

LERNEN SIE DAS TEAM KENNEN!

AFRIKA



MOHAMMED CHAIRI
***Regional Commercial
 Technical Manager
 Africa & Middle East***

Afrika gilt als eine der dynamischsten Regionen in der globalen Geflügelindustrie. Bevölkerungswachstum, zunehmende Urbanisierung und die steigende Nachfrage nach erschwinglichem tierischem Protein führen dazu, dass Geflügel und Eier in vielen Ländern eine zentrale Rolle für die Ernährungssicherheit spielen.

Gleichzeitig könnten die Bedingungen innerhalb des Kontinents kaum unterschiedlicher sein: von kleinbäuerlichen Strukturen bis hin zu hochintegrierten Betrieben, von gemäßigten Küstenregionen bis zu extremer Hitze und ariden Zonen.

Genau diese Vielfalt macht den Kontinent herausfordernd – und gleichzeitig voller Potenzial.

Afrika ist nicht EIN Markt

“ Herr Chairi, wenn man über Afrika spricht, wird schnell deutlich, dass es keinen einheitlichen „afrikanischen Markt“ gibt. Produktionssysteme, Klima, Infrastruktur und Marktreife unterscheiden sich zum Teil grundlegend. Wenn Sie Afrika in einige übergeordnete Markttypen einteilen müssten – wie würden diese aussehen? Und was bedeutet diese Vielfalt ganz konkret für die Arbeit Ihres Vertriebsteams? ”

Die Produktion in Afrika reicht von kleinen Familienbetrieben bis hin zu großen, vollständig integrierten Unternehmen.

Aufgrund dieser großen Vielfalt müssen Lösungen individuell an jede Situation angepasst werden, anstatt einem einheitlichen Standardansatz zu folgen.

Geflügel als Schlüssel zur Ernährungssicherheit

In vielen afrikanischen Ländern gelten Eier als eine der effizientesten Möglichkeiten, tierisches Protein für breite Bevölkerungsschichten verfügbar zu machen.

Gleichzeitig stehen Produzenten vor sehr praktischen Herausforderungen – von extremen klimatischen Bedingungen bis hin zu Management- und Know-how-Themen.

“ Eier gelten als zentraler Baustein der Ernährungssicherheit in Afrika. Wo sehen Sie aktuell die größten Engpässe in der Praxis – und welche Rolle spielen robuste Genetik, Managementsupport und die Nähe zum Kunden bei der Bewältigung dieser Herausforderungen? ”

Obwohl Eier in Afrika als effiziente und erschwingliche Quelle für tierisches Protein anerkannt sind, bleibt der durchschnittliche Eierkonsum auf dem Kontinent insgesamt relativ niedrig. Um dem entgegenzuwirken, sollte ein zentrales Augenmerk darauf liegen, das Bewusstsein für den ernährungsphysiologischen Wert von Eiern zu stärken und den Konsum in der Bevölkerung zu fördern.

Darüber hinaus ist die Unterstützung von Kleinbauern durch Schulungen im technischen Management kleiner Legehennenbestände entscheidend.

Indem wir ihnen praktische Fähigkeiten und Wissen vermitteln, können wir die Eierproduktion auf lokaler Ebene steigern, die Ernährungssicherheit verbessern und Eier für bedürftige Gemeinschaften zugänglicher machen.

Partnerschaften als Erfolgsfaktor

Ein Beispiel für nachhaltige Zusammenarbeit ist die langjährige Partnerschaft mit der Société Nouvelle de Volailles (SNV) in Marokko.

Seit 2017 wird dort LOHMANN BROWN eingesetzt, begleitet von kontinuierlichem technischem und marketingseitigem Support.

Bei einem gemeinsamen Besuch wurden das Parent-Stock-Projekt in der Region Ezzhiliga sowie die Brüterei besichtigt – mit dem klaren Ziel, die Partnerschaft weiter auszubauen.

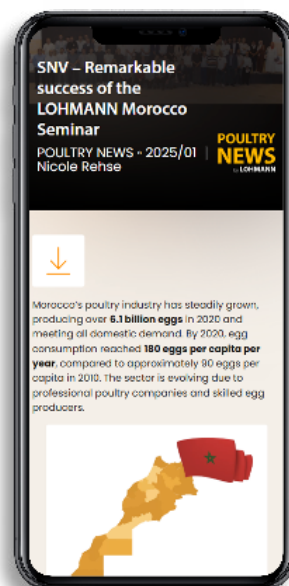
“ Wenn Sie auf dieses Beispiel zurückblicken, was sind aus Ihrer Sicht die entscheidenden Erfolgsfaktoren solcher Partnerschaften in Afrika? Und welche Erkenntnisse lassen sich auf andere Länder und Märkte übertragen? ”

Im letzten Jahrzehnt hat Marokko aktiv den Eierkonsum gefördert, was zu einem deutlichen Anstieg des Pro-Kopf-Verbrauchs geführt hat – von 90 auf 180 Eier pro Person und Jahr.

Dieses bemerkenswerte Wachstum spiegelt erfolgreiche nationale Sensibilisierungskampagnen und Initiativen wider, die den ernährungsphysiologischen Nutzen von Eiern hervorheben.

Gleichzeitig hat die Société Nouvelle de Volailles (SNV) eine strategische Entscheidung getroffen, ihr Produktionssystem zu modernisieren. Das Unternehmen investierte erheblich in seine Anlagen und legte großen Wert auf die Ausbildung qualifizierter Fachkräfte.

Dieser kombinierte Ansatz – die Steigerung der Nachfrage sowie die Auswahl der richtigen Genetik und Partner – hat maßgeblich dazu beigetragen, Eier in ganz Marokko zugänglicher und erschwinglicher zu machen und damit die Ernährungssicherheit und -qualität zu verbessern.



“ Die Märkte in Afrika und im Nahen Osten unterscheiden sich stark hinsichtlich Systeme, Nachfrage und Ziel-Ei-Größen. Welche Rolle spielt in diesem Zusammenhang unser breites Produktportfolio – und warum ist diese Vielfalt so entscheidend für den Markterfolg? ”

LOHMANN BREEDERS ist dafür bekannt, für jeden Markt die passende Genetik anzubieten und so sicherzustellen, dass unsere Partner lokale Anforderungen und ökologische Herausforderungen erfolgreich meistern können.

Durch die enge Zusammenarbeit mit Produzenten wie der Société Nouvelle de Volailles (SNV) in Marokko bieten wir maßgeschneiderte Lösungen, die sowohl die Produktionseffizienz als auch die Eiqualit  t maximieren.

Unser kontinuierlicher technischer und marketingbezogener Support sowie unsere Expertise in der Linienauswahl helfen unseren Partnern, sich optimal an lokale Bedingungen und Verbraucherpräferenzen anzupassen.

Dein LOHMANN

“ Was bedeutet LOHMANN für Sie persönlich – und warum arbeiten Sie jeden Tag gerne für das Unternehmen? ”

Beruflich habe ich meinen Platz in der LOHMANN-Struktur wirklich gefunden. Ich habe das Glück, mit einem erstklassigen Team zusammenzuarbeiten, das durch eine positive Einstellung, echte Begeisterung für die Arbeit und ein außergewöhnliches Engagement geprägt ist.

Gemeinsam erzielen wir konstant hervorragende Ergebnisse, getragen von unserem gemeinsamen Einsatz und unserer Motivation. Dieses inspirierende Umfeld hat nicht nur meine persönliche Entwicklung gefördert, sondern auch dazu beigetragen, in allen Bereichen unserer Zusammenarbeit Spitzenleistungen zu erreichen.

