

Beleiden Buiten special

september 2014 | voor de Nederlandse agribusiness | jaargang 40

Afrika



Ministerie van Economische Zaken



Inhoud

03

Marcel Vernooij

(Buitenlandse Zaken):

‘Gecoördineerd beleid steun in de rug voor internationalisering agro- en foodbedrijven’

05

16-17 oktober:

Africa Works! 2014

Vanuit Leiden samenwerken in Afrika

07

The Atlantic Seafood Company

Kano's vol vis voor Europa

10

‘Kenianen moeten massaal aan de vis’

13

Ghanezen willen verse groenten

16

Voedselzekerheid in de toekomst

Agri-ProFocus bevordert agro-ondernemerschap in Afrika

18

Nigeriaanse overheid pakt landbouw grondig aan:

Potentieel kun je niet eten

20

Niek van Dijk (BoPInc):

Agro-ondernemerschap en lage-inkomensconsumenten

23

Klaas Veerman

(Rumptstad Africa):

Innovatie is ons bestaansrecht

“Nederlandse bedrijven (...): het is nog te weinig. U moet méér naar Afrika kijken”, aldus minister Lilianne Ploumen voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking in een toespraak eind 2013.

Een voor de hand liggende reactie op zo’n oproep is natuurlijk: wélk Afrika? Zes van de tien snelst groeiende economieën bevinden zich op dat continent. Maar zes van de tien armste landen bevinden zich óók in Afrika. En zelfs in de landen waar het goed gaat, profiteren grote groepen van de bevolking nog niet of onvoldoende mee. Enerzijds is daar het gezicht van een Afrika dat opstaat, met vruchtbare landbouwgronden, dynamisch ondernemerschap, gestage economische groei van rond de 5% en een sterk opkomende middenklasse. Anderzijds is er het Afrika van de extreem droge gebieden, schrijnende armoede, zwak bestuur, corruptie en niet-inclusieve welvaart.

Tegelijkertijd gaat het met het grootste deel van Afrika beter dan we nog maar tien jaar geleden hadden durven hopen. Zuid-Afrika en Nigeria zijn al belangrijke handelspartners, landen als Tanzania, Angola, Mozambique en Ghana komen eraan. Daar moeten we volgens minister Ploumen naartoe. Met meer bedrijven dan nu, en ook met kleinere bedrijven. Dit geldt ook voor de agro- en foodsector.

De posten van het ministerie van EZ staan klaar om de marktentry in opkomende landen te faciliteren, dáár liggen de kansen. Ook zijn vele honderden miljoenen uitgetrokken voor het Dutch Good Growth Fund, dat ter beschikking staat van ondernemers hier en dáár, met onder andere garanties op leningen. Afrika heeft wat te kiezen; opkomende machten als China, Brazilië, India of Turkije staan in de rij om te investeren. Maar na slechte ervaringen in het recente verleden gaan ze wel kritischer kijken. Dit kan voordelig zijn, want er bestaat een positief beeld van het Nederlandse bedrijfsleven. Deze editie van Berichten Buitenland is een staalkaart van wat het grote en verscheiden continent Afrika te bieden heeft aan kansen voor de Nederlandse agribusiness.

De redactie



• • • • Sinds enkele jaren stelt de overheid in zijn internationale beleid ook de kansen voor het Nederlandse bedrijfsleven meer centraal. Met economische diplomatie, maar ook in de aloude internationale samenwerking, die zich ontwikkelt van aid naar trade.

Marcel Vernooij (Buitenlandse Zaken):

‘Gecoördineerd beleid steun in de rug voor internationalisering agro- en foodbedrijven’

De afgelopen tien jaar heeft duurzaamheid een belangrijke plaats gekregen in het internationale beleid van het ministerie van Economische Zaken (en daarvoor van Landbouw). Tegelijkertijd zijn ondernemerschap en ondernemersklimaat centraal komen te staan in het beleid van het ministerie van Buitenlandse Zaken. “Wij trekken nu veel meer gezamenlijk op, met een beleid dat ontwikkelingssamenwerking combineert met kansen voor het Nederlandse bedrijfsleven, waaronder de agribusiness”, zegt Marcel Vernooij. Hij is thans strategisch beleidsadviseur en MT-lid van de directie Duurzame Economische Ontwikkeling op ‘BuZa’. Hiervóór was hij MT-lid van de

directie Europees Landbouwbeleid en Voedselzekerheid van het ministerie van EZ. Vanuit deze geschiedenis belicht hij het huidige, gecoördineerde beleid van de Nederlandse overheid.

“Door EZ Agro is altijd uitgedragen dat economische ontwikkeling gelijk op moet gaan met een gezonde natuur en goede arbeidsomstandigheden. Dat groei in landbouw en agroketens dus ten goede moet komen aan de mensen die dit het hardst nodig hebben, maar ook moet geschieden met aandacht voor zaken als bodemvruchtbaarheid, goed waterbeheer, het klimaat, en behoud van biodiversiteit. Die trend is niet

meer weg te denken. Bij BuZa is nu nadrukkelijk aandacht voor het belang van duurzame economische ontwikkeling en dat – waar mogelijk – het bedrijfsleven daarin ook centraal komt te staan. Mooi om te zien dat het beleid van beide ministeries elkaar nu dus versterkt; de overheid ziet het bedrijfsleven onder randvoorwaarden als één van de motoren voor internationale ontwikkeling en armoedebestrijding. Het is voor het eerst dat deze ontwikkelingen op zo’n goede manier in elkaar grijpen.”

Bedrijvigheid als motor

“Kijk naar het voorbeeld van China. Zeker nu zien we dit land als een sterke economie die prima op eigen benen kan staan, maar nog niet eens zo lang geleden gaven we ontwikkelingshulp aan China. Het is een goed voorbeeld van door bedrijvigheid geleide ontwikkeling, die tot op de dag van vandaag gestaag doorzet. Ook de armoede is er een stuk verminderd. In de zogenoemde middeninkomenslanden zien wij nu een groei van de middenklasse en de daarbij behorende, opkomende consumptieve vraag. Dat biedt kansen voor lokale én voor Nederlandse bedrijven.

De Nederlandse agro- en foodsector internationaliseert nog steeds verder. Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) is binnen de sector steeds vaker een integraal onderdeel van denken en doen. En juist daar waar ons bedrijfsleven de grens over gaat – en ik doel dan in het bijzonder op markten buiten de EU – komt het situaties tegen waar MVO en duurzaamheid een cruciale rol spelen. Word je actief in Afrika met een productielocatie, dan doe je er goed aan als bedrijf actief aan de slag te gaan met bijvoorbeeld gezondheidsvoorlichting over aids en scholing.”

Vernooij gaat door: “In het beleid zijn accenten gelegd, waaronder enkele die voor ons verhaal van belang zijn: voedselzekerheid, water, landbouw en milieu. Dat is niet voor niets, het zijn terreinen waar Nederland goed in is en waarop wij ook iets wezenlijks te bieden hebben aan onze partnerlanden.”

Partnerlanden

De Nederlandse internationale samenwerking is gericht op:

- hulpbehoevende landen en fragiele staten
- landen met samenwerking op basis van gelijkwaardigheid, zoals China en Turkije
- de zogenoemde transitielanden als Ghana, Indonesië, Kenia, Vietnam en Colombia, waarbij de ontwikkeling van een hulprelatie naar economische samenwerking volop gaande is
- de (grote) middengroep van 66 lage- en middeninkomenslanden, waar goede mogelijkheden liggen voor de combinatie van hulp en handel.

In al deze landen liggen kansen voor de Nederlandse agro- en foodsector. Maar waarom zou een gemiddelde agro-mkb-onderneming naar Afrika moeten willen? Vernooij: “Ja, zo’n stap zet je niet even en levert de nodige uitdagingen op, ook zakelijk gezien. Maar de mogelijkheden in Afrika zijn groot. Als je kijkt waar de 20% handel buiten de Europese Unie naartoe gaat, dan heeft Afrika veel potentieel. Het is dáár dat de bevolkingsgroei van de komende decennia voor een belangrijk deel zal worden gerealiseerd. Een land als Nigeria komt na China en India straks derde qua omvang van de bevolking. Congo is een ander voorbeeld

Aansluiten bij lokale consumptiepatronen

van een land dat je als ondernemer in de gaten moet houden. Kort en goed, zo’n bevolking, dat zijn toch je consumenten. En vanuit die redenering is onder andere FrieslandCampina naar Afrika gegaan. Gemiddeld groeien de economieën er jaarlijks 4% en de handel jaarlijks 6%. En dit al jarenlang!”

Vanwege het grote belang assisteert Nederland bij het slechten van de handelsbarrières in Oost-Afrika, via TradeMark East Africa. Daar wordt gewerkt aan grotere markttoegang, ondernemersklimaat en concurrentievermogen in genoemde regio. Door onder andere training in (fyto)sanitaire controle, en het ontwikkelen van de grensinfrastructuur (snellere afhandeling en lagere kosten).

“Zo’n beweging draagt ook bij aan de activiteiten van de Nederlandse pootgaard-

appelensector, die naar verwachting in Kenia gaat produceren. Straks gaat het dus niet meer alleen om export vanuit Nederland of productie in Kenia, maar zijn Nederlandse bedrijven betrokken bij een aardappelketen die heel Oost-Afrika kan bedienen. Andersom is Europa de bestemming voor 40% van de handel uit Afrika. Afrikanen zien ons dus als vertrouwde handelspartners”, zegt Vernooij.

Hij benadrukt dat het bevorderen van ondernemerschap en ondernemersklimaat even belangrijk zijn. Daarom geeft Nederland ook volop steun aan zaken als de ontwikkeling van goede wegen, betere financiële dienstverlening en goede arbeidsomstandigheden.

Lokale consumptiepatronen

Ondernemingen in de agro- en foodsector, en daarbinnen vooral het mkb, zouden vaker kunnen deelnemen aan handelsmissies, regionale spreekdagen / challenges en geen kans onbenut moeten laten. “Verdiep je in de vraag die er is, wat je aan de consumentenkant ziet, maar oriënteer je ook duidelijk op wat er in een land gaande is. Het kan net zo interessant zijn om met een totaal ander bedrijf te praten. Onze ambassades kunnen helpen, de landbouwraden natuurlijk of andere collega’s. Staan de lichten wel echt op groen? RijkZwaan is een goed voorbeeld van een onderneming die de lokale benadering toepast. Zij vermeerderen hun in Nederland ontwikkeld zaaigoed over de hele wereld, maar zijn tegelijkertijd bezig – met steun van ons – aan te haken bij lokale consumptiepatronen door het verbeteren van lokale variëteiten groenten die in een land worden geconsumeerd. Je krijgt dan te maken met andere structuren voor distributie en andere markten.”

Vernooij noemt ook het Dutch Good Growth Fund, dat leningen verstrekt voor initiatieven van een Nederlands bedrijf of een onderneming in een partnerland en extra mogelijkheden biedt voor exportkredietverlening. De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) is ook één loket voor internationale activiteit. Zij kunnen bemiddelen in instrumenten voor financiering en investering, voor de Nederlandse agro- en foodsector, met speciale aandacht voor het mkb.

Hans van der Lee



• • • • • De Netherlands African Business Council (NABC) en het African Studies Centre (ASC Leiden) organiseren 16 en 17 oktober 2014 in Holiday Inn Leiden de tweede editie van Africa Works! 2014.

16-17 oktober: Africa Works! 2014

Vanuit Leiden samenwerken in Afrika

Succesvol ondernemen in Afrika is sterk afhankelijk van de kwaliteit van de samenwerking tussen bedrijven, overheidsinstellingen, ngo's en kennisinstituten. Africa Works! 2014 heeft een nieuwe opzet, verkent alle kansen en uitdagingen om die samenwerking te optimaliseren en stuurt aan op het realiseren van onderneming en project. Actie in Afrika, nu!

ASC Leiden en NABC

Het ASC is een multidisciplinair onderzoeksinstituut dat zich volledig richt op Afrika. Het beheert in Leiden een uitgebreide bibliotheek, verzamelt en deelt kennis over het werelddeel, legt contacten en bevordert samenwerking op tal van gebieden.

Op basis van de ervaring dat Nederlandse kennis en kunde veel kan betekenen voor de ontwikkeling van Afrika stimuleert en helpt het NABC het bedrijfsleven om zaken te doen en economische activiteiten te ontwikkelen.

Samen organiseerden ze in 2012 de eerste versie van Africa Works! met als thema 'Trends van de 21ste eeuw'. Het congres speelde in op de groeiende belangstelling voor Afrika en met grote aantallen deelnemers en bezoekers bewees de organisatie in

een behoefte te voorzien. De eerste versie werd in een traditionele congresvorm gegoten, met sprekers en toehoorders, en was gericht op informeren en verkennen van mogelijkheden.

Omdat volgens de beide organisatoren voor de gewenste Afrikaanse ontwikkelingen 'samenwerking' het sleutelwoord is, moet de tweede editie meer doelgerichte actie laten zien. Ton Dietz, directeur van ASC Leiden: “In 2012 moesten de wetenschappers van het ASC, de ondernemers van NABC, de ambtenaren van de ministeries en diplomaten nog aan elkaar wennen. Met die eerste versie groeide het wederzijdse vertrouwen. Dat stelt ons in staat de content te verdiepen. Van contacten leggen en afwachten naar spijkers met koppen slaan. We agenderen de noodzakelijke discussie in een vroeg stadium. Hoor en wederhoor oproepen, om tijdens het congres de stap naar de samenwerking te zetten.

Nog tijdens Africa Works! 2014, en niet erna, willen we oplossingen formuleren om partijen tot samenwerking te bewegen. Dan kun je bij wijze van spreken na het congres direct samen aan de slag. Daarom die meer open benadering, met *rooms for discussion* die



Praat niet langer over Afrika, maar mét Afrika!

tot stand komen vanuit initiatieven van samenwerkende partijen met diverse achtergronden. Of, en dat is nog mooier, partijen die goed zouden kunnen samenwerken, maar de basis daarvoor eerder niet zagen. Twee partijen bespreken in een workshop hun mogelijke partnership, en een derde partij, als geïnteresseerd toehoorder, weet de ontbrekende kennis of ervaring aan te dragen.

Bedenk wel dat er heel veel te doen is in Afrika, dat voldoende partijen de nodige kansen zien, maar dat er nog een enkel puzzelstukje ontbreekt om daadwerkelijk in actie te komen. Ngo's kunnen creatieve partnersuggesties aandragen. Oxfam Novib, Cordaid, Liliane Fonds en andere vooraanstaande organisaties zijn aanwezig en organiseren workshops. Alle sectoren zetten zich in om een actieve bijdrage te leveren. Towards new partnerships, dat is de boodschap."

Actief

Na de eerste verkenning in 2012 om zicht te krijgen op de ontwikkeling die Afrika deze eeuw te wachten staat, volgt nu de deelname aan die gang van zaken. Hoe gaan we te werk, en vooral met wie? Afrikaanse organisaties en ondernemers willen nauw samenwerken, om betrokken te zijn en om zelf een aandeel te hebben in de ontwikkelingsslag. Geen partij zal zonder Afrikaanse partners tot resultaten komen, ondanks een veelbelovend

plan en voldoende middelen. De cultuur is anders, de steun van overheden is onmisbaar, gespecialiseerde kennis is nodig.

Africa Works! 2014 richt zich niet slechts op voldoende deelnemers, maar vooral op diversiteit. Afrikaanse, Nederlandse en andere spelers, bedrijven, kennisinstituten, media en diplomatieke en beleidsmakende niveaus vinden de samenwerking om de gewenste ontwikkelingen in gang te zetten. Het initiatief ligt dan bij de deelnemers. Wie actie in Afrika overweegt en partners zoekt, richt een workshop in met minimaal drie potentiële partners uit verschillende categorieën als business, academici, maatschappelijke organisaties, diplomaten, media en beleidsmakers, bij voorkeur met Afrikaanse inbreng. Het onderwerp of thema moet voldoende aansprekend zijn om ontbrekende schakels te interesseren. Er worden creatieve oplossingen aangedragen, uit onverwachte hoek komt de ontbrekende informatie die plotseling uitkomst biedt, iemand verwijst naar een ook op het congres aanwezige expert die om raad gevraagd kan worden.

Deze opzet kunt u zelf organiseren, maar NABC en ASC Leiden helpen graag. Het uitgebreide netwerk van de organisaties omvat geschikte partners, experts en andere sleutelfiguren. Er staan ongeveer 30 workshops op het programma, elk in 3 sessies (2 rondes op de eerste dag, 1 op de

tweede dag) van vertegenwoordigingen, organisaties en bedrijven als Nuffic, Woord en Daad, BopInc, Embassy Kampala, Rabobank, FMO en SDV. De topsectoren van de Nederlandse overheid komen uitgebreid aan de orde. Tijdens Africa Works! 2014 dienen zich voldoende mogelijkheden aan om tot een uiterst actieve doe-conferentie te komen, met als doel een direct resultaat. De organisatoren willen kansrijke initiatieven met behulp van het aanwezige collectief aan deelnemers uit alle sectoren daadwerkelijk van start doen gaan.

Ellen Johnson Sirleaf, presidente van Liberia, is aanwezig!

Sterke ketenpartijen

Wie nu een thema aandraagt om krachtige partners te vinden, zet een eerste stap op weg naar Afrika. Bob van der Bijl van de NABC benadrukt: "Samenwerking tussen bedrijven, ngo's, kennisinstellingen en overheden stond een aantal jaren geleden nog in de kinderschoenen. Inmiddels zie ik mede als gevolg van onze programma's dat het in de praktijk heel goed werkt. AfricaWorks! 2014 is het platform om die innovatieve samenwerking met behulp van sterke ketenpartijen te versnellen en te versterken! Zeker nu Afrika groeit als kool. Het optimisme werkt aanstekelijk. We zijn blij dat ook een groot

aantal Afrikaanse ondernemers naar Africa Works! 2014 komt. Het is dus niet langer praten over Afrika maar praten met Afrika!"

Africa Works! 2014 wil met het vormen van nieuwe partnerships vooral aanzetten tot actie. NABC en ASC Leiden nodigen partijen uit om die samenwerkingsverbanden te smeden. Het is de bedoeling dat de ontmoetingen en gesprekken tijdens het congres direct aanleiding geven een activiteit aan te pakken of een onderneming op te zetten. Ton Dietz: "Het is fantastisch om in de afsluitende speech nieuwe ondernemingen of unieke samenwerkingsverbanden te mogen aankondigen. Met partijen die elkaar tijdens Africa Works! 2014 opzoeken om te overleggen, tot zaken komen en bij wijze van spreken tijdens de finale van het congres de handtekeningen onder het samenwerkingscontract zetten."

Hoe meer resultaatgerichte deelnemers en bezoekers met serieuze plannen Africa Works! 2014 trekt, zo veel groter de kans op matches. Het congres belooft dan ook een programma waar iedereen met aandacht voor Afrika iets van zijn gading kan vinden. Er is een grote verscheidenheid aan workshops en diversiteit aan thema's, zoals Farming as a Business, Value Chains, Finance your business, infrastructure/logistics, Local sourcing, the Post 2015 Development Agenda and the Joint ACP-EU Declaration.



Hoge vertegenwoordiging

Het congres heeft ook de steun van de Afrikaanse ambassades in de Benelux. Uganda, Nigeria, Ivoorkust, Algerije, Sudan en Togo bemannen eigen stands. Landen als Nigeria, Algerije, Sudan, Ivoorkust, Burkina Faso en Djibouti sturen delegaties. Ellen Johnson Sirleaf, de presidente van Liberia, heeft toegezegd naar Africa Works! 2014 te komen. Het colloquium over Woman's Leadership belooft mede door haar betrokkenheid uiterst interessant te worden.

Er zijn politici, diplomaten en ambtenaren aanwezig en de congresdeelnemers mogen rekenen op gedetailleerde informatie over markttoegang, wetgeving rond joint ventures en belastingen. De Nederlandse ambassade in Kampala organiseert een workshop rond de introductie van een twintigtal vrouwelijke Ugandese ondernemers. Ze vertellen over hun geschiedenis, visie en de aard van hun

ondernemingen en vervolgens is er ruimte om hen persoonlijk te spreken.

Nuffic organiseert een panel/wedstrijd als een soort 'Dragon's Den'-event, waar circa 20 innovatieve ideeën voor ondernemingen worden gepresenteerd en beoordeeld. Een discussie over de mogelijkheid tot samenwerking kan dan meteen worden getoetst aan de realiteit. Kortom, wie zijn zinnen op een Afrikaanse markt heeft gezet zoekt mogelijke partners om samen naar Africa Works! 2014 te komen of komt met de plannen naar het congres om die geschikte partners daar te ontmoeten. Van het Leidse Holiday Inn direct door naar het ondernemen in Afrika.

Meer informatie: www.africaworks.nl

Frits H. Emmerik



The Atlantic Seafood Company vangt op jaarbasis gemiddeld zo'n 2500 ton aan tong, inktvis, garnalen, kreeften en diverse andere soorten vis. Dagelijks varen er zo'n 300 tot 500 kano's uit om rond 50 kilo per kano binnen te brengen. Daarvan wordt een deel aan TASC verkocht en het gedeelte African Fish voor lokale consumptie gebruikt.

- • • • • Een bakkerij beginnen in Gambia en eindigen met een succesvol visbedrijf. Want als je niet linksom kunt helpen, dan maar rechtsom was de gedachte van oprichter Michel Huijser. Samen met partner Robin van Eenennaam leidt hij The Atlantic Seafood Company, die inmiddels tien jaar bestaat en elk jaar een beetje succesvoller wordt. Samen bewijzen ze dat succesvol, kleinschalig internationaal ondernemen mogelijk is. En dan ook nog eens in Afrika.



The Atlantic Seafood Company

Kano's vol vis voor Europa

Gambia is het kleinste land in Afrika, het wordt 'omarmd' door Senegal en er wonen nog net geen 2 miljoen mensen. Gambia is gunstig gelegen aan de kust en heeft best een aardige toeristische sector ontwikkeld. Huijsers' vader is actief als honorair consul-generaal voor het land en zo is de liefde voor het land en de mensen ontstaan. De belangrijkste reden om een bedrijf op te zetten in The Gambia, zoals het land officieel heet, was puur idealistisch: werkgelegenheid creëren en zo een deel van de bevolking kans op een betere toekomst te geven. Maar dan moet er natuurlijk wel wat verdiend worden. Oprichter Huijser zag een gat in de markt. Er zwemt veel tong in de zee, tong die Gambianen niet eten laat staan vangen. "We zijn gewoon begonnen, niet gehinderd door enige ervaring", vertelt Robin van Eenennaam. "Dat leverde in het begin best lastige

situaties op. Zo hadden we geen idee dat verpakkingen aan bepaalde voorwaarden moesten voldoen. Er zijn een hoop dingen fout gegaan in het begin, maar daar leer je van en snel ook", lacht Van Eenennaam.

"Pas toen we onze huidige directeur vonden, een Senegalese man met verstand van zaken én mensen, hebben we sprongen gemaakt. Dat is toch wel een van de belangrijkste dingen als je wil ondernemen in Afrika. Je moet iemand hebben die lokaal de weg goed kent. Binnen ons bedrijf werken voornamelijk vrouwen, zo'n 80%. Het zijn sowieso de vrouwen die in Afrika hard werken, het zijn de pilaren waar menig bedrijf op leunt. De rolverdeling op de werkvloer is traditioneel, de vrouwen doen het precisiewerk zoals wegen en verpakken, de mannen doen het zware werk. De vrouwen hebben ook een groot verantwoordelijkheidsgevoel richting het bedrijf. Het stelt ze in staat een inkomen te verdienen en hun kinderen een kans op een betere toekomst te bieden."

Constante factor

Een reden van het succes van hun visfabriek is naast natuurlijk het leveren van een goed product, ook het feit dat The Atlantic Seafood Company *here to stay* is. Van Eenennaam: "Er zijn hier al talloze

fabrieken gestart en kort daarop weer opgedoekt. Onze werknemers zien dat wij ook loyaal naar hen toe zijn, dat helpt. En TASC probeert de keten te verbeteren. "De vissers bedrijven een artisanale manier van visvangst, of beter gezegd, het gaat er ouderwets aan toe. Elke dag varen 300 tot 500 kano's uit en gemiddeld keren ze terug met tussen de 50 en 100 kilo vis aan boord. De vis wordt gekoeld in koelboxen en direct verder verwerkt. "De vangsten kunnen beter, maar ondanks het feit dat we vanuit Nederland betere netten hebben laten overkomen, is het animo niet groot. Men vist hier zoals men vist, en ook al zou het effectiever en efficiënter kunnen, we moeten daarmee leren leven.

Duurzaam

De manier waarop wij vis vangen is wat ons betreft de meest duurzame manier. Een kano vaart uit, zonder boordcomputers, zonder gigantische netten, en als de maan goed staat wordt er gevangen. Hoe duurzaam wil je het hebben. Toch kan een certificeerder als MSC niets doen zonder eerst een onderzoek naar de visstand te laten doen. Iets wat voor ons bedrijf, als kleine speler, financieel niet haalbaar was. MSC is toen een pilot begonnen om het mogelijk te maken voor kleine bedrijven zich te laten certificeren. Dat is inmiddels uitgemond in een lang traject waarvan het einde nog niet

in zicht is. En het grappige is dat wij in het begin enorm gefocust waren op dat keurmerk, dat was in de periode dat als wij tegen een potentiële klant het woord Gambia in de mond namen, we direct weer konden gaan”, zegt Van Eenennaam. “Niemand in de markt wilde wat met Gambia te maken hebben. Voor wij aan ons avontuur begonnen zijn er anderen geweest die voor flink wat financiële ellende hebben gezorgd. We hebben volgehouden en we bleven onze producten aanbieden tot het moment dat de teneur omsloeg. Nee werd steeds vaker ja.” Ook zonder keurmerk.

Groei

“Eén manier om te groeien is om de visvangst te vergroten, maar daarin zijn we afhankelijk van de bereidheid van vissers om anders te werken. Dat is een lang proces waar we pas van aan het begin staan. Wel kunnen we ons assortiment verruimen. Naast diepvriesvis zijn we dit jaar begonnen met verse vis die wordt uitgevloegen. Alles wat we hier doen, gaat stap voor stap, met een lange adem en veel geduld. We zijn er niet op uit om uit te breiden naar andere landen. We willen het bedrijfsproces in Gambia continu verbeteren en een stabiele productie draaien. Er zijn positieve ontwikkelingen; er wordt een vissershaven gebouwd wat betekent dat er met grotere schepen gevestigd kan worden. Maar dan is het wel zaak dat de Gambiaanse overheid bijspringt en gelijke voorwaarden schept ten opzichte van Senegal. Anders komt er geen schip naar Gambia.”



‘Onze werknemers zien dat wij loyaal zijn en dat helpt’

“We blijven investeren”, vervolgt van Eenennaam, “dat is ook noodzakelijk om aan alle richtlijnen te kunnen blijven doen. Tegelijkertijd onderzoeken we of we meer richting retail kunnen gaan verpakken. Elk jaar groeien we tot nu toe in volume en omzet. Er zijn hier nog voldoende mogelijkheden zeker als we helpen de industrie verder te professionaliseren. Want zoals ik al zei, de manier waarop gevestigd wordt, daaraan valt nog veel te verbeteren.” Van Eenennaam is van mening dat er ook voor andere sectoren kansen liggen in The Gambia. “Er loopt hier een aardappel- en uienfarmproject, mede-opgezet door Gerrit de Bruijne oprichter van Farm Frites. Niet om te exporteren maar om Gambia zelfvoorzienend te maken. Er zijn genoeg mogelijkheden zeker in de landbouw.”

Jacqueline Rogers



• • • *Vis draagt in belangrijke mate bij aan de voedselveiligheid in Afrika. En wordt steeds belangrijker, stelt de Voedsel en Landbouworganisatie FAO, die benadrukt dat de vissector een krachtige impuls nodig heeft om aan de toenemende vraag aan voedsel te kunnen voldoen.*

‘Kenianen moeten massaal aan de vis’

“Dat sluit precies aan bij de visie van ons bedrijf”, zegt Susan Akinyi, algemeen directeur van Jambo Fish, verscholen gelegen in een lommerrijke omgeving van het district Kiambu, grenzend aan de Keniaanse hoofdstad Nairobi. “Met betaalbare vis een bijdrage leveren aan de voedselveiligheid voor de midden- en lagere klasse in Kenia.” Ook Nederland vindt het belangrijk dat de aquacultuur in Kenia gestimuleerd wordt en ondersteunt Jambo Fish daarom met een PSI-subsidie (Private Sector Investeringsprogramma), waarmee het bedrijf een nieuwe vestiging wil openen in het westen van het land. Akinyi: “Aquacultuur is nu nog vrij klein in Kenia. Wij willen er met een nieuwe



kwekerij en trainingscentrum toe bijdragen dat de visindustrie flink groeit en aantrekkelijk wordt voor zowel lokale als internationale investeerders.”

Daarnaast is er het in mei 2013 gestarte privaat-publieke project FoodTechAfrica, waarin een aantal Nederlandse en Keniaanse bedrijven en instituten (Larive International, Wageningen Universiteit, Kenya Marine & Fisheries Institute, Fishion, The Roost, Nutreco, Almex, Dinnissen, Holland Aqua, Ottevanger, VIQON, Unga Group, ministerie van Buitenlandse Zaken in Den Haag en de Nederlandse ambassade in Nairobi) samenwerken om de vissector in Oost-Afrika te versterken. De hele keten komt daarbij aan bod, van visvoeder tot de productie en verwerking, opslag, koeling en distributie van het eindproduct.

“Doel is om in vijf jaar tijd meer en betere viskwekerijen te hebben in Kenia door ondernemers te trainen en de kwaliteit van visvoer te verbeteren”, zegt Sjoers Groeneveld van Larive International, dat het project coördineert. “De sector heeft veel potentieel, maar wordt gehinderd door het gebrek aan goed voer. Tegelijkertijd zeggen de voederproducenten dat het niet loont hier in te investeren, omdat de markt te klein is. Waar wij nu voor willen zorgen, is dat beide onderdelen fors groeien de komende jaren.”

Pilot

Een eerste stap is het opzetten van een pilotkwekerij in Kiambu, waar Nederlandse kennis en technologie zo goed mogelijk

worden afgestemd op de Keniaanse omstandigheden, en waar boeren terecht kunnen voor trainingen. “Wageningen Universiteit voert tegelijkertijd een markt-onderzoek uit om de potentie van de sector in de regio goed in kaart te brengen,” aldus Groeneveld.

Jambo Fish maakt al enige jaren gebruik van technologie en expertise uit Nederland. De onderneming is in 2010 opgericht door Fleuren & Nooijen uit Nederweert, dat al zo’n 25 jaar ervaring heeft in aquacultuur, en Sput Verwel en Marion van Dijk in Kenia, die land en andere faciliteiten beschikbaar

200.000 stuks kopen. Daarnaast verkoopt het bedrijf ook uit Nederland geïmporteerd visvoer, watertestkits en pompen en biedt het consultancy-diensten aan.”

Gat in de grond

Om de visteelt een impuls te geven, liet de Keniaanse overheid jaren geleden in het hele land 40.000 kweekvijvers aanleggen om kleine boeren in staat te stellen vis te kweken voor eigen gebruik en de lokale markt. Het project bleek geen groot succes, omdat de meeste mensen geen flauw benul hebben hoe ze vis moeten kweken en het geld missen

‘De sector heeft veel potentieel, maar wordt gehinderd door het gebrek aan goed voer.’

stelden. “In april 2011 zijn we begonnen met de productie van meerval en tilapia”, zegt Akinyi.

Tilapia wordt alleen als vier weken oude vingerling verkocht, omdat de ruimte ontbreekt om de vis verder op te kweken. De meerval wordt verkocht als vingerling, als volgroeide verse vis en als ingevroren (gerookte) filet. De huidige capaciteit van het bedrijf is 1500 kg verse en verwerkte vis per week. “Onze klanten zitten in het hele land, van kleine boeren die 200 vingerlingen kopen tot grotere bedrijven die in een keer

om goed maar duur visvoer en andere benodigdheden aan te schaffen. Akinyi: “Veel boeren in Kenia denken dat als je maar jonge visjes in een gat in de grond met water gooit en er wat etensresten of zelfs zaagsel en houtsnippers aan toevoegt, de vis vanzelf wel groeit, maar dat is natuurlijk niet het geval. Goed voer is erg belangrijk maar duur, want het wordt uit Nederland geïmporteerd. Veel van onze afnemers komen daarom na één keer niet meer terug. Omdat ze falen en gefrustreerd raken.” Vandaar dat Jambo Fish zo blij is met de

inbreng van Fleuren & Nooijen, benadrukt de directeur. Het Nederlandse bedrijf heeft in Kiambu alle bassins en tanks aangelegd met geavanceerde waterzuiveringsinstallaties die gebruikmaken van het zogeheten RAS-systeem (Recirculation Aquaculture System), heeft goede kweekvis uit Nederland geleverd en zorgt voor hoogwaardig visvoer. Het water komt uit een lokale bron, is van goede kwaliteit en hoeft niet speciaal behandeld te worden. Voor de kweek van meerval wordt de hom uit het mannetje gedrukt of gesneden (de vis wordt daarna weer dichtgenaaid), om er vervolgens de kuit van het vrouwtje mee te bevruchten. Voor tilapia is een ingenieus systeem bedacht om de bevruchte eitjes, die

vissen van 450 gram.

Er zijn diverse mogelijkheden om ervoor te zorgen dat je hoofdzakelijk of uitsluitend mannelijke tilapia-vissen krijgt: handmatige selectie van vissen op jonge leeftijd, 'seksereversal' door androgene hormonen toe te voegen aan het voedsel of kruising van twee geselecteerde species die alleen mannelijk nageslacht voortbrengen. In Kenia wordt nu vooral van de tweede mogelijkheid gebruikgemaakt, maar veel effectiever is methode nummer drie. Technologie die in Nederland en veel andere landen die tilapia kweken allang wordt toegepast, maar nog niet is toegestaan in Kenia, omdat het beschouwd wordt als genetische manipulatie en daarom omstreden is.

boeren vergroten en veel meer mensen aan het eten van vis krijgen. Om dat voor elkaar te krijgen pleit Akinyi voor een landelijke overheids campagne die vis als een gezond alternatief voor vlees en kip aanprijst. Op het ministerie van Landbouw en Visserij hebben ze er volgens haar wel oren naar. "Ambtenaren zijn erbij gebaat dat de visserij-afdeling van hun departement wat meer prominentie krijgt."

Ogen dicht

Op dit moment zijn het vooral het westen van het land, in de wijde omtrek van het Victoriameer, en de kust waar op grote schaal vis wordt gegeten. "Als je een gezonde industrie wilt opbouwen en wilt dat meer



in de natuur in de bek van het vrouwtje worden uitgebroed, uit de bek te spoelen en op kunstmatige wijze uit te broeden in een klein bassin, om zo het hele proces beter te kunnen controleren.

Sekse reversal

De volgende stap is de introductie van een systeem waarmee de sekse van de vis beïnvloed kan worden. Mannetjes groeien namelijk twee keer zo snel als vrouwtjes en hebben daarom de voorkeur van kwekers. Onder de juiste condities groeien de mannetjes in zes tot zeven maanden uit tot

Met de secretaris-generaal van het ministerie van Landbouw en Visserij wordt nu, onder leiding van de Nederlandse landbouwraad in Nairobi, Bert Rikken, onderhandeld over de introductie van deze visjes in Kenia. "Bespreekingen op zowel technisch als op hoog ambtelijk niveau lijken ertoe te leiden dat Kenia dit uiteindelijk toch zal accepteren" zegt Rikken. "Dat is economische diplomatie die bedrijven nodig hebben en waar de ambassade een belangrijke rol in kan spelen." De grootste uitdaging voor de komende jaren, benadrukt Akinyi, is de kennis van



boeren vis kweken, moet je er natuurlijk ook voor zorgen dat meer mensen het dier gaan eten, zodat je afzetmarkt flink groeit." En mag tilapia dan bekend en geliefd zijn, meerval is dat allerminst, mede vanwege zijn afstotelijke uiterlijk. "Voor die soort moeten we daarom speciaal reclame maken, want als mensen de vis proeven zijn ze meteen enthousiast weet Akinyi uit ervaring. "Meerval moeten ze met hun ogen dicht eten."

Frans van den Houdt



Ghanezen willen verse groenten

- ● ● ● *Ghana is in veel opzichten booming. Het West-Afrikaanse land heeft aardgas- en olievoorraden, een enorme cacaosector (naar verwachting in 2015 de grootste ter wereld) en is één van 's werelds grootste goud- en diamantproducenten. Het BNP is het zesde van Afrika, en het is het vijfde meest stabiele land op het continent.*

De relatie tussen Nederland en Ghana gaat ver terug. Sinds 1701 worden diplomatieke betrekkingen onderhouden. Tegenwoordig is Ghana een van de vijftien partnerlanden in ontwikkelingssamenwerking, en de omschakeling van hulp naar handel wordt doorgezet. Nederland is een van de belangrijkste exportlanden voor Ghana, waarbij cacao het belangrijkste exportproduct is. Ghana is in sub-Sahara Afrika de derde exportbestemming voor Nederland, vooral voor voedingsmiddelen, levende dieren (pluimvee) en fabricaten.

Van oudsher is landbouw een belangrijke sector in Afrikaanse landen, zo ook in Ghana. Nu de middenklasse fors groeit door de sterke economische groei van de laatste jaren - de helft van de bevolking in Ghana behoort tegenwoordig tot de middenklasse - stijgt de vraag naar verse groente van goede kwaliteit. De groei in productie en consumptie van groente stijgt met zo'n 12 procent per jaar. Op dit moment is de waarde van de groenteproductie 675 miljoen USD. De meest geproduceerde en geconsumeerde groenten zijn taro, pepers, tomaten en uien. Vooral de productie van tomaten en pepers is enorm toegenomen in de laatste jaren. De tomatenproductie is zelfs bijna verdubbeld van 176.000 ton in 2006 tot 340.000 ton in 2011. Maar nog altijd liggen de vraag naar verse groenten en het aanbod van lokaal geproduceerde groenten ver uit elkaar. Er wordt geschat dat alleen al de uienimport uit buurlanden Togo en Burkina Faso bijna 120 miljoen USD per jaar bedraagt. Ghana importeert voor bijna 1 miljard USD per jaar aan voedselproducten.

GhanaVeg

De Nederlandse ambassade in Accra wil de Ghanese groentesector een impuls geven en startte daarom het GhanaVeg-programma, dat in juni onder toezien oog van de ambassadeur voor Ghana, Hans Docter, en de verzamelde pers geopend is door minister voor





Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking Lilianne Ploumen. GhanaVeg is een programma van de Nederlandse ambassade om de groentesector in Ghana te verbeteren en te versterken. Doelen zijn onder andere het verhogen van de productiviteit en het faciliteren van meer efficiënte markten, waaronder het koppelen van Ghanese producenten van groenten en andere spelers in de keten met Nederlandse ondernemers, het verbeteren van het ondernemingsklimaat en het professionaliseren van de waardeketen voor groenteproductie en -consumptie in Afrika.

Het Centre for Development Innovation (CDI) van Wageningen UR coördineert het GhanaVeg-programma. Het CDI faciliteert de business platforms in Accra, de verschillende innovatiefondsen en B2B-activiteiten in Ghana. Het CDI trekt gezamenlijk op met de Netherlands-African Business Council (NABC), dat een belangrijke rol speelt bij het faciliteren van contact tussen Nederlandse ondernemers en Afrikaanse markten. Marlou Rijk, projectmanager Tuinbouw bij NABC, zegt over het programma: “Nederlandse ondernemers krijgen via GhanaVeg en diens handelsmissies de kans om kennis te maken met de Ghanese groentesector en inzicht te geven in de zakelijke kansen. GhanaVeg biedt een sterk raamwerk van subsidiemogelijkheden, sector kennis en contacten binnen de private en publieke sector om ondernemers zo goed mogelijk te begeleiden in het opzetten of uitbreiden van hun business in Ghana.”

Handelsmissie naar Ghana 30 november tot 4 december

Voor bedrijven in de hele groente-waardeketen (zaden, pesticiden & meststoffen, koeltransport en –opslag en handel) en indirect betrokkenen zoals investeringsfondsen en landbouwadvisiebureaus organiseert GhanaVeg van 30 november tot 4 december een handelsmissie naar Ghana. Een Dutch-Ghanaian Vegetable Pavilion op de Agrofood West Africa Trade Fair, een Business Platform, matchmakingmiddag en bedrijfsbezoeken op locatie staan op het programma.

Geïnteresseerden kunnen contact opnemen met Joep van den Broek, programmaleider GhanaVeg via joep.vandenbroek@wur.nl. De deadline voor registratie is 1 november. Voor algemene vragen over investeren in Ghana kan contact opgenomen worden met Thierry van Helden van de Nederlandse Ambassade in Accra, thierry-van.helden@minbuza.nl.

Kansen

De grootste kansen voor Nederlanders in de Ghanese groentesector liggen volgens Joep van den Broek, programmaleider van GhanaVeg, op verschillende terreinen. “Zowel productie voor de lokale markt als voor de exportmarkt zijn veelbelovend, vooral populaire groentes als pepers, tomaten, uien en Aziatische groenten (zoals okra, ravaya en thuria),” zegt hij. Meer specifiek ziet hij mogelijkheden voor aanbieders van landbouw-input. Inputs als zaden, meststoffen en pesticiden, irrigatie- en kassenmateriaal zijn beperkt beschikbaar en over het algemeen van lage kwaliteit. “Hier is zeker een markt voor,” aldus Van den Broek.

Jan Arie Nugteren is al decennia actief in Ghana, sinds 2001 met het bedrijf East West Seeds, dat tropische groentezaden levert aan Ghanese boeren. “Er liggen echt kansen voor Nederlandse ondernemers in Ghana, vooral als het gaat om het leveren van expertise en inputs. Het klimaat in Ghana is wel lastiger dan in omringende landen. Daarom zijn onze ziekteresistente rassen goed toegesneden op de Ghanese markt.”

Ook in de post-harvest kunnen Nederlandse ondernemers goed terecht. Wie een wandeling maakt over de markten van Accra ziet daar stapels en stapels groenten liggen, maar vaak niet van topverse

kwaliteit, terwijl steeds meer mensen in Ghana dat wel wensen. Goed lokaal en nationaal koeltransport en koelhuizen op strategische plekken, ook in het binnenland, kunnen helpen om meer producten in betere staat op de markt te krijgen.

De potentiële waarde van de groente-export wordt door de Wereldbank op dit moment op ongeveer 15.000 ton en



30 miljoen dollar geschat. De populairste exportproducten qua groente zijn pepers (capsicum), yam, cassave en Aziatische groentes. Ook de export van babymais trekt aan, met de komst van multinational VegPro, die op meer dan 1000 hectare produceert en levert aan grote winkelketens als Marks & Spencer in Engeland.

Uitdagingen

Wie onderneemt in Ghana moet met veel verschillende zaken rekening houden. Ten eerste is er de economische situatie van het land. Na vele jaren van economische groei kampt Ghana nu met een begrotingstekort, hoge inflatie en een instabiele munt. De economie groeit nog altijd met 4,5 procent (tegen 0,5 procent groei in Nederland), maar afgelopen zomer klopte de Ghanese regering wel bij het IMF aan voor steun. Ten tweede kan zakendoen in Ghana alleen met een goed netwerk van lokale contacten, ook bij lokale overheden. Het hebben van een Ghanese zakenpartner kan handig zijn, omdat er soms moeite kan zijn met landeigendom door niet-Ghanezen.

Daarnaast zijn er voor ondernemers in de groentesector andere zaken om rekening mee te houden. Er is beperkte kennis en kunde op het gebied van groenteproductie, waardoor inputs niet (juist) worden gebruikt en de productie niet zo efficiënt is als het zou kunnen zijn. “Er is behoefte aan betere opleidingen en samenwerking tussen boeren”, zegt Rijk. Bovendien is er veel verlies van productie tussen oogst en consumptie door gebrek aan de juiste verpakking. “Groente wordt vaak vervoerd in grote houten kratten van 60 kilo en er zijn slechte wegen,” zegt Rijk. Het productverlies kan soms wel 50 procent bedragen.

Het grootste probleem voor ondernemers die zich met de export van Ghanese groenten willen bezighouden, is dat er op dit moment een verbod geldt op export van Ghanese groenten naar de EU. Dat heeft te maken met het voldoen aan fytosanitaire eisen. Volgens Maxwell Osei-Kusi, directeur Onderzoek bij de Ghanese exportautoriteit GEPA, komt dat vooral omdat er niet alleen maar legitieme bedrijven exporteren, maar er ook individuen zijn die het af en toe proberen. “Er zijn individuen die eenmalig iets willen exporteren, en dat is een

probleem, want zij houden zich niet aan de juiste procedures. Dat maakt het lastig voor ons”, zei hij tegen de vakwebsite freshfruitportal.com. Nederland ondersteunt de Ghanese overheid nu om de inspecties te verbeteren, door middel van de introductie van digitale fytosanitaire certificaten. En er worden op dit moment trainingen voor de inspecteurs gepland.

‘Wie een wandeling maakt over de markt ziet dat de groenten niet supervers zijn’

Volop in beweging

De Ghanese groentesector is volop in beweging. Daarom is Van den Broek vooral blij met de brede mix aan activiteiten: “Het GhanaVeg-programma is een ontzettend relevant initiatief. Door lokale partijen uit de groentesector bijeen te brengen op business platforms wordt inzicht verkregen in de moeilijkheden en mogelijkheden die de groentesector in z’n huidige status heeft. In combinatie met dialoog met de overheid kan er ook op beleidsniveau iets gedaan worden met deze informatie. Zo wordt op dit moment samengewerkt met het ministerie van Landbouw om een nieuw label te introduceren dat staat voor goede kwaliteit groente (Green Label, red.),” vertelt Van den Broek. “GhanaVeg probeert er daarbij voor te zorgen dat de private sector een hoofdrol speelt bij de verdere uitrol van dit initiatief, zodat uiteindelijk supermarktketens en horecagelegenheden het initiatief gaan omarmen.”

Thierry van Helden van de Nederlandse ambassade besluit: “We proberen met GhanaVeg een win-win situatie te creëren. Aan de ene kant proberen we de Nederlandse ondernemer te positioneren in Ghana, terwijl we aan de andere kant de Ghanese groentesector naar een hoger niveau proberen te tillen door middel van Nederlandse inzet en expertise waarvan de Ghanese boer profiteert, omdat hij een hoger inkomen krijgt.”

Nederlandse ambassade Ghana



De snelle groei van de wereldbevolking naar circa 9 miljard mensen in 2050 gaat hand in hand met een grotere vraag naar voedsel. Een groot deel van de landbouwgronden waarmee voedselzekerheid in de toekomst veilig kan worden gesteld, bevindt zich op het Afrikaanse continent. Agri-ProFocus bevordert het ondernemerschap van boeren in Afrika.

Voedselzekerheid in de toekomst

Agri-ProFocus bevordert agro-ondernemerschap in Afrika

Hedwig Bruggeman, managing director van Agri-ProFocus (APF), vertelt: "APF is een netwerkorganisatie die het ondernemerschap van boeren naar een hoger plan wil tillen om tot een kwalitatief betere, efficiëntere en meer duurzame voedselproductie te kunnen komen. Dit doet APF door boeren, bedrijven, innovatieve partijen en overheden samen te brengen. Via zogenoemde Agri-Hubs, inmiddels verspreid over 13 landen, kan APF daar waar het gebeurt ondernemende boeren op diverse vlakken stimuleren." Deze Agri-Hubs zijn uitgegroeid tot actieve communities waarin kennis en ideeën worden uitgewisseld. APF telt in 2014 ongeveer 10.000 leden.

Bruggeman: "APF is in 2005 opgericht door initiatiefnemers vanuit zowel Wageningen UR, maatschappelijke organisaties, overheid als bedrijfsleven om het agro-ondernemerschap in Afrika en Azië te stimuleren. APF richt zich op die boeren die net dat beetje extra capaciteit, kennis of geld ontberen om

'Voor een kwalitatief betere, efficiëntere en duurzame voedselproductie'

verder te kunnen, maar intussen (op regionaal niveau) wel verantwoordelijk zijn voor de voedselvoorziening." APF is overigens niet vanaf nul begonnen, aldus Bruggeman. "Bestaande organisaties met eigen netwerken en eigen partners hebben zich bij ons aangesloten. We zijn begonnen met 19 partners, inmiddels zijn dat er 35, want door krachten te bundelen en gebruik te maken van bestaande kennis en contacten zijn we immers veel beter in staat om de door ons beoogde versnelling tot stand te brengen."

Slim schakelen, verbinden en complementair werken. Dat doet APF met partners als SNV, Agriterra, FrieslandCampina en Hivos, om er een paar te noemen. Een betrokken overheid is echter wel een voorwaarde voor succes.

Wet- en regelgeving en voorwaarden scheppen is belangrijk. In Ethiopië is 'agro-ondernemerschap' zelfs door de overheid uitgeroepen tot prioriteit.

Zuivelgigant FrieslandCampina heeft zich recent bij APF aangesloten, omdat het bedrijf lokale melkveehouders wil steunen de kwaliteit te verbeteren, de opbrengst te vergroten en zo de afzet veilig te stellen c.q. te verzekeren. Het uiteindelijke doel is dat de vraag naar melkproducten groter wordt. FrieslandCampina beschikt over een schat aan kennis en is bereid die kennis te delen. In ruil daarvoor kan APF het bedrijf nieuwe contacten aandragen, marktkansen inschatten en van andere relevante informatie voorzien.

Een onderwerp waar Bruggeman met enthousiasme over spreekt, is het Farm-Firm Relations-project dat APF samen met Wageningen UR en het KIT heeft uitgevoerd. Het uitgangspunt is dat bedrijven boeren wel begrijpen, maar de boeren vaak niet de bedrijven. Online barstte er vervolgens een levendige discussie los tussen netwerkliden in hoeverre deze stelling klopt. Bruggeman: "We hebben, heel simpel maar zeer effectief, checklists gemaakt die door zowel bedrijf als boer kunnen worden afgevinkt. De informatie die hieruit voortkomt is online te vinden en kan door iedereen geraadpleegd worden." Bruggeman raadt iedere ondernemer met plannen om zaken te gaan doen in Afrika aan om een kijkje te nemen op het Agri-ProFocus platform. "Wij hebben Network Facilitators in Nederland die alles weten van bepaalde landen en die op hun beurt weer nauw samenwerken met lokale Agri-Hub-coördinatoren in de betreffende landen."

De focus van Agri-ProFocus:

- Georganiseerde boeren
- Markttoegang
- Toegang tot financiële middelen
- Gender in de waardeketen
- Duurzame voedselproductie

APF biedt haar leden een viertal tools:

- het delen van business contacten
- bemiddelen bij het sluiten van deals op diverse niveaus
- faciliteren van online en offline communities die zich richten op innovatieve oplossingen voor boeren
- online platforms waarop leden kunnen discussiëren en delen

"Naast dat we er zijn om boerenondernemerschap te stimuleren, lobbyen we ook in Nederland", vertelt Bruggeman. "Wij proberen onze ervaringen in het beleid tot uitdrukking te laten komen. Dat heeft APF destijds gedaan bij de notitie-Verburg/Koenders en nu heel actueel bij de aangekondigde gezamenlijke beleidsnotitie voedselzekerheid van Minister Ploumen en Staatssecretaris Dijkzema. Dit doen we onder andere door expert meetings te organiseren waar verschillende visies en standpunten kunnen worden uitgewisseld. Daarnaast maakt APF ook deel uit van een consortium bestaande uit The Broker en het Centre for Development Innovation van Wageningen UR. Gedrieën voeren wij het management van het Food and Business Knowledge Platform, een initiatief van het ministerie van Buitenlandse Zaken waar wordt ingezet op voedselzekerheid, een van de vijf speerpunten van het ministerie. Ook hier worden wetenschap, overheid,



Hedwig Bruggeman studeerde Tropische Veehouderij in Wageningen. Ze woont en werkt ruim 25 jaar in diverse

functies in verschillende Afrikaanse landen, waaronder Zimbabwe, Tsjaad, Uganda, Burkina Faso en Kameroen, voordat ze in 2005 aan het roer komt te staan van Agri-ProFocus.

De Network Facilitators:

- Kenia, Mali Niger
- Annette van Andel: avanandel@agri-profocus.nl
- Burundi, Congo, Rwanda
- Jan Willem Eggink: jweggink@agri-profocus.nl
- Ethiopië, Mozambique, Tanzania
- Wim Goris: wgoris@agri-profocus.nl
- Indonesië, Benin
- Lisette van Benthum: lvbenthum@agri-profocus.nl
- Uganda, Zambia
- Roel Snelder: rsnelder@agri-profocus.nl

maatschappelijk middenveld en bedrijfsleven bij elkaar gebracht."

Jacqueline Rogers

Agri-Hub Ethiopië

In Ethiopië draait het momenteel om melkveehouderij en beschikbaarheid van (aangepaste) zaden. Maar ook op innovatie binnen die ketens wordt vol ingezet. Bruggeman vindt het mooi om te zien dat je via een lokaal peer-to-peer netwerk uit eerste hand meekrijgt wat er speelt en waar de behoefte ligt.

Agri-Hub Uganda

In Uganda gaat het op dit moment voornamelijk om financieringsmogelijkheden voor boerenondernemers. Bruggeman: "Een project waarin we bekeken of en hoe het Nederlandse mkb kon matchen met het lokale bedrijfsleven in Uganda verliep iets minder succesvol. Uiteindelijk bleek het vooral te gaan om het matchen van de verwachtingen. Vanuit Nederland was er nogal wat koudwatervrees en vanuit Uganda dachten de ondernemers dat hun kostje met de komst van Nederlandse bedrijven was gekocht. Maar ondernemen is natuurlijk nooit een verhaal van quick wins."

● ● ● ● In tegenstelling tot wat veel mensen denken, vormt landbouw de belangrijkste economische sector in Nigeria. Niet olie en gas. De landbouw draagt 22% bij aan de economie tegen 14% voor olie en gas (diensten 52%). Landbouw maakt 10% uit van de Nigeriaanse groei van de economie, maar levert op dit moment werk aan 70% van de bevolking. Dit komt omdat landbouwbedrijven voorsnog klein zijn; produceren voor eigen gebruik. Maar ze leveren wel 80% van de totale voedselproductie van het land.



Nigeriaanse overheid pakt landbouw grondig aan:

Potentieel kun je niet eten

Het bruto binnenlands product van Nigeria bedraagt 510 miljard USD en daarmee is het land nu veruit de grootste economie van Afrika (Zuid-Afrika: 354 miljard USD). Als het Nigeriaanse GDP blijft groeien zoals nu, zal het land in 2030 tot de 20 grootste economieën van de wereld behoren en zal dan ook Nederland inhalen.

Slechts 33% van het landbouwareaal wordt op dit moment gebruikt. En dat terwijl Nigeria een klimaat heeft dat uitermate geschikt is voor landbouw. Bijna ieder gewas

Revolutie

De huidige Nigeriaanse minister van Landbouw, Akinwumi Adesina, is een revolutie gestart. Uitgangspunt is dat zakelijke landbouw de positie van de oliesector moet overnemen. Met 170 miljoen mensen en een snelgroeiende bevolking is Nigeria ook de grootste markt van Afrika. Maar potentieel eet je niet, zoals Adesina stelt. Daarom is hij in 2011 de Agricultural Transformation Agenda gestart, met als doel om in 2015 20 miljoen megaton voedsel toe

'Landbouw is een toverwoord geworden'

dat kan worden verbouwd in tropische en subtropische klimatologische omstandigheden doet het goed in de vruchtbare Nigeriaanse grond. Met twee van de grootste rivieren van Afrika is water ook in voldoende mate aanwezig.

Voor de Nigeriaanse landbouw is de olie een vloek geweest. In 1960 was het land volledig zelfvoorzienend in de voedselproductie en een netto-exporteur. Na de olieboom en de inkomsten daarvan was van die status weinig meer over. Nigeria veranderde in een netto-importeur met een gemiddelde uitgave per jaar van 11 miljard USD voor de import van graan, rijst, suiker en vis.

te voegen aan de huidige productie. Daarmee worden tevens 3,5 miljoen extra banen gecreëerd. Een van de eerste dingen die Adesina deed, was een herstructurering van de kunstmest- en zaadmarkten. Met behulp van het Electronic Wallet System werd de corrupte tussenhandel buitenspel gezet en in 2013 werden al 10 miljoen landbouwers bereikt. Op het gebied van rijstproductie is Nigeria hard op weg zelfvoorzienend te worden. Verbouw van cassave en granen kent een snel opgaande lijn. Op het gebied van tuinbouw wordt hard gewerkt aan verbetering van de ketens. In 2015 moet de verbouw van cacao zijn



verdubbeld (onder meer met behulp van Nederlandse bedrijven). En ook wat betreft vee, vis en pluimvee worden grote stappen gemaakt.

Toverwoord

Landbouw is een toverwoord geworden. Oud-president Obasanjo, die zelf een groot landbouwbedrijf heeft ten noorden van Lagos en promotor is van aquacultuur, noemt landbouw de nieuwe olie. Daarmee is ook de bancaire sector geïnteresseerd geraakt en die werkt nauw samen in de financiering van nieuwe initiatieven. Daarbinnen wordt veel nadruk gelegd op jonge ondernemers. Binnen vijf jaar moeten 760.000 jonge ondernemers hun geld verdienen in zakelijke landbouw en verwerkende bedrijven. Ook ondernemers actief in andere takken van sport gaan nu de landbouw in. Waaronder bijvoorbeeld Aliko Dangote, de rijkste man van Afrika, die met Dansa Foods al aardig aan de weg timmert met allerlei voedingsproducten, en die recentelijk aankondigde opnieuw een miljoeneninvestering te doen in een voedselverwerkende fabriek. Nigeriaanse bedrijven zijn niet de enigen die zich richten op landbouw. Een flink aantal Nederlandse bedrijven doet al jaren succesvol zaken in het land. Chi Group, FrieslandCampina en Heineken hebben grote marktaandeelen en ook Unilever en Spar doen goede zaken. Steeds meer bedrijven leveren aan een snelgroeiende middenklasse, die vooral in de hoofdstad Abuja, Port Harcourt en natuurlijk in de metropool Lagos is te vinden. De meeste economische activiteit vindt plaats in

Lagos, reden waarom zich daar ook de Economische Afdeling van de Nederlandse ambassade bevindt. Nigeria is een grote producent van citrusvruchten, tomaten, ananassen en mango's. Maar sinaasappelsap, tomatenpuree en mango- en ananasconcentraten worden geïmporteerd. Voor de Nigeriaanse overheid is dit onaanvaardbaar en er wordt daarom zwaar geïnvesteerd in de verwerking. Ook voor export naar de Europese Unie moet hier een slag worden gemaakt, vooral waar het de logistiek betreft en vereisten om de Europese markt op te mogen. Met de Nederlandse kennis van tuinbouwketen en techniek voor efficiënte productie is hier een wereld te winnen. De ambassade kijkt naar de belangrijkste beurzen op het gebied van tuinbouw om de Nigeriaanse vraag en Nederlands aanbod bij elkaar te brengen. Bij voldoende interesse zal in 2015 een missie naar Lagos en andere gebieden worden georganiseerd.

Steeds meer Nederlandse bedrijven kijken naar de Nigeriaanse markt. En Nigerianen kijken voor de landbouwproductie en opbouw van de sector naar Nederland. Ons land heeft een goede reputatie op het gebied van tuinbouw, zaadteelt, veeteelt, veevoeder en viskwekerij. Met name het kwaliteitsaspect is daarbij belangrijk. Daarnaast weet men Nederlandse ondernemers te vinden voor technische vindingen in niches en de ketenbenadering van productie tot retail. Nigeria is geen gemakkelijk land. Het is belangrijk goede partners te vinden en niet in zeven sloten tegelijk te lopen. De



V.l.n.r.: pindaverkoper in Abuja; een Fulani-honing-verkoopster; kleurrijk textiel; Yoruba-boerin op de markt.

bedrijven die onlangs Nigeria samen met minister Ploumen bezochten, waren echter zonder uitzondering verrast en enthousiast en leggen op dit moment verdere contacten. Het ambassadekantoor in Lagos is daarbij graag van dienst.

Taco Westerhuis, Nederlandse ambassade in Nigeria, kantoor Lagos
14 Walter Carrington Crescent
Victoria Island, Lagos
+234 (0) 803 659 0875
lag-ea@minbuza.nl



Niek van Dijk (BoPInc.):

Agro-ondernemerschap en lage-inkomensconsumenten

BoPInc koppelt ondernemingen uit de Nederlandse agribusiness aan lokale agro- en foodbedrijven met groeipotentieel in Afrika. Clusters van kleine boeren zorgen voor betrouwbare aanvoer naar lokale verwerking, hetgeen interessant is voor grotere marktpartijen. Tegelijkertijd worden werkgelegenheid en koopkracht verbeterd van het enorme segment consumenten dat nu nog moet rondkomen van USD 4 per dag.

zSCALE is een programma van het Amerikaanse IFDC (oorspronkelijk: International Fertilizer Development Center) dat - in elk geval van 2012-2017 - financieel wordt ondersteund door Buitenlandse Zaken en het bedrijfsleven. Doel is om de leefomstandigheden op het platteland in 9 Afrikaanse landen te verbeteren, een impuls te geven aan de ontwikkeling van lokale agribusiness, en marktkansen te bieden voor het Nederlandse bedrijfsleven.

Het programma is gericht op het ontwikkelen van agribusiness-clusters in Benin, Ethiopië, Kenia, Mozambique, Nigeria, Ghana, Mali, Zuid-Soedan en Oeganda. Eén van de doelgroepen zijn consumenten in de zogenoemde Base of the Pyramid (BoP), dat wil zeggen mensen die moeten rondkomen van USD 4 per dag of minder. De Nederlandse organisatie BoPInc (Base of the Pyramid Innovation Centre) is samen met IFDC uitvoerend partner, naast de Europese ngo ICRA (deels gevestigd bij Wageningen UR). BoPInc koppelt bedrijfsinitiatieven in ontwikkelingslanden aan Nederlandse ondernemingen. Daarbij werkt zij samen met kenniscentra, ngo's, bedrijfsleven en overheid.

Meeste groeipotentieel

Niek van Dijk, als medewerker agribusiness development bij BoPInc verantwoordelijk voor zSCALE: “De gedachte achter een focus op de consumenten in de Base of the Pyramid, is dat deze vaak over het hoofd worden gezien, terwijl zij met 4 miljard mensen wel een grote waarde vertegenwoordigen. De Wereldbank schat de wereldwijde marktwaarde van het BoP-segment voor food op 2895 miljard USD. Binnen zSCALE combineren wij het verbeteren van hun leefomstandigheden met een marktbenadering, waarin de BoP als producenten en consumenten een hoofdrol spelen en samenwerken met het Nederlandse bedrijfsleven. Dit vereist een specifieke aandacht en focus op je productontwikkeling, die moet aansluiten op de specifieke wensen van dit consumentensegment.”

Geen koudwatervrees

Een specifiek doel van BoPInc binnen zSCALE is het betrekken van minstens tien Nederlandse ondernemingen bij projecten. Van Dijk: “Je zult vaker zien dat een multinational zoals FrieslandCampina of Heineken – beide in Nigeria – het voortouw neemt. Het feit dat zo'n bedrijf ergens heen gaat, ziet men in het



Nederlandse agro-mkb als een goed teken. Toeleveranciers, zoals Mueller Koeltechniek in het geval van FrieslandCampina - maar ook bedrijven uit andere sectoren – volgen dan snel. De regiokantoren van IFDC zijn verantwoordelijk voor het clusteren van boeren en lokale bedrijven rondom bepaalde gewassen. Zij zorgen ervoor dat de lokale ketens verbeteren; de door BoPInc gekoppelde Nederlandse bedrijven dragen hieraan bij. Vervolgens hebben Nederlandse én lokale bedrijven voordelen van een betrouwbare aanvoer, hogere kwaliteit en kwantiteit. Voorbeelden van lokale bedrijven die op zSCALE zijn aangesloten, zijn GutsAgro (Ethiopië) en AACE Foods (Nigeria).

GutsAgro is een door boeren opgericht verwerkingsbedrijf dat veel basisproducten voor menselijke consumptie maakt van soja en maïs. De sourcing is dus lokaal. Voor bedrijven als de genoemde is dat een noodzakelijke randvoorwaarde om echt actief te worden in een land. Natuurlijk zijn er daar meer van, zoals kwaliteit, een gesloten keten en betrouwbare distributie. Maar het begint met lokale sourcing.”

BoPInc probeert zoveel mogelijk het Nederlandse agro- en food-mkb bij zSCALE te betrekken, omdat juist dit type onderneming vaak succesvol innovatie kan introduceren. “Het lastige, of althans iets waar je in het proces met zijn allen doorheen moet, is

wel dat wij van een bedrijf iets terugvragen in de samenwerking. Dit hoeft niet per se een investering te zijn, maar men kan terugschrikken voor bijvoorbeeld het ondertekenen van een samenwerkingsovereenkomst. Het is de kracht van zo'n betrokken multinational dat het een mkb-onderneming gemakkelijker over de streep trekt”, zegt Van Dijk.

Momenteel is BoPInc in gesprek met Agrifirm en CRV over hun mogelijke bijdragen aan veevoer en genetica binnen de zuivelketen in Nigeria. In het geval van Heineken en de lokale sourcing van cassave (als bron van suiker) ligt het anders. De bierbrouwer heeft een target om 60% van

AACE Foods is een grote Nigeriaanse verwerker van gember, maïs, pepers en sojabonen. Directrice Ndidi Nwuneli vertelt: “In 2011 waren wij als onderneming net een jaar onderweg en besloten tot een studie van de aanvoerketen om clusters van kleine boeren te identificeren die interessant konden zijn voor onze aanvoer. Wij ontdekten toen de clusters gemberboeren in de provincie Kaduna, die werden ondersteund door IFDC. Uiteindelijk resulteerde de toen gestarte samenwerking in onze deelname aan zSCALE.

Dit project heeft ons een bredere toegang tot netwerken van kleine boeren verschaft, en ons doel om lokaal te sourcen én producten van hoge kwaliteit te leveren dichtbij gebracht. Tot dan toe deden wij vooral zaken met tussenhandelaren. AACE heeft via IFDC boeren ook getraind in kwaliteitsissues en verpakken. Daarnaast hebben wij boeren soms geassisteerd bij

het verkrijgen van microfinanciering. Ook is er sprake van een daadwerkelijke keten, die ons in staat stelt om elke fase in het proces te monitoren.

Onze deelname aan zSCALE loopt tot en met 2018. Dit jaar versterken wij de banden met clusters kleine boeren in gember (Jaba), pepers (Pampaida) en sojabonen (Madakiya). Doel is om gedurende het project uit te breiden tot 5000 deelnemende smallholders. Op het gebied van direct na-oogst reinigen, drogen en sorteren is er nog wel een wereld te winnen; de helft van de productie is teruggestuurd naar de boeren en uiteindelijk na toepassen van de juiste methodes opnieuw in verwerking genomen. Zoals je begrijpt, kost dit alles veel moeite, tijd en geld. Aan de andere kant is het proces met geregistreerde leveranciers nu een stuk meer gestroomlijnd.”





zijn ruwe materialen lokaal te sourcen, maar importeert nu suikers uit Brazilië. Nigeria vertegenwoordigt bijna 50% van Heineken's totale activiteit in Afrika en is tegelijkertijd de grootste cassaveproducent ter wereld. De multinational werkt samen met lokale bedrijven om de eerste stappen in de lokale sourcing van cassave-zetmeel te realiseren.

Duurzame tuinbouw

SMASH (Smart Adaptive Sustainable Horticulture) is een andere speerpunt van BoPInc onder de Faciliteit Duurzaam Ondernemen en Voedselzekerheid (FDOV) van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. BoPInc werkt hier samen met Wageningen UR, TNO en Greenport Holland International. Van Dijk: "Het plan is om in Rwanda en Zuid-Afrika geleidelijk meer innovatieve kasconcepten te introduceren, om daarmee de ontwikkeling van de tuinbouwsector te stimuleren. Onder andere de firma's Bosman, Ludwig Svensson en Hoogendoorn zijn betrokken bij dit project. Naar verwachting wordt dit jaar de eerste kas neergezet vanuit het project."



'4 miljard consumenten die moeten rondkomen van 4 USD per dag vertegenwoordigen een enorme waarde'

Rural retail hubs

Nog een ander FDOV-project is het Amsterdam Initiative on Malnutrition (AIM), dat is opgezet door een samenwerkingsverband van multinationals tegen ondervoeding met als lid onder andere DSM, Unilever en een aantal maatschappelijke organisaties. In Zuid-Afrika loopt een succesvol deelproject in samenwerking met SPAR. "Dat heeft een vrij grote positie in de Zuid-Afrikaanse retail, als een van de weinigen die ook het platteland succesvol bedienen. Daar is het concept van rural retail centres vandaan gekomen. Het idee is om rondom die retail hubs dus meer ondernemerschap te ontwikkelen, bijvoorbeeld in de verwerking en het gebruik van zaaigoed enzovoort. RijkZwaan is er nu al actief", besluit Van Dijk.

Investeren in duurzame agribusiness

Eén van de belangrijkste uitdagingen die in zowel het zSCALE-programma als binnen SMASH en AIM naar voren komt, is de

toegang tot financiering voor lokale Afrikaanse agro- en foodbedrijven. Na afloop van de programma's moeten de lokale ketens zodanig zijn verbeterd dat alle betrokken partijen zelfstandig en winstgevend kunnen opereren en daarvoor zijn financiële middelen nodig. Er is een groeiend aantal impact-investeerdere actief die deze kleine startende ondernemingen van kapitaal voorzien en bereid zijn daarbij een iets groter risico te nemen dan de gevestigde financiële instellingen.

BoPInc, ICCO Investments en de Rabobank Foundation hebben dit al in een vroeg stadium onderkend en hebben het Inclusive Business Fund (IBF) opgericht. Met dit fonds investeren zij in nieuwe bedrijven die het concept 'inclusive business' hebben omarmd. Het IBF investeert onder meer in de sectoren landbouw en voedsel en focust in eerste instantie op Afrika. Financiële duurzaamheid, een positieve impact op werkgelegenheid en het milieu, een solide business case en goed management zijn belangrijke criteria, evenals opschaalbaar-

heid: het potentieel om uit te groeien tot een grote onderneming. Doelgroepen van het IBF zijn het lokale mkb en lokaal gevestigde buitenlandse bedrijven. De financiering bedraagt tussen € 100.000 en € 1,5 miljoen per business case.

Hans van der Lee

Meer informatie:

DGGF: www.rvo.nl/dggf

BoPInc: www.bopinc.org

IFDC: www.ifdc.org

IBF: www.inclusivebusinessfund.com

Tijdens AfricaWorks! (zie pagina 5-7) organiseert BoPInc een workshop over zSCALE.



• • • • Klaas Veerman combineert zakendoen graag met sociale plicht. Hij is de voorman van Rumptstad, dat met zijn 'tractorplatform' (ook wel: 'mini-tractor') succesvol zaken doet in Afrika. Sinds een jaar werkt hij in Ethiopië samen met AgriProFocus (zie pagina 16-17). Op dit moment is men druk er een dealernetwerk op te zetten voordat kan worden gestart met de verkoop. AgriProFocus zorgt onder andere voor onderzoek en op termijn voor het monitoren van resultaten die met de mini-tractors worden geboekt.



Klaas Veerman (Rumptstad Africa):

Innovatie is ons bestaansrecht

De naam Rumptstad is een samentrekking van de familienaam Van Rumpt – de vorige eigenaar van het bedrijf – en 'stad' als in Stad aan 't Haringvliet, de vestigingsplaats. Het bedrijf vierde dit jaar zijn 75-jarig bestaan en is een van de toonaangevende Nederlandse fabrikanten van landbouwmachines. In de tijd van de grote projecten op het gebied van technische hulp en ontwikkelingssamenwerking ontstond het contact met Afrika, via leveringen van machines in onder meer Soedan.

Klaas Veerman: "Dit verhaal over vroeger heeft mij altijd gefascineerd. Ergens hier in het pand is een fotocollage aangebracht, met als onderwerp het project in Soedan. Dan zie

Een os of buffel kon daarom langer doorlopen met een werktuig erachter.

Tractorplatform

"Het oude verhaal over het succes in Afrika greep mij en ik zocht naar hun marktbehoefte. Door te starten met het tractorplatform hebben we onze eigen niche gecreëerd." Kort gezegd komt het erop neer dat Rumptstad een kleinere tweewielige tractor met bijpassende werktuigen levert, die helemaal geschikt zijn voor de specifieke omstandigheden in Afrika.

"Landbouw is een systeem en daarom is het onze ambitie een compleet pakket te leveren, eigenlijk voor elk gewas. Onze tractor komt met stalen wielen of luchtbanden, een

'Onze trekker bevordert de emancipatie in Afrika'

je dat Rumptstad aan dit land toen 1000 machines leverde. Dat boeit je, zeker als jonge ondernemer. Aan het eind van de week tel je altijd hoeveel stuks je verkocht hebt. Dat zijn er natuurlijk geen duizend en ook geen honderd. Hoe kom je op dat punt..., dat je er duizend verkoopt?"

motor(tje) dat naar keuze loopt op biodiesel of zelfgeperste plantaardige olie, en allerlei andere features die speciaal voor Afrika zijn ontwikkeld. Wij leveren ook het apparaat om de olie te persen. En de motor en onderdelen zijn overal verkrijgbaar."

De eerste generatie Van Rumpt is er destijds in geslaagd om de trekkracht van een type ploeg dat in Afrika door een dier werd voortgetrokken met 60% te verminderen.

De tractor is een standaardmodel uit Thailand, dat een hogere kwaliteit biedt dan China. Daarbij passen door Rumptstad gemaakte werktuigen voor zaaïen, oogsten, land clearing en transport. Ook dit laatste is



van groot belang: met een goede transportkar krijg je meer product sneller en beter naar de lokale markt. Mechanisatie leidt verder tot capaciteitsvergroting bij de Afrikaanse boer.

Veerman: “We zijn nu vier jaar bezig om dit product verder te ontwikkelen. Je moet het zien als een set machines: bijvoorbeeld een tractor en de werktuigen voor maïsbewerking. Kant en klaar kost dat zo’n € 13.000. Dan heb je dus een specifiek voor Afrika ontwikkelde reeks machines, voor de helft van de prijs van een grote tweedehands tractor zoals wij die hier kennen.

Het mooie is, zo’n set heeft meer productiecapaciteit dan het areaal van een kleine boer groot is. Waar hij gemiddeld een halve tot een hele hectare land heeft, kunnen onze machines 20 à 25 hectare bewerken. Dat biedt dus de mogelijkheid van kostendeling, maar houdt ook de belofte van uitbreiding in. De kunst is geweest om een aantal machines te ontwikkelen die eenvoudig waren. En dat is nog best moeilijk. Maar het resultaat is er. Zo hebben wij een spitmachine die maximaal 20-25 centimeter diep en 90 centimeter breed kan spitten, met een snelheid van 3 kilometer per uur en een 12pk-motortje. Ter

vergelijking: in Nederland is een spitmachine 2,5 tot 3 meter breed en die heeft dan een motor tot 200pk. Maar die is even snel, technisch gezien kan het niet sneller, en spit even diep. Alleen doen wij het met een twintigste van dat vermogen. Met daaraan gekoppeld een navenant brandstofverbruik (8 liter per dag).

Totdat ik er kwam, heb ik zelf nooit iets met Afrika gehad. Ik vond het maar vreemd: zoveel vruchtbare grond en er dan toch niks van bakken. Maar dat heeft zijn historische oorzaken. Nu ik er vele malen geweest ben, weet ik dat het een prachtig continent is met in het algemeen echt vriendelijke mensen. En het mooie is dat ons product de emancipatie bevordert. Mannen werken niet met de schop, maar staan wel achter onze trekker.” Naast Soedan, Nigeria en Mali, bewerkt Rumpstad Africa de markt in Kameroen, Zimbabwe en Zuid-Afrika. In het algemeen is het geen kwestie van zakendoen met individuele boeren, maar met groepen boeren die worden ondersteund door hun nationale overheid dan wel vanuit een ontwikkelingsproject. Scholing op de tractor en werktuigen vindt dan centraal plaats. Zo verzorgde PTC+ in Nigeria dergelijke trainingen.

Cultuur

Heeft Veerman do’s en don’ts voor het zaken doen in Afrika? “Wij Europeanen staan ontzettend goed aangeschreven als gaat om de kwaliteit van onze machines. Maar wij staan ook bekend als lastige mensen, die het ene jaar geld geven en het daarna niet, omdat de buurman ook geld moet hebben. Afrikaans wantrouwen is vaak terecht. We begrijpen die cultuur niet goed. Maar als je er zaken doet, beslis dan niet te snel. Wacht rustig af, laat mensen zich bewijzen, stel daar iets tegenover. En check hun achtergrond via de landbouwafdeling van de Nederlandse ambassade.”

Innovatie

“Ons bestaansrecht danken wij aan onze voortdurende innovatie. Als kleine nichespeler moet je immers continu de dingen net iets handiger produceren dan je concurrentie. De vijf man/vrouw op de ontwikkelafdeling houden zich hier dagelijks mee bezig. Een leuk voorbeeld ter afsluiting is iets nieuws dat wij hebben ontwikkeld voor de cassaveoogst.

In Nigeria werken wij samen met Datco, dat er fabrieken heeft om cassave te verwerken. Die moeten worden gerooid. Dit kan machinaal met grote, zware apparatuur. Maar ook ‘op z’n Afrikaans’, dat wil zeggen met kleiner gereedschap. Wij hebben hiervoor een stok ontwikkeld die zich om de gewassteel heen klemmt, zodat je die zonder uitgraven kunt optillen en de cassave kunt oogsten. Definitieve acceptatie (en dus grootschalige introductie) van zo’n innovatie kost echter wel jaren.”

Hans van der Lee



Klaas Veerman (1975), oorspronkelijk afkomstig uit de Hoeksche Waard, is van origine boerenzoon. Na een aantal jaren te hebben gewerkt op de boerderij, startte hij in de landbouwmechanisatie bij een dealerbedrijf. Als praktijkman klom hij omhoog. “Ik vond het tempo van studeren langzaam en mijn levensstijl toen was snel. Ik moest dus vooruit.”