

P+

SPECIAL

Jaargang 17

Week 22 | 2019



IDH ontwikkelt
exportmarkten

Made in Africa

*Cassave: van grondstof
naar eindproduct*

Made in Africa

Grondstoffen verkopen is geen beste business. Het betekent: de grootste winst aan anderen doorgeven, die de eindproducten produceren. Dat moet anders, wil Afrika zich economisch duurzaam ontwikkelen. Onder leiding van het Initiatief Duurzame Handel (IDH) worden daarom in Nigeria zes fabrieken gebouwd, die van de cassavewortel veelgevraagde ingrediënten maken. En wordt Rwanda gereed gemaakt als nieuw exportland van groenten en fruit. Grown and made in Africa.

Het ziet er zo mooi uit, die Afrikaanse kleedjes waarop krijt-witte snippers cassave in de zon liggen te drogen. Maar het is valse romantiek. In werkelijkheid zijn die robuust ogende bruine wortelknollen heel kwetsbaar. Cassave, oftewel maniok, yuca of tapioca: na twee dagen in de supermarkt verschijnen de eerste schimmels al, zeker in de tropen. Na twee weken is de knol verrot. En dat is niet minder dan een ramp, want in heel wat landen rondom de Evenaar staat cassave dagelijks op het menu, als belangrijkste bron van koolhydraten. De struik is een anti-honger gewas, dat zelfs nog groeit op de meest verarmde gronden. Het is ongevoelig voor droogte of sprinkhaanplagen. Van Suriname tot aan Indonesië, meer dan een half miljard mensen eten het dagelijks. En het Afrikaanse Nigeria is de grootste cassaveproducent ter wereld.

“Door slechte organisatie gaat ook daar een fors deel van de oogst verloren”, constateert Kebba Colley (1980). “Het verlies kan zelfs oplopen tot 40 procent.” De directeur ‘Inclusive Business Development’ bij het Initiatief Duurzame Handel (IDH) ziet dit probleem als een hefboom om tot een veel hoger doel te komen. Afrika moet zich ontwikkelen van een continent dat nu grondstoffen aan de wereld levert, tot een reeks van landen die zich specialiseren in eindproducten. Zoals Zuid-Afrikaanse wijnboeren een plek op de wereldmarkt hebben veroverd. Dat was niet gelukt wanneer ze druiven hadden verkocht. Voor de meeste Afrikaanse landen geldt nu: de grootste winst gaat naar het buitenland, waar van goedkope cacaobonen uit Ivoorkust dure bonbons worden gemaakt.

Maar hoe zou dat met cassave moeten? Zo groot is de vraag niet uit landen als Nederland. Cassavechips, dan heb je het wel zo’n beetje gehad. Nigeriaanse boeren bakken zelf ook chips, om een

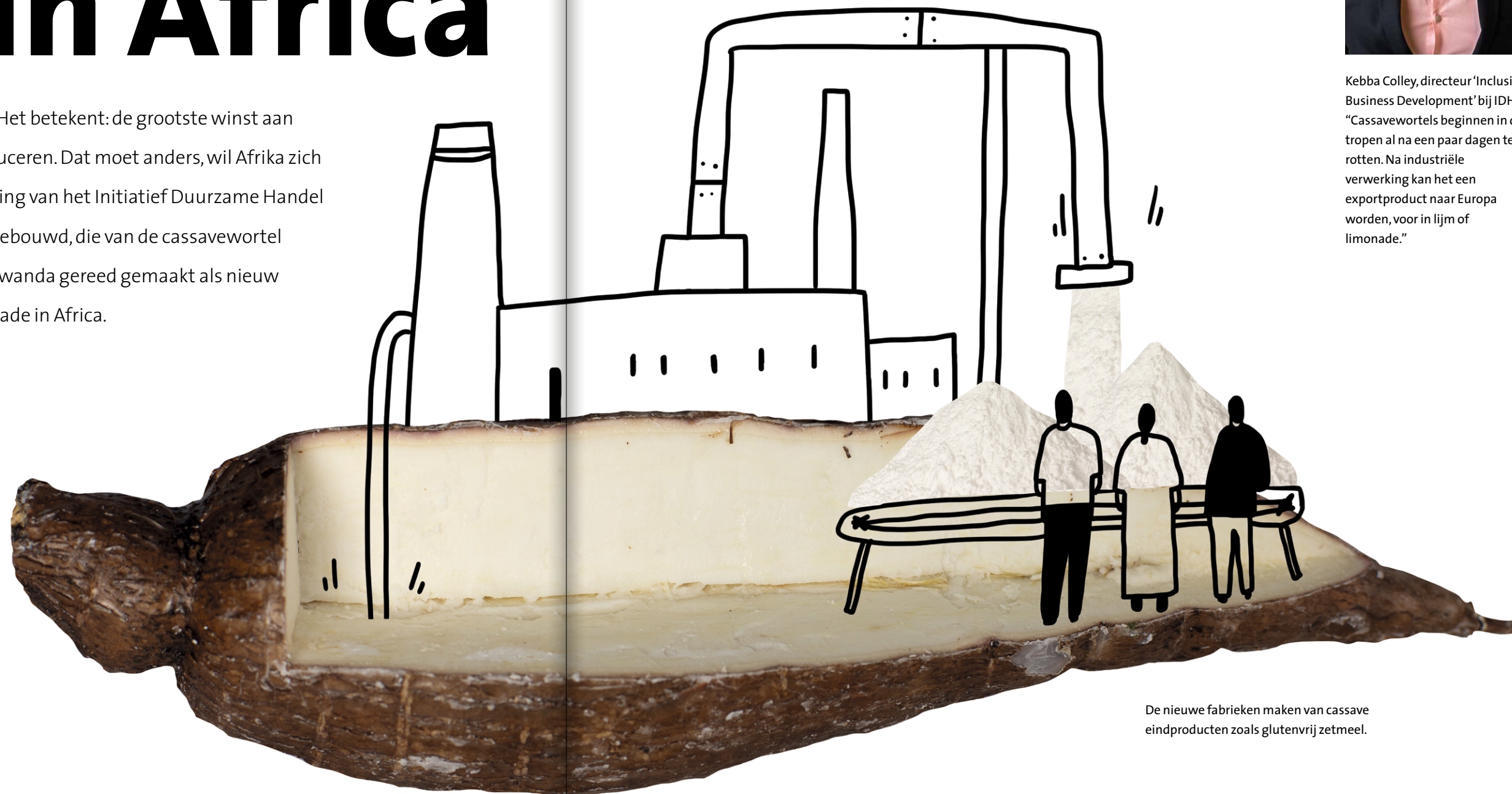
groter deel van de oogst veilig te stellen, maar dat is niet genoeg. Colley verduidelijkt: “Ik praat niet over de knol als voeding, maar wat je er aan bestanddelen uit kunt halen.”

Wie weet dat er sorbitol uit cassave wordt gewonnen en dat het in westerse tandpasta wordt verwerkt? Dat je met het zetmeel sauzen kunt verdikken? Dat je van het meel brood kunt bakken? Dat je er wijn van kunt maken en bier van brouwen? Dat tapioca als glutenvrij zetmeel op Westerse markt is ontdekt?

“We hopen 50 duizend Nigeriaanse cassaveboeren aan de nationale markt te gaan linken, mogelijk ook aan internationale markten”



Kebba Colley, directeur ‘Inclusive Business Development’ bij IDH: “Cassavewortels beginnen in de tropen al na een paar dagen te rotten. Na industriële verwerking kan het een exportproduct naar Europa worden, voor in lijm of limonade.”



De nieuwe fabrieken maken van cassave eindproducten zoals glutenvrij zetmeel.

Colley: “Cassavebier is heel populair in Nigeria. Ik ben zelf geen bierdrinker, maar ik heb me laten vertellen dat het heel smakelijk is.” Lange-afstandswandelaar Colley houdt het liever bij dranken als siroop, dat overigens ook gemaakt kan worden van deze wortel. Bestanddelen van de cassave komen ook voor in diervoeding en in industriële producten als lijm, aceton, verf en stijfsel voor textiel, tot in kauwgum toe. “Dat zijn exportproducten die Nigeria goed kan produceren en exporteren, naast

het voeden van de eigen bevolking”, stelt Colley. Door het snel rotten van de cassavewortels importeert Nigeria nu jaarlijks voor zo’n 3,5 miljard euro aan tarwe, dat in Afrika niet wil groeien. Terwijl snel verwerkte cassave net zo goed lang houdbaar meel kan opleveren, om brood en cakes mee te bakken.

Duurzame handel vandaag is vooral: een goed lopende organisatie opzetten. Coördineren tussen partijen die een netwerk



“In Rwanda selecteren we betrouwbare telers die aan de eisen van Europese bedrijven kunnen voldoen: altijd dezelfde kwaliteit, voldoende gegarandeerd volume”

vormen. Een duurzame keten regisseren die loopt als een Zwitsers uurwerk. Colley: “Dan start je met de boeren in Nigeria die nu cassave verbouwen. Het land telt zo’n 300 duizend boerderijen waar het wordt verbouwd. De boeren oogsten nu wanneer het hun zelf uitkomt, wanneer ze geld nodig hebben. Het bijzondere van cassave is dat je kunt oogsten naar behoefte. In de grond blijven de knollen goed, maar eenmaal los van de takken begint het bederf heel snel.”

Planning en samenwerking zijn dus de sleutels tot ontwikkeling. Maar toch. Hoe die 53 miljoen kubieke meter aan Nigeriaanse cassave per jaar in *no time* te verwerken? “Er zijn fabrieken nodig die vlakbij de grootste productiegronden staan. Niet verder dan 50 kilometer verderop”, stelt Colley. “Daarmee voorkom je verlies door transport. Maar er is ook kennis nodig. Boeren weten nu niet wat de eisen zijn om tot de goede eindproducten te komen. Dat is een leerproces. Het op industriële schaal verwerken van een landbouwproduct is nieuw voor landen in de sub-Sahara. Er komt ook financiering bij, als je over een betere infrastructuur praat. Vooraf financiering van de oogst.”

Maar eerst dus die fabrieken, die het verlies na de oogst met maar liefst 50 procent kunnen gaan terugdringen. IDH kreeg voor de realisatie daarvan een donatie van twee miljoen dollar van de Rockefeller Foundation. Met dat geld worden zes projecten gestart. Kleine boeren worden aan verwerkingsfabrieken gekoppeld. Oogsten worden zo afgestemd dat de fabriek altijd draait en er geen overschot aan cassave ontstaat. Tegelijk krijgen de boeren training, financiering en andere hulp via een geïntegreerde aanpak: een Service Delivery Model. Het moet mogelijk zijn om tot een verdubbeling van de oogsten en inkomens van de boeren te komen, door beter plantgoed. “We hopen 50 duizend Nigeriaanse cassaveboeren aan de nationale markt te gaan linken, mogelijk ook aan internationale markten. We bouwen een nieuw ecosysteem”, stelt Colley.

Hij wil beginnen om het midden- en kleinbedrijf (mkb) in Nigeria te versterken, maar ook producten te gaan leveren aan lokale grootheden zoals Flour Mills. Gesprekken over afname zijn er ook met IDH-partners als Nestlé en Unilever. “Maar Coca-Cola bezit ook veel merken in Afrika. Denk ook aan de handel tussen Afrikaanse landen onderling. Nu zie je aan grenzen soms niets gebeuren. Waarom zou er geen handelsstroom kunnen ontstaan tussen cassavemeel uit Nigeria en ananassen uit Benin? Ik ben erg voor een intra-Afrikaanse markt.” Doel is volgend jaar, in 2020, 350 duizend kubieke ton cassave-

wortels aan de nieuwe fabrieken te leveren en nog eens 300 ton aan andere partijen, waaronder het mkb. Daarbij zullen er ook nog eens zo’n 600 nieuwe banen ontstaan. En zullen de fabrieken een winst van 20 miljoen dollar per jaar opleveren. “Waar de boeren van meeprofiteren”, stelt collega coördinator in West-Afrika van IDH, Cyril Ugwu, als voorwaarde: “We hopen dat het Cassave Initiative de cassaveboeren aan een substantiële vergroting van hun oogst en inkomen zal helpen. En we de voedselveiligheid in de gemeenschappen veilig kunnen stellen.”

Colley wil benadrukken dat deze aanpak in cassaveland Nigeria niet op zichzelf staat. De achterliggende strategie is dat ook andere Afrikaanse landen hun kracht moeten gaan ontdekken. De in Stockholm opgeleide bedrijfskundige, die na een carrière bij Ahold nu bij IDH economische ontwikkelingen in Afrika helpt versnellen: “Hoe bereik je voorspoed? Hoe de transformatie in Afrika van grondstoffenleveranciers naar exporteur van halffabricaten of eindproducten te realiseren? Waar is Senegal goed in? Wat kan Gambia produceren?”

Hij kent de antwoorden zelf maar al te goed: “De infrastructuur is erg zwak. De aanvoer is niet betrouwbaar.” Zijn hart ligt duidelijk bij de Afrikaanse zaak. Ook al groeide hij op in Zweden, zijn voorouders waren afkomstig uit Gambia.

Colley zou graag meer grote Afrikaanse bedrijven zien ontstaan, “ook al hoeven die niet Afrikaans bezit te zijn.” Hij ziet de grootste kansen liggen op het gebied van fruit en groente. Nu al zijn Afrikaanse landen actief op dit gebied, zoals Egypte, Marokko, Zuid-Afrika, Kenia en Zimbabwe. “Hoewel de meeste Zuid-Afrikaanse bedrijven in het bezit zijn van witte Zuid-Afrikanen, als je kijkt naar appels, peren, tomaten en wijn”, plaatst hij een kanttekening.

IDH heeft ook voor deze landbouwproducten een programma lopen, The Sustainable Initiative Fruit and Vegetables, gestart in 2012. Inmiddels kent dit initiatief, dat tot een ‘wereldmandje met standaarden’ wil komen, zo’n veertig aangesloten bedrijven, waaronder dertien Nederlandse retailers en handelshuizen. In de vijf jaar dat hij bij Ahold werkte leerde Colley ze al goed kennen, deze voor het grote publiek onbekende namen: “Van Oers in Ridderkerk. Bakker in Barendrecht. Dat waren voor Albert Heijn grote toeleveranciers van Afrikaanse landbouwproducten.”

In de zeven jaar dat hij vanuit IDH het Afrikaanse bedrijfsleven ontwikkelt, leerde hij ook hoe belangrijk een sterke nationale



Cassavebrood. Maar ook in ‘gewoon’ brood moet in Nigeria verplicht een percentage cassavemeel worden verwerkt.

overheid in dit proces is. De regering van Nigeria stelde bijvoorbeeld de verplichting op om 10 procent cassavemeel te verwerken in brood, om zo de machtsverhoudingen tussen de nieuwe cassaveverwerkers en westerse graanhandelaren meer in evenwicht te brengen. ‘Made in Africa’ is een label van zelfbewustzijn dat moet groeien.

Vanwege een sterke overheid voegt Colley Rwanda aan het rijtje van Afrikaanse-landen-met-stip toe. Dit jaar nog startte daar het project Hortinvest, een project waar 44 duizend boeren en 30 SME’s bij betrokken zijn. “Dit project richt zich ook op exportpromotie, mogelijk gemaakt door een sterke regering”, typeert Colley de inspanningen van IDH. “Denk aan de export van haricots verts, habanero pepers, passion fruit en avocado’s. We starten met het stabiliseren van de productie, zodat leveringszekerheid ontstaat. Dat vragen Westerse afnemers. We

selecteren betrouwbare telers die aan de eisen van Europese bedrijven kunnen voldoen: altijd dezelfde kwaliteit, voldoende gegarandeerd volume. Verdere garanties bouwen we in door te investeren in goede pakhuizen, logistiek transport en management op het vliegveld. Wanneer deze stappen doorlopen zijn, zal Rwanda ook interessant worden voor importeurs en investeerders.”

Inmiddels is een fonds opgezet, om deze ontwikkeling te borgen, ook door geld uit de private sector aan te trekken. Colley: “We nemen vier jaar de tijd om alle fases in dit project te doorlopen.” Daarna moet Rwanda op de kaart staan als betrouwbare leverancier van kwalitatief goede groenten en fruit. En ook van fruit- en groentesappen. Made in Africa. ■

Websites

+ IDH in Nigeria

+ IDH in Rwanda

+ TEKST JAN BOM

+ FOTOGRAFIE JEROEN VAN LOON (COMPASS) EN P+

+ ILLUSTRATIES ELINE VELDUIJSEN

+ ART DIRECTION BUREAU BOUDEWIJN BOER EN STUDIO 10

+ UITGEVERIJ ATTICUS BV

+ WWW.P-PLUS.NL