

Het Keniaanse project van Olivier Vanden Eynde 'Ik zou trots zijn als ik hier rijk van kan worden'

VERDER P37-40



GRENZELOOS

OP BEZOEK BIJ
INVLOEDRIJKE
BELGEN IN HET
BUITENLAND

Olivier Vanden Eynde *sociaal ondernemer in Mombasa*



In de verzengende, arme en chaotische havenstad Mombasa stampst voormalig Deloitte-consultant Olivier Vanden Eynde een duurzame tech-business uit de grond. ‘Als je naar hier komt met de gedachte ‘Ik zal eens laten zien hoe het moet’, loop je met de kop tegen de muur.’

‘Ik zou trots zijn als ik hier rijk van kan worden’

SOFIE VANLOMMEL

Donkere wolken schieten door de lucht, aangejaagd door de wind, zwaar van de regendruppels. Het is regenseizoen in het Keniaanse Mombasa, of zoals ze hier zeggen: four seasons in one day. Straks kan de loden zon weer gaan schijnen tegen een staalblauwe hemel. Of er breekt een tropisch onweer los.

In het hart van het oude stadscentrum draait een gewapende bewakingsagent de hefboom omhoog die toegang geeft tot het winkelcentrum Ratna. Ooit was dit een bruisend shoppingcenter, het eerste van Mombasa. Nu trekt de winkelende middenklasse liever naar de spiegelende paleizen die de Chinese bouwheren in de modernere wijken hebben aangelegd. Op de parking huist een winkeltje met kleurrijke stoffen, de verkoopster wacht gehurkt op klanten. De uitbater van de kaaswinkel (‘mozzarella, parmesan, cheddar’) borstelt het stof voor zijn koeltoeg bijeen. Er resten nog een viswinkel en een slager.

‘De enige waar je american kan kopen waar je niet ziek van wordt’, lacht Olivier Vanden Eynde. Met zijn rugbyschouwers en donkerblauwe hemd lijkt hij eerder weggelopen uit de tribunes van een hockeyclub uit een gemeente in de Vlaamse groene rand. Maar aan zijn polsen draagt hij het zwart, rood en groen van Kenia, zijn tweede vaderland, en het Swahili is in zijn taal geslopen.

Vanden Eynde is de oprichter, mede-eigenaar en CEO van Close the Gap, een innovatie-, tech- en ondernemersplatform dat hier zijn intrek heeft genomen. Drie jaar geleden zegde hij zijn baan bij Deloitte op om zich volledig op Kenia te rich-

ten. Twaalf jaar werkte hij halftijds als consultant, de andere helft van zijn tijd besteedde hij aan Close the Gap. Hij bouwde in Mechelen een refurbishment center uit, waar afgeschreven laptops en computers opgeknapt worden voor de tweedehandsmarkt en naar Afrika verscheept worden. Jaren twijfelde hij tussen consultancy en het ondernemerschap. ‘Mijn midlifecrisis’, noemt hij die beslissing. ‘Het ene moment stond ik op het Keniaanse platteland boeren te digitaliseren, het volgende moest ik in maatpak iets aan een bank verkopen.’

Hij richtte naast de vzw een echt bedrijf op. In Dominiek Dumoulin, de oprichter van de Kortrijkse multinational in dierenvoeding United Pet Food, en diens vrouw Griet Meganck vond hij zakenpartners. Ze investeerden 2,5 miljoen euro in het bedrijf. De Nederlandse overheid, de Koning Bouwdeijnstichting en enkele partners legden nog eens 2,2 miljoen op tafel. Zijn vrouw Debbie Thys zegde haar job bij de techfederatie Agoria op om ook voor Close the Gap te werken. Het gezin verhuisde in 2019 naar Mombasa. ‘Ik zag in de corporate wereld best wat mensen die pas na hun pensioen gingen doen wat ze echt graag deden. Ik wilde niet wachten tot na mijn 50ste.’

Mombasa is de poort naar Oost-Afrika. De belangrijke haven ontsluit een regio van 6 miljoen mensen in een zone die zich uitstrekt van Tanzania tot Somalië. De regio, die vooral leeft van landbouw en toerisme, wordt geteisterd door historische droogte en een door Russisch oorlogsgeweld aangejaggerde voedselcrisis. Het toerisme is nog niet hersteld van de covidklap.

In het naburige Soedan houden de islamisten van Al Shabaab zich op. In het verleden pleegde de terreurgroep op verschillende plaatsen in Kenia aanslagen, de dodelijkste in 2013 in een shoppingcenter in de hoofdstad Nairobi.

Wat drijft een gezin om zijn comfortabele appartement in Ukkel te verlaten om in een bloedhete, chaotische en behoorlijk arme plek bijna van nul te beginnen? 'Ik heb altijd geloofd in de kracht van bedrijven, in winst om te herinvesteren, in zelfvoorzienend zijn', vertelt Vanden Eynde. 'Ik wil bewijzen dat het hier ook op een duurzame, verantwoorde manier kan, en met een positieve impact.'

Dat blijkt uit de bedrijfjes die de afgelopen jaren uit zijn incubator rolden, van een mobiele diepvriezer op zonnepanelen die de vangst van de lokale vissers vers houdt over een digitaal spaarsysteem om lokale taxi- en Uber-chauffeurs eigenaar te laten worden van hun wagen tot een mediagroep die met podcasts, een website en live radio de positieve verhalen van de kustregio uitzendt.

De regio is arm, erkent hij, en er zijn problemen. 'Maar er is ook een enorme dynamiek. Hier kunnen we nog pionieren. De Afrikaanse metropolen - Nairobi, Johannesburg, Lagos, Kigali en Kampala - trekken vanzelf geld en talent aan. De lonen liggen in Nairobi twee tot drie keer zo hoog als hier. Wie gestudeerd heeft, vertrekt vaak. Die braindrain proberen we tegen te gaan.'

We zitten in een van de vergaderruimtes van de organisatie. Onder de arcades in Moorse stijl - Mombasa is door zijn aandeel in de slavenhandel eeuwen blootgesteld aan Arabische invloeden - beheert zijn organisatie een ondernemersincubator, een café, een coworkingruimte, een fablab waar zowel kinderen als volwassenen kunnen leren coderen en 3D-printen, en een opleidingscentrum. Naast het café worden tegen lage prijzen tweedehandscomputers, -laptops, -tablets en -monitors te koop aangeboden.

Qua look hoeft het kantoor niet onder te

doen voor westerse broertjes en zussen: design lichtpeertjes aan het plafond, knusse zetels, sanseveria's in bloempotten en inspirerende quotes aan de muur ('Work hard', 'Give your best'). Het verschil? De beschikbare lockers dienen ook als postbus voor leden zonder vast adres. Stroomonderbrekingen doen de lichten in het café af en toe flikkeren en het internet haperen. En de jongens en meisjes die hier ondernemen, doen dat niet met geld van mama en papa, maar omdat het alternatief werkloosheid is of bittere armoede.

'Het zijn overlevers', zegt Vanden Eynde. 'Eigenlijk hebben zij de zuiverste motieven om te ondernemen. Niet omdat het hip is of vanwege een of andere levensstijl, zoals je in Europa soms de indruk krijgt. Er is hier geen vangnet, geen staat die hen helpt. Ze ondernemen om brood op de plank te krijgen. Ouders pushen hun kinderen om naar hier te komen. Er is een enorme drang om vooruit te geraken.'

Olivier Vanden Eynde groeide op in Tervuren in een gezin met zes kinderen. Zijn ouders, allebei geboren in Congo, stonden samen in de dierenartsenpraktijk van zijn vader. Het huis stond vol computers, waar de kinderen zelf aan sleutelden, gestimuleerd door een vriend van de familie die carrière maakte in ICT.

Zijn vader werd regelmatig opgezocht door Afrikaanse studenten

dierengeneeskunde, vaak vergezeld van hun jonge gezin. 'Thuis is het de zoete inval. Of je nu een pot spaghetti kookt voor 10 of voor 20 man, dat maakt niet veel verschil. En de kinderen werden bij ons op de kamer ondergebracht.'

Zo deelde hij zijn kamer met een Rwandese jongen, Charles. Samen keken ze naar de lichtgevende wereldbol op zijn nachtkastje. 'Charles reageerde geschokt toen hij zag dat sommige landen op mijn wereldbol er helemaal anders uitzagen. Hij moest leren uit afgedankte schoolboeken:

die spraken nog over Tsjechoslovakije en de Sovjet-Unie. Die informatiekloof is mij altijd bijgebleven. En de gedachte dat ik er iets aan wilde doen.'

Hij koos voor de opleiding handelsingenieur aan de Solvay School of Management van de VUB omdat 'ondernemen' er een vak was. 'Ik heb een haat-liefdeverhouding met studieboeken, vijf jaar alleen achter een bureau zitten zou ik niet volhouden.' Met steun van Bank Nagelmackers werd de minionderneming Close the Gap geboren. 'De puzzel viel vrij snel in elkaar: het contact met Afrikaanse studenten, het prutsen aan computers en de drang om zelf te ondernemen - en liefst met impact, al werd dat toen nog niet zo genoemd.'

Na zijn studies tekende hij toch bij de consultant Deloitte. 'Mijn vader had nog vijf kinderen op de payroll, ik wilde financieel onafhankelijk zijn.' Hij was er een buitenbeentje met zijn halftijds contract. 'Dat was op dat moment alleen iets voor managementassistenten, eerlijk gezegd: vrouwen.'

Close the Gap bleef intussen groeien, van drie naar tien mensen en van een half miljoen euro omzet naar 2 miljoen. Hij werd ontvanger bij de koning, de grote namen uit het Belgische bedrijfsleven vonden vlot de weg naar zijn vzw. Wijlen aartsbisschop Desmond Tutu werd een

persoonlijke vriend en een adviseur van de organisatie. Barack Obama, de Amerikaanse president met Keniaanse roots, kwam op bezoek. Tutu, die zijn huwelijk inzegend en zijn zoon heeft gedoopt, blijft een bron van inspiratie, zegt hij. 'Ubuntu - vaak vertaald als 'I am because of you' - is mijn leidraad geworden in mijn omgang met mensen. In Afrika word ik daar constant aan herinnerd. Je realiseert maar iets door anderen.'

De witte Toyota Landcruiser baant zich in de gietende regen een weg door het verkeer: topzwaar geladen handkarren, brommertaxi's bestuurd door chauffeurs zonder helm maar met een geel hesje, loslopende geiten, containers voortgetrokken door tractors en straatverkopers die maar één product aanbieden (badhanddoeken, bananen, een zonnebril). We zijn op weg naar het refurbishment center in de industriële zone van de stad, waar de containers met tweedehands-toestellen per truck aankomen.

Het verkeer in Mombasa is behoorlijk chaotisch en het regenseizoen doet daar nog een

schep bovenop. 'Dit noemen ze de 'Kenian massage'', lacht een heen en weer schuddende Vanden Eynde, terwijl de chauffeur een gapend gat in het wegdek omzeilt. Hij probeert tegelijkertijd een dringende betaling te doen met zijn

app, maar hij krijgt geen verbinding. 'Als het regent, heb je miserie. Er zal ergens een bakje onder water staan.'

Ooit ventileerde hij na drie uur stilstaan in de file zijn frustratie tegen de geblindeerde wagen die naast hem stond aan te schuiven. De passagier, een hoge regeringsfunctionaris, zat rustig een boek te lezen. 'Bekijk het positief', zei de man. 'Ik lees vier boeken per week.'

Het bleek een belangrijke les. 'Het verkeer is chaos, het internet is chaos. Ik probeer niet langer te controleren wat ik niet kan controleren. Als je naar hier komt met de gedachte 'Ik zal eens laten zien hoe het moet, met al mijn bagage en ervaring', dan loop je met je kop tegen de muur.'

Is hij tegen de muur gelopen? 'Natuurlijk. Bij de renovatie van onze hub kwamen bouwvakkers toe zonder schoenen. Wij werken volgens strenge veiligheidsnormen, dus we gaven hen veiligheidsschoenen. Die hadden ze de volgende dag verkocht. Dat was een beginnersfout. Een ervaren Indiase ondernemer zei mij achteraf: je leent de bouwvakkers elke dag schoenen, je plakt er een nummer op en 's avonds laat je hen die inleveren.'

Hij erkent dat de eerste maanden lastig zijn geweest. Opeens was hij weer een beginner. 'Ik kwam goed gewapend naar hier, met een mooi kapitaal en een stevig plan. Maar ik kreeg te maken met aanslepende verbouwingen, een lastige 'landlord', de douane die containers tegenhoudt. Zonder 1 dollar omzet verbrandden we 80.000 dollar per maand. Ook een paar miljoen kan er snel door zijn als je je omzet niet snel onder controle krijgt. En ik ben een pleaser, ik wil mijn investeerders laten zien wat ik kan. Op een gegeven moment kon ik die tsunami aan uitdagingen nog moeilijk de baas en sliep ik niet meer goed.'

Hij geeft nog enkele voorbeelden: 'Voor de import is er een verschil tussen een telefoon en een laptop, en tussen een televisie en een moni-

tor. Je hebt hier ook 'ambulance lawyers' die mensen aanzetten om te procederen bij een ontslag. Ik kende die verhalen, heel wat multinationals zijn hier huilend weggelopen. En je hebt als buitenlandse ondernemer nog een extra component: je wordt snel gezien als rijk en met oneindige middelen.'

Hij is iemand die de risico's graag op voorhand inschat, om te anticiperen. 'Maar ik belandde in een doolhof waarin ik de uitgang niet meer zag. Ik voelde mij op een gegeven moment meer een fixer dan ondernemer. Toen heb ik veel steun gehad van mijn investeerder, Dominiek Dumoulin. Alle begin is moeilijk, zei hij, en daarmee suste ik mij in slaap.'

Hoe werk je als ondernemer in een land dat 128ste (van 180 landen) staat in de wereldwijde corruptie-index? 'Simpel: je gaat er niet in mee. Je houdt je rug recht. We kunnen ons gelukkig omringen met topadviseurs. Dat is onze buffer. Door de juiste weg te nemen ontnemen je mensen de kans om mee te eten, zoals ze dat hier noemen. Dat betekent dat controles soms trager, ruwer of grondiger gebeuren.'

Hij nodigt veel mensen uit in zijn hub en toont er wat ze doen. 'Als ze weten dat je voor en met de 'community' werkt, laten ze je sneller met rust. Wij leven hier ook in de gemeenschap, en niet in een afgesloten expatclub. De officemanager is onze voormalige poetsvrouw, we zagen in haar het talent om te organiseren en te ontvangen. Onze zoon Alexander gaat naar de internationale school, maar hij is - naast een Nederlands meisje - de enige blanke leerling. Ze kennen ons hier.'

We zijn op onze bestemming aangekomen. Hij geeft de chauffeur, die speciaal voor ons door de gietende regen is komen aanzetten, een extraatje. 'Asante sana, dank je wel.' Hij ziet foioen ook als een wapen tegen corruptie, zegt

hij. 'Er is een verschil tussen geld geven om iets te laten gebeuren of een fooi als appreciatie omdat iemand iets voor jou heeft gedaan. Iemand die helpt, die depanneert, die geeft ik iets. Ik moet daar geen boterham minder door eten en je creëert loyaliteit. Alleen de zon gaat voor niets op. Dat heb ik bij Deloitte geleerd: als je belt met een adviseur, krijg je op het einde van de maand een factuur: gesprek van 15 minuten met een advocaat. Waarom zou dat hier anders zijn voor iemand die in een veel moeilijker omgeving leeft?'

Hij betaalt de chauffeur met M-Pesa, het Afrikaanse mobiele betaalmiddel dat geld tussen gsm-nummers verstuurt. Dat gebeurt razendsnel, zonder QR-code of andere tussenstap zoals Payconiq. 'Ik betaal gewoon via mijn contacten-

lijst. Dat zou in België vanwege de privacydata-wetgeving niet kunnen. Qua innovatie kan hier vaak meer, en sneller.'

Kenia telt meer mobiele abonnementen dan inwoners en een groot deel van de betalingen gebeurt per gsm. Maar de toegang tot internet is beperkt: minder dan 2 procent van de gezinnen heeft een breedbandconnectie, amper een op de vijf heeft internet. Toestellen als laptops, tablets en computers zijn moeilijk verkrijgbaar. De tweedehandsmarkt is weinig betrouwbaar, geïmporteerde elektronica zijn peperduur.

In dat gat springt Vanden Eynde met zijn refurbishment center in Mombasa. Hij koopt afgeschreven computers, tablets, gsm's en monitors van bedrijven aan. Die worden hier gekeurd, hersteld en klaargemaakt voor verkoop door lokaal getraind personeel. Dat gaat van het veilig verwijderen van gevoelige data volgens de strengste GDPR-normen tot het versnipperen van onbruikbaar materiaal dat wordt afgevoerd voor recycling. Het is pionierswerk op een continent waar veel e-waste - vaak afkomstig uit het Westen - op de vuilnisbelt belandt.

Het gros van de hardware komt nu nog per container uit Europa via het refurbishment center in Mechelen. Maar daar komt stilaan verandering in. 'We hebben net de eerste contracten gesloten met multinationals die ook in Kenia actief zijn. Het absurde is dat zij hun toestellen naar Europa sturen, of dat er consultants worden ingevlogen om hun data te verwijderen. In die markt proberen wij een voet tussen de deur te krijgen, door duidelijk te maken dat dat ecologisch en economisch onzinnig is en dat wij ook aan de hoogste kwaliteitseisen voldoen.'

Refurbishment is de winstmotor achter Close the Gap. Het centrum in Mombasa is goed voor 1,3 miljoen euro omzet en ruim 300.000 euro winst. Er werken 50 mensen. Ze verwerken zo'n 30.000 devices per jaar, maar er is capaciteit tot 150.000 toestellen. 'Theoretisch is de vraag hier oneindig, in de brede regio wonen 30 miljoen jongeren. Als de koopkracht volgt, zijn opleidingscentra en accelerators zoals die van ons nodig. En we hebben het zakelijke voordeel - voor de locals een nadeel - dat ze lokaal amper elektronica kunnen krijgen.'

Kan hij hier rijk worden? Voor het eerst zoekt Vanden Eynde even naar woorden. Hij denkt na.

'Als we er rijk van kunnen worden, dan zou ik daar trots op zijn. Want dat betekent dat het model werkt. Maar incubatoren zijn zelden winstgevend, ze dienen vooral om vers bloed in de economie te pompen. 85 procent van de start-ups overleeft de opstartfase niet, een enkeling wordt mogelijk het volgende M-Pesa. Het zou fantastisch zijn als wij een van die statistisch toekomstige scale-ups zouden hebben gezaaid toen niemand de opportuniteit zag. Maar om rijk te worden kan je beter naar Johannesburg, Kigali of Nairobi gaan. Of naar de VS: er is daar zo veel aandacht voor 'female entrepreneurship' dat veel jonge vrouwen naar New York, Atlanta en Silicon Valley trekken. Wij willen hier echt het verschil maken. Maar we weten niet of het gaat lukken, dat is het eerlijke antwoord.'

Hoe ziet hij zijn eigen rol evolueren? Close the Gap bracht 100 nieuwe ondernemers voort en nam participaties in een tiental bedrijfjes. Maar de mensen aan het stuur en met het kapitaal zijn blank en Belg. 'In Kenia komt die kritiek doorgaans van de diaspora, of de in het buitenland opgeleide elite. Hier liggen de meeste mensen er niet van wakker. Maar het is een terecht punt waar ik veel over nadenk. Je ziet dat Google en andere grote fondsen die hier actief zijn, eisen dat middelen alleen naar 'black African founders' gaan, die minstens drie generaties in het land verblijven. Om te vermijden dat Kenianen uit Atlanta of Parijs hier geld komen ophalen, of dat blanke Kenianen dat doen - zij vinden de weg vanzelf.'

'Ik denk - maar dit moet ik nog volledig doorspreken met Dominiek Dumoulin - dat we zelf op niet al te lange termijn een van onze mensen coaandeelhouder moeten maken, zodat we geen 'fully foreign owned company' zijn. Een ondernemer, liefst een vrouw, die zich bewezen heeft en die de omgeving goed kent. Ik zie mij meer als de motor om het kader op te zetten.'

'Wij gaan hier niet ons pensioen doorbrengen. Op een gegeven moment gaan mijn vrouw Debbie en ik verder. Buiten het regenseizoen is het hier zeer vermoeiend leven door de enorme hitte. Je leeft eigenlijk in de airco.'

De contouren van een groter plan zijn er al, zegt hij, waarbij op termijn vier hubs ontstaan: Mombasa, Congo, Kampala en Johannesburg. 'Met in elk land een Afrikaanse CEO die aandeelhouder wordt. Onze rol moet zijn de transitie te begeleiden.'



Olivier Vanden Eynde (42)

Oprichter en mede-eigenaar van Close the Gap, een sociale onderneming met vestigingen in Mechelen en in Mombasa, Kenia. Close the Gap herstelt tweedehandshardware van bedrijven en brengt die opnieuw op de markt. De vestiging in Mechelen, met 30 medewerkers, is winstgevend en draait bijna 5 miljoen euro omzet. In Mombasa werken 50 mensen en draagt de omzet 1,3 miljoen. Ook die site maakt winst. Vanden Eynde runt ook een innovatiehub in het centrum van Mombasa, met een fablab, coaching van startende ondernemers en training van professionele en ICT-vaardigheden.

Leverde met de vzw Digital for Youth al 20.000 laptops bij kinderen in België die opgroeien in een gezin met een beperkte toegang tot ICT. Tijdens de pandemie werd zijn organisatie door de ministers van Onderwijs in ons land gevraagd om laptops aan scholen te leveren.

Studeerde voor handelsingenieur aan de Solvay Management School (VUB) en haalde een master in corporate finance aan de Vlerick Business School. Hij werkte 12 jaar voor Deloitte. In 2021 kreeg hij de titel baron van het Belgische koningshuis.

Woont met zijn vrouw Debbie en hun twee zonen, Alexander (6) en Victor (4 maanden), in Mombasa.



© BRIAN OTIENO

Ubuntu - je realiseert maar iets door anderen - is mijn leidraad geworden in mijn omgang met mensen. En in Afrika word ik daar constant aan herinnerd.

HET MOMBASA

VAN OLIVIER
VANDEN EYNDE

Wat is een aan te raden lokale specialiteit?

‘Het drankje dawa. Er zit gember, honing en limoen in. Het wordt zowel warm als koud gedronken. In het regenseizoen drinken veel Kenianen het om niet ziek te worden. Dawa betekent ‘krachtig’. Je kan het ook als cocktail bestellen, met vodka en citroen-gras erbij.’

Waar eet u graag?

‘Gastronomische restaurants zijn hier schaars. Mijn favoriete plek is Monsoons, uitgebaat door een voormalige Italiaanse para en zijn Keniaanse vrouw aan het strand. Je hebt er zicht op historische ruïnes, je eet met je voeten in het zand en je kan tussen de gangen door een duik in de zee nemen. Vissers brengen hun dagvangst uit de zee recht naar het restaurant. Mombasa maakte deel uit van de driehoek van de slavenhandel, er is hier een eeuwenlange Indiase aanwezigheid. Die vind je ook terug in de keukens: pittig, kruidig, met veel verse vruchten en kokosnoot.’

Waar trekt u naartoe voor een weekend weg?

‘Safari zit ingebakken in de Keniaanse cultuur. De meeste toeristen trekken naar Masai Mara in het westen van het land. Maar het grootste nationale park van Kenia, Tsavo, ligt op minder dan twee uur van Mombasa. Je kan er met je eigen wagen rijden. Er zijn lodges om te overnachten, van luxueus tot voor backpackers. Tsavo is vooral bekend om zijn olifanten, er leven er zo’n 12.000.’

Waar sport u?

‘Buiten het regenseizoen, dat drie maanden duurt, heeft Mombasa een luchtvochtigheid van zo’n 90 graden en hoge temperaturen. Sporten doe je hier in een gym met airco. Ik trek ook graag baantjes in het zwembad van een hotel vlak bij mijn appartement.’

Naar welke muziek luistert u?

‘Ik heb de islamcultuur hier leren kennen en appreciëren. Ik denk dat we in het Westen een verwrongen beeld hebben door de Abdeslams van deze wereld. Vlak bij ons kantoor en mijn appartement liggen enkele moskeeën. Ik vind de oproepen tot gebed rustgevend, al versta ik die niet.’

Wat moeten we in Mombasa bezoeken?

‘Fort Jezus is een 16de-eeuws fort gebouwd door de Portugese koning Filip. Het is nationaal erfgoed en erkend door Unesco. Je kan het museum bezoeken, maar het is vooral leuk om ’s avonds de lichtshow te bekijken. Dat kan ik vanop het terras van mijn flat. Het hoogtepunt is het vuurwerk bij Diwali, het Indiase feest van het licht. Maar ook Kerstmis en het Offerfeest worden hier gevierd. Mombasa is een smeltkroes van culturen, die gemakkelijk samenleven. Aan een zwembad kan je toeristen in strings zien naast meisjes in boerkini’s.’

Wat is de beste manier om Mombasa te ontdekken?

‘Kenianen trekken het water op per dhow, de platte traditionele zeilschepen. Je kan ermee door de kreek varen bij zonsondergang, met hapjes en drankjes. Je krijgt een fantastisch zicht op de stad met al haar lichtjes en bedrijvigheid.’