

Durante Fish Industries Ltd.

Nederlandse techniek aan basis van groeiende meervalsector in Nigeria

Door Peter G.M. van der Heijden (IAC, Wageningen-UR)

In september was ik in Someren op bezoek bij Bertjan Roosendaal, de jongste partner in het meervalpootvis- & adviesbedrijf Fleuren & Nooijen. Bertjan deed me uitgebreid verslag van de geschiedenis en de huidige activiteiten van het succesvolle partnerschap dat Willie Fleuren enkele jaren geleden begon met een Nigeriaans visteeltbedrijf.

Al 15 jaar geleden breidde Willie Fleuren zijn zakelijke contacten uit tot over de Nederlandse grens. Hij geloofde dat de productie en verkoop van pootvisjes van Afrikaanse meerval in Nederland alleen een te smalle en riskante basis voor zijn bedrijf was. Aanvankelijk waren de buitenlandse contacten allemaal nog binnen Europa, maar 6 jaar geleden werd Fleuren & Nooijen, (inmiddels was Paul Nooijen partner in het bedrijf geworden) benaderd door de heer Ade Alakija. Deze kweekte in Nigeria al meerval pootvisjes, maar hij wilde dit uitbreiden en beter gaan doen en hij kwam voor advies naar Someren. Het contact tussen de heer Alakija en Fleuren & Nooij-

en verliep goed en besloten werd in partnerschap een nieuw broedhuis te bouwen naar voorbeeld van het broedhuis in Someren. De heer Alakija bracht grond en gebouwen in, en Fleuren & Nooijen BV de kennis en de systemen voor het pootvisbedrijf, dat in Ibadan, een stad in het zuidwesten van

Nigeria kwam te staan. Het nieuwe bedrijf kreeg de naam Durante Fish Industries Ltd.

Afrikaanse meerval terug naar Afrika

Hoewel de Afrikaanse meerval van nature ook in Nigeria voorkomt werden de ouderdieren voor de nieuwe kwekerij uit Someren naar Nigeria gebracht. De lokale meervallen bleken te wild, onrustig en



te stressgevoelig voor het leven in de bakken van een recirculatiesysteem. De meervallen uit Someren waren immers al 2 decennia door Fleuren geselecteerd op geschiktheid voor het leven in een dichtbevolkt recirculatiesysteem, op een hoog slachttrendement en goede groei. Voor dat laatste is een rustige vis nodig die goed tegen stress kan en snel hersteld van de schok van bijvoorbeeld



uit de bak gescheppt worden en daarna vlot weer voer opneemt. Al snel bleek men ook in Nigeria pootvisjes met een goede en constante kwaliteit te waarderen. Veel van de pootvisjes die daar op de markt komen worden uit wildvang meervallen gekweekt of in het wild gevangen, en hebben dus een enorme genetische variatie. Die variatie uit zich o.a. in aanzienlijke verschillen in groeisnelheid. Dit verschijnsel is ook bij palingtellers goed bekend en noopt hen tot geregeld selecteren. Veel van de pootvisjes van Durante gaan bij een gewicht van een halve gram al naar de klanten, een deel wordt bij een gewicht van 6 gr verkocht, en voor een prijs die vergelijkbaar is met die van pootvisjes van 8 á 10 gr in Nederland. Per jaar worden in Ibadan 2 miljoen pootvisjes verkocht.

De kosten voor de pootvisproductie zijn in Nigeria lager want arbeid is er goedkoper en ook de verwarmingskosten zijn veel lager. Verwarmingskosten, in Nigeria? Ja,

tot mijn verbazing moet in dit tropische land in het broedhuis ook een installatie om het water bij te verwarmen een onderdeel van de inventaris zijn, want in sommige "koele" winternachten kan de wassertemperatuur anders toch te veel afkoelen.

Onderdeel van het bedrijf in Ibadan is ook een kwekerij met capaciteit van 200 ton/jaar waar

meerval van 1 á 2 kg wordt geproduceerd. Dit gebeurt in recirculatiesystemen van de zelfde opzet en makelij als vele Nederlandse meervalkwekerijen. Verder is er een voederfabriek, een afdeling waar systemen worden gebouwd, en een kantoortje. Met bewakers, chauffeurs, schoonmaker, kok, hondenverzorger en tuinman meegerekend biedt Durante in Ibadan aan 65 mensen werk. Willie Fleuren: "Dat betekent een inkomen voor 65 gezinnen, en vooral daar ben ik trots op".

Naast het bedrijf in Ibadan beschikt Durante op 90 km afstand, in de nabij gelegen Oyo State, ook over een 550 ha groot cashew plantage met daarin een vijverbedrijf van circa 10 ha. Hier wordt meerval afgemest, en de jaarlijkse productie bedraagt 250 ton. De vis wordt met drijvend korrelvoer uit Nederland gevoerd en doet er vanaf pootvis circa 5 maanden over om het slachtgewicht te bereiken. Op dit bedrijf werken 20 mensen.



's Lands wijs, 's lands eer

Elke maandagmorgen is er visverkoop in Ibadan: dan staan de auto's en vrachtwagens van de kopers bij de poort om de vis op te halen. De 4 ton vis die per week te koop wordt aangeboden is zo weg. Bertjan Roosendaal: "Op een markt waar mensen aan levende, dus gegarandeerd verse vis de voorkeur geven is Afrikaanse meerval een ideale vis want je kunt hem in een plastic zak me wat water na aankoop nog heel lang in leven houden. En we verkopen aan de poort voor een prijs van bijna € 2/kg. Je begrijpt, met zo'n gemakkelijke afzet en voor zo'n prijs hoeven de Nederlandse meervalkwekers zich echt geen zorgen te maken: we denken er niet over om onze Nigeriaanse vis ook op de Nederlandse markt te gaan aanbieden." Veel van de kopers die maandagmorgen bij de poort van Durante Fish Industries Ltd aankloppen zijn forse dames gekleed in kleurrijke Afrikaanse gewaden. Ze worden door de mensen ter plaatse "Mama Benz" genoemd, naar het favoriete automerk van deze dames. Ze komen niet voor 1 of 2 kilo, maar voor honderden kilos die vervolgens weer worden doorverkocht

aan plaatselijke marktvrouwen of restaurants.

Meerval in saus of soep is een populair gerecht, en de hele vis wordt hiervoor gebruikt. Voor vele Afrikanen is de kop het favoriete deel van de vis. Alleen de hardste botten en graten komen naast het bord terecht. Gaat in Nederland ruim de helft van de meerval als slachtafval naar vossen en nertsen, in Nigeria is het percentage van de vis dat niet in menselijke magen verdwijnt uiterst klein.

Compleet pakket

Durante Fish Industries werkt nauw samen met Coppens International en kan hierdoor de klant een compleet pakket bieden: advies bij ontwerp, aanleg en kweek, de materialen uit Nederland voor het recirculatiesysteem, pootvisjes, en voer. Het voer wordt uit Nederland geïmporteerd, maar er is een visvoerfabriek in Nigeria in aanbouw. Durante benadrukt bij de Afrikaanse klanten dat alleen met een goed voer van constante kwaliteit intensieve kweek in recirculatiesystemen succesvol kan zijn. Bertjan schat dat in Nigeria al 15 tot 20 meervalbedrijven met hulp van Durante zijn opgezet, of al bestaande bedrijven zijn geholpen met uitbreiding of vernieuwing.

Hoewel het systeem van Fleuren & Nooijen ro-



buust en betrekkelijk simpel is zonder overbodige toeters en bellen is er in een land waar men alleen de vijverteelt kent bij potentiële klanten vaak twijfel over de noodzaak van zo'n ingewikkeld ogend, uit Nederland afkomstig geheel van bassins, pompen, bezinkbakken en filters. Kan dat niet simpeler, en met in Nigeria geproduceerde spullen? Om duidelijk te maken dat dit een beproefd systeem is



Paul Nooijen temidden van zijn medewerkers/-sters

heeft Willie als spreker tijdens een grote bijeenkomst de vergelijking gemaakt met een jong Nigeriaans voetbaltalent dat door Ajax is aangekocht. Zo'n jongen wordt na aankomst in Amsterdam toch ook niet wit geleverd? Behalve dat men in dit voetbalgekke land de grap goed waardeerde was de vergelijking duidelijk: aan wat al goed is en zijn waarde in de praktijk heeft bewezen moet je niet meer gaan prutsen.

De kracht van Durante Fish Industries is dat contact met één bedrijf de klant toegang geeft tot alles wat hij nodig heeft om een meervalbedrijf te starten en op rendabele wijze draaiende te houden. Daarnaast is het intensieve contact met de klant, waaraan ook na het advies of de aanleg veel aandacht wordt besteed, van groot belang. Durante gaat alleen in

zee met klanten die een serieuze indruk maken en in staat lijken een goed meervalbedrijf op te zetten en te beheren. Tenslotte zijn zijn goed draaiende kwekerijen de beste reclame en garantie dat ook andere klanten voor pootvis, voer of advies de weg naar het bedrijf in Ibadan weten te vinden.

De bedrijven die Durante benaderen zijn niet de kleine boeren met een vijvertje voor eigen consumptie, maar middelgrote tot grote bedrijven die vaak al in de landbouw of levensmiddelensector actief zijn. Voor de aanleg en het kunnen laten draaien van een kwekerij met recirculatiesysteem is immers een behoorlijk kapitaal en een minimale infrastructuur nodig: betrouwbare bron met het hele jaar geschikt water, elektriciteit en een goede generator achter de hand, en een geschikt gebouw met stevige omheining. Afvoer van afvalwater en slib is geen enkel probleem in een land met vaak arme bodems en veel boeren die om water en meststoffen staan te springen.





Zaken doen in Nigeria

Nigeria staat al jaren hoog in de ranglijst van meest corrupte landen en staat bekend als een moeilijk land, maar het zaken doen gaat Fleuren & Nooijen daar goed af. Natuurlijk moeten bepaalde regels in acht genomen worden: je gaat pas in zee als de klant serieus blijkt, en de betaling dient zeker gesteld te zijn alvorens de goederen geleverd worden. Door deze adviezen op te volgen, maar ook door zelf te leveren en te doen wat toegezegd wordt zijn grote zakelijke tegenslagen Durante tot op heden bespaard gebleven.

Willie Fleuren is één van de directeuren van Durante en brengt nu ongeveer een kwart van zijn tijd in Nigeria door. Veel aandacht wordt besteed aan advisering van klanten. Voor het ontwerp en aanleg van nieuwe systemen reist ook Paul Nooijen geregeld naar het west Afrikaanse land. De heer Ade Alakija is de hoofdaandeelhouder en Managing Director van Durante Fish Industries Ltd. Zijn netwerk en kennis van de gebruikelijke manier van zaken doen zijn een belangrijke factor

voor het succes van de onderneming. De Brabantse inbreng van kennis en ervaring in Durante is natuurlijk net zo goed essentieel geweest voor het slagen van de onderneming.

Ook qua persoonlijke veiligheid worden in Nigeria de nodige voorzorgen in acht genomen: als het niet persé hoeft ga dan niet 's avonds op pad, stap bij het vliegveld alleen in auto's met een chauffeur die je kent en vertrouwt, etc. Het netwerk en de vriendenkring van Mr Alakija dragen ook bij aan de persoonlijke veiligheid van de in Nigeria opererende Nederlanders.

Beste aquacultuurbedrijf van Nigeria!

Bertjan schat dat nu in Nigeria ruim 3000 ton meerval/jaar in recirculatiesystemen wordt geproduceerd, en de groei zit er goed in. In augustus van dit jaar was er in de hoofdstad Abudja een groot congres over de toekomst van de visproductie en -voorziening van het Afrikaanse continent. Iedereen die ook maar iets met visserij of visteelt in dit werelddeel te maken had was aanwezig. Op de vakbeurs die tijdens het congres werd gehouden was Durante ook present met een gezamenlijke stand met Coppens



International en het Nederlandse tilapia-bedrijf Til-Aqua International uit Velden. De stand trok veel aandacht door een klein model van een recirculatiesysteem, met levende visjes.



Bertjan: "Dat werkt het beste, van plaatjes en beschrijvingen worden de mensen daar niet warm, maar als ze kunnen zien hoe het systeem in elkaar steekt dan hebben ze het zo door." Tijdens de beurs mocht Durante Fish Industries Ltd een prijs in ontvangst nemen: Beste Nigeriaanse visteeltbedrijf! Heel Afrika kon via CNN het demonstratiesysteem van Durante bekijken. Hoewel het bedrijf voorheen toch al niet over gebrek aan belangstelling en klanten te klagen had, is men in Someren en Ibadan na dit evenement en de positieve aandacht duidelijk zeer optimistisch gestemd.

Noord-Zuid uitwisseling

Dat de Nigeriaanse connectie ook het karakter van het bedrijf in Someren begint te beïnvloeden werd me duidelijk in de winkel van Fleuren & Nooijen waar verse en gerookte meervalfilet wordt verkocht. Nigeriaanse schilderijtjes aan de muur, van kralen vervaardigde sieraden en Afrikaans houtsnijwerk op de



schappen. Een in fleurige gewaden gehulde "Mama Benz" siert het plastic waarin de filets zijn verpakt. Als de stempelkaart vol is kan de vaste klant de Afrikaanse snuisterijen

tegen sterk gereduceerde prijs mee naar huis nemen.

Na afscheid van Bertjan genomen te hebben bedenk ik in de auto op weg naar huis dat het in deze wereld raar kan lopen: het is al weer 30 jaar geleden dat de eerste meervalletjes uit Afrika naar Wageningen werden gebracht om aan de Landbouw Hogeschool door de piepjonge Vakgroep Visteelt als proefdier op hun geschiktheid voor de ontwikkeling van de viskweek in Afrika te worden onderzocht. (Boze tongen beweren dat de eerste visjes werden geïmporteerd in een thermoskan, om lastige douanevragen te omzeilen). Na bijna 3 decennia ontwikkeling in Nederland lijkt de meervalkweek nu eindelijk ook in Afrika aan zijn doorbraak te beginnen, met als basis de in Brabant ver-

edelde meervallen. Afrikaanse meerval weer terug naar Afrika, en de kralen komen weer terug naar Nederland.

De foto's bij dit artikel zijn gemaakt door Fleuren & Nooijen.