

● ● ● De 'Netherlands Agro & Trade Mission to Kenya' van 19-24 januari 2014 is succesvol verlopen. Vijftien Nederlandse bedrijven uit de aardappelketen stapten in twee bussen die het gezelschap in vijf dagen tijd van Nairobi naar onder andere Nanyuki, Nakuru en Naivasha brachten. De gebieden op 1500 meter en hoger zijn uitermate geschikt voor het verbouwen van aardappels, na maïs het tweede gewas in Kenia. Na het openen van Kenia voor Nederlands pootgoed is in twee jaar tijd een dertiental Nederlandse rassen getest, positief beoordeeld en derhalve tot Kenia toegelaten. De hoogste tijd om ketenbreed te gaan ondernemen.

Agri-bedrijven boeken succes in Kenia

Mission Possible

De organisatie voor zo'n missie is een hele tour en verrassingen bleven niet uit. Positief was de plotselinge wens van Felix Koskei, de Keniaanse minister van Landbouw, om de missie voorafgaand aan de rondreis te ontvangen. Die aftrap was voldoende waardevol om het programma al bij aanvang om te gooien. Met zijn belangstelling onderstreepte de minister zijn woorden tot minister Ploumen in oktober 2013 ('Build on further cooperation with no limits!') en gaf hij de missie de nodige autoriteit mee. Na deze steun in de rug werd het gezelschap toegesproken door onder meer James Onsando, managing director van de Kenya Plant Health Inspectorate Service (Kephis), als overheidsorganisatie verantwoordelijk voor de National Performance Trials (NPT) die het Nederlandse pootgoed moeten doorstaan om tot Kenia te worden toegelaten.

In die procedure worden de laatste scherpe randjes glad gestreken en de transparantie rond fytosanitaire eisen en voorwaarden geoptimaliseerd. Hij herhaalde de noodzaak om de aardappelketen te innoveren, om te beginnen met hoogwaardige rassen die grotere oogsten en meer variëteit opleveren, en het af te lopen traject interessant te maken voor financiële dienstverleners.

.....

Juist financiering is de kritieke factor. De Keniaanse boer, gewend aan het kosteloos hergebruik van een deel van zijn oogst als pootgoed, moet de kans krijgen om in pootgoed te investeren om zijn oogsten te verrijken. Meerdere keren vermeerdere van hoogwaardig Nederlands pootgoed in Keniaanse grond doet weliswaar de prijs dalen, maar neemt de kwaliteit in die neergang mee. En kwaliteit is nou juist de usp van *Dutch certified seed* en de factor die telt in het opwaarderen van de teelt. Niet voor niets werd in de eindevaluatie van de missie de suggestie toegejuicht om een financieel dienstverlener binnen de projectgroep uit te nodigen.

Demonstratiedagen

Het volgende bezoek betrof Propack, een keurig georganiseerde unit voor de productie van chips en andere aardappelsnacks. Hier



kwam weer het gebrek aan consistente aanvoer naar voren. Door de geringe beschikbaarheid van de juiste kwaliteit productieaardappelen, is de netto opbrengst die in de chipsverpakkingen terechtkomt bedroevend en de afvalstroom belast het bedrijfsresultaat in negatieve zin. Propack toonde zich gelukkig met de mededeling dat zich onder de inmiddels 13 tot Kenia toegelaten rassen een aantal bevindt dat voor productie van chips geschikt is. Goed om te weten dat keuringsinstantie Kephis in de NPT's de toepassing van het ras in de beoordeling wil gaan meenemen.

In het hotel van de eerste avond wachtte het gezelschap de ontmoeting met aardappelte-



lers uit de regio rond Mount Kenya. De grote opkomst toont aan dat de boeren zich bewust zijn van de vooruitgang die zij met het Nederlandse pootgoed kunnen bewerkstelligen.

‘Een beetje speler gaat nu in Kenia op zoek naar zijn markt’

De dinsdag stond in het teken van het bezoek aan twee grote boerderijen. Kisima Farm streeft naar de productie van 2000 ton in Kenia zelf ontwikkeld pootgoed per jaar en

beschikt inmiddels over een opslag van 1000 ton. Nederlandse techniek is verantwoordelijk voor de klimaatregeling. Waar Martin Dyer, de managing director van Kisima nog twijfelt over de vermeende nadelen van de import van (Nederlands) pootgoed, is het echtpaar Susan en Erastus Moreithi van Suera Farm overtuigd van de noodzaak de snelle weg te bewandelen. Op hun boerderij bevindt zich ook een voorbeeldige NPT en met hen beschikt het Nederlandse project tot op overheidsniveau over enthousiaste pleitbezorgers voor de aanpak. Susan Moreithi voorziet voor het pootgoed dat straks op het bedrijf wordt vermeerderd een markt van ruim 25.000 boeren. Dat betekent dat er nog veel meer producenten van het formaat Suera Farm

nodig zullen zijn. Plus de nodige kleine boeren, want die zorgen samen ook voor volume.

Het project organiseert (onder andere via Facebook) steeds voor 50 lokale boeren demonstratiedagen om hen met het Nederlandse pootgoed te laten kennismaken.

Samenwerkende boeren

Met een drukbezochte presentatie op woensdag bij producent van tractoren en landbouwmachines Massey Ferguson, was het gezelschap halverwege de missie. Naar schatting 250 grote en 10.000 middelgrote farms zijn toe aan mechanisering en daar liggen voor de Nederlandse sector de eerste kansen. Maar voor de toekomst vormen de 300.000 tot 1 miljoen (!) kleine boeren, in groepen verenigd, samen ook een gigantische markt.

De donderdag stond in het teken van een bezoek aan de Agricultural Development Corporation (ADC) in Molo. De vooraanstaande leverancier van Keniaans pootgoed liet de missie toe tot de productie en opslag en gaf een presentatie over de bedrijfsvoering. Conclusie: er is veel te innoveren aan het invloedrijke ADC. De inbedding van het bedrijf in de Keniaanse agribusiness is stevig, de manier van werken blijft steken in een achterhaalde aanpak.

Gerald Mutua, samen met Warmolt Tonckens werkzaam in een Solidaridad-trainingsproject voor boerengroepen, presenteerde de gang van zaken. Ze zijn actief met negen groepen en bereiken in Njoro, Naromoru, Yatta en Kinangop totaal ruim 360 boeren. Met 20 kg *clean seed* wordt een begin gemaakt met de vermeerdering. Het project begeleidt de boeren met de teelt, bemesting en bestrijding van ziekten en verontreinigingen. En niet te vergeten, in de omgang met de handelaren, die als opkopers op het juiste moment weten aan te kloppen. Geld is altijd welkom in een Keniaanse boerenfamilie, maar een meer afwachtende houding, mogelijk gemaakt met eenvoudige opslagvoorzieningen, leidt uiteindelijk tot hogere prijzen. Wie dat eenmaal door heeft is minder afhankelijk van de brokers. Zij vormen het schakeltje in de keten, dat de prijs van boer naar afnemer tot wel vier keer over de kop laat gaan. Mutua wijst de boeren erop dat het zelf zoeken van afnemers, eventueel in combinatie met geconditioneerd opslaan, profijt oplevert.



.....
 V.l.n.r. warm welkom op een kleine boerderij, samenwerkend in een groep van zo'n vijftig boeren, het missiegezelschap houdt zich staande op een van de demo fields voor de nieuwe rassen, het gezelschap poseert voor een voorbeeldige NPT op Suera Farm, landbouw-attaché Bert Rikken dankt Susan en Erastus Mureithi voor hun gastvrijheid op de Suera Farm.

Aardappelaanbod

De afsluitende vrijdag werd deels doorgebracht bij Africalla, de grote farm van Rob Holtrop en een locatie voor een NPT. Die stond er florissant bij en oogstte terecht maximale bewondering. Onderweg naar de residentie van de ambassadeur werd, om een beeld van het aardappelaanbod in de supermarkten te krijgen, nog een winkelcentrum aangedaan. Met deze missie is een extra grote stap gezet in de samenwerking tussen Kenia en Nederland. In de eerstvolgende NPT's zullen nog meer pootgoedleveranciers hun

rassen aanbieden, zeker nu met de registratie in Kenia de toegang tot andere landen in Oost-Afrika nog slechts een formaliteit is. Met de groei van de import van *certified seed* stijgt ook de vraag naar goede vermeerderders. Met een overheid die het Keniaans-Nederlandse project alle steun toezegt en daarmee de uitvoeringsinstanties tot volledige medewerking aanzet, staat niets een brede uitrol van de projectplannen in de weg. Een beetje speler, van pootgoedleverancier tot retailspecialist, van fytosanitair deskundige tot mechaniseerder, gaat nu in Kenia op zoek naar zijn markt.

Frits H. Emmerik

Meer informatie

www.potatoplatformkenya.com

