

Ontwikkeling van Aquacultuur in Ghana

Analyse van de waardeketen en potentiële kansen voor het bedrijfsleven

Door Bas Bolman & Eugene Rurangwa, Wageningen UR

Wageningen University and Research centre en Aquacultuur Experience hebben in juni 2015 een aquacultuur studie afgerond in opdracht van de Nederlandse ambassade in Accra, Ghana. Het doel van deze studie was om de haalbaarheid in kaart te brengen voor het formuleren en opzetten van één of meer publiek-private Samenwerkingsprojecten voor aquacultuur in Ghana.

Het project bestond uit twee fasen. De eerste fase was een waardeketen analyse van aquacultuur in Ghana. Deze eerste fase had tot doel om knelpunten en marktkansen te identificeren. De tweede fase bestond uit het ontwikkelen van bedrijfsplannen voor investeringen in de Ghanese aquacultuur. Vanwege de hoge marktvaart lag de nadruk op Tilapia. Daarnaast zijn andere soorten zoals de Afrikaanse meerval meegenomen. De studie is uitgevoerd door middel van



een bureaustudie en een veldwerk missie in Ghana. Verschillende partijen in de waardeketen zijn geïnterviewd om knelpunten en kansen in kaart te brengen.

Waardeketen analyse

Het eerste belangrijke knelpunt zit in de visvoer productie. Er is slechts één lokale producent, genaamd Raanan. Uit berekeningen is gebleken dat er niet voldoende betaalbaar visvoer van een degelijke kwa-



Drijvende kooien van Sunwoo Culturing Systems, Volta Meer, Ghana. (Foto: B. Bolman)

liteit op de markt is. Bedrijven die visvoer importeren van buiten Ghana zijn bijvoorbeeld Multifeed, Coppens, Skretting en Cargill. Geïmporteerd visvoer is ca. 30% duurder in vergelijking met lokaal geproduceerd visvoer. Hierdoor is het visvoer van Raanan populair op veel Tilapia kwekerijen. Uit berekeningen blijkt dat er een goede business case is voor het opzetten van een lokale visvoerfabriek omdat er behoefte is aan een additionele 30.000 ton per jaar.

Uit de waardeketen analyse werd een ander knelpunt duidelijk, te weten de pootviskwe-

kerijen. Producenten van pootvis kunnen simpelweg niet voldoen aan de marktvraag. Dit geldt zowel voor de kwantiteit als de kwaliteit van pootvis. De reden achter dit knelpunt is gebrek aan kennis en ervaring op de pootviskwekerij, het gebrek aan techniek en materialen en de logistiek van pootviskwekerijen naar kwekers van marktwaardige vis die niet geoptimaliseerd is. Volgens de berekeningen is er een jaarlijks tekort van ca 50 miljoen pootvisjes. Dat betekent dat er tegelijkertijd marktkansen zijn voor een Tilapia pootviskwekerij.

Alleen de lokale Akosombo stam van Nijl Tilapia kan legaal worden gekweekt in Ghana. Tegelijkertijd is er een alternatieve stam die beter zou presteren. De meeste respondenten beschouwen de introductie van de Genetically Improved Farmed Tilapia (GIFT) als een kans omdat deze stam ongeveer 50% sneller zou groeien dan de Akosombo stam. De introductie van de GIFT stam is niet toegestaan omdat de milieुरisicobeoordeling voor het kweken in Lake Volta nog niet is afgerond. Daarom kan de Ghanese overheid op dit moment geen besluit nemen over de invoering.

Een belangrijk knelpunt in het beleidsdomein is de vereiste procedure voor vergunningen, die door respondenten wordt beschreven als zeer bureaucratisch. Meer dan vijf verschillende overheidsinstanties zijn betrokken bij de procedure die één à twee jaar duurt.

Kansen voor het bedrijfsleven

Op basis van knelpunten en kansen in de waardeketen zijn de volgende drie bedrijfsplannen ontwikkeld.

1. Lokale productie van visvoer. Om de groei van de Tilapia sector te faciliteren en de economische potentie van de bedrijven te verbeteren, is meer visvoer nodig van een betrouwbare kwaliteit en prijs. De huidige capaciteit van Raanan, de belangrijkste producent, is te gering om te voldoen aan de vraag. Er is een markt voor een extra veevoederfabriek met een capaciteit van 20 tot 30.000 ton visvoer per jaar.
2. Tilapia pootvis productie. Momenteel wordt geschat dat er een jaarlijks gebrek is van 50 miljoen stuks. Dat betekent dat er is een kans is voor een nieuwe pootviskwekerij die deze hoeveelheden kan produceren van een goede kwaliteit. Uiteraard is de voorwaarde dat de knelpunten zoals visvoer, geschikte

aquacultuur locaties en bureaucratie worden opgelost.

3. Training op de kwekerij en praktijkvoorbeelden. Het management van de bedrijfsvoering van sommige bedrijven is niet optimaal omdat werknemers vaak ongeschoold zijn en ook managers en eigenaren niet over de juiste kennis bezitten. Vanwege het gebrek aan gegevens over het tekort aan kennis bij kleine en middelgrote bedrijven zal dit bedrijfsplan verder ontwikkeld worden in vervolgotrajecten.

De potentieel geïnteresseerde Ghanese en Nederlandse partners in deze drie bedrijfsplannen zijn verder uitgewerkt in een speciale bijlage van het rapport. Deze plannen worden ook gedeeld met andere potentiële Nederlandse investeerders, waaronder de aquacultuurbedrijven, beleggingsfondsen en andere partijen in de private sector. Samen met geïnteresseerden zullen specifieke voorstellen ontwikkeld worden waarin de bedrijfsplannen in meer detail kunnen worden uitgewerkt.

De studie "Development of Aquaculture in Ghana - Analysis of the fish value chain and potential business cases" werd gefinancierd door de Nederlandse Ambassade in Accra. Een digitale versie van het rapport kan worden opgevraagd bij bas.bolman@wur.nl of tel 06 2301 9608.