



# Beter zaad voor Afrika

**Veel Afrikaanse boeren blijven verstoken van goed zaai- en pootgoed. Nationale overheden en bedrijven kunnen niet aan de vraag voldoen. Het Centre for Development Innovation in Wageningen werkt met boerengroepen om lokaal beter zaaizaad op de markt te brengen.**

TEKST MARION DE BOO FOTOGRAFIE CORBIS

**M**aggie's bonenplanten staan er prachtig bij. Mooie, uniforme planten met glanzende bladeren en een rijke oogst. Maggie is lid van een boerencoöperatie waarvoor zij sinds enkele jaren zaaigoed verbouwt in een klein dorp in Zuidwest-Oeganda. De coöperatie verkoopt haar zaaigoed op de lokale markt. Al snel kon zij meer land gaan huren, want de vraag naar kwaliteitszaaizaad is erg groot. Haar acht kinderen kunnen nu naar school. 'Er is veel vraag naar het zaaigoed van deze coöperatie, want het zijn mooie, gezonde zaden van een nieuw, productief ras, dat veredeld is op een nationaal onderzoeksinstituut', vertelt Marja Thijssen van het Centre for Development Innovation (CDI) van Wageningen UR. 'Wij hebben deze Oegandese boerencoöperatie met dat instituut in contact gebracht, zodat de boeren dit nieuwe ras leerden kennen.' Thijssen is coördinator van het zaaizaadprogramma ISSD Africa, dat half september in Nairobi werd gelanceerd. ISSD staat voor Integrated Seed Sector Development.

'We onderzoeken wat er nu precies nodig is om interessante nieuwe rassen bij de boeren te krijgen. Wie moet dat aanpakken, wie moet dat betalen en hoe krijg je het bedrijfsleven geïnteresseerd?' Het CDI heeft samen met het Koninklijk Instituut voor de Tropen (KIT) tussen 2010 en 2013 diverse vooronderzoeken gedaan in acht Afrikaanse landen, waaronder Ethiopië en Oeganda. Financiers van het nieuwe, overkoepelende programma, dat voorlopig twee jaar gaat duren, zijn de Nederlandse overheid en de Bill & Melinda Gates Foundation. 'Goed zaaizaad wordt steeds meer gezien als sleutelfactor voor duurzame groei van de landbouwproductie, om daarmee armoede te bestrijden en de voedselzekerheid te bevorderen', zegt Thijssen.

## ZAAD VERMEERDEREN

In veel Afrikaanse landen is plantenverdeling een publieke zaak. Er zijn internationale en nationale onderzoeksinstituten actief die nieuwe rassen veredelen. Dit werk wordt betaald uit publieke middelen.



## ‘Goed zaaizaad wordt gezien als sleutelfactor voor voedselzekerheid’

‘Maar als zo’n nieuw ras eenmaal is bijgeschreven op de Rassenlijst van goedgekeurde rassen, zien de onderzoekers hun taak als afgerond’, legt Thijssen uit. ‘Zij gaan niet zelf met hun materiaal de boer op. Dat is hun rol niet. Er zijn echter nog een aantal stappen nodig om het ‘basiszaad’ te vermeerderen en als commercieel ras op de markt te brengen. Zolang alle commerciële zaaizaadproducenten precies hetzelfde basiszaad van de overheid krijgen, vinden die het vermeerderen vaak niet interessant, want dan kunnen zij zich niet onderscheiden ten opzichte van hun concurrenten.’

Op hun beurt zijn kleine boeren en lokale boeren-coöperaties vaak onvoldoende op de hoogte van het verschijnen van nieuwe rassen. Thijssen: ‘Toegang tot goed zaaizaad is een grote uitdaging voor kleine boeren in heel Afrika.’

Kleine Afrikaanse boeren halen hun zaaizaad uit veel verschillende bronnen. Ze kopen hooguit 20 procent van zaadbedrijven en telen 80 procent zelf, ruilen het onderling, of kopen het op de lokale graanmarkt.

Zelf werkte Thijssen vanaf 2006 aan een lokaal project in Ethiopië voor beter zaaizaad voor kleine boeren, dat geleidelijk werd opgeschaald. Tijdens haar veldwerk constateerde ze dat boeren die bijvoorbeeld sorghum en tarwe voor eigen gebruik telen een deel van het zaad voor de volgende oogst bewaren. ‘De rest eten ze op of verkopen ze op de lokale markt. Dat gaat vaak jarenlang goed. Maar als er een ziekte in het gewas zit, kan het zaaizaad ook besmet zijn en wordt de ziekte overdragen op de volgende oogst. Bovendien blijven boeren bij deze aanpak misschien nog jarenlang ouderwetse rassen telen, terwijl er betere rassen bestaan. Soms koopt de boer een keertje zaad van een nieuw op de markt gekomen tarwe-ras om dat dan vervolgens weer jarenlang zelf ‘na te telen’. Voor hun voedselgewassen willen boeren meestal geen geld neertellen om nieuw zaaizaad te kopen. En de commerciële veredelingsbedrijven hebben dan ook weinig interesse om nieuwe rassen van deze voedselgewassen te veredelen, want daar valt weinig aan te verdienen.’

In kwaliteitszaad van handelsgewassen willen boeren vaak wél investeren. Maïs, groenten en zonnebloemen zijn voorbeelden van dergelijke *cash crops*. Als de boer goed zaaizaad koopt, dan betaalt dat zichzelf terug door een betere oogst en hogere inkomsten. In de maïsteelt wordt veel gebruik gemaakt van hybride rassen. Die leveren een extra hoge opbrengst en een uniform gewas op, maar de boer moet er elk jaar nieuw zaad van kopen, omdat hybride rassen niet ‘zaadvast’ zijn: als de boer er zelf zaad van wint, krijgt hij het volgende jaar een lage opbrengst. In veel Afrikaanse landen opereren grote bedrijven die bijvoorbeeld een of twee hybride maïs-rassen in het hele land verkopen.

‘Dat kan best lucratief zijn’, zegt Thijssen. ‘Boeren kopen dat hybride maïszaad, ook al is het tweemaal zo duur. En ook voor het commerciële zaad van uien of andere groenten, onder meer van Nederlandse veredelingsbedrijven, bestaat een markt. Daarnaast zien wij een rol weggelegd voor lokale boeren-coöperaties en kleine zaaizaadbedrijfjes die op kleine schaal commercieel zaaizaad van bijvoorbeeld tarwe, sorghum, rijst of tef produceren voor de lokale markt. Daarmee kun je de landbouwsector flink versterken. Boeren krijgen een betere kwaliteit zaaizaad tot hun beschikking en bovendien hebben ze meer kans dat het op het juiste moment beschikbaar komt.’

ISSD-programma’s richten zich daarnaast ook op pootgoed voor cassave en aardappel. Want ook voor dergelijke vegetatief vermeerderde gewassen is gezond uitgangsmateriaal een must. Vooral in de aardappels kunnen ziekten keihard toeslaan. Vaak zijn boeren bereid om wat extra te betalen voor de aanschaf van gezond pootgoed en strikte kwaliteitscontroles. Thijssen: ‘Als je dit op lokaal niveau aanpakt, heb je weinig overhead en ook geen hoge transportkosten. Dan wordt het al gauw commercieel interessant.’

### ZAAIZAAD KOMT TE LAAT

‘Niet alleen het commercialiseren van nieuwe rassen levert problemen op, het is ook de kunst om ze op het juiste moment op de juiste plek te krijgen’, vertelt de van origine Zuid-Afrikaanse CDI-collega Gareth Borman. ‘In de jaren zestig en zeventig werd de zaaizaadvoorziening in de landen ten zuiden van de Sahara gezien als een nationale overheidstaak. Vaak waren er problemen. Het zaaizaad bereikte de boeren niet op tijd en bleef in pakhuisen liggen tot het zaaizeizoen voorbij was. Als reactie daarop wilde men de zaaizaadsector priva-



tiseren, maar voor commerciële veredelingsbedrijven bleken de voedselgewassen niet lucratief genoeg. In onze ISSD-programma's proberen wij een commercieel programma op te zetten voor lokale boerencoöperaties en kleine bedrijven om kwaliteitszaad van lokaal aangepaste rassen te leveren. We denken dat boeren daarmee een wel 30 procent hogere opbrengst kunnen behalen.' Is er eenmaal een gezond, productief ras met goede genetische eigenschappen beschikbaar dan moet er ter plaatse worden geïnvesteerd in kennis. De teelt, de oogst en de opslag moeten aan allerlei eisen voldoen. Thijssen: 'Wij geven het advies om voor de teelt van zaaizaad het beste, vruchtbaarste stuk land te gebruiken en als de boer maar weinig mest beschikbaar heeft, die op het zaaizaadveldje te gooien. Het gewas moet worden geschoond, zodat er geen zaad van afwijkende planttypes en zieke planten of onkruidzaden in de oogst belanden. Het geoogste zaad moet flink worden gedroogd, zodat het beter houdbaar is en goed opgeslagen, zodat er geen schimmelziekten of ratten bij kunnen komen. Daarnaast wordt er geïnvesteerd in business-planning, marktverkenning, promotie en marketing.'

### MONSTERS OPSTUREN

Ook wet- en regelgeving en kwaliteitscontrole vormen flinke uitdagingen. Borman: 'In landen als Kenia en Ethiopië moet al het zaaizaad centraal gecertificeerd worden, ook als het lokaal geproduceerd is en bestemd voor de lokale markt. Zaadproducenten moeten monsters opsturen, die de autoriteiten dan laten uitzaaien en toetsen op kwaliteit en rasechtheid. Verkoop van ongecertificeerd zaaizaad, bijvoorbeeld door lokale boerencoöperaties, is in zo'n situatie illegaal. Maar intussen slagen overheden er vaak niet in om al dat zaad te controleren en te certificeren, met veel bureaucratie en veel vertraging tot gevolg.'

Ook is er namaak in omloop. In Oeganda vormen *fake seeds* een groot probleem. Het gaat bijvoorbeeld om graan dat via handelaren op de markt komt. Het is behandeld met een mooi gekleurd laagje en wordt voor de dubbele prijs als kwaliteitszaad verkocht, maar het is nep en levert een slechte oogst. Controles ontbreken grotendeels, zaadinspecteurs zijn er nauwelijks. Borman: 'Kwaliteitscontrole begint op het veld. We willen meer decentrale controles. En dat moet in wet- en regelgeving erkend worden. De belangrijkste kwaliteitsslag wordt tenslotte gemaakt op het veld van de zaadproducent. Als die een betrouwbare bron van

### ISSD AFRICA

Het zaaizaadprogramma ISSD Africa werd op 18 september in Nairobi, Kenia, gelanceerd. ISSD (Integrated Seed Sector Development) wil bereiken dat boeren in heel Afrika toegang tot goed zaaizaad hebben, door donoren en organisaties bij elkaar te brengen, door het versterken van ondernemerschap in de zaaizaadsector, het vertalen van internationale overeenkomsten die met zaaizaad te maken hebben naar de nationale wet- en regelgeving van ontwikkelingslanden en door samenwerking met de landbouwprogramma's van de Afrikaanse Unie. Het ISSD Afrika programma sluit aan bij al lopende nationale zaaizaadprogramma's in verschillende Afrikaanse landen, waaronder Ethiopië, Oeganda en Burundi en bij eerder onderzoek van CDI Wageningen UR en het Koninklijk Instituut voor de Tropen (KIT).

kwaliteitszaad is, zou je niet elke partij apart hoeven te toetsen. Bovendien kun je de markt hier haar werk laten doen. Want alleen als een bedrijf goed zaaizaad levert, komen de klanten terug.'

Bij Maggie is dat gelukt. Deelname aan de coöperatie heeft de Oegandese boerin geen windeieren gelegd. De ronde lemen hut met rieten dak maakte plaats voor een degelijk stenen huisje met verschillende kamers. Haar man heeft een brommer gekocht om de handel verder uit te breiden. ■

[www.issdseed.org](http://www.issdseed.org)

### WAGENINGEN ACADEMY

Wageningen Academy organiseert in januari 2015 weer de Plant Breeding Course, in samenwerking met het Plant Breeding departement van Wageningen UR. Ook biedt Wageningen Academy een distance learning course Plant Breeding aan.

**Kijk voor meer informatie op [www.wageningenacademy.nl](http://www.wageningenacademy.nl)**