





maximumresiduniveaus. Je kunt niet zomaar wat aanrommelen. Je hebt met kritische supermarkten en consumenten in Europa te maken. Alleen de beste telers blijven zo over.”

The African Herb Company verkoopt vooral aan importeurs in Europa die weer aan supermarkten leveren in Duitsland, Engeland en Nederland (bijvoorbeeld Albert Heijn). “Wij kunnen het hele jaar door verse producten leveren van constante kwaliteit”, verwoordt Dekker het voordeel van kruiden telen in een ver Afrikaanse land als Kenia. “In Nanyuki heb je met heel zware grond te maken, wat goed is voor de kwaliteit en smaak van de kruiden. Evenals hoogte (1950 m) en zon. Nadeel is dat als de afwatering slecht is de planten bij zware regenval kunnen verdrinken. Daar moet je dus extra maatregelen voor nemen.”

Dekker spreekt over een leerproces. “Wat we nu doen, doen we goed. Maar het kost zeker twee tot drie jaar voordat je alles goed onder de knie hebt.” De jarenlange ervaring van Nick Emson was daarbij essentieel. “Hij is door de

wol geverfd. Hij heeft bij verschillende tuinbouwbedrijven gewerkt, veel ervaring opgedaan met supermarkten in Europa en audits voor GlobalGap gedaan. En hij weet zijn weg in het niet altijd even doorzichtige Keniase vergunningenstelsel.”

### *‘Wij stopten veel energie en geld in marketing’*

Is Emson hoofdzakelijk in het veld te vinden, Dekker houdt zich de meeste tijd bezig met verkoop en marketing. Hun personeelsbestand varieert, afhankelijk van het seizoen, van 30 tot 80 mensen, voornamelijk vrouwen. “Die veroorzaken minder problemen dan mannen en zijn een constante factor binnen ons bedrijf.” Intussen neemt de vraag vanuit Europa naar kwaliteitskruiden toe. “We leveren nu tussen de zes tot tien ton per week, maar willen de productie verhogen door de komende twee

jaar met tenminste 15 hectare uit te breiden. Mogelijk dat we dan ook nog bieslook en basilicum gaan verbouwen.”

### **Kruidenthee**

Toen Dekker in 2011 in contact kwam met Rob Baan van Koppert Cress, producent van micro-groenten in Monster, en beiden zich bogen over mogelijkheden voor samenwerking, werd het idee geboren om verse kruidentheeën te gaan samenstellen en verkopen.

Met behulp van een PSI-subsidie (het inmiddels beëindigde Private Sector Investeringsprogramma van het ministerie van Buitenlandse Zaken) bundelden beide bedrijven hun krachten en richtten Koppert Cress o.o.’ op (de kruidenfarm ligt net boven de evenaar, vandaar de 0 graden) om met hun nieuwe product de Europese markt te bestormen. Na maanden van uitvoerig testen en proeven werden vier melanges, zogeheten infusions, samengesteld: lavendel-munt, verbena-lavendel, tijm-mint en verbena.

In een nieuw pakstation aan de rand van de kruidenvelden sorteren enkele vrouwen op lange tafels de kruiden, die vervolgens met een touwtje met label worden samen- gebonden en in een plastic zakje worden verpakt. In gekookt water geven de verse kruiden – die gekoeld twee weken vers blijven – hun unieke smaak af. Dekker: "In de ruim zes maanden dat de infusions nu op de markt zijn, hebben wij veel positieve reacties gehad van onze klanten. Ik heb een enorme drive om zo snel mogelijk zoveel mogelijk te bereiken. Liever vandaag dan morgen 30 hectare in productie. Voor mij gaat altijd alles te langzaam, maar mijn wensen zijn niet altijd even realistisch."

Omdat het om een heel nieuw product gaat, is veel promotie nodig in Europa, benadrukt de Nederlander. "Je moet veel energie en geld in marketing stoppen. Wij richten ons daarbij onder meer op groothandels als Makro en Sligro, waar de horeca inkoop, en er zijn speciale seminars voor personeel uit de horeca."

Van de PSI-investering profiteert overigens niet alleen het bedrijf zelf, ook de lokale gemeenschap plukt er de vruchten van. Op de vier kilometer lange elektriciteitslijn die is aangelegd zijn ook de plaatselijke school met 500 leerlingen, het politiebureau en een gemeenschapscentrum aangesloten. Er is een dam gebouwd om de watervoorziening in de omgeving te verbeteren, een trainingscentrum

is opgezet en speciaal voor de school is een internetverbinding aangelegd. "Ook hebben we in samenwerking met de politie een buurtpatrouille opgezet en meebetaald aan een auto voor 'rapid response' om de veiligheid in de omgeving te waarborgen", aldus Dekker.

Naast bureaucratie en management- problemen ('er is altijd wat') blijft logistiek de grootste uitdaging voor een bedrijf dat handelt in verse producten. "Transport en koelcapaciteit zijn cruciaal en het kost iedere keer weer veel energie om alles op tijd en in goede kwaliteit op de plaats van bestemming te krijgen."

Dekkers enthousiasme wordt er echter niet door getemperd. "We blijven onze producten doorontwikkelen en nieuwe producten op de markt brengen. Dit land biedt oneindige mogelijkheden."

*Frans van den Houdt,  
freelance Afrika-correspondent*

