

Tomatenteeltonderneming die gebruik maakt van kasttechnologie

Bedrijfsplan

Inhoud

1. Samenvatting
2. Algemene bedrijfsbeschrijving
3. Operationeel plan •
 - Productie
 - Locatie •
 - Personeel •
 - Leveranciers •
 - Kredietbeleid •
 - Management en organisatie
4. Marketingplan •
 - Sectoranalyse • Doelmarkt/
 - klanten • Concurrentie • Strategie
 - Verwachte
 - uitdagingen •
 - Verkoopprognose voor 9
 - maanden
5. Financieel plan •
 - Opstartvereisten • Winst- en
 - verliesprojectie over 9 maanden •
 - Openingsbalans • Kasstroomoverzicht
6. Vereiste lening en voorgestelde terugbetalingsvoorwaarden
 - Bedrag van de benodigde lening
 - Hoe de fondsen zullen worden
 - gebruikt • Wat dit zal bereiken •
 - Gevraagde terugbetalingsvoorwaarden
 - Aangeboden onderpand
7. Bijlagen •
 - Marktonderzoeken • Offertes
 - tuinbouwleveranciers • Webartikelen

1. Samenvatting

Het tomatenteeltproject zal het eerste project zijn dat door Donma Limited wordt uitgevoerd en dat zal ook zo blijven omvat de aanleg van één kastunnel op een eigen stuk grond in Maseno in de buurt van Kisumu.

Glastuinbouw is een moderne manier om gewassen te telen, waarbij gewassen worden verbouwd in een kunstmatig gecontroleerde omgeving die zorgt voor een verminderde gevoeligheid voor ziekten en een hogere opbrengst van het gewas. Planten krijgen voedingsstoffen via een druppelirrigatiesysteem en worden gekweekt in de meest geschikte omstandigheden, waardoor elke plant het maximale fruit kan produceren.

De broeikasmethode heeft de volgende voordelen:

- Hoge tomatenopbrengst
- Verminderde ziekte-aanval
- Lagere arbeidskosten omdat de bediening van het systeem niet arbeidsintensief is.
- Consistente productie van het gewas, ongeacht het heersende seizoen
- Uniformiteit van gewassen in omvang en kwaliteit

De vraag naar tomaten was en blijft hoog in het land, omdat de meeste Keniaanse gezinnen tomaten als basisingrediënt gebruiken in de meeste van hun maaltijden.

De tomatenteelt met behulp van kasttechnologie neemt gestaag toe in het land en we willen onszelf winstgevend positioneren in deze sector door kwaliteitsproducten te produceren en deze op agressieve wijze aan onze klanten op de markt te brengen. De klanten voor onze producten omvatten de volgende marktsegmenten in Kisumu en omgeving:

- Hotels, eetgelegenheden en onderkomens
- Openluchtmarkten • Supermarkten
- Scholen en universiteiten
- Kruidenierswaren en onafhankelijke detailhandelaren
- Klanten die van de boerderij kopen
- Verwerkende industrieën

Donma Enterprises Limited is een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid, opgericht in december 2010. Het bedrijf probeert fondsen te werven om de overname van de kasfaciliteit te financieren en om met de activiteiten te beginnen. Bij het project wordt gebruik gemaakt van een kastunnel afkomstig van Amiran Kenya, een bedrijf dat al tientallen jaren kassen levert aan Keniaanse boeren. De kas wordt geleverd in een uitgebreide set met alle apparatuur die nodig is voor het eerste oogstseizoen.

Het grootste deel van de opstartvereisten betreft de aankoop van dit kaspakket, de installatie ervan en de agronomische ondersteuning van de leveranciers.

Het totale project zal een bedrag van Kshs 250.000 kosten. We injecteren Kshs 50.000 in het bedrijf. We hebben een extra Ksh **200.000 nodig als lening** om de kit succesvol te kunnen kopen en op te zetten op de boerderij en de activiteiten starten en voortzetten totdat het project zelfvoorzienend is.

We zijn van plan om in de maand juni 2011 met onze activiteiten te beginnen en medio augustus of begin september met de verkoop te beginnen. Om de continuïteit van het aanbod te garanderen, zijn we van plan nog een kas aan te schaffen voordat de eerste oogst uitsterft. Dit zal ervoor zorgen dat er geen gaten in ons aanbod ontstaan en dat er vervolgens geen klanten verloren gaan.

2. Algemene bedrijfsbeschrijving

Donma Enterprises Limited is een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid en opgericht onder de bedrijvenwet Cap 486 wetten van Kenia.

Bedrijfsinformatie

Postadres:	Postbus 292 Maseno
Fysiek adres:	Kisumu Milimani NHC woonwijk tegenover de centrale basisschool. Blok 38
Telefoon	0726 775 839
E-mail:	albertzachary@yahoo.com

Directeuren

Michaël Omollo	Voorzitter
Albert Agutu	Directeur
Silas Odhiambo	secretaris
Janet Akeyo	
Martha Awidhi	
Perez Joan	
Fanuel mbola	

Het bedrijf werd opgericht met de bedoeling de financiële standaarden van de familie te verbeteren, maar de deelname aan het lidmaatschap was niet indrukwekkend. Wij willen daarom graag beginnen een winstgevend project dat de overname van aandelen in het bedrijf zal stimuleren. Wij zijn van mening dat een tomatenproject in de kas de beste start biedt, omdat het mogelijke rendement aanzienlijk hoog is in vergelijking met de redelijke opstartkosten.

De Managing Director zal voor dit project de projectmanager zijn.

3. Operationeel plan

Productie

De tomaten worden geteeld in een ultramoderne kastunnel. Het kaspakket wordt compleet geleverd met hybride zaden, landbouwchemicaliën, meststoffen, een irrigatiesysteem, rugspuiten en veiligheidsuitrusting. De voordelen van het telen van gewassen in een kas tunnels zijn:

- Hogere opbrengst, dus hogere winstgevendheid.
- Snellere, langere groei (het oogsten begint na 2,5 tot 3 maanden en gaat door 6 maanden!)
- Arbeid verminderd met bijna 80%
- Gewas wordt geteeld ongeacht het heersende seizoen

De kas zal voldoende capaciteit hebben om in één seizoen ongeveer 6.000 kg (6 ton) tomaten te produceren.

De tomaten worden geteeld volgens een gespecificeerd regime dat wordt aanbevolen door de leveranciers van de apparatuur. Om vertrouwd te raken met de bediening van het systeem, biedt de leverancier Amiran Kenya training over aspecten van de technische werking, ziektebestrijding, het bijhouden van gegevens en wordt er een gebruikershandleiding meegeleverd om het meeste uit de kit te halen.

De kwaliteit van het gewas wordt gewaarborgd doordat het gebruikte regime gericht is op het opleveren van specifieke resultaten. De hoeveelheid water en voedingsstoffen die aan de plant worden geleverd, is gespecificeerd en de ervaring leert dat de kwaliteit (grootte, smaak, gezondheid) van het gewas constant en gegarandeerd is.

Plaats

De boerderij zal worden gevestigd in Kisumu Karateng, vlakbij Maseno, op een voorouderlijk stuk grond. Het genoemde stuk land heeft toegang tot een betrouwbare aanvoer van leidingwater dat nodig is voor irrigatie en is gemakkelijk bereikbaar via de hoofdweg (snelweg Kisumu-Busia), waardoor dat producten gemakkelijk op de markt kunnen worden gebracht.

Personeel

Er komt een projectmanager die verantwoordelijk is voor het algehele management en een medewerker die verantwoordelijk is voor de dagelijkse bedrijfsvoering van de kas. De werkzaamheden zijn niet arbeidsintensief en er is daarom slechts één medewerker nodig.

Personeelsplan (Bedragen in Kshs)

	Jun Juli	Aug Sep	Okt Nov	Dec Jan	5,00				februari
P.manager	0	5,00 0	5,00 0	5,00 0	5,00 0	5,00 0	5,00 0	5,00 0	5,00 0
Medewerker	2,00 0	2,00 0	2,00 0	2,00 0	2,00 0	2,00 0	2,00 0	2,00 0	2,00 0
Totaal mensen	2 2 2 2 2	7,00							2
Totale loonsom	0	2 7,00 0	7,00 0	7,00 0	2 7,00 0	7,00 0	2 7,00 0	7,00 0	7,00 0

De projectmanager houdt toezicht op het project, houdt de juiste administratie en rekeningen bij, zorgt voor de terugbetaling van de lening en zorgt ervoor dat de producten effectief op de markt worden gebracht.

De medewerker krijgt de benodigde opleiding die nodig is om de werkzaamheden vakkundig uit te voeren.

Er wordt een uitgebreid schema en schriftelijke procedures opgesteld om de medewerker bij de procedures te begeleiden. Dit is belangrijk bij eventuele kans op vergeetachtigheid.

Leveranciers

Belangrijkste leverancier: Amiran Kenia.

Fysiek adres: Old Airport North Road.

Postadres: PO Box 30327-00100, Nairobi.

Telefoon: 0719 095000

Fax: 020-82485/7

E-mail: afk@amirankenya.com

Website: www.amirankenya.com

Amiran zal de kas voorzien van alle benodigde benodigdheden (meststoffen, zaden, pesticiden), de structuur op de locatie opzetten en training geven over het bedienen van de kas. Zij zullen ook de diensten verlenen van een regionale voorlichter die ons van relevant advies zal voorzien met betrekking tot eventuele uitdagingen waarmee we worden geconfronteerd.

Amiran Kenya is al lang aanwezig in het land en levert al tientallen jaren kassen aan verschillende boeren. Uit ons onderzoek is gebleken dat zij competent en betrouwbaar zijn en dat de samenwerking met hen voordelig voor ons zal zijn.

Kredietbeleid

Een deel van onze omzet zal op krediet moeten plaatsvinden. De verkoop aan supermarkten, scholen en sommige hotels zal vanwege het aankoopbeleid van dergelijke klanten op krediet moeten gebeuren.

De kredietperiode zal het onderwerp zijn van een overeenkomst tussen ons en individuele klanten en zal geen algemene, vooraf bepaalde periode zijn. Om een goede cashflow te garanderen, stellen wij onze maximale aflossingstermijn echter op één maand. Voordat we een nieuwe kredietklant aannemen, stellen we eerst de kredietwaardigheid vast. Dit zal gebeuren door

overleg plegen met hun leveranciers voor andere producten om hun terugbetalingsgeschiedenis vast te stellen. Als wij een gezond betalingsverleden hebben, maken wij afspraken over de betalingsvoorwaarden.

We houden ook rekening met de kosten van kredietverlening in onze prijzen.

Management en organisatie

De dagelijkse werkzaamheden worden uitgevoerd door de medewerker die voorafgaand aan de werkzaamheden wordt opgeleid.

De algehele leiding wordt uitgevoerd door de projectmanager. De projectmanager, Albert Agutu is afgestudeerd in de rechten, heeft een boekhoudkundige achtergrond (CPS sectie 2) en voldoende ervaring met het telen en vermarkten van tomaten. Hij heeft vier keer tomaten gekweekt:

- De eerste poging eindigde in een sombere mislukking. •
- De tweede poging leverde betere resultaten op, maar door gebrek aan water slechts een klein resultaat winst werd gerealiseerd.
- De derde poging was succesvol, maar het grootste probleem was het soort tomaat gegroeid - de variëteit die geld genereert en vanwege zijn eigenschappen niet populair is op de markt zeer vergankelijke natuur. Hoewel het winstgevend was, werden er dus geen maximale rendementen behaald
- De laatste poging mislukte vanwege het geweld na de verkiezingen in 2008,

Deze ervaring zal van pas komen bij het verzekeren van het succes van de onderneming. De verwachte medewerker speelde een belangrijke rol bij alle voorgaande pogingen en is dus een geschikte boerenknecht.

De projectmanager heeft geen dienstverband en zal dus geen tijdsdruk hebben en kan daardoor voldoende tijd en aandacht aan het project besteden om ervoor te zorgen dat zijn succes.

4. Marketingplan

Marketing zal een van de belangrijkste pijlers van deze onderneming zijn. Het hebben van kwaliteitsproducten is zinloos als het product niet door klanten wordt gekocht. We zullen daarom enorm veel nadruk leggen op de marketing en verkoop van ons product. Ons marketingplan is gebaseerd op 1) een marktonderzoek uitgevoerd tussen 20 december 2010 en 5 januari 2011 en 2) de ervaring van de projectmanager die hij heeft opgedaan na vier keer tomaten telen.

De details van het marktonderzoek zijn opgenomen in de bijlagen.

Industrie analyse

De meeste regio's in Kenia produceren tomaten die op de lokale markten op de markt worden gebracht. De producten die in de grotere steden Nairobi, Mombassa, Nakuru, Kisumu, Eldoret en andere grote steden op de markt worden gebracht, zijn afkomstig uit het district Kirinyaga, Meru Central en Nyeri. District, district Nakuru, district Taita Taveta, Eldoret en West-Kenia.

De regio Nyanza produceert niet zoveel tomaten en daarom wordt de vraag naar het product in Kisumu en omgeving vooral ingevuld door boeren in Eldoret en West-Kenia. De vraag naar tomaten is constant geweest omdat deze onmisbaar zijn in het merendeel van de Keniaanse maaltijden. De meeste gezinnen gebruiken tomaten elke dag in minstens twee maaltijden. Dit zorgt ervoor dat de vraag naar tomaten ook in de toekomst constant zal blijven.

Klanten

De markt voor tomaten is gesegmenteerd in de volgende hoofdcategorieën klanten:

- Scholen en universiteiten Er zijn veel scholen en universiteiten in de regio die een goede markt voor onze producten zullen bieden. Deze omvatten de Maseno-universiteit, de Maseno-school, de middelbare school Chulaimbo, Huma-meisjes, Kisumu-jongens, Kisumu-meisjes en nog veel meer.
- Supermarkten Bijna alle supermarkten verkopen verse producten. Vaak hebben ze kwaliteitsproducten nodig en een betrouwbaar aanbod – wij zullen zeker aan deze eisen kunnen voldoen. Supermarkten in de regio zijn onder meer de verschillende vestigingen van Nakumatt, Ukwala en Yatin. •
- Openluchtmarkten Verkopen op markten kan het beste via agenten gebeuren. Er zijn een aantal markten waar we onze producten kunnen verkopen: Kibuye-markt, Maseno-markt, Daraja mbili-markt, Lwanda-markt, Iela-markt.
- Onafhankelijke detailhandelaren en kruidenierswaren We zullen ons ook richten op detailhandelaren door de nadruk te leggen op concurrerende prijzen en consistentie aanbod van tomaten.
- Klanten die rechtstreeks bij de boerderij kopen Uit onze ervaring is gebleken dat het aantal klanten dat wordt aangetrokken door rechtstreekse verkoop van de boerderij vrij aanzienlijk is. Deze manier van verkopen brengt lagere prijzen met zich mee omdat er geen extra kosten zijn en deze lagere prijzen een behoorlijk aantal klanten aantrekken.
- Hotels, onderkomens, eetgelegenheden Uit ons onderzoek en onze ervaring blijkt dat dit een van de beste marktsegmenten is. De vraag naar tomaten door luxe hotels, middenklasserestaurants en eettentjes in de achterafstraatjes is fenomenaal en zal er zeker voor zorgen dat onze producten goed verkopen.
- Verwerkende industrieën Dit marktsegment zal worden benaderd wanneer we onze productie vergroten vanwege de vraag naar grote hoeveelheden door deze industrieën.

Concurrentie

Er zijn enkele tomatentelers in de regio en de meeste tomaten komen uit andere gebieden, zoals Eldoret en West-Kenia. Dit verhoogt hun kosten als gevolg van hogere transportkosten. Omdat we onze producten lokaal gaan verkopen, blijven de transportkosten relatief laag, waardoor onze tomaten betaalbaarder worden.

Concurrentie voordeel

Onze belangrijkste concurrentievoordelen zijn:

- Consistent aanbod – de meeste boeren vertrouwen op traditionele, regenafhankelijke landbouw, waardoor de beschikbaarheid van tomaten seizoensgebonden is. Met de kasttechnologie wordt de omgeving echter kunstmatig gecontroleerd en hebben de heersende seizoenen geen invloed op de beschikbaarheid van tomaten.
- Consistente kwaliteit - aangezien hetzelfde regime wordt gevolgd, is de kwaliteit van onze tomaten eersteklas, ongeacht het seizoen.
- Concurrerende prijzen

Marketing- en verkoopstrategie

Onze strategie is om op winstgevende en efficiënte wijze kasttechnologie te gebruiken bij de productie van tomaten en onze producten agressief op de markt te brengen aan onze klanten. We zijn ook van plan om de eerste kas te gebruiken als een stap naar fenomenale groei in de nabije toekomst, waardoor we een substantieel percentage van de markt zullen veroveren, niet alleen voor tomaten, maar ook voor andere landbouwproducten.

De doelstellingen van het bedrijf in het eerste jaar zijn:

- Aankoop en vestiging van de kas op de boerderij
- Om de gehele lening plus rente terug te betalen.
- Het behalen van een winst van KShs 200.000 voor het seizoen.
- Het realiseren van een tweede kas

Het langetermijnplan van het bedrijf is om ook een grotere verscheidenheid aan groenten en andere landbouwproducten te produceren.

We zullen onze producten agressief op de markt brengen en aan potentiële klanten leveren, waarbij we ons eerst richten op lokale markten en later op landelijke en zelfs exportmogelijkheden. Wij benadrukken de betrouwbare jaarrond opbrengst van onze klimaatgecontroleerde kassen.

We zullen verkoopbrieven versturen, samen met flyers waarin we onszelf voorstellen en wat we moeten doen aanbod

We zullen ook huis-aan-huisbezoeken afleggen en onze producten onder de aandacht van potentiële klanten brengen. Dit gebeurt onmiddellijk nadat de planten zijn geplant (dwz twee maanden vóór de oogst).

Het bedrijf zal uiteindelijk ook een website ontwikkelen en op internet adverteren, hoewel deze toekomstige marketingmogelijkheden niet in dit plan zijn opgenomen.

Onze tomaten zullen voornamelijk via groothandelsmarketing worden verkocht. De producten worden volgens de bestelling vervoerd in houten kisten met een ingehuurd pick-up. Later zijn we van plan om de auto te repareren en een oude familie-pick-up tot onze beschikking te gebruiken.

Verwachte uitdagingen

We verwachten dat de productiefase over het algemeen probleemloos zal verlopen. Dit komt door de ervaring die we hebben en het gemak van het telen van gewassen in een kas.

De belangrijkste uitdaging die we verwachten ligt in de marketingfase. Dit is vooral het geval tijdens seizoenen waarin tomaten de markt overspoelen. We zullen proberen dit tegen te gaan door concrete relaties op te bouwen met onze klanten, waarbij we onze concurrentievoordelen benadrukken en ons concentreren op agressieve marketing. Het zal ook moeilijk zijn om deze overvloedige seizoenen te bepalen vanwege de huidige grillige weerpatronen.

Verkoopprognose

We verwachten in het eerste jaar een uitzonderlijke omzet te realiseren dankzij onze verwachte agressieve marketing en onze producten van hoge kwaliteit.

	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dec	Jan	Feb	Totaal				
Verkoop van eenheden														
Totale eenheid verkoop	nul	nul	nul	600	kg 9 cr eet	1 1,5t ton 16c rts	ons 23c rts	1,5t ons 23c rts	1to N 16c rts	400 kg 6 cr eet	6.000 kg 93kratten			
Eenheidsprijzen (Kshs)														
	-	-	-	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	-			
Verkoop (Kshs)														
Totale verkoop	nul	nul	nul	34,200	60,800	87,400	87,400	87,400	60,800	22,800	353.400			

Opmerkingen

- In de maanden juni, juli en augustus zullen wij geen verkoop doen als gewas zal niet volwassen zijn geworden. De oogst begint 3 na het planten en we verwachten daarom onze eerste verkopen van half augustus tot begin september.
- De productie van tomaten varieert van maand tot maand, afhankelijk van het stadium waarin ze zich bevinden groei.

- 1 krat tomaten weegt 64 kg. Tomaten worden zowel in kratten als in kilogrammen verkocht. We zullen beide eenheden gebruiken om de winst te maximaliseren.
- De verkoopprognose bestrijkt een periode van 9 maanden aangezien dit de seizoensduur is van één oogst.

5. Financieel plan

Opstartkosten

Deze verklaring schat de hoeveelheid geld die we nodig zullen hebben om het project te lanceren en te onderhouden totdat de verkoopbonnen de bedrijfskosten en de schuldenaflossing kunnen dekken.

Donma Ondernemingen

Schatting van de opstartkosten

Schatting van de opstartkosten			
Startkapitaal			
Item	Eenheden	Schatting	
Kastunnel	1	155.500	
Installatie	-	10.000	
Agronomisch steuncement	-	12.000	
		1.400	
Ballast		1.500	
Tijdelijke arbeid om een kas op te zetten en land voor te bereiden		1.500	
Transport van kas naar Maseno		10.000	
Contant geld vereist		10.000	
SUB_TOTAL		201.900	
Bedrijfskosten			
Item	Geschatte kosten per maand	Aantal maanden	Totale geschatte kosten
P. Managersalaris	5.000	3	15.000
Loon van medewerkers	2.000	3	6.000
Promotie & beheerskosten	4.000	3	12.000
Transportkosten van de eerste oogsten	5.000	1	5.000
Onvoorspelbaarheid			10.100
TOTALE FINANCIERING VOOR ACTIVA			201.900
TOTALE BEDRIJFSKOSTEN			48.100
TOTAAL GESCHAT STARTKAPITAAL			250.000

Opmerkingen

*Onder de beheerskosten vallen onder andere de transport- en telefoonkosten en overige kosten om adequate projectbegeleiding mogelijk te maken.

Winst-en verliesrekening

Het volgende is een verwachte resultatenrekening voor het eerste bedrijfsseizoen (dwz 9 maanden)

Donma Enterprises beperkt
Pro Forma winst- en verliesrekening voor het eerste bedrijfsseizoen

verkoop	353.400
<i>Minder</i> kosten van inputs	22.000
 Brutowinst	 331.400
Minder bedrijfskosten:	
Lonen en salaris 63.000	
Transportkosten 30.000	
Beheer- en promotiekosten 30.000	
Afschrijving 5.000	
 Totale bedrijfskosten	 128.000
 Winst vóór terugbetaling van de lening	 203.400

Opmerkingen

- Het bedrag voor de omzet wordt afgeleid van de verkoopprognose.
- De kosten van inputs omvatten de kosten van zaden, landbouwchemicaliën en meststoffen bedraagt 22.000 shilling.

Balans op de openingsdag

Het volgende is de pro forma balans bij aanvang van het bedrijf.

Donma Enterprises beperkt
Balans per 1 juni 2011

<i>Vaste activa</i>		<i>Hoofdstad</i>	
Kaspakket	201.900	Contant geld geïntroduceerd	50.000
 <i>Vlottende activa</i>		 <i>Aansprakelijkheid op lange termijn</i>	
Contant geld	10.000	Lening	200.000
Bank	38.100		

Totale activa	250.000	Totaal verplichtingen en 250.000
		Hoofdstad

Geprojecteerde cashflow

De volgende tabel toont de verwachte cashflow voor de eerste twaalf maanden:

Pro Forma cashflow

	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dec	Jan	Februari			
Geld ontvangen												
Contant geld geïntroduceerd	48.100									Nihil	nul	
verkoop	nul	nul		nul	34,2 00	60,8 00	87,4 00	87,4 00	60,8 00	22,8 00	800	
totaal ontvangen contant geld	16, 033	16, 033	16,0 33	34,2 00	60,8 00	87,4 00	87,4 00	22,8 00	800			
Uitgaven 7,0												
Loon	7,0 00	7,00 3,00 0	7,00 0 0 0 0	5,00 0	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00		
Vervoer	-	-	-		0	0	0	0	0	0		
Beheer- en promotiekosten	3,0 00	3,0 00	3,00 0		5,00 0 3,00 0	5,00 0 3,00 0	5,00 0 3,00 0	5,00 0 3,00 0	5,00 0 3,00 0	5,00 0 3,00 0		
Lening terugbetaling	nul	nul	nul	15,0 00	40,0 00	60,0 00	60,0 00	40,0 00	-			
Totaal uitgegeven geld	10.000	10.000	10,0 00	30,0 00	55,0 00	75,0 00	75,0 00	55,0 00	15,0 00			
Netto geldstroom	6,0 33	6,0 33	6,03 3	4,20 0	5,80 0	12,4 00	12,4 00	5,80 0	7,80 0			

6. Vereiste lening en voorgestelde terugbetalingsvoorwaardenBedrag van de benodigde lening

We hebben een financiering nodig van Kshs 200.000 om de benodigde activa te kunnen kopen en met onze activiteiten te kunnen beginnen.

Hoe de middelen zullen worden gebruikt

Hier is een overzicht van hoe de lening zal worden gebruikt:

• Aankoop van een kaspakket bij Amiran • Transport	155.500
van de kas naar de boerderij • Installatiekosten •	10.000
Betalen voor	14.400
landbouwkundige ondersteuning • Geld	12.000
om werkzaamheden uit te voeren	8.100

Wat dit zal opleveren

De lening zal ons in staat stellen de kas op de boerderij te kopen, in te richten en met de werkzaamheden te beginnen. Door met de werkzaamheden te beginnen, kunnen we uiteindelijk beginnen met het oogsten van de oogst en de verkoop ervan. Wij verwachten dat de verkoop ons in staat zal stellen de lening terug te betalen en daarna een succesvolle bedrijfsvoering op te zetten.

Gevraagde terugbetalingsvoorwaarden

Wij stellen voor om de lening over een periode van één jaar terug te betalen tegen een rente van 10% van het geleende bedrag, beginnend drie maanden na aanvang van de werkzaamheden. Met het volgende aflossingsschema kunnen wij de lening binnen de voorgestelde termijn terugbetalen.

	Jun Jul	Aug Sep	15,00		Okt Nov	Dec 40,00		jan	februari
Lening	nul	nul	nul	0		60,00	60,00	40.000	5.000
terugbetaling				0	0	0	0		
Totaal				15,00	55,00	115,0	175,0	215,0	220,0
				0	0	00	00	00	00

Onderpand aangeboden

Er wordt geen direct onderpand aangeboden. Als vorm van zekerheid hebben de financier(s) echter een pandrecht op het vaste actief (dat wil zeggen de kas) en kunnen zij dit terugnemen in het geval wij de lening niet of niet kunnen terugbetalen.

7. Bijlagen

A) Marktonderzoekstudies

Om effectief te bepalen wie onze klanten zouden zijn, de omvang van onze markt en of onze producten verkoopbaar zouden zijn, hebben we tussen 20 december 2010 en 5 januari 2011 een marktonderzoek uitgevoerd in Kisumu en omgeving. De regio was de basis van ons onderzoek, omdat we daar onze producten op de markt willen brengen.

Ons onderzoek was bedoeld om de volgende informatie te verkrijgen:

- Aan wie gaan we onze producten verkopen?
- Is er voldoende vraag naar tomaten in de regio?
- Wie is onze concurrentie en hoe kunnen we ze verslaan?
- Zullen onze producten verkoopbaar zijn?
- Zal ons bedrijf winstgevend zijn?

Het nam de vorm aan van interviews met verschillende mensen en secundair onderzoek op internet.

Wij hebben de volgende interviews afgenomen

oInterviews met 20 detailhandelaren en kruideniers: 5 op het landgoed Milimani, 5 op de Kibuye-markt, 5 op het landgoed Kenia Re en nog eens vijf willekeurig uitgekozen op verschillende locaties in Kisumu.

oGeïnterviewd met 10 populaire eetgelegenheden in de buurt van de bushalte Akamba. De Een stuk eetgelegenheid in dit deel van de stad is behoorlijk populair bij de lokale bevolking en een groot aantal van hun maaltijden wordt bereid met tomaten.

oWe probeerden ook vast te stellen hoe we onze producten op de openluchtmarkten in de regio konden verkopen. We toerden daarom naar de Kibuye-markt in de stad Kisumu, de daraja mbili-markt, de Lwanda-markt en de lela-markt. Het gebruik van agenten is populair bij dit soort marketing.

oInterviews met 22 huishoudens in verschillende landgoederen in Kisumu om de frequentie van tomatengebruik door de gemiddelde Kisumu-familie.

We zijn erin geslaagd een substantieel deel van de informatie te achterhalen waarnaar we op zoek waren. Deze informatie is zoals hieronder weergegeven.

Aan wie wij onze producten gaan verkopen

De eerdere ervaring van de projectmanager was nuttig bij het bepalen wie onze doelgroep zou zijn. Om echter te bevestigen dat de markt nog steeds intact was, hebben we interviews gehouden met mogelijke klanten in verschillende marktsegmenten. Voor onze producten hebben we de volgende mogelijke klantengroepen bedacht:

- Scholen en universiteiten
- Detailhandelaren en boodschappen
- supermarkten
- Openluchtmarkten
- Klanten kopen rechtstreeks van de boerderij
- Hotels, logies en eetgelegenheden
- Verwerkende industrieën

Is er voldoende vraag naar tomaten?

De meeste hotels die we hebben geïnterviewd gebruiken tomaten in de meeste maaltijden. Hun aanbod is echter onzeker vanwege het fluctuerende aanbod van tomaten. 80% van de huishoudens

geïnterviewden gebruiken tomaten in ten minste twee maaltijden per dag. De agenten op de openluchtmarkt lieten weten dat ze meestal problemen hebben om aan de vraag naar het fruit te voldoen.

We hebben daarom vastgesteld dat er een goede vraag naar de producten is, voldoende om ons bedrijf te ondersteunen.

Wie is onze concurrentie en hoe kunnen we ze verslaan?

Het was een uitdaging om definitief te bepalen wie de concurrentie precies is.

Vanwege de seizoensgebonden schommelingen in de beschikbaarheid van het fruit hebben we echter vastgesteld dat de belangrijkste concurrentie bestaat uit boeren die afhankelijk zijn van door regen gevoede landbouw. Dit feit zal ons een van onze concurrentievoordelen opleveren. Doordat we niet afhankelijk zijn van de seizoensomstandigheden kunnen we een constante aanvoer garanderen tegen een constante, voorspelbare prijs.

Zullen onze producten verkoopbaar zijn?

Bij een van de eerdere pogingen om tomaten te telen, teelden we een tomatenvariëteit (geldmaker) die uiterst moeilijk op de markt te brengen was. Het was te sappig en daardoor bederfelijker dan andere soorten. Later kwamen we erachter dat dit de voorkeur had van de verwerkende industrieën en niet van andere segmenten van de markt.

Om deze fout niet te herhalen, werd een monster tomaten van een van Amiran's demokwekerijen aan detailhandelaren gepresenteerd om te bepalen of ze het naar hun smaak vonden. Daarna zijn we tot de conclusie gekomen dat de producten die we gaan verkopen verkoopbaar zullen zijn.

Zal ons bedrijf winstgevend zijn?

Uit ons secundaire onderzoek blijkt dat de tomatenteelt een van de meest winstgevende tuinbouwbedrijven in het land is. De winstmarges zijn gezond en de vraag is groot. Het telen van tomaten op de traditionele manier is behoorlijk arbeidsintensief en een beetje riskant. Hoog de prevalentie van ziekten en de hoge kosten van de grondstoffen zorgen ervoor dat veel boeren dit helemaal vermijden. Kasttechnologie is nog steeds meer dan lokale boeren zich kunnen veroorloven. Het gecombineerde effect van deze twee factoren is dat de weinigen die zich serieus in dit vakgebied wagen, rijkelijk beloond worden.

We zijn ook overtuigd van de winstgevendheid als we een inschatting maken van de opbrengst die we in één seizoen verwachten en van de gangbare tomatenprijzen op de markt.

B) Citaat van Amiran Kenia per 2 februari 2011

E-mail ontvangen van Amiran Kenia

Bedankt voor uw bezoek aan Amiran Kenia

Woensdag 2 februari 2011 21:19 uur

Van:

"Silas Tuwei" <silas.tuwei@amirankenya.com>

[Afzender toevoegen aan Contacten](#)

Aan: "albertzachary@yahoo.com" <albertzachary@yahoo.com>

Cc:

"afk" <afk@amirankenya.com>

Beste Albert,

Bedankt voor uw bezoek aan Amiran House en voor uw interesse om Amiran-boer te worden.

Wij hopen dat u na het bezoek aan Amiran House een beter inzicht heeft gekregen in de technologische innovaties die Amiran te bieden heeft. We nodigen u uit om een van de officiële demonstratie-eenheden van Amiran te bezoeken in Nakuru, Mombasa, Kisii en Malindi, waar we een verscheidenheid aan gewassen verbouwen.

De Amiran Farmers Kit is een allesomvattende landbouweenheid die de volgende geïntegreerde technologieën omvat;

1. De boerenkas. 2. Druppelirrigatiesysteem (ter dekking van 1/8 hectare).
3. Opvouwbare tank.
4. Boeren spuiters.
5. Zaden (kasgewas en open veld).
6. Meststoffen (ter dekking van één oogstseizoen).
7. Agro-chemicaliën (ter dekking van één oogstseizoen).
8. Persoonlijke beschermingsmiddelen (overall, masker en handschoenen).
9. Opleiding.
10. Hernieuwbare jaarlijkse landbouwsteun.

De kosten van de Amiran Farmers Kit (met kas van 8 x 15 meter) zijn volgens onderstaande tabel;

ITEM	Ksh.
Amiran boerenkit	139.600,00
Installatie	10.000,00
Hernieuwbare jaarlijkse agronomische Steun	12.000,00
TOTAAL	161.600,00

Laat ons alstublieft uw voortgang weten bij het verkrijgen van de Amiran Farmers Kit (AFK) voor uw project, aangezien wij u graag op alle mogelijke manieren willen helpen om uw project tot een succes te maken. Neem gerust contact met ons op voor verdere informatie of verduidelijking die u nodig heeft.

Groeten,

Silas Tuwei

Medewerker Geïntegreerde Projecten| Amiran Kenya Ltd

Tel: 254 (0) 719 095 226 | Mobiel: 254 (0) 735 769 577/ (0) 725 895 445| Fax: 254 20 824856-7 / 824837 E-mail:

silas.tuwei@amirankenya.com | Website: www.amirankenya.com

De prijs van de kas is gestegen als gevolg van inflatiedruk en de huidige notering is als volgt.

Offerte per 3 mei 2010.

C) Webartikelen

Deze twee artikelen uit gerenommeerde dagbladen illustreren het winstgevende karakter van de kas zaken en de manier waarop deze zich in het land ontwikkelen.

Afrikaanse landbouw

8 oktober 2007

Kenia gaat het productiemodel voor tomaten in de kas testen voor kleinschalige boeren

Kenia is begonnen met de kasproductie van tomaten, waardoor de hoop is gewekt dat de populaire groente het hele jaar door verkrijgbaar zal zijn tegen betaalbare prijzen.

In het nieuwe systeem dat is ontwikkeld door het Kenya Horticulture Development Program (KHDP) en leveranciers van landbouwinputs Seminis Seeds en Osho Chemical Industries, wordt een De teler heeft ongeveer 240 vierkante meter grond en een kaspakket nodig om aan de slag te gaan.

De goedkoopste kit, bestaande uit een watertank van 500 liter, druppelleidingen voor irrigatie, plastic folie, zaden en chemicaliën, is vastgesteld op Ksh150.000 (\$2.239) voor degenen die aan het project deelnemen. Op het perceel kunnen 1.000 planten groeien.

De vierde demonstratielocatie, voor de provincie Coast, werd vorige week gelanceerd bij het Agricultural Training Centre in Mtwapa, Mombasa. Anderen bevinden zich in Nairobi, op het terrein van de Horticultural Crops Development Authority; bij het Agricultural Training Centre in Kericho, en op het terrein van de Lake Basin Development Authority in Kisumu.

Volgens de KHDP is een van de activiteiten die het programma ondersteunt om de inkomens van huishoudens op het platteland te helpen verhogen, geleend van Israël, waar het land het grootste deel van zijn landbouw in kassen heeft staan vanwege schaarste aan water en land. Ook in de Verenigde Staten wordt het veel toegepast.

Als het concept breed wordt omarmd, zou Kenia het hele jaar door kunnen gaan genieten van de aanvoer van tomaten, die momenteel beschadigd raken tijdens de natte seizoenen, waardoor de prijzen de pan uit rijzen. Volgens Peter Randa, de marketingmanager en projecttechnisch adviseur, heeft het telen van gewassen onder kassen veel voordelen, waaronder de mogelijkheid om grote hoeveelheden te produceren op een klein stuk land en continu oogsten. De tomaten hebben een houdbaarheid van 21 dagen, vergeleken met 14 dagen voor buiten gekweekte exemplaren.

Het duurt korter (twee maanden) voordat tomaten uit de kas zijn volwassen geworden, terwijl dit bij buitenteelt minimaal drie maanden duurt. Dankzij gecontroleerde irrigatie en temperaturen levert het gewas een continue productie van bloemen en fruit, allemaal in verschillende stadia. Eén plant heeft een potentieel van maximaal 15 kg bij de eerste oogst, en kan oplopen tot 60 kg tegen de tijd dat de volledige cyclus, na één jaar, is voltooid.

De ondersteunde wijnstokken kunnen tot 50 meter hoog worden. Als het goed wordt verzorgd, kan het minimale stuk land dat onder glas wordt geproduceerd, wel 25.000 ton opleveren tomaten.

Tomaten zijn over het algemeen zeer vatbaar voor ziekten, waardoor een intensieve toepassing van pesticiden nodig is, die een groot deel van de productiekosten uitmaken. Maar dankzij de hygiënische teelttechnieken in de kas kunnen de meeste veelvoorkomende infecties gemakkelijk op afstand worden gehouden insecten en ander ongedierte, evenals onkruid. Naast enorme besparingen op gewasbeschermingsmiddelen wordt er ook minder arbeid in de kas gebruikt, terwijl de blootstelling aan chemische toxines die bij de toepassing gepaard gaan, wordt geminimaliseerd of helemaal geëlimineerd. Het is ook goed voor het milieu.

Plantmateriaal voor de tomatenteelt in de kas is speciaal ontwikkeld omdat het een hoge opbrengst heeft, maar ook buiten kan groeien.

De Oost-Afrikaan

[De Standaard](#) [I../AppData/Lokaal/Lokale instellingen/Temp/tomaato.htm](#) Online
editie

Maak van uw tuin een winstgevende kas

Gepubliceerd op 07/04/2010

Door Maore Ithula

Toen mevrouw [Florence](#) Wanjiku Wang'ombe ging vorig jaar met vervroegd pensioen, dacht ze niet ze zou in de stadslandbouw terechtkomen. Nu is ze een van de tientallen tomatenproducenten in Utawala Landgoed, Embakasi.

Hoewel Wanjiku een opgeleide journaliste is die geen basiskennis had van de moderne landbouw, is ze de trotse eigenaresse van een kleine kas waar ze tomaten produceert. Het project bevindt zich op een stuk grond van een kwart hectare waar ook haar huis staat.

Wat bracht Wanjiku ertoe om met de tuinbouw aan de slag te gaan, hoe doet ze dat en waarom produceert ze tomaten en geen ander gewas? "Ik kreeg het idee van een buurman die al een jaar in dit vak zit. Uit onderzoek is gebleken dat de tomatenteelt weinig risico's met zich meebrengt, vooral als deze in een kas", zegt ze.

Investeer verstandig

Wanjiku, een alleenstaande moeder van twee kinderen en werkloos, moest haar spaargeld verstandig investeren, anders zou ze er niet in slagen haar kinderen naar school te laten gaan.

Consultant
Charles Oola
verzorgt tomaten in
een
glastuinbouwbedrijf.
[FOTO: Jenipher Wachie]

De tomatenproductie in de kas op Utawala Estate is een eenmansshow, zegt Wanjiku.
Maak kennis met de heer Charles Oola, die door het Standard-team werd aangetroffen terwijl hij haar gewassen verzorgde.

"Dit is de man achter dit project en vele anderen in dit gebied. Hij helpt ons met het bouwen van kassen, bereidt zaaibedden voor, transplanteert zaailingen, brengt kunstmest aan, laat ons zien hoe we onkruid moeten wieden en begeleidt ons bij de algemene plantenteelt, inclusief gewasbescherming", zegt ze.

Twee jaar geleden stopte Oola met zijn formele baan, waar hij als landbouwer werkte

ambtenaar voor 20 jaar. Hij werd adviseur in de kleinschalige tuinbouw in [Nairobi](#)

Hoog rendement

"In het begin van mijn adviesbureau was het moeilijk om mijn ideeën te verkopen, omdat ik geen stuk grond in de stad bezit waar ik kon laten zien wat ik kan. Maar na verloop van tijd beginnen mensen mij te begrijpen."

Tegenwoordig heeft Oola geholpen bij het opzetten van meer dan twintig kleine kassen op het landgoed waar tomaten worden geproduceerd. "De rendementen zijn hoog. Het is iets voor vrouwen", zegt hij.

Wanjiku's kas staat op een perceel van zes bij twaalf meter met ruimte voor ongeveer 300 planten.

Oola zegt dat het project in een jaar tijd ongeveer 10 ton van de groente zal opleveren.

Een kg tomaten kost ongeveer Sh40. Hij zegt dat Wanjiku het komende jaar waarschijnlijk ongeveer Sh400.000 aan haar investering zal verdienen.

De kosten voor het opzetten van het project bedragen, zegt Waniku, Sh100.000, inclusief de kosten van de kasmaterialen, zaden, mest, arbeidskosten en Oola's expertthonorarium.

Vanaf het zaaibed tot de eerste oogst duurt het drie maanden, vertelt Oola.

Voor het bouwen van een kleine kas rekent Oola Sh20.000 en Sh1.000 per week per boer voor wekelijkse bezoeken.

Oola zegt dat tomatentelers in het gebied dit seizoen een fortuin zullen verdienen, omdat de heersende zware regenval waarschijnlijk de gewassen in de volle grond zal verwoesten.

"Om de toepassing van landbouwchemicaliën tot een minimum te beperken, beoefenen al mijn klanten grondloze landbouw", zegt hij.

**Businessplan opgesteld door Albert Agutu
CEO Donma Enterprises.**

Dit is wat ervaring met de tomatenteelt in de kas, en dat is wat ik heb gedaan.

Geloof alstublieft niet de informatie die u daar ziet in indrukwekkende brochures van kassenverkopers.. ati 40Kes/Kg boerderijpoort.. Dat is op een heel goede dag (en dat zijn ze niet veel).

Belangrijkste gebieden:

- Productie - Laat uw man trainen door een aantal professionals in het veld. Zorg ervoor dat ze doen wat ze moeten doen: sproeien, kunstmest aanbrengen, bewateringsschema, topdressing enz

Probeer insecten tegen elke prijs op afstand te houden. Ze kunnen je maken of breken.

Zorg ervoor dat u een constante toevoer van water heeft (op de een of andere manier).

Doe een grond- en watertest, het scheelt u een hoop in de toekomst.

- De oogstperiode kan oplopen tot 8 maanden tot slechts 3 maanden. Het hangt ervan af hoe goed je voor je planten zorgt.

- Marketing - doe uw eigen marketing, in welk geval u een voertuig nodig heeft om de producten te vervoeren, of laat een agent de gewassen komen halen voor een belachelijke prijs.

Als je jezelf op de markt brengt, krijg je uiteraard meer geld, maar met meer gedoe.

- Blijf op de hoogte van marktprijzen. Er was een week dat een krat voor 2800 ging, het regende een beetje, dezelfde krat ging na 3 dagen voor 3600. Naar de soko gaan is hasara als je dat niet doet grote hoeveelheden hebben. Die mama's voor de soko zullen je enorm frustreren. Probeer te voorkomen dat u naar de markt gaat, maar verkoop aan eindgebruikers of detailhandelaren. Die moedermboga's, restaurants, enz. U kunt tot 50% meer krijgen door de juiste markttargeting.

- Zelfs als er mensen naar de boerderij komen, zullen ze je soms ook frustreren, vooral als ze weten dat je van hen afhankelijk bent. Ik ken iemand die ervoor koos om zijn koeien te voeren in plaats van te verkopen tegen 10/kg, maar de verkoopprijs is ongeveer 60/kg.

- Er gaat altijd wel een keer iets mis. Probeer een oplossing te zoeken.

Personeel: Zorg voor een betrouwbare man, die uw producten niet zal verkopen als u druk aan het werk bent.

Ontsla en huur zo vaak als nodig is, totdat je de juiste persoon hebt gevonden.

Voer altijd eerst een sollicitatiegesprek uit voordat u iemand de baan geeft. Deze man is een dealbreaker. het helpt als je op de boerderij blijft, of iemand hebt die de boerderij kan runnen en erin blijft.

Ik vraag me nog steeds af hoe mensen op die 8x15m kassen voor commerciële doeleinden boeren.

Als je wilt dat het zinvol is, ga dan voor de grotere maten, bijvoorbeeld 8x30m - dan heb je enige schaalvoordelen.

Afhankelijk van het gebied zul je met andere uitdagingen te maken krijgen. Ik heb bijvoorbeeld geplant tijdens het regenseizoen, en de wegen daar zijn vrijwel onbegaanbaar als het regent. We moesten een vrachtwagen met mest met kruiwagens vervoeren over een afstand van ongeveer 200 meter, omdat de vrachtwagen vast kwam te zitten in de modder. Zelfs een tractor kwam vast te zitten in dezelfde modder. Op zulke momenten vraag je je af wat je bent doen, en of het het allemaal waard is.

Als je de productie, het personeel en de marketing goed op orde hebt, dan ben je iets op het spoor. Vergeten over die spreadsheets die zeggen dat u uw geld binnen zes maanden terugbetaalt. Dat is onzin..

Geef het 1,5-3 jaar voordat het geld voor u gaat genereren.

Dit is een bedrijf met hoge kapitaalinvesteringen en lage operationele kosten, als u er 80% van kunt krijgen. Het is best een uitdaging om het op afstand te doen (ik ga twee keer per week naar de boerderij, maar het is goed te doen).

Ik kan vragen beantwoorden als die er zijn.