

globe

Larive International +
Ottevanger Milling Engineers
p.12

“Vis kweken in
Kenia is complex,
maar nodig.”

17 Zuid-Duitsland

De Nederlandse export naar Zuid-Duitsland groeit nog steeds.

25 Arbitrage light

Nieuwe ICC-arbitrageregels maken versnelde procedure mogelijk.

30 Kansen in Canada

Nederland helpt Canadese steden door midlifecrisis.

magazine voor internationaal ondernemen

globe

Colofon

globe magazine voor internationaal ondernemen is het maandblad van evofenedex en richt zich op exporterende en internationaliserende Nederlandse bedrijven, globe magazine voor internationaal ondernemen verschijnt 11x per jaar.

Hoofredactie
Elmar Otten

Redactie
Marianne Elissen
Willemijn Gwanmesia
Dorine Noordam

Aan dit nummer werkten mee
Ivo van der Bent, Alice Boonstoppel, Yoan Chung, Diederik te Groot, Sandra de Haas, Wilco Heiwegen, Anneke Huybens, Joost Meijer, Linda Mieden-Appelboom, René de Monchy, Peter Ruyter, Emmy Scholten en Peter Teunisse.

Redactieadres
Postbus 350
2700 AJ Zoetermeer
T +31 (0)79 3467 346
E redactie@globemagazine.nl

Uitgever
evofenedex, Bart Jan Koopman

Vormgeving/prepress
Thielen Peters - de communicatie kliniek
Melbournestraat 7, 1175 RM Lijnden
telefoon +31 (0)20 4083 100

Druk
Veenman+, Rotterdam

globe magazine voor internationaal ondernemen wordt milieuvriendelijk en op chloorvrij papier (TCF) gedrukt.

Advertenties
Mooijman Marketing & Sales
Julius Röntgenstraat 17
2551 KS Den Haag
T +31 (0)70 3234 070
E dm@mooijmanmarketing.nl

Advertenties vallen buiten de redactionele verantwoordelijkheid van evofenedex.

Abonnementen
Ledenadministratie evofenedex
Postbus 350, 2700 AJ Zoetermeer
telefoon 079 3467 346

e-mail ledenadministratie@evofenedex.nl

Overname
Overname van artikelen en andere informatie is alleen toegestaan na voorafgaande schriftelijke toestemming van de redactie, mits met bronvermelding.

Copyright
De inhoud van dit magazine is auteursrechtelijk beschermd. Uitgever, redactie en medewerkers hebben de in deze uitgave opgenomen informatie met de nodige zorg geselecteerd, doch kunnen geen aansprakelijkheid aanvaarden voor onverhoopte onjuistheden en/of onvolledige informatie. De inhoud van de artikelen hebben een informatieve strekking, zijn globaal en beschrijvend van opzet en kunnen niet worden gezien als juridisch of bedrijfsmatig advies.

ISSN 2352-5843

Op de cover

Erik Ottevanger

Directeur
Ottevanger Milling Engineers

Wouter van Vliet

Partner
Larive International



Foto: Ivo van der Bent

“We hopen dat ons project in Oost-Afrika uitgroeit tot 10.000 ton visproductie per jaar. Dat is niet alleen een zakelijk doel, dat eten is gewoon nodig. Dat wij als FoodTechAfrica meehelpen om de voedselzekerheid te vergroten vind ik fantastisch.”

Lees het interview op pagina 12.

In Kenia is het ondanks de ligging aan zee en het Victoriameer lastig om aan vis te komen. Met het consortium FoodTechAfrica probeert Larive-partner Wouter van Vliet een complete aquacultuurketen neer te zetten. Ottevanger Milling Engineers bouwde vast een visvoerfabriek.

Nederlandse aquacultuur in Kenia

Vis kweken op 1500 meter

Midden in Zuid-Holland, verscholen tussen weilanden, akkers en kassen, ligt het dorpje Moerkapelle. Het is de thuisbasis van Ottevanger Milling Engineers, een internationaal bedrijf dat apparatuur en installaties ontwerpt en bouwt voor de graanverwerkende- en mengvoederindustrie. Een echt familiebedrijf, in 1909 opgericht door Dirk Ottevanger voor het onderhoud en de reparatie van windmolens.

Globe magazine is naar Ottevanger meegegaan door Wouter van Vliet, partner bij Larive International en initiefnemer van FoodTechAfrica, een consortium van Nederlandse en Oost-Afrikaanse bedrijven. Doel van FoodTechAfrica is het vergroten van de voedselzekerheid in Oost-Afrika door het realiseren van een volledige keten voor aquacultuur. Een recente mijlpaal in dit project is de opening van een hoogwaardige visvoerfabriek in Kenia, die door Ottevanger Milling Engineers is gebouwd.

Bij binnenkomst in het moderne pand valt direct een enorme verweerde molensteen op. "Die kwamen we bij de verbouwing tegen, we hebben hem met een heftruck hierheen moeten rijden", vertelt Erik Ottevanger. Erik behoort tot de vierde generatie van de familie en is één van de directieleden. In het kantoorge-

deelte van het gebouw is ook de engineeringafdeling te vinden, waar ingenieurs druk bezig zijn met ontwerpen van nog te bouwen procesinstallaties. Achter het kantoor ligt de grote fabricagehal. Hier maakt Ottevanger niet alleen de machines voor de verschillende processtappen, maar ook het framework voor de modulaire installaties waar alles in geïntegreerd wordt.

Erik: "We kunnen complete gebouwen leveren, inclusief machines, beplating, automatisering, elektra en bijhorende silo's. Alleen de civiele werken doen we niet. We zijn actief van Zuid-Oost-Azië tot Latijns-Amerika, in een groot aantal Afrikaanse landen en we hebben de afgelopen jaren veel in Oost-Europa gedaan."

In de hal staan meerdere voorgebouwde containers klaar voor een lopend project. Het is modulair opgebouwd, zodat het eenvoudig is te vershippen en snel op te bouwen.



Wouter van Vliet en Erik Ottevanger.



Kenia

In de vergaderzaal, waar grote foto's uit diverse landen van opgeleverde feedmills hangen, vertelt Wouter hoe hij Erik heeft leren kennen. "Wij kennen elkaar toch al zeker een jaar of acht. Larive deed toen een project in Afrika met het bedrijf Almex, een expert op het gebied van extruders en expanders. Dat zijn machines waar onder andere veevoer mee gemaakt wordt of voor-geconditioneerd. Samen hielpen we een pluimveebedrijf in Kenia en Oeganda met het verbeteren van hun kwaliteit. Het project van FoodTechAfrica is ook in Kenia begonnen. Larive is een business developer en veel van onze projectideeën doen we onderweg op. Ik probeer altijd lokale collega's en ondernemers te spreken om te praten over welke ontwikkelingen hen bezighouden. In 2011 was ik in Kenia en daar ontmoette ik een van de allergrootste theeproducenten van het land. Hij is een voormalig militair piloot die het bedrijf van zijn vader had overgenomen. Ik vroeg hem: stel dat je de middelen in je theebedrijf opnieuw zou mogen investeren, waar zou je dan in investeren?. Hij vertelde me toen

"In Kenia is alles op de markt te koop, behalve vis."

dat als hij 's ochtends op de markt kwam vrijwel alles te koop was, behalve vis. Kenia ligt zowel aan de Indische Oceaan als aan het enorme Victoriameer. Dat je in een land met 46 miljoen inwoners en een van de grootste groeiverwachtingen van Afrika nu al geen vis meer kunt krijgen, is zorgwekkend. Maar er ligt dus ook een enorme investeringskans. Toen ik terug was in Nederland heb ik een relatie van ons gebeld: Skretting, een leidende speler in onder meer de productie van visvoer. Ik vroeg waarom ze niet in Kenia actief zijn. Alle grondstoffen zijn aanwezig, er is een bevolking die in een jaar of veertig gaat verdubbelen, hier moeten toch kansen liggen. Dat wilde Skretting wel, was het antwoord, maar omdat er in

de regio geen professionele viskwekers te vinden zijn is er ook geen afzetmarkt. Dat antwoord vond ik wat onbevredigend, dus heb ik dezelfde vraag gesteld aan een groep succesvolle kwekers uit Helmond. De bevolking groeit explosief, de prijzen zijn goed: waarom zijn jullie niet actief in Oost-Afrika? Je raadt het antwoord al: omdat lokaal geen hoogwaardig visvoer werd geproduceerd en importeren te duur is. Het was dus een klassieke kip-ei-situatie. Serieuze kwekers zitten er niet, omdat je geen visvoer kunt krijgen en visvoerproducenten zijn er niet actief bij gebrek aan kwekers."

Keten

"Zo langzaam aan ontstond het idee om met een consortium van elkaar aanvullende bedrijven een project te starten, waarin de hele waardeketen van vis is vertegenwoordigd. Zo iets hadden we reeds voor andere waardeketens gedaan. Belangrijk is dat de hele waardeketen is afgedekt, maar dat er absoluut geen onderlinge concurrentie tussen de deelnemers is. Maar eerst wilden we weten of er al eens eerder een groot aquacultuur project in Kenia was gestart, daar kun je tenslotte van leren. Dat bleek inderdaad zo te zijn.

Onze collega's in Kenia ontdekten dat de overheid in een stimulusproject 40.000 vijvertjes (*ponds*) had laten graven, gratis voer en pootvisjes had uitgedeeld, in de hoop zo een aquacultuursector op te starten. Dat ging hopeloos mis, want zodra het gratis voer op was, hadden de boeren geen geld om nieuw voer te kopen. Meer dan 90% van deze vijvers stonden dus weer droog. Zo moest het dus niet. Experts van Wageningen University & Research onderzochten dat er in Kenia aan drie essentiële zaken een tekort is: kwaliteitsvisvoer, land en water. Voor een gezonde aquacultuursector was dus lokale visvoerproductie nodig en een kweekstelsel waarmee je met heel weinig land en heel weinig water veel vis produceert. De vis mag ook niet te duur zijn om in de toekomst met goedkope importvis uit Azië te kunnen concurreren. Na een zorgvuldige review van kweekmethodes vonden we kweken in kooien in het

"Ons kweekstelsel levert honderd keer meer vis dan traditionele vijvers."



Victoriameer geen optie, omdat watervervuiling en ziekteuitbraken dan op de middellange termijn op de loer liggen: we wilden een omgeving die we zelf volledig kunnen controleren."

Geen Nederland

"We zijn een jaar bezig geweest met het vormen van het consortium. Je moet echt goed je huiswerk doen om de juiste aanvullende partners te vinden, zeker als je gezamenlijk internationaal bezig bent. Aan de technische kant zijn Ottevanger, Almex, Nutreco (Skretting), Dinnissen en het Keniaanse Unga ingestapt. Fishion, Holland Aqua en Viron Water Solutions brengen hun kennis van kweek op land en watercirculatiesystemen in. Wageningen, zowel Imares als het LEI, leveren benodigde expertise en Larive en onze lokale partner Lattice uit Nairobi voeren de regie. Ook het Kenian Ministry of Fisheries is betrokken, om zoveel mogelijk te kunnen leren van stappen die in het verleden al waren gezet. Vanuit Nederland hebben we RVO betrokken, die het project direct ondersteunt vanuit het FDOV-programma (red: Faciliteit Duurzaam Ondernemen en Voedselzekerheid). We hadden ons als opdracht gesteld om een gesloten kweekstelsel te ontwerpen wat geschikt is voor Afrika. Je kunt niet zomaar een Nederlandse installatie kopiëren. De omstandigheden zijn simpelweg heel anders. In Kenia valt de stroom zo'n tien keer per dag uit, niet handig in een installatie waarin het water voortdurend wordt gereinigd en teruggepompt. Wat is dan je back-up? Ook zit je in Kenia al snel boven de duizend meter, rond Nairobi zelfs op vijftienhonderd meter, dan moet je voor de vissen meer zuurstof aan het water toevoegen. Verder zijn de temperatuurverschillen veel groter dan in Nederland en zul je alle medewerkers vanaf de basis moeten opleiden.

Opbrengst

Het kweekstelsel dat is ontwikkeld, presteerde boven onze eigen verwachtingen. Er komt maar liefst honderd keer meer vis uit in vergelijking met de traditionele vijvers van dezelfde grootte. Die vis heeft ook nog eens een kostprijs die de helft lager ligt. In een ouder-



wetse vijver heb je 2,7 kilo voer nodig om een kilo vis te krijgen. In ons systeem is de voerconversie bijna één op één. Inmiddels hebben we nu de eerste recirculatiekwekerij operationeel en in maart is de visvoerfabriek in Nairobi geopend. De kwekerij wordt de komende maanden opgeschaald naar een capaciteit van meer dan 200 ton tilapia per jaar. Bij het kweken van meerval is 600 ton haalbaar, maar dat is, door zijn uiterlijk, een onappetitelijk uitzienende vis en hierom (nog) niet populair in Kenia. Om dat te kunnen verkopen moeten we de vis eerst tot filets verwerken.

Vertrouwen

"De voerfabriek in Nairobi is door ons ontworpen," legt Erik uit. "We hebben een visvoerininstallatie geïntegreerd in een bestaande mengvoerfabriek. Dat scheelt natuurlijk flink in de investering. Vooraf hebben we in Nederland testen kunnen doen met Nutreco op basis van soortgelijke grondstoffen uit Kenia. Dat gaf weer extra vertrouwen in het succes van het project. We hebben een vrij voortvarende bouw gehad, zonder tegenslagen. Dat kwam mede door de goede samenwerking met Unga, de Keniaanse partner waarmee we samenwerkten."

"Het moederbedrijf van Unga aarzelde aanvankelijk om te investeren in een vislijn waarvan vooraf vast stond dat de capaciteit de eerste vijf jaar niet volledig gebruikt zou worden", vult Wouter aan. "Wij vonden die hoge capaciteit belangrijk, want de fabriek moet uiteindelijk de hoeksteen van een hele nieuwe industrie worden. Alle kennis en ervaring die in het consortium aanwezig was, gaf uiteindelijk het vertrouwen om toch de investering te doen."

Sterke schouders

"We hebben nu één fish farm staan en zijn druk bezig met twee andere ondernemers waarmee we een tweede en derde gaan realiseren. Waar we naartoe willen is dat we een aantal sterke *nucleus farms* hebben, waar kleinere kwekers kunnen aankloppen voor *fingerlings*, voer en training. Misschien dat we dat zelfs gratis verstrekken in ruil voor het afnemen van de vis tegen een afgesproken



Opening van de visvoerfabriek van Unga in Kenia.

"We hebben een visvoerininstallatie geïntegreerd in een bestaande mengvoerfabriek."

prijs. Voor de kleinschalige kwekers ontwikkelen we een doe-het-zelf-kit. Denk aan een 'out-of-the-box-systeem' met alle benodigdheden om professioneel te gaan kweken. Op korte termijn kijken we ook naar buurlanden Oeganda & Rwanda, waar al vrij veel viskwekers zitten. Uiteindelijk hopen we dat ons project in Oost-Afrika uitgroeit tot 10.000 ton visproductie per jaar. Dat is niet alleen een zakelijk doel, dat eten is gewoon nodig. De bevolking zal verdubbelen en je kunt niet al het voedsel over de aarde slepen. Dat wij als FoodTechAfrica meehelpen om de voedselzekerheid te vergroten vind ik een hele mooie uitkomst van het project.

Dat wordt ook door anderen gezien. Vandaag

hebben we een gesprek gehad met de Verenigde Naties om met een grootschalig agricuultuurproject van hen mee te denken. FoodTechAfrica is trouwens mede gefinancierd door de Nederlandse overheid. Euro voor euro is het denk ik het beste soort investering dat het Ministerie van Buitenlandse Zaken kan doen. Die bijdrage kregen we niet zomaar hoor, voor de visvoerfabriek dongen bijvoorbeeld ook een Chinese en een Zwitserse fabrikant mee."

Samen sterk

Erik: "Het mooie van dit soort projecten is dat het spin off genereert. We hebben nu opdrachten in Jamaica en Nigeria voortkomend uit de contacten van FoodTechAfrica, Wouter: "Dat is het prettige van zo'n consortium. Omdat je in dezelfde keten zit, maar geen concurrent bent, stimuleren we het elkaar actief de bal toespelen. We zouden als Nederlandse ondernemingen veel meer met elkaar op moeten trekken. In de praktijk concurreren je namelijk niet met lokale partijen, maar met Duitsers of Belgen of Denen. We hebben elkaar nodig in het buitenland." ●●●