de golfregio. Een ander voorbeeld is kropsla. Dat wordt nu uit Nederland geïmporteerd. Waarom kweken we het niet gewoon hier? Ook melk is zo'n voorbeeld. Het wordt geïmporteerd als melkpoeder. In elk dorp lopen honderden koeien en schapen rond maar er is niets gestructureerd. Er is nauwelijks sprake van professionele melkveehouderij. En onlangs kwam ik iemand tegen die iets wilde met champignons, die worden ook geïmporteerd. Of denk eens aan bloemen. En tenslotte viel me op dat een paar Kentucky Fried Chicken-vestigingen in Almaty hartstikke goed lopen. De Kazachstanen krijgen meer geld maar toch vindt je in de meeste winkels alleen maar bevroren kip. En op bazaars ligt half ontdoode kip in zakken zonder datum. De trend naar fast en convenience food moet nog komen. Je ziet het al bij Metro.”

Innovatie door educatie

KazAgro probeert de investeringen te stimuleren, maar helaas wordt subsidie ook gegeven per kilogram geproduceerd product in plaats van op de investering zelf. Het lijkt op de situatie die vroeger in de EEG heerste



Lokale vrouw.

‘Chinese en Israëlische bedrijven pakken nu kansen’

en stimuleert de innovatie niet. Krachtvoer voor kippen kost bijvoorbeeld even veel als in Nederland maar een Kazachstaanse kip groeit dertig gram per dag tegen veertig gram in Nederland. Bij zo'n traag tempo hebben bedrijven nauwelijks nog winstmarge en wordt subsidie noodzakelijk. Maar volgens Geilvoet is het met kennis en goed management juist mogelijk in Kazachstan goedkoper te produceren dan in Nederland. Er zijn nauwelijks richtlijnen en energie en arbeid zijn goedkoop. En de verkoopprijzen zijn goed. Er wordt door Kazachstanen zelf ook veel geïnvesteerd, maar de meeste ondernemers zijn geen specialist. Daarom gaat het na aanschaf vaak bergafwaarts met het project. Dat is waarom Geilvoet -net als Van Tilburg- wijst op het belang van brede ondersteuning.

Het stoort hem wanneer Nederlandse bedrijven hun spullen verkopen via een agentschap en niemand ter plaatse hebben die kan helpen wanneer het niet werkt zoals het moet. Chinezen en Israëliërs doen dat in zijn ogen beter. Zij bouwen kassen, kippenfokkerijen en melkveebedrijven en leveren daarbij de specialisten en leiden mensen op. En dat niet alleen; ze participeren ook in bedrijven en dat is goed voor hun imago. “Je kunt goed samenwerken met Kazachen”, meent Geilvoet. “Het land heeft z'n charmes. Als je maar goede afspraken maakt. En als je eenmaal een goede relatie hebt, blijven ze trouw. Dan komt een ander er bijna niet meer tussen.”

Marcel van den Hark