

Het zakelijke idealisme van de Keniaanse Muiruri zussen 'Wilmar brengt geld voor kleine bloemenboeren'

Eind jaren negentig zette de Keniaanse bloementeler en zakenman Wilfred Kamami 'Wilmar Flowers' op. Zijn doel: geld verdienen en kleine telers helpen aan een extra inkomen. Dochters, Alice en Ruth Muiruri, leiden nu het bedrijf van hun vader: „Winst maken en tegelijkertijd iets kunnen betekenen voor andere mensen is onze grootste drijfveer”.

Eva de Vries

bloemisterij@hortipoint.nl

Het kantoor van Wilmar bevindt zich in de stad Thika, net boven Nairobi. Voordat we het terrein betreden, rijden we over een doodlopende rode zandweg. We passeren garages, werkplaatsen en een grote vuilnisbelt. Alles lijkt bedekt door een dikke laag stof. Er is al een tijd geen regen gevallen. Bij aankomst zitten Alice en Ruth Muiruri aan een grote tafel in hun geordende kantoor. De dampende zwarte thee staat klaar. Aan de muur hangt een overzicht van Nederlandse bloemensoorten. „We kunnen heel goed samenwerken”, begint Ruth, „Al verschillen we natuurlijk soms ook van mening”, vult Alice cynisch aan. „Dat houdt ons scherp”. Wilfred Kamami startte in 1996 met het

telen van zomerbloemen in de buurt van Thika. Zomerbloemen groeien in het open veld en kassen zijn niet nodig. Dat maakt het laagdrempeliger. Vooral de vraag vanuit Nederland was groot en hij begon meteen met exporteren.

Win-winsituatie

De kleinere telers in zijn omgeving hadden moeite met het op de markt brengen van hun producten en vroegen Kamami om hulp. „Mijn vader besloot de bloemen op te kopen en ze samen met zijn eigen producten te exporteren”, vertelt Ruth. Na aftrek van alle kosten deelde hij de opbrengst met de telers. Het bleek een win-winsituatie. De

kleinere telers konden op deze manier hun bloemen verkopen en Kamami verbeterde zijn marktpositie door diverse soorten zomerbloemen te exporteren.

Twee jaar later beviel het nieuwe systeem zo goed, dat hij zelf stopte met telen en zich volledig ging richten op uitbesteding van de productie. Het aantal telers waarmee hij werkte groeide van 20 in 1998 tot 500 in het jaar 2000. Volgens Alice was de beslissing om te stoppen met telen snel gemaakt. „Onze vader was een 'mensen-mens'. Het inkomen van de kleine telers steeg en daardoor verbeterden hun leefomstandigheden aanzienlijk. Deze aanpak was goed voor het bedrijf én voor de mensen om hem heen”.

Zussen aan het roer

„In de praktijk leiden wij het bedrijf al een aantal jaren. Onze vader werd steeds zieker, maar bleef ons adviseren. Zo konden we langzaam groeien in onze nieuwe rol”, vertelt Ruth. De officiële benoeming van de zussen als nieuwe directrices volgde eind 2015, na de dood van hun vader. „Hij leerde ons dat we met ons bedrijf een verschil kunnen maken. En dat alles mogelijk is. Hij heeft dit bedrijf 'from scratch' opgebouwd en hij heeft geleerd door te doen en te durven. Door, net als hem, optimistisch te zijn, laten we ons bedrijf verder groeien.”

Ruth is trots op wat ze tot nu toe hebben bereikt. Op dit moment heeft Wilmar vijfenzeventig mensen in dienst. Het grootste deel ondersteunt de telers en tien mensen werken op het kantoor. „Onze werkwijze is niet compleet uniek”, geeft Alice toe. „Er zijn in Kenia andere bedrijven die de bloementeel uitbesteden. Maar wij doen dit nu al heel lang, waardoor we echt de meeste ervaring hebben”.

Ervaring

'Zonder hen zou ik dit werk niet kunnen doen'



Nabij Mount Kilimambogo, een klein uur vanaf Thika, verbouwt Emma ornithogalum en ammi op iets mee dan 2 000 m². Emma werkt sinds december 2012 voor Wilmar en leert sindsdien

iedere dag iets nieuws. „Toen ik begon wist ik helemaal niets over het telen van bloemen, maar Wilmar verzekerde mij dat er markt voor was, dus ik nam een risico en begon.”

Ze is tevreden over de huidige prijs 10 shilling (€ 0,09) per tak. Soms zakt de prijs naar een magere 1 shilling (€ 0,009), waarvan ze nauwelijks kan leven. De laatste weken waren goed, ze verdiende gemid-

deld 10.000 shilling (€ 90) per week. „Aan de hand van de vraag stelt Wilmar wekelijks opnieuw de prijzen vast, maar het zou fijn zijn als ze ons een vaste prijs konden bieden”, vindt Emma.

Over het algemeen is ze positief over Wilmar. „Zonder hen zou ik dit werk niet kunnen doen. Ik verbouw te weinig om de bloemen zelf op de markt te brengen. Zij zorgen ervoor dat mijn productie verkocht wordt en betalen mij wekelijks.” Ze weet niet dat haar bloemen uiteindelijk op tafel staan in Nederlandse huiskamers. „Als ik mijn geld maar krijg, het maakt me niet uit waar het naartoe gaat”. Emma's leven is in vele opzichten verbeterd sinds ze bloemen teelt. „Doordat ik meer verdien gaan mijn kinderen een goede toekomst tegemoet.”



Alice (rode trui) en Ruth Muiruri: „Wij kunnen ons werk niet doen zonder onze telers, en zij verdienen een stuk minder zonder Wilmar.’

Het proces start met de zoektocht naar boeren met kleine lappen grond die zomerbloemen willen telen of dat al doen. Afhankelijk van de grond, het klimaat en de internationale vraag adviseert Wilmar hen welke variatie ze het beste kunnen telen. Door een kleine lening te verstrekken, voorzien ze de boeren van het benodigde materiaal, zoals zaden en netten tegen de felle zon.

Gezonde competitie

De inmiddels 2.000 telers zijn in groepen van 20 à 30 verdeeld om zo het management en productieproces beter te kunnen overzien. Gezamenlijk krijgen zij ook trainingen. „Daarnaast ondersteunen ze elkaar en ontstaat er gezonde competitie omdat ze net zoveel willen verdienen als hun groepsgenoten”, legt Alice uit.

De kwaliteitscontroleurs bezoeken de telers om te controleren of de bloemen voldoen aan de hoge kwaliteitseisen. Na het oogsten van de takken haalt de chauffeur de productie op en worden de telers geïnformeerd over de prijs per tak, die wekelijks wordt vastgesteld. Bij het kantoor van Wilmar worden de takken vervolgens bijgesneden, verpakt en gereed gemaakt voor de export. De telers krijgen 50% van de opbrengst. Dit wordt binnen een week op hun bankrekening gestort zodat ze zijn

verzekerd van een inkomen.

„Onze vader begon ooit met drie miljoen takken per jaar. Dit is gegroeid naar gemiddeld tien miljoen takken. De laatste vier jaar is de productie stabiel”, vertelt Alice. Momenteel verkoopt Wilmar onder andere ornithogalum, ammi, crosperia en scabiosa. Alle bloemen gaan naar de veilingen in Nederland. De markt is daar simpelweg het beste, volgens de zussen: „Het veilingstelsel is heel betrouwbaar. Als je bloemen stuurt met de gewenste kwaliteit, dan krijg je gegarandeerd uitbetaald”, legt Alice uit.

Zes dagen in de week vertrekt er een vracht met een KLM-toestel richting Amsterdam. „We hebben er hard voor gewerkt om de verschillende soorten bloemen wekelijks, het hele jaar door, te exporteren. Omdat we werken met zoveel verschillende telers op allerlei plekken in Kenia, vergt dit nogal wat coördinatie en planning.”

Afhankelijk van elkaar

De Muiruri zussen hebben zichtbaar een gezonde dosis 'zakelijk idealisme'. Ze willen graag iets betekenen voor hun minderbedeelde landgenoten. Al is winst maken ook belangrijk. „Een balans tussen beide is nodig. Wij kunnen ons werk niet doen zonder onze telers, en zij verdienen een stuk minder zonder Wilmar. We zijn dus

afhankelijk van elkaar”, licht Ruth toe. Het is duidelijk dat de menselijke kant van hun werk een grote drijfveer is. „We veranderen levens”, zegt Alice. „Zo werkten we ooit met een theeboer die besloot ook zomerbloemen te telen. Wij kochten zijn takken en van de opbrengst kocht hij een koe, verbouwde hij zijn huis en kon hij beide kinderen naar school sturen!”. „En zo zijn er talloze verhalen”, vult Ruth aan. „Onze slogan is 'Hope through flowers' en dat is precies wat we doen.”

Op naar 20 miljoen takken

Natuurlijk moet Wilmar ook de nodige obstakels trotseren. Veel telers hebben te maken met bacteriële infecties die de bodem aantasten, dit beïnvloedt de productie. Ook het klimaat vormt een probleem, omdat de zomerbloemen buiten worden geteeld. In het regenseizoen valt er vaak te veel regen en de droge periode duurt vervolgens weer te lang. De zussen laten zich er allerm minst door uit het veld slaan. Alice en Ruth zijn ambitieus. Het liefst verdubbelen ze hun productie naar 20 miljoen takken en introduceren ze een aantal nieuwe soorten. „Eenvoudig wordt het niet, maar we zijn hoopvol”, zegt Alice. Ze citeert daarbij hun optimistische vader en leermeester Wilfred Kamami: 'The sky is the limit'. <