

„Smaakvolle aardappel uit regio”

Agripool-experts Ria Tinga en Drees Peter van den Bosch stelden samen met onder meer de staf en boeren van coöperatie BSFACL in Nepal een plan op om de duurzaam geteelde aardappelen beter te positioneren in de markt. Het resultaat was een lijst met maar liefst 16 actiepunten voor 2019.



10



Flinke stappen in export Boliviaans rundvlees

Agriterra werkt in Bolivia met lokale experts aan de export van gecertificeerd vlees. Voldoen aan de kwaliteitsstandaarden is een uitdaging.

5



Vooruitgang in melksector Oeganda

Binnen het TIDE-programma in Zuid-west-Oeganda ligt de focus op het vermarkten van de melk, maar ook op kwaliteitsverhoging.

6



„Kennis brengen op basis van behoefte”

Jasper Spikker werkt voor Agriterra in Rwanda. „Belangrijkste ontwikkeling hier is het willen intensiveren: overal moet de productie omhoog.”

8



„Ik vind het werk van Agriterra prachtig!”

Boer zoekt Vrouw-presentatrice Yvon Jaspers ontving in 2018 de Nuffield Farming Scholarship. Ze leerde hierdoor Agriterra kennen.

9

Als koffieboer overeind blijven



Agriterra werkt in Afrika in acht koffieproducerende landen en heeft een aanpak ontwikkeld waarmee koffiecoöperaties zich los kunnen waken van de reguliere koffiemarkt. Lukt het de coöperaties om rechtstreeks in Europa zaken te doen, dan kunnen ze hogere prijzen vragen, is de verwachting.

De stand van Agriterra op de AFCA-koffiebeurs in Rwanda werd druk bezocht.

Koffie wordt in Afrika, Azië en Zuid-Amerika geproduceerd door miljoenen kleinschalige boeren. Zij zijn afhankelijk van een handvol multinationals die hun koffie verkopen in met name Europa en de Verenigde Staten. Om efficiënt zaken te kunnen doen met zulke grote partijen, hebben koffieboeren zich dikwijls georganiseerd in coöperaties.

Koffie groeit als bessen aan struiken en de pit, de koffieboon, wordt als groene koffie geëxporteerd. Deze groene bonen worden meestal door de grote multinationals gemixt met de koffiebonen uit andere

Stimuleren werkgelegenheid in Afrika

EU-landbouwcommissaris Phil Hogan kan tevreden zijn. De Task Force Rural Africa heeft een gedegen adviesrapport opgeleverd over de toekomstige samenwerking tussen de Europese Unie en Afrika.

De Task Force voorziet een gelijkwaardige relatie tussen Afrika en Europa, vormgegeven door partnerschappen tussen overheden, bedrijven en maatschappelijke organisaties. De commissie was een initiatief van Phil Hogan, die daar ook zijn ambtgenoot van de Afrikaanse Unie, Josefa Sacko, en de Europese commissaris voor ontwikkelingsamenwerking, Neven Mimica, bij betrok.

Kees Blokland, directeur van Agriterra, maakte deel uit van de commissie. „Het

is een gedegen rapport geworden, waardoor – en ik zeg dat met een kritische noot – de vernieuwende elementen wat ondersneeuwen. Die zijn er namelijk voldoende”, zegt hij.

„Het rapport legt de verantwoordelijkheid voor de ontwikkeling van Afrika en de afzonderlijke landen bij de lokale overheden, het bedrijfsleven en de maatschappij. Die verantwoordelijkheid claimen ze ook. Het is ook duidelijk dat er veel gebeurt, er is ontwikkeling in vele Afrikaanse landen

en in sommige landen gaat het snel. De uitdagingen zijn groot: in de komende 30 jaar komen er 800 miljoen jongeren op de arbeidsmarkt in Afrika. Die snelgroeiende bevolking moet gevoed worden. Er zijn eisen op milieu- en klimaatgebied en ook qua voeding. De technologie die voorhanden is, is arbeidsbesparend.”

„Tegelijkertijd zijn er ook voordelen voor landen in Afrika die ontwikkeling nastreven”, vervolgt Blokland. „Er is een veelheid aan technologische oplossingen voorhanden, er is veel kapitaal beschikbaar en bovenal staan vele mensen, bedrijven en instellingen in andere continenten klaar om hun steun te verlenen.”

Samenwerking

De Task Force ziet dat voor zich als een veelomvattend partnerschap, dat niet meer alleen over samenwerking tussen overheden gaat, maar juist ook over samenwerking tussen maatschappelijke groeperingen en tussen bedrijven. Het zwaartepunt wordt op het platteland gelegd, in de dorpen en kleine steden. Van daaruit moet ontwikkeling vorm krijgen.

Investeringen, technologie-overdracht of infrastructurele werken in wegen, elektriciteit of internet moeten het platteland een aangename plek om te wonen en werken maken.

In de komende 30 jaar komen 800 miljoen jongeren op de arbeidsmarkt

De landbouw zal snel moeten intensiveren, met een technologie die voor een deel nog uitgevonden moet worden en die nog productiever en efficiënter dan de Nederlandse zal zijn. De werkgelegenheid zal vooral buiten de landbouw toenemen, aanvankelijk in verwerking van landbouwproducten en diensten aan de landbouw. Maar ook herbebossing en aanleg van wegen biedt werk.

De Task Force gaat in haar rapport in op vier grote terreinen, komt zo tot zes concrete programma's en vat haar plattelandsagenda samen in taken voor de samenwerking tussen mensen, bedrijven en overheden.

Colofon

Agrimondiaal is een uitgave van Agriterra en verschijnt als bijlage bij de landelijke uitgave van Nieuwe Oogst.

www.agriterra.org
communicatie@agriterra.org

Concept en fotografie: Agriterra
Eindredactie: Nieuwe Oogst
Vormgeving: Nieuwe Oogst
Druk: Rodi Rotatiedruk

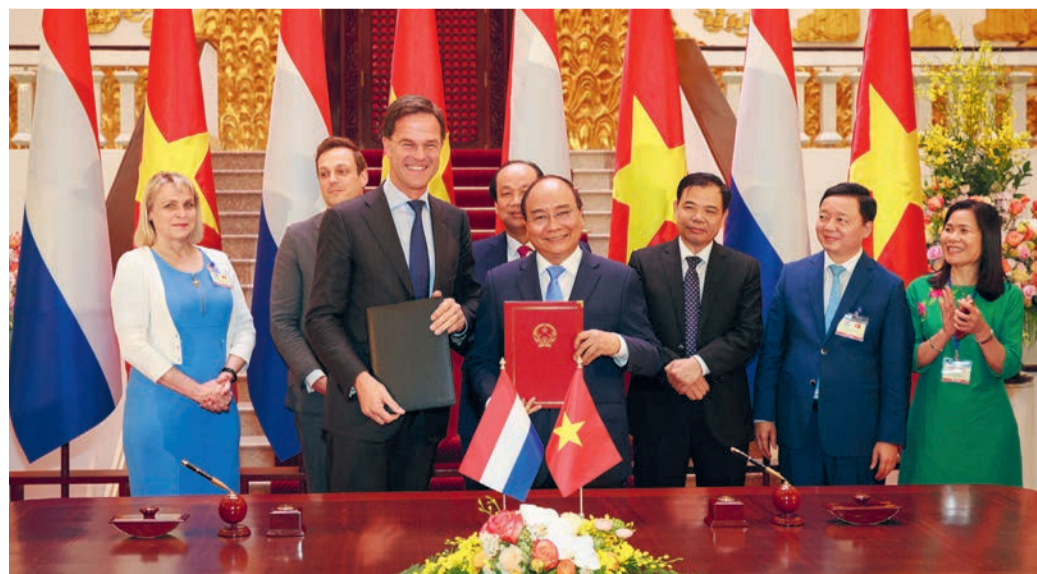
Met medewerking van: Walter Hobelman, Robert Sillevius en Gea Helms

Overname is toegestaan na toestemming van Agriterra en onder vermelding van de bron.

© Agriterra
Arnhem,
Mei 2019



Nederland en Vietnam



Premier Rutte en zijn Vietnamese collega Nguyen Xuan Phuc.

landen, zodat ze zeker zijn van een constante smaak. Voor de koffiecoöperaties is het echter heel moeilijk om zich zo te onderscheiden met hun koffie. Prijsonderhandelingen zijn vrijwel onmogelijk en het resultaat is dat van al het geld binnen de koffiehandel, maar 10 procent in de producerende landen terecht komt.

Traceerbare koffie

In Europa en de Verenigde Staten zijn consumenten tegenwoordig bereid om meer voor een kopje koffie te betalen als ze weten waar het vandaan komt, hoe het geproduceerd en verwerkt is en als ze met hun aankoop direct de boeren ondersteunen.

Deze markt is nog klein, maar hij verdubbelt vrijwel ieder jaar in omvang en de prijzen die betaald worden liggen soms wel drie keer hoger. Een mooie kans dus voor de boerenorganisaties uit het bestand van Agriter-

ra. Maar hoe kom je in contact met zulke koffiebranders? En hoe voldoe je precies aan hun eisen?

„Consumenten willen wel meer betalen voor koffie als ze weten waar het vandaan komt”

Om deze vragen te beantwoorden organiseerde Agriterra een workshop voor coöperaties uit Congo, Burundi, Rwanda, Ethiopië, Kenia en Oeganda. Vertegenwoordigers van deze coöperaties leerden in Kigali van elkaars ervaringen, onder meer op het gebied van productie, bemesting, preventie, training van boeren, internationale handel en onderhandelingsvaardigheden.

Bedrijfsadviseurs van Agriterra begeleiden de workshop, waarvoor ook importeurs, agronomen en certifice-

ringsspecialisten waren uitgenodigd. Aan het eind van de training konden alle deelnemers een ‘elevator pitch’ houden: in 1 minuut proberen om jouw specifieke koffie te verkopen aan een potentiële koper.

De coöperatiebestuurders konden direct hun nieuwe competenties laten zien op de AFCA, de belangrijkste koffiemarkt in Afrika, waarvoor Agriterra hen had uitgenodigd. Handelaren, branders en importeurs van over de hele wereld verzamelden zich in Rwanda.

Totale effecten

De totale effecten van de workshop en de beurspresentaties worden over enkele maanden zichtbaar, maar de eerste contracten zijn al getekend. Vooral de Congolese koffie viel erg in de smaak: biologische Arabica-koffie, geproduceerd in bergachtig gebied op vulkanische grond.

2019 Jaar van Agripool

Agripool is wat Agriterra uniek maakt: kennis uit de sector delen via experts die verbonden zijn aan onze partnerorganisaties en bedrijven uit de Nederlandse agrarische sector. De meerwaarde van ons werk komt hier grotendeels vandaan en daar zijn we trots op. Tijd dus voor extra aandacht voor Agripool, om de samenwerking met partners uit te breiden, de kwaliteit nog verder te verhogen en Agripool intern extra te profileren.

Zo kunnen teams dit jaar meedoen aan een wedstrijd met als prijs extra inzet van Agripool-expertise voor bijzondere opdrachten. In juni is er Agripool Hackathon om onder hoge druk nieuwe strategieën te ontwikkelen voor groei en internationalisering van het Agripool-concept. Hoe gaan we bijvoorbeeld expertise van coöperaties die klant zijn geweest benutten?

De input van Agripool-experts bij trainingen en workshops wordt geïntensiveerd en waar mogelijk wordt een online platform gestart voor uitwisseling tussen de experts. Kortom: Agripool krijgt een boost!

Nieuwe trainingssite Agriterra online



Training van coöperaties is een belangrijk onderdeel van het werk van Agriterra. Onze trainingsmodules bieden praktische ‘knowhow’ in meer dan tien talen.

De trainingssessies vormen een aanvulling op Agripool-adviesopdrachten, de follow-up door bedrijfsadviseurs en de uitwisselingsbezoeken aan collega's in andere delen van de wereld.

De relatie tussen Agriterra en onze klanten is zoals tussen collega's; uitwisseling van ervaringen en praktisch advies van coöperaties aan coöperaties. Onze klanten zijn zelf aan zet en profiteren van de inzet van Agripool-experts als specialist en ervaringsdeskundige.

Onze roots in de Nederlandse agrarische sector, onze focus op coöperaties en boerenorganisaties, de kwaliteit van onze Agripool-experts en de uitgebreide kennis van de landen waar wij actief zijn, maakt ons tot wat we zijn: de specialist op het gebied van bedrijfsontwikkeling van coöperaties en landbouworganisaties in opkomende economieën.

Vijf disciplines

We zijn trots op onze state-of-the-art trainingsmodules die vijf complementaire disciplines bestrijken: management en organisatie, financieel management, bestuur en leiderschap, bedrijfsontwikkeling en lobby.

training.agriterra.org

Voorwoord

De kracht van het collectief

Samen sta je sterker. Dat geldt ook voor de boerenlobby. Het belang van een boer is ‘maar’ het belang van één ondernemer. De stem van een groep boeren staat voor veel meer: voedselvoorziening, een leefbaar ruraal gebied, werkgelegenheid en een bijdrage aan de economie. Maar je staat nog sterker als het je als boer lukt om samen te werken met niet-boeren.

Boeren en tuinders zetten zich niet alleen in voor agrarische productie, op heel veel plekken in Nederland werken we ook aan de natuur. Soms door agrarisch natuur- en landschapsbeheer, waarbij collectieven financiële ondersteuning krijgen voor een gebiedsgerichte aanpak. Maar vaak ook door lokale spontane samenwerking tussen boeren, burgers en natuurorganisaties. Bijvoorbeeld door met vrijwilligers houtwallen te onderhouden. Financiering wordt ook creatief aangepakt, zoals via crowdfunding burger per meter bloemenrand in te laten tekenen.

Zulke samenwerking is vruchtbaar. Niet alleen vanwege de directe uitkomsten, maar juist ook vanwege het contact tussen partijen die vanuit verschillende perspectieven naar het landschap kijken. Door samen aan de slag te gaan, leer je over elkaar en komen misverstanden aan het licht.

Eind vorig jaar is het ons gelukt om op nationaal niveau die samenwerking aan te gaan. Met het Deltaplan Biodiversiteit gaan we samen de biodiversiteit in Nederland herstellen. In en rondom de landbouw, maar ook in de openbare ruimte en de natuur.

Kern van de aanpak is dat iedereen grondgebruikers – zoals natuurbeheerders, boeren, overheden en particulieren – kan stimuleren en waarderen voor hun prestaties die bijdragen aan herstel van biodiversiteit. Door deze prestaties eenduidig meetbaar te maken, is stapeling van beloning mogelijk en zien we ook hoe deze prestaties optellen tot echte biodiversiteitswinst.

De weg naar het deltaplan was niet makkelijk. Al gebeurde er lokaal al veel en trokken we ook op nationaal niveau op bepaalde dossiers wel op met bijvoorbeeld natuurclubs, het was een uitdaging om samen te komen. Maar het is gelukt.

Het Deltaplan Biodiversiteit is een samenwerking van de lange adem – de doelen zullen niet binnen een jaar worden behaald. Maar ik heb goede hoop dat er, naast meer biodiversiteit, ook een ander resultaat zal zijn: bewijs voor de kracht van het collectief. Samen met je eigen kring, maar als het lukt ook samen met de rest van de maatschappij.

Marc Calon,
voorzitter Agriterra



werken nauwer samen

Premier Mark Rutte sprak op 9 april in Vietnam met de Vietnamese premier Nguyen Xuan Phuc over het verder versterken van de betrekkingen en het intensiveren van de handel tussen beide landen.

Ook samenwerking op thema's als water, landbouw, voedselzekerheid en klimaatverandering kwamen aan bod. Nederland is, na Duitsland, de tweede Europese handelspartner van Vietnam. In aanwezigheid van beide regeringsleiders werd een aantal verdragen, contracten en overeenkomsten getekend die nauwere economische samenwerking tot doel hebben.

In artikel 9 van het samenwerkings-

verdrag staat specifiek vermeld dat de samenwerking ook op het gebied van coöperaties zal zijn. Dit heeft betrekking op de rol van Agriterra in Vietnam.

„Bij alle landbouwdeals die getekend zijn, is Agriterra betrokken”

In maart 2017 al ondertekende Agriterra een samenwerkingsverdrag met de nationale koepel van coöperaties, de Vietnamese Cooperative Alliance, om het Coöperatief Ontwikkelingsplan in gang te zetten. Sindsdien groeide de klantportfolio van Agriterra tot 40 coöperaties,

waarmee ruim 100.000 boeren worden bereikt.

Agriterra's vertegenwoordiger in Vietnam, Harm Haverkort was aanwezig bij het officiële bezoek van Rutte: „Het was een succesvolle dag voor Agriterra. Bij alle landbouwdeals die getekend zijn, is Agriterra betrokken. Agriterra kwam in de speeches van beide premiers ook prominent aan bod.

Als bekroning is op de nationale televisie een overeenkomst getekend met beide minister-presidenten als getuigen. Met naam en toenaam is gezegd dat het de deal van ruilverkaveling en coöperatieve ontwikkeling is. Nu is het handen aan de ploeg en aan de slag!”

BETER INKOMEN VOOR BOEREN START BIJ KENNIS

Een beter inkomen voor boeren begint bij de kennis binnen de coöperatie waarbij ze zijn aangesloten. Uitwisseling, training en advies van de coöperaties blijven de beste

garanties geven op succesvolle veranderingen. Agriterra gaat hier dan ook onverminderd mee door. Op deze pagina's kunt u lezen hoe de aanpak van Agriterra zijn

vruchten afwerpt. Zoals bij de zeven coöperaties in Indonesië die een studiereis maakten naar collega's in Thailand en bij twee heel verschillende coöperaties in Ethiopië.

Leren van collega's in Thailand

Indonesië

Leden van zeven coöperaties uit Indonesië bezochten Thailand om daar te leren van hun Thaise collega's. Het doel van deze studiereis was om te ervaren hoe succesvolle coöperaties en boerenorganisaties waarde toevoegen aan de producten van hun leden.

De Indonesische rijstcoöperaties KUD Pringgodani, KUD Bayan en KSU Citra Kinaraya staan aan de vooravond van een grote verandering in hun organisatie. Op dit moment wordt rijst alleen opgekocht en verkocht. Overwogen wordt hiernaast rijst ook te gaan verwerken, om zo meer waarde te creëren voor de leden. Dit is voor veel coöperaties in Indonesië nog onbekend terrein. Agriterra adviseert en stimuleert coöperaties in Indonesië om meer waarde toe te voegen aan de pro-

ductie van haar leden door deze zelf te verwerken. Zo kan uiteindelijk een hogere marge en een hogere prijs aan de boeren betaald worden. In Thailand zijn coöperaties veelal meer ervaren met het opzetten en managen van verwerkingsfabrieken. Door de studiereis wilden de Indonesische coöperaties meer inzicht krijgen in het proces, de ontwikkelingen en uitdagingen voor coöperaties en boerenorganisaties die zelf waarde toevoegen aan hun producten.



Een coöperatie verwerkt bananen tot bananenpoeder voor voedzame smoothies.

Er werden diverse boerenorganisaties en coöperaties bezocht. Er werd onder meer gekeken bij het verwerken van bananen tot smoothies en tomaten tot gedroogde tomatensnacks en bij een zuivelcoöperatie die melk, yoghurt, toetjes en andere zuivelproducten produceert. Verder werd een bezoek gebracht aan een tuinbouwcoöperatie die ingrediënten maakt voor kruidenmixen die onder het Fairtrade-label in Nederland worden verkocht.

Eigen toekomst

De boeren uit Indonesië waren onder de indruk van de verhalen die verteld werden en de dingen die ze zagen. Ze kregen hierdoor een duidelijker beeld voor ogen van hun eigen toekomst. Dit alles motiveerde het bestuur, het management en ook de boeren van de geselecteerde coöperaties om zelf door te gaan, ondanks mogelijke tegenslagen.

Hery Sugiartono, voorzitter van rijstcoöperatie KUD Citra Kinaraya vertelt: „De rijstcoöperatie die we bezocht hebben, heeft slechts één keer per jaar een oogst en is dus in hoge mate afhankelijk van deze oogst. In Indonesië hebben we tweemaal per jaar een oogst, maar toch is deze Thaise coöperatie verder in haar ontwikkeling. Daarvan ben ik onder de indruk.”

Ketut Wiadnyana, voorzitter van cacao-coöperatie KSSK, merkte op dat de boe-

ren in Thailand bereid waren om zelf te investeren in een verwerkingsfabriek. In Indonesië is het niet gebruikelijk dat leden zelf investeren in hun coöperatie. Een ander groot verschil tussen Indonesië

„Het is niet gebruikelijk dat leden zelf investeren in hun coöperatie”

en Thailand is dat in Thailand alle bezochte organisaties worden ondersteund door verschillende ministeries en universiteiten. Met name het Departement voor Landbouwvoorlichting (DOAE) is zeer actief in het ondersteunen van boerenorganisaties.

Aun Gunawan, voorzitter van zuivelcoöperatie KPBS, vat samen wat hij heeft geleerd van de studiereis: „Om waarde toe te kunnen voegen aan een product moeten boeren als een groep samenwerken. Daarnaast is ledenbetrokkenheid en investering van de leden erg belangrijk. En tot slot is het van belang dat de overheid de plannen van de coöperaties ondersteunt.”

Naar aanleiding van de studiereis zullen de Indonesische coöperaties hun ideeën omzetten naar concrete bedrijfsplannen. Agriterra zal hen daarin met raad en daad bijstaan.

Coöperatieve groei op de Filipijnen

Filipijnen

Agriterra ondertekende eind januari een samenwerkingsovereenkomst met Landbank Countryside Development Foundation Inc. (LCDFI). „Boerenleden op de Filipijnen kunnen hiermee uiteindelijk hun inkomen verbeteren”, stelt Cees van Rij van Agriterra.

Landbank is de ontwikkelingsbank voor de agrarische sector en visserij op de Filipijnen. LCDFI is de trainingsunit van de Landbank. Agriterra en LCDFI gaan trainingen en advies geven aan bestaande klanten van Landbank op het gebied van bestuur, financieel management en bedrijfsontwikkeling.

Doel van de samenwerking is om de deelnemende coöperatieve bedrijven te laten kennismaken met nieuwe technologieën, om de productiviteit te verbeteren en om de coöperaties te linken aan potentiële lokale of internationale kopers.

100 landbouwcoöperaties

Naar verwachting profiteren uiteindelijk meer dan 100 landbouwcoöperaties die een lening hebben bij de Landbank, van de samenwerking tussen Landbank en Agriterra.

Directeur van LCDFI, Roy C. Oscillada, ziet

de toekomst zonnig in: „De overeenkomst maakt dat al gevestigde landbouwcoöperaties hun ontwikkeling naar een steeds hoger plan tillen en leiders worden van de agribusiness in dit land.”

„Dit geeft toegang tot kennis uit de Nederlandse top”

Manager agri-advies Cees van Rij die namens Agriterra aanwezig was bij de ondertekening in Manilla, is ook blij met het partnerschap. „Agrarische coöperaties op de Filipijnen krijgen nu toegang tot kennis en expertise uit de top agro-en foodsector in Nederland.”

„Dit zal bijdragen aan een forse groei van landbouwcoöperaties, die uiteindelijk zal resulteren in betere prestaties, hogere opbrengsten en een verbeterd inkomen

voor de boerenleden”, zegt Van Rij.

De samenwerking met Landbank sluit naadloos aan op het werk van Agriterra met huidige klanten op de Filipijnen zoals FPSDC en SIDC.

FPSDC is een federatie van 150 coöperaties die als handelshuis zorgt voor verkoop en distributie van de producten van alle aangesloten coöperaties. SIDC is de grootste primaire landbouwcoöperatie van de Filipijnen.

Beide organisatie waren in september 2018 op bezoek in Nederland voor een studietoer. Rico Geron, algemeen directeur van SIDC, was één van de deelnemers: „Ik ben hier omdat ik erg graag wil

leren van de Nederlandse expertise.” Hij hoopt dat er Agripool-experts naar de Filipijnen kunnen komen, om ook daar hun kennis over te dragen.

Beide coöperaties hebben een goed bestuur en ook het financieel management is op orde. Maar de bedrijven willen doorgroeien en willen inspiratie en kennis opdoen in landen waar coöperaties al verder zijn in hun ondernemerschap.

Tijdens de studietour hebben ze inzicht gekregen in hoe Nederlandse bedrijven te werk gaan. Als vervolg daarop hebben al diverse Agripool-experts de Filipijnen bezocht om beide organisaties te adviseren.



Ondertekening van de samenwerkingsovereenkomst tussen Agriterra en LCDFI.

Twee geoliede machines in Ethiopië

Ethiopië

Wolt Bodewes, bedrijfsadviseur voor Ethiopië, zag in februari in Ethiopië twee geoliede machines, mede mogelijk gemaakt door interne kapitalisatietrainingen van Agriterra.

„Samen met een collega van Agriterra en de marketing manager van Raya Wakena, de lokale unie van coöperaties, rijd ik in een fourwheeldrive door de onmetelijke hoogvlakte van Ethiopië. We zijn onderweg naar Hakosada, één van de coöperaties die lid is van Raya Wakena.

Hakosada is gevestigd in een dorpje in het midden van nergens. Tenminste, zo lijkt het tijdens onze rit over de onverhar-

de weg met hier en daar een kudde geiten, een verdwaalde cactus en prachtige vergezichten. Na een urenlange reis heet het bestuur van Hakosada ons welkom in hun kleine kantoor in het kleine dorp. Hakosada heeft, samen met Raya Wakena, deelgenomen aan de door Agriterra verzorgde trainingen voor interne kapitalisatie. In het kort komt dit neer op het vergroten van het investeringskapitaal

van een coöperatie door bijdragen van de leden. Hiervoor is een goed plan en vertrouwen van de leden nodig.

Hakosada had al vele jaren moeite om een maaidorser te huren, die op tijd voor de oogst in deze verre uithoek kon zijn. Vandaar dat de coöperatie zelf een dorser wilde kopen. Dat was een uitdaging: Hakosada heeft maar 68 leden.

Mede dankzij de trainingen van Agriterra lukte het om 40.000 euro op te halen. Met daarbij een lening van de regionale bank en het onderpand van Raya Wakena kocht Hakosada een jaar of vier geleden een Claas Dominator. De tarweproductie nam daarna zo'n vlucht, dat Hakosada de maaidorser binnen drie jaar kon afbetalen, een jaar sneller dan de looptijd van de

lening. Sterker nog, Hakosada heeft het plan opgevat om een tweede maaidorser te kopen!

Hightechfabriek

Een paar dagen later zijn we in het stadje Gondar, in het noordwesten van Ethiopië. Bijna in het zicht van de prachtige, eeuwenoude kastelen van keizer Fasilides en andere vorsten (Werelderfgoedlijst Unesco), verwerkt de unie van coöperatie Tsehay tonnen oliehoudend nigerzaad (gingellikruid), sesamzaad en zonnebloempitten.

Dankzij een Agriterra-traject van interne kapitalisatie en financieel management heeft Tsehay ruim 2 miljoen euro kunnen investeren in een high-tech fabriek waarin bakolie voor de Ethiopische keukens geproduceerd wordt.

Die dag wordt de fabriek officieel geopend. Onder het oog van tientallen camera's en enkele nationale tv-zenders, knippen de manager van Tsehay en de algemeen directeur van het Ethiopische Agentschap van Coöperaties het lint door.

„Mede dankzij trainingen van Agriterra lukte het om 40.000 euro op te halen”

Vol trots bezoeken zij, samen met de honderden boeren en andere genodigden, de ronkende productielijnen, inclusief een lijn voor petflessen en een afvullijn. Als aandenken krijg ik een fles met drie liter olie mee. In het vliegtuig terug naar Nederland bekijk ik de foto's van mijn reis. Twee coöperaties, een kleine en een grote, samen meer dan 120.000 boeren. Met als gemeenschappelijk kenmerk: dankzij interne kapitalisatie loopt alles geolied!”



Bij coöperatie Tsehay wordt een hightech fabriek geopend, waarin olie voor de Ethiopische keukens geproduceerd wordt.

Flinke stappen in export Boliviaans rundvlees

Bolivia

Aan de export van gecertificeerd Boliviaans vlees wordt flink gewerkt. #BolivianNaturalBeef is het nationale merk waarmee nieuwe internationale markten voor Boliviaans rundvlees moeten worden geopend.

Samen met de belangrijkste federaties van veehouders werkt Agriterra al een aantal jaren aan de ontwikkeling van de vleesveesector in Bolivia. Er is flinke vooruitgang geboekt op het gebied van export van gecertificeerd Boliviaans vlees.

Agripool-experts zijn met lokale experts en betrokkenen druk bezig met de ontwikkeling van 'la Ruta de la Carne Boliviana', de Boliviaanse vleesketen. Dit lijkt zijn vruchten af te werpen. Na een jarenlange

El Beni en Santa Cruz naar Rusland gaan exporteren, zal dit in het eerste jaar een waarde van 165 miljoen Amerikaanse dollars vertegenwoordigen, verwacht Agriterra.

Een van de grootste uitdagingen is om aan de kwaliteitsstandaarden te voldoen, zodat de sector kan inspelen op de internationale tendensen. Ondersteund door Agriterra heeft de federatie van veehouders van Santa Cruz in 2017 en 2018 adviestrajecten opgezet, waaraan de

„Twee oud-landbouwministers deelden hun kennis met de Boliviaanse veehouders”

door de Boliviaanse overheid ingestelde exportban, slaagde de sector erin om in 2016 eindelijk de export van vlees te laten vrijgeven. Inmiddels zijn al handelsakkoorden gesloten over rundvleesexport naar Vietnam, China en Rusland.

Ook dit jaar zijn er weer stappen gezet. Een Russische delegatie bezocht Bolivia in februari om te onderhandelen en om regelgeving en gezondheidsaspecten door te nemen. Als de departementen

oud-landbouwministers van Paraguay en Uruguay deelnamen. Zij waren sleutelfiguren in het succes van de export in hun eigen land. Ze hebben hun kennis op het gebied van beleidsontwikkeling en lobby met de Boliviaanse veehouders gedeeld. Door de twee adviestrajecten werd duidelijk dat de ontwikkeling van de export een sterk fundament nodig heeft in de vorm van een instantie ter aansturing en coördinatie van de ketenactiviteiten: een



Eind oktober 2018 was de presentatie van #BolivianNaturalBeef, onder andere voor de president van Bolivia en vertegenwoordigers van internationale organisaties.

soort van productschap. Dat is het Instituto Boliviano de la Carne (IBC) geworden.

Het IBC moet de exportdoelstellingen voor Bolivia realiseren. Dit instituut zal daarvoor onder meer gesprekken voeren met overheidsinstanties, de ketenontwikkeling ondersteunen en de interne markt en externe markten analyseren.

Investeringsplan

Ook is dit jaar gestart met het ontwikkelen van een investeringsplan 2020-2025 door de Inter-Amerikaanse Ontwikkelingsbank om de veehouderijsector in Bolivia te stimuleren. Zonder het gerealiseerde werk in de afgelopen jaren, was het niet gelukt

een openbaar investeringsprogramma te ontwikkelen, laat de bank weten. Het adviestraject van Agriterra zal parallel lopen aan het investeringsplan dat door de Inter-Amerikaanse Ontwikkelingsbank wordt opgezet.

#BolivianNaturalBeef moet een begrip worden, maar daar zal volgens Agriterra nog een lang proces aan vooraf gaan. Het is belangrijk dat alle belanghebbenden, veehouders, verenigingen, federaties van veehouders, de verwerkingsindustrie en de overheid, zich hiervoor inzetten. Agriterra is in overleg met Wageningen University & Research om een samenwerkingsovereenkomst te sluiten om #BolivianNaturalBeef te versterken.

SAMENWERKEN MET ANDERE PARTIJEN

Agriterra werkt in sommige landen bij bepaalde programma's samen met andere organisaties zoals Cordaid, Spark, Wage-

ningen University & Research en SNV. Op deze twee pagina's leest u over vier verschillende projecten waarvoor consortia

zijn geformeerd. Het gaat om projecten in Sub-Sahara Afrika, Zuid-Soedan, Oeganda en Rwanda.

Vooruitgang in melksector Oeganda

Het programma TIDE richt zich op de ontwikkeling van de melkveehouderij in Zuidwest-Oeganda. Doel van dit vijf jaar durende programma is om de inkomens van 20.000 melkveehouders te verbeteren.



De focus ligt niet alleen op het vermarkten van de melk maar ook op het verhogen van de kwaliteit van de melk.

SNV Oeganda en de Nederlandse ambassade in Oeganda sloten in oktober 2015 een samenwerkingsovereenkomst voor de uitvoering van een sectorontwikkelingsprogramma voor de melkveehouderij in Zuidwest-Oeganda. Dit werd The Inclusive Dairy Enterprise (TIDE). Ariterra's rol in het TIDE-programma is het adviseren en trainen van lokale zuivelcoöperaties.

Op dit moment zijn er vijf bedrijfsadviseurs actief in het programma om de zuivelcoöperaties bij te staan met advies over de bedrijfsvoering, goed bestuur en financieel management. In 2016 werd begonnen met 23 coöperaties. Dit aantal is inmiddels gegroeid naar 75 zuivelcoöperaties. Het doel dit jaar is om richting de 100 te gaan.

De huidige 75 coöperaties hebben samen 6278 leden en 258 medewerkers. Gezamenlijk zorgen zij ervoor dat er iedere dag 400.000 liter melk via 117 melkkoeiers wordt vervoerd naar een van de (private) zuivelfabrieken in de regio.

Het komende jaar zal er veel focus gelegd worden op het collectief vermarkten van de melk. Er is op dit moment slechts een handjevol afnemers van de rauwe melk, waarvan veruit de grootste een verwerkingscapaciteit van 800.000 liter per dag heeft. Als de coöperaties in dit program-

ma samen gaan werken en collectief hun melk op de markt brengen, zullen ze een grotere onderhandelingskracht hebben tegenover de afnemers.

Naast het vermarkten van de melk wordt de kwaliteit van de melk steeds belangrijker. Nu worden de boeren per kilo geleverde melk betaald. Om hen aan te sporen meer te focussen op het eiwit- en vetgehalte, doet SNV een proef waarbij wordt geëxperimenteerd met het uitbetalen aan de hand van de geleverde kwaliteit.

Coöperaties zijn steeds belangrijker geworden in het TIDE-programma

De uitkomsten van deze eerste proef zijn hoopgevend en het is dan ook te verwachten dat in de nabije toekomst meer boeren op die manier uitbetaald gaan worden. Dit geeft hen een duidelijke drijfveer om meer te investeren in goede genetica, hoge kwaliteit voer en degelijk graslandbeheer.

Verder speelt digitalisering een belangrijke rol in het uitbetalen van de boeren en het inzichtelijk maken van de prestaties van de boeren, zodat zij weten waar ze op moeten sturen

HortInvest versterkt Rwandese tuinbouwsector

Snelle economische groei en afname van armoede en ondervoeding. Dat is het hoofddoel van het Rwandees nationaal tuinbouwbeleid. Het project Investing in Horticultural Development (HortInvest) sluit hier naadloos op aan.

HortInvest, dat vorig jaar startte, loopt tot 2021 en wordt gefinancierd door de Nederlandse ambassade in het Oost-Afrikaanse land. Het project focust op zes districten in het noordwesten van Rwanda: Muhanga, Karongi, Rutsiro, Rubayu, Nyabihu en Ngororero.

Het algemene doel is dat de inkomens van de tuinders hoger worden, de tuinbouwsector een grotere bijdrage levert aan de Rwandese economie en de voedselzekerheid van huishoudens verbetert. Het marktgeleide project richt zich hoofdzakelijk op de waardeketens voor groenten en fruit voor de regionale, nationale en internationale markt. De hoofddoelgroep van HortInvest zijn agrarische midden- en kleinbedrijven (mkb's) en coöperaties.

De ambitie is om met dit project 40.000 kleine tuinders te helpen aan een hoger inkomen, de omzet van 30 mkb's te verbeteren en de tuinbouwcoöperaties te versterken. In de regio worden trainingen gegeven over teelttechnieken en ziektebestrijding, opslag en productverwerking na de oogst, waardetoevoeging en marktvraag.

HortInvest staat onder leiding van ontwikkelingsorganisatie SNV en wordt

uitgevoerd door het IDH, Wageningen University & Research, Ariterra en Holland Greentech. Ariterra is verantwoordelijk voor de selectie en coaching van de tuinbouwcoöperaties. Daarbij hoort aanscherping van investeringsplannen, business-strategieën, productieoptimalisaties, productverwerking en marketingactiviteiten.

Ambitie is om 40.000 kleine tuinders te helpen aan een hoger inkomen

Verder ondersteunt Ariterra de coöperaties via praktische trainingen van boeren en voorlichters en bijvoorbeeld via cursussen boekhouden voor medewerkers. Ook worden ze aan Nederlandse, regionale en internationale agri-experts gekoppeld via Agripool-expertopdrachten.

In het eerste jaar van het project kregen de deelnemende tuinbouwcoöperaties al 2165 nieuwe ondernemers erbij. Dit vergroot het kapitaal en areaal van de coöperaties, waardoor ze toegang krijgen tot grotere markten.

HortInvest heeft een investerings- en



Agripool-expert Jos Heermans van Cosun vertelt over gewasbeschermingsmaatregelen.

innovatiefonds van 5 miljoen euro dat businesscases en innovatieprojecten van bedrijven en coöperaties ondersteunt. Het werkt samen met de National Agricultural Export Development Board aan de Rwanda Horticulture Working, een nationaal dialoogplatform voor publieke en private partners in de tuinbouwsector. Het platform verbetert de informatie-uitwisseling en moet zorgen voor een gezamenlijke aanpak van sectorgerelateerde problemen.

Sugarsnapteler Damien Ngwabije van tuinbouwcoöperatie Koabibika vertelt dat HortInvest de denk- en werkwijzen binnen de coöperaties drastisch verandert. „Het project heeft ons geholpen onze teelttechnieken te verbeteren, van zadenkeuze tot oogst. We hebben geleerd hoe we onze coöperatieve bestuurpraktijk kunnen verbeteren, net als de diensten die we onze leden bieden. We weten nu ook hoe we andere diensten voor tuinders kunnen opzetten.”

Agriterra ondersteunt 75 coöperaties

47 hebben periodieke financiële rapportages

34 coöperaties hebben een computer

34 distribueren landbouw-productiemiddelen

65 verschaffen krediet aan hun leden

68 coöperaties hebben leningen uitstaan bij lokale banken

Al deze investeringen door zowel de coöperaties als de boeren, geven een flinke boost aan de lokale economie. Hierdoor worden banen gecreëerd voor de vele werkloze jongeren op het platteland van Oeganda.

Linken leggen

Het huidige TIDE-programma loopt tot 2020 met, naar alle waarschijnlijkheid, een vervolg. De focus van SNV op de gehele zuivelketen zorgt ervoor dat er gemakkelijk een link gelegd kan worden tussen de verschillende dienstverleners, coöperaties en zuivelfabrieken.

Bedrijfsadviseur Maik Voets: „Deze aanpak zorgt ervoor dat we als Ariterra aan een groot netwerk gekoppeld worden binnen de zuivelsector. Hierdoor krijgen we een heel duidelijk beeld van hoe de radertjes precies lopen in Oeganda en welke grote veranderingen plaatsvinden in de sector. Dit zorgt ervoor dat we nog beter praktisch advies kunnen geven.”

Coöperaties zijn steeds belangrijker geworden binnen het TIDE-programma. Ze leveren nu een substantiële bijdrage aan de vooruitgang binnen de melksector in Oeganda. Deze bijdrage zal in de toekomst alleen maar groter worden.

Support voor 10.000 boeren in Zuid-Soedan

Het South Sudan Agribusiness Development Program phase 2, afgekort SSADP2, beoogt een beter inkomen van 10.000 boerengezinnen, verdeeld over drie provincies in Zuid-Soedan. Het programma heeft een speciale focus op het ondersteunen van jongeren en vrouwen om hun eigen bedrijf te starten. Het wordt uitgevoerd door het consortium Cordaid, Ariterra en Spark. Ariterra richt zich op de coöperatieve ontwikkeling in het werkgebied van dit programma.

Zuid-Soedan is een fragiele staat. Er is een burgeroorlog gaande sinds december 2013. Na een onafhankelijkheidsstrijd van zo'n 80 jaar is Zuid-Soedan in 2011 een onafhankelijke staat geworden. De strijders waren intern verdeeld, maar vormden samen de regering van deze jonge natie.

De onderlinge verdeeldheid leidde in

2013 opnieuw tot een gewapende strijd. Van de 12 miljoen tellende bevolking is de helft afhankelijk van humanitaire hulp en zijn er ruim 4 miljoen mensen ontheemd.

In de zuidelijke gebieden heerste relatieve rust en Ariterra is daar in 2013 gestart met het ondersteunen van boerenorganisatie SSAPU. Van 500 leden in 2014 is deze organisatie gegroeid naar 14000 boerenleden.

Deze enorme groei is een gevolg van de ondersteuning van Ariterra via financiering en advies over organisatieontwikkeling en het verbeteren van dienstverlening. Bij dienstverlening gaat het dan vooral om training van de boeren om de productie te verhogen, introductie van hoge inkomstgenererende gewassen zoals uien en collectieve in- en verkoop van producten.

Het eerste programma is uitgevoerd door het adviesbureau MottMacdonald en liep

af in 2017. Voor de tweede fase hebben Cordaid, Spark en Ariterra de handen ineengeslagen en gezamenlijk het winnende programmavoorstel geformuleerd.

„Het is een mooie uitdaging om één productieve eenheid te bouwen”

De uitvoering is gestart in februari. Het project loopt tot 2023. De activiteiten zijn gericht op versterken van coöperaties (Ariterra), landbouwvoorlichting, inputvoorziening en vermarkting (Cordaid), het ontwikkelen van kleinschalige ondernemingen (Spark) en het beschikbaar stellen van financiering voor ondernemende boeren, coöperaties en ondernemingen (Cordaid).

Eén consortium

„We zijn begonnen met drie organisaties die ieder hun eigen taken gaan uitvoeren. We streven met elkaar naar één consortium, één project zonder steeds stempels van de ene of de andere organisatie”, zegt Henk Pot, bedrijfsadviseur bij Ariterra. „Ik zie het als een mooie uitdaging om van de verschillende pluimages één productieve eenheid te bouwen”, vervolgt hij.

„Ariterra heeft sinds kort ook een lokale bedrijfsadviseur ter plekke. Onze ambitie is om de lokale markten te versterken en ze meer inclusief en toegankelijk te maken voor agribusiness. Juist in een omgeving als in Zuid-Soedan zijn goed georganiseerde boeren een voorwaarde voor ontwikkeling van het platteland.”



De minister van Landbouw en Voedselzekerheid van Zuid-Soedan gaf de start van het project in Juba.

Coöperatie verkleint impact klimaat

Familiebedrijven in Sub-Sahara Afrika worden door de impact van klimaatverandering ernstig getroffen. Climate Smart Agriculture zoekt oplossingen.

Gezinsbedrijven in Sub-Sahara Afrika zijn afhankelijk van voldoende regen, hebben slechts beperkte mogelijkheden en zetten nauwelijks klimaatslimme landbouwtechnologieën in. Het gevolg is een lage productie en daaruit voortvloeiend, lage inkomsten. Voor gezinsbedrijven is het dan ook erg moeilijk om te overleven. Climate Smart Agriculture (CSA-EA) is een programma dat is opgezet om oplossingen te vinden voor problemen die samenhangen met klimaatverandering. Het hoofddoel is om klimaatslimme voedselproductie in Oost-Afrika te bevorderen.

Nieuw type boeren

Ondertussen vindt er ook in Afrika een ontwikkeling plaats die een nieuw type boeren voortbrengt. Zij zijn ondernemer en investeren in nieuwe toepassingen zoals wateropvang, irrigatiemethoden, droogtebestendige teeltmethoden en landbouwverzekeringsschema's. Deze transformatie van conventionele naar moderne landbouw voltrekt zich op

verschillende niveaus. Tot de koplopers behoren de melkveehouderij en de tuinbouw, terwijl voedselgewassen als tarwe en mais vaak nog achterblijven.

De productiviteit van voedselgewassen per hectare loopt terug door onder meer de onvoorspelbare neerslagpatronen. Dat trekt een zware wissel op de voedselzekerheid van de groeiende bevolking in de regio. Granen, aardappelen en peulvruchten zijn de gewassen die het meest getroffen worden in Oost-Afrika. Ondanks hun lage economische waarde, spelen deze gewassen een belangrijke rol in de voedselvoorziening.

Oplossingen

CSA-EA richt zich op de ondernemende boeren, boerengroepen en coöperaties, midden- en kleinbedrijf, dienstverleners en lokale overheden om interventies te ontwikkelen, die de adaptatie van verbeterde landbouwtechnieken moet vergroten. De insteek is om de hele waardeketen door te lichten, inclusief de grondbewerking, levering van inputs, de teeltmethoden, de oogst en verwerking en marketing van de landbouwproducten.

Hiervoor is een breed spectrum aan expertise noodzakelijk. Daarom is er consortium geformeerd door SNV, Wageningen University, het Climate Change and Food Security program (CCAFS) van CGIAR, Ariterra en Rabobank. Iedere partner heeft een specifieke rol in het

project waarbij SNV projectleider is. Ariterra brengt kennis en expertise over coöperaties en boerenorganisaties in. In de geselecteerde agrarische waardeketens is de meerderheid van de coöperaties relatief beperkt ontwikkeld. Aangezien coöperaties als ondernemingen het dichtst bij de boeren staan, zal het van groot belang zijn om Agripool-experts in te zetten voor de versterking van deze coöperaties.

Dit zorgt bij de coöperaties voor verbetering van hun dienstverlening op het vlak van teelttechnieken, kwaliteit van inputs, mechanisatie en toegang tot financiering en tot markten. Dit zijn de aspecten die de grootste toegevoegde waarde opleveren binnen het CSA-programma en dat kan alleen op grote schaal bereikt worden met een prominente rol van ondernemende coöperaties.



De transformatie van conventionele naar moderne landbouw voltrekt zich op verschillende niveaus.

„We brengen kennis op basis van behoefte”



Jasper Spikker werkt sinds eind 2015 voor Agriterra als bedrijfsadviseur in Rwanda.

Bedrijfsadviseur Jasper Spikker is tijdelijk in Nederland vanwege de komst van zijn eerste kindje. Spikker werkt nu drie jaar voor Agriterra in Rwanda, maar woont er al vijf jaar. We praten met hem bij over de ontwikkelingen in het land.

Spikker komt uit een boerengezin. „Mijn vader was varkenshouder. Dat wilde ik zelf niet worden. Na mijn studie bedrijfskunde werd ik subsidie-adviseur, waarbij ik alsnog veel te maken had met de agrarische sector.” In 2013 kozen Spikker en zijn vrouw ervoor om naar Rwanda te emigreren. „We wilden graag internationaal werken.”

In Rwanda kon Spikker aan de slag bij Spark, een Nederlandse ngo die veel doet aan hoger onderwijs en ondernemerschap. Na daar twee jaar met plezier te hebben gewerkt, zag Spikker eind 2015 de vacature van Agriterra voor een bedrijfsadviseur.

„Deze trok me enorm aan, vooral omdat Agriterra in Rwanda nog helemaal opgestart moest worden en we vanuit Rwanda actief zouden worden in drie landen. De kennisoverdracht via Agripool-experts zag ik ook direct zitten. Heel mooi voor de coöperaties en voor mij de kans om

steeds weer te leren van mensen uit de sector.”

Spikker begon in zijn eentje in Rwanda maar maakt inmiddels deel uit van een team van acht bedrijfsadviseurs. „Ons team is jong, initiatiefrijk en ambitieus. En bovenal is iedereen heel betrokken bij de klanten.” Die betrokkenheid is een van de redenen waarom coöperaties bij Agriterra aankloppen, zegt Spikker. „Agriterra staat zij aan zij met een coöperatie. Wij trekken een paar jaar gezamenlijk op en kennen de zwaktes en de ambities. We brengen kennis op basis van waar hun behoeftes liggen. Dat is uniek.”

„Agriterra staat zij aan zij met landbouwcoöperaties”

De focus van de Nederlandse ontwikkelingssamenwerking gaat momenteel van ‘aid’ naar ‘trade’ en Agriterra sluit hier volgens Spikker perfect bij aan. „We initiëren diverse publiek-private partnerschappen waarbij bedrijven aangeven waarin zij willen investeren om de toeleverantie van producten te verbeteren. Agriterra verbindt coöperaties aan zulke partijen, zodat de boeren verzekerd raken van langdurige afname van hun producten. Dit kan gaan om mais, rijst en aardappels, maar ook om exportproducten naar Europa, zoals koffie en cacao.”

Door de coöperaties goed te begeleiden lukt het hen om aan alle eisen te voldoen op het gebied van kwaliteit, kwantiteit en leverzekerheid. „Waar mogelijk begeleiden we hen ook om zelf in een fabriek te investeren, om zo meer waarde te creëren en inkomsten te genereren. Wat mij



betreft is de tijd van subsidies voorbij, laat de markt zijn werk maar doen.”

De agrarische sector in Rwanda is zeer kleinschalig. Iedere heuvel is tot op de top bebouwd met gewassen. Spikker: „Rwanda is het meest dichtbevolkte land van Afrika. Een gemiddelde akkerbouwer heeft minder dan een halve hectare.”

Overheid

De belangrijkste ontwikkeling in de sector is het willen intensiveren: overall moet de productie omhoog. „De overheid speelt hierin een belangrijke rol. Iedere coöperatie wordt geaudit door de overheid en voor veel zaken is toestemming nodig. Er rust veel druk van de overheid op de schouders van coöperatiebestuurders.”

Voor jongeren is het lastig om aan land te komen. Een collega van Spikker, Marine Umukunzi, organiseert workshops speciaal voor de jeugd. Spikker: „Het is belangrijk om aandacht aan de jeugd te besteden. Er is veel talent in Rwanda en de jeugd spreekt ook nog eens veel talen. Als zij zich aansluiten bij een coöperatie, levert dat enthousiasme en nieuwe ideeën op. Ze gaan ervoor en dat werkt motiverend, ook voor andere leden.”

Aardappelcoöperaties in Rwanda hebben ongeveer 100 leden. In de zuivelsector zijn er grote coöperaties. Zuivelcoöperatie IAKIB groeide de afgelopen jaren zelfs van 700 naar 4000 leden. Spikker is hier trots op. „Dit is een mooi resultaat van de samenwerking met Agriterra. De coöperatie is nu klaar om te investeren. Ze wachten nog op goedkeuring van de overheid, maar binnenkort verrijst er een grote zuivelfabriek in het noorden van Rwanda.”

Bedrijfsleven

Rwanda heeft een goed vestigingsklimaat. „Je kunt in een dag je bedrijf inschrijven. Het is een opkomende markt, waarbij de middenklasse groeit. DSM,



Rwanda in cijfers

Hoofdstad:	Kigali
Regeringsvorm:	Presidentiële Republiek
Oppervlakte:	26.338 km ² (5,3% water)
Aantal inwoners:	11.901.484 (2017)

Twee derde van de werkende bevolking in Rwanda werkt in de landbouw. De belangrijkste gewassen qua inkomen zijn koffie en thee. Daarnaast staat Rwanda in de top 5 van aardappelproducerende landen in Afrika. Verder wordt er veel mais verbouwd en in het zuiden rijst.



Heineken en Unilever hebben zich al in Rwanda gevestigd. Maar ook kleinere Nederlandse ondernemers zijn hier actief. Coöperaties moeten daarbij betrokken worden. De kansen liggen in de verwerkende industrie of in de toelevering naar de Europese markt. Het gaat wel om producten met hoge marges en kleine volumes, zodat ze met het vliegtuig naar Europa kunnen. Voor de bulk moet je niet in Rwanda zijn.”

„Rwanda heeft een goed vestigingsklimaat”

Spikker vindt de inzet van Agripool-experts een succesformule. „We brengen hier regelmatig aardappeltelers uit Nederland en je merkt dat er direct verbinding is. We hebben samen met Nederlandse akkerbouwers tientallen demovelden aangelegd bij coöperaties. De opbrengst van deze velden ligt vele malen hoger dan de gebruikelijke oogst. Onze adviseurs moeten er nu voor zorgen dat dit niet alleen op de demovelden zo is, maar overall. Rwandese coöperaties moeten investeren in eigen voorlichting, zodat de leden regelmatig ondersteuning krijgen en de coöperatie op de lange termijn blijft profiteren van de kennis uit de Nederlandse aardappelsector.”

Gezocht: Franstalige Agripool-experts

Team Rwanda maakt samen met team DR Congo en team Burundi deel uit van het Great Lakes-team. Dit zijn Franstalige landen. Ingrid Koedijk, Agripool-recruiter bij Agriterra, meldt dat het niet altijd makkelijk is om Agripool-experts te vinden voor deze landen. „Er zijn toch minder experts te vinden die Frans spreken. Dus bent u ondernemer in het Nederlandse coöperatieve agrarisch bedrijfsleven en spreekt u goed Frans? Dan daagt Agriterra u uit om als ervaringsdeskundige uw kennis te delen met collega's in DR Congo en Burundi.” Lees meer over Agripool op www.agriterra.org/agripoolnetwerk-nl/ of neem contact op met Ingrid Koedijk via koedijk@agriterra.org.

‘Boeren, blijf samen!’

Wat is de link tussen Yvon Jaspers, de bekende presentatrice van ‘Boer zoekt vrouw’ en Agriterra? En waarom was ze in Rwanda in februari? Dat heeft te maken met de Nuffield Farming Scholarship, een beurs voor agrarische high potentials, die ze in 2018 ontving.

De Nuffield Farming Scholarship wordt wereldwijd uitgereikt aan boeren die het in zich hebben om toonaangevend in hun sector te worden. Ondanks dat ze veel heeft met het boerenleven, is Jaspers natuurlijk zelf geen boer.

„In Nederland bestaat Nuffield nu 7 jaar. Ik ben de eerste niet-boer die deze beurs krijgt. Dat is best bijzonder. Ik wilde graag de wereld in om te kijken wie net als ik probeert om het agrarisch verhaal aan de massa te vertellen. Dat doen we via ‘Boer zoekt vrouw’, maar dat programma gaat niet over het boerenleven. Vandaar dat we het programma ‘Onze boerderij’ er naast ontwikkelden”, legt Jaspers uit. „Ik merk dat er een kloof is tussen boer en burger. Er zijn veel mensen die zich buigen over het vraagstuk hoe we de gewone burger kunnen betrekken bij wat er in de boerenwereld allemaal gebeurt. Ik dacht: wie in de wereld heeft dat al gedaan en is daar succesvol in? Dus dat was mijn studie-onderwerp.”

„Het is een verrijking voor elke boer om zo’n reis te maken”

Door de beurs gingen er veel deuren voor haar open. „Er een wereldwijd netwerk van duizenden boeren die allemaal ooit die ‘scholarship’ gedaan hebben en dat is fantastisch. Door die beurs verrijk je je wereld. Je leert van elkaar, mensen ontmoeten elkaar en soms ontstaan er vriendschappen voor het leven.”

Jaspers ging onder meer naar Amerika, Afrika, Engeland en China. Ze was te gast bij de BBC en de Chinese televisie. En in Amerika bezocht ze agrarische pretparken en fairs.

Ze is erg blij met de kansen die ze krijgt. „Ik kom overal. Ik mag elke dag mijn eigen nieuwsgierigheid volgen. Ik sprak met radio- en televisiemakers, journalisten, maar ook met boeren wereldwijd over hoe zij het agrarische verhaal vertellen. Dat liet me inzien dat de weg waarop wij bezig zijn, een heel bijzondere en ook belang-

rijke weg is. Ik zeg weleens: laten we de Nederlands Publieke Omroep veranderen in de Agrarische Publieke Omroep. Dit is natuurlijk een grapje, maar ik ben erg blij dat er bij de publieke omroep ruimte is om die mooie boerenverhalen te mogen vertellen, want dit gaat ons allemaal aan.”

Op pad met Agriterra

Jaspers maakte in Rwanda kennis met het werk van Agriterra. „Ik ging naar Rwanda omdat mijn man daar moest zijn voor een project in het Virunga National Park. Ik ben een enorme Afrika-liefhebber en het leek me mooi om zijn reis te combineren met mijn opdracht. Iemand tipte me over Agriterra en ik heb contact gezocht. Ik vroeg of ik een dagje mee mocht draaien met het team in Rwanda. Uiteindelijk werden het drie dagen. Ik kon alles vragen en overall mee naar toe. Dus dat was super leuk!” Jaspers bezocht onder meer een maiscoöperatie, een tuinbouwcoöperatie, een coöperatie van aardappelboeren en een Nederlandse chipsfabrikant.

„Ik vind het werk van Agriterra prachtig!”, vertelt ze enthousiast. „Het is heel nobel dat boeren in Nederland zich verenigen om boeren ergens anders te helpen. En dan niet door geld te storten, maar door hun kennis te brengen. Daarnaast komt er ook veel kennis terug. Ik denk dat het een verrijking is voor elke boer om zo’n reis te maken. Sowieso is het goed om een kijkje over de grens te nemen. Met een helikopterview je eigen bedrijf bekijken kan enorm verhelderend, relativerend en inspirerend zijn. Zo’n uitwisseling is voor beide partijen een enorme winst.”

Jasper vond de boeren in Rwanda energiek, bevlogen en gretig naar nieuwe informatie. Het viel haar op dat er weinig jonge boeren zijn en dat baart haar zorgen.

„Boeren worden alsmaar ouder, ook daar. Bij een coöperatie met 700 leden was de gemiddelde leeftijd boven de 65 jaar. Dat is zorgwekkend. De jonge generatie vertrekt naar de stad, want daar verdienen ze sneller geld. Maar een boer moet geduld hebben. Je kunt niet morgen je geld innen als je mais verbouwt. Dat geldt



Yvon Jaspers maakte in Rwanda kennis met het werk van Agriterra.



in Nederland natuurlijk ook. We moeten zuinig zijn op onze jonge boeren. Die moeten we koesteren en helpen.”

Overeenkomsten

Jaspers ontdekte meer overeenkomsten tussen Nederland en Rwanda, zoals de problematiek rond gewasbeschermingsmiddelen. Wat gebruik je? Wat is goed voor de aarde? Verder staat de relatie tussen boer en natuur daar af en toe onder druk en is er ook een kloof tussen de mensen in de stad die niet weten waar hun eten vandaan komt, en de boeren.



„Rwanda is een heel klein en dichtbevolkt land. De stad is maar een uurtje rijden van het platteland. Maar de stedelingen zijn veel rijker en wereldser dan diegenen die op het platteland leven. Dat verschil is veel groter dan bij ons, maar thema's als ‘waar komt je eten vandaan?’ en ‘hoe zorgen we voor minder afval?’ spelen daar ook.”

Jaspers broedt op een nieuw televisieformaat. „Ik zou heel graag iets doen met het idee van Nuffield en Agriterra, namelijk het verbinden van boeren wereldwijd.” Daarvoor is het allereerst nodig dat de boeren in Nederland samen optrekken en daarom doet Jaspers een oproep.

„Ik zou heel graag iets doen met het verbinden van boeren wereldwijd”

„Het lijkt soms alsof boeren elkaars concurrent zijn. Iedere boer boert op zijn eigen manier. En dat is goed. Het is heel gezond om verder te kijken dan je eigen erf, maar doe vooral wat bij jou past en verenig je. Word niet elkaars vijand. Laat het boerencollectief niet splijten, kom niet tegenover elkaar te staan. Laat de biologische tak niet tegenover de gangbare tak komen, of de varkenshouder tegenover de geitenhouder. We kunnen ons dat niet permitteren in deze tijd van grote veranderingen dus: blijf samen!”

Column

De behoeftepiramide

In het buitenland merk je vaak snel dat iedereen opkijkt tegen de landbouw in Nederland. Dat voelt goed, zeker omdat ik zelf onderdeel uitmaak van die sector. Maar al snel denk ik dan aan alle maatschappelijke discussies over de landbouw in Nederland. Over de relatie met het landschap, het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen, het dierenwelzijn en weidegang.

Misschien word ik een beetje filosofisch omdat ik net gestopt ben met werken, maar ik denk dat de behoeftepiramide van Maslow ook van toepassing is op de productiemethoden in de land- en tuinbouw. Voor mensen onderscheidt Maslow vijf niveaus van behoeftes. 1: lichamelijke, 2: veiligheid en zekerheid, 3: sociaal contact, 4: erkenning en waardering en 5: zelfrealisatie. Voor voedsel kun je dat vrij vertalen naar 1: voldoende eten, 2: schoon en veilig eten, 3: smakelijk eten, 4: een goed gevoel bij het eten en 5: ‘je bent wat je eet’.

In Nederland heeft vrijwel iedereen genoeg te eten en ook is het voedsel hier veiliger dan ooit. De smakelijkheid is wel aanleiding tot veel discussie. Van de smaak van groenten van de ‘moderne akkerbouw’ tot het commentaar op vlees van de bio-intensieve veehouderij. Het is de basis voor een grote diversiteit in het voedselaanbod in Nederland: van vergeten groenten en scharrelvarkens tot een groot scala aan streekproducten. Het vierde niveau, een goed gevoel bij het eten, krijgt volop aandacht in winkels en horeca. Inmiddels ontleent ook een forse groep mensen haar of zijn identiteit aan voedsel. Van ‘geen zuivel’, ‘geen brood’ of ‘geen zetmeel’ tot vegetarisch, veganistisch of ‘raw food’ zijn daar bewijzen van.

Wellicht is het zo prettig voor Nederlandse landbouwdeskundigen om aan de slag te gaan in Azië, Afrika en Zuid-Amerika omdat het daar vooral gaat om niveau 1 en 2; de productie van meer voedsel dat schoon en veilig is. En dan in coöperatief georganiseerde landbouwproductie, die bijdraagt aan betere voedselvoorziening.

Hoewel de productiemethodes in die landen ook zeker niet ideaal zijn (gebruik van gewasbeschermingsmiddelen, ontbossing en landschap) ligt de focus op de eerste twee niveaus. Echter, ook daar zien we in de grote steden al de trend naar lekker en divers ontstaan. Landschap en een goed gevoel bij het eten gaan daar ook spelen. Dat biedt opnieuw kansen voor samenwerking met Nederlanders – georganiseerd door Agriterra – in de zoektocht naar verantwoorde en optimale landbouwsystemen.

Jan Breembroek

tot 1 maart 2019 werkzaam voor Flynth adviseurs en accountants en lid van de adviesraad van Agriterra



Het onderscheidend vermogen



Al zittend op de grond werd besproken wat de coöperatie uniek maakt.

Nepal

Bajrabarahi Small Farmer Agricultural Cooperative Ltd (BSFACL) in Nepal wil de aardappelverkoop verhogen van 100 ton in 2018 naar 1000 ton in 2021. Ria Tinga en Drees Peter van den Bosch gingen naar Nepal met de opdracht om advies te geven over het beter positioneren van de aardappelen in de markt en om vraag en aanbod beter op elkaar te laten aansluiten.

Ria Tinga is marketingmanager bij Avebe, een Nederlandse coöperatie met ongeveer 2500 leden die aardappelzetmeel produceert voor gebruik in voedsel, diervoeding en industriële toepassingen als papier en bouwmaterialen. Drees Peter Van den Bosch is oprichter en eigenaar van Willem & Drees, een Nederlandse coöperatie van biologische boeren en burgers, die wekelijks verse, seizoens-

gebonden, lokale, biologische maaltijden bezorgt aan klanten in Nederland. BSFACL heeft 1360 leden waarvan het merendeel vrouwen, die voornamelijk aardappelen produceren en daarnaast verschillende groenten, rijst en maïs. De eerste twee dagen in Nepal besteedden Tinga en Van den Bosch aan brainstormen met bestuursleden, staf, boeren en leden van de coöperatieve unie in dit

Coöperatie financiert groei met achtergestelde obligaties

Oeganda

Lambert Vos, treasury controller bij Friesland Campina, was begin dit jaar in Oeganda. Hij adviseerde spaar- en kredietcoöperatie Rukiga (SACCO) over haar dividendbeleid en opbouw van ledenkapitaal. Het bezoek van Vos leverde het lokale management en aandeelhouders nieuwe inzichten op die een verdere groei van de coöperatie mogelijk moet maken.

„De leden van Rukiga spaar- en kredietcoöperatie in Zuidwest-Oeganda heb ik mogen adviseren hoe zij gerealiseerde winst op een goede manier kunnen gebruiken voor de groei van het bedrijf”, zegt Vos.

„Winst kan natuurlijk verdeeld worden onder de aandeelhouders, maar kan ook in de coöperatie blijven om de verdere groei van de coöperatie te financieren. Ik heb verschillende gesprekken gevoerd met het management en het bestuur van de coöperatie en hen laten zien wat een gezonde en verstandige werkwijze kan zijn”, legt Vos uit.

„Ik heb ze verschillende scenario's gepresenteerd en vervolgens heb ik ze gehol-

pen om zelf te ontdekken welke manier het beste zou zijn in hun situatie.”

De aandeelhouders van Rukiga SACCO zijn voornamelijk boeren met naast hun bedrijf een baan als bijvoorbeeld onderwijzer, ambtenaar of handelaar. „De winst uitkeren in cash is geen goede optie als je de liquiditeit in de coöperatie wilt behouden. Daarom is gekozen voor het uitgeven van achtergestelde rentdragende obligaties die aan het eigen vermogen kunnen worden toegerekend. Daarbij is onderscheid gemaakt tussen aandeelhouders die in een boekjaar actief meewerken en betrokken zijn en de 'slapende leden'. Iedereen profiteert dus van de winst, maar er is wel onderscheid.”

„Iedereen profiteert van de winst, maar er is wel onderscheid”

Het gebied waar de aandeelhouders wonen en werken laat zien dat samenwerken een gezamenlijke positieve impact heeft. „De mensen zien dat als je mee doet, je er ook meer voor terug krijgt.

En dat werkt motiverend. Op die manier groeit de zelfredzaamheid.”

Eigen ervaring

Vos is zelf opgegroeid in een 'coöperatie' omgeving. Dat maakte het mogelijk om in Oeganda te praten vanuit eigen ervaring en overtuiging dat samenwerking tot mooie resultaten kan leiden. „We hadden echt een klik met elkaar. Het is mooi als je iets, waarvan je zelf overtuigd bent dat het goed is, ook in een totaal ander land en een andere cultuur kan gebruiken om mensen in beweging te krijgen.”

„Ik heb er alle vertrouwen in dat de men-

sen van Rukiga SACCO op de ingeslagen weg verder gaan. Ze zijn trots op de groei die ze hebben bereikt en zijn uiterst bevlogen. Ze leren snel en waarderen de ondersteuning vanuit Agriterra. Ze zien dat als stimulans voor hun inspanningen.” Met het eindrapport dat is opgesteld en de aanbevelingen van Vos kan men bij Rukiga SACCO voorlopig weer verder. „We hebben een paar nuttige dagen gehad, het liep als een trein en we hebben met elkaar in korte tijd veel stappen kunnen zetten. De bal ligt nu bij de mensen zelf en die blijft voorlopig nog wel even rollen.”



Lambert Vos presenteerde verschillende scenario's aan het bestuur.

Betere voederconversie en meer dierenwelzijn

Filipijnen

Varkens houden is één. De dieren vervolgens de juiste voeding en leefomstandigheden verschaffen, is een ander verhaal. Coöperatie SIDC in Batangas, op drie uur rijden van Manilla, is opgericht door varkenshouders. Jan Fledderus, Innovatiemanager Varkens bij voederproducent ForFarmers, bracht een werkbezoek aan SIDC.

Uit een eerder onderzoek naar de coöperatie bleek dat er een hoop te winnen valt. Onder andere wat de samenstelling van het varkensvoer betreft dat de coöperatie produceert voor verkoop aan haar leden. Twee vragen stonden centraal tijdens

het bezoek van Fledderus: hoe kan de kwaliteit van het voer worden verbeterd, zodat het beter bijdraagt aan de gezondheid van de dieren en de kwaliteit van het vlees, en hoe kan een andere samenstelling de kostprijs verlagen?

Fledderus benadrukt: „Verbetering van de voedersamenstelling is slechts één van de schakels om het totaalplaatje van de coöperatie te verbeteren. Maar het is wel een belangrijke.”

De eerste dagen besteedden Fledderus en bedrijfsadviseur Jun Virola aan onderzoek naar de huidige aanpak en de receptuur van de varkensvoerders. Fledderus: „Onze opdracht was tweeledig: een kwalitatief betere voeding, die ook goedkoper is door de samenstelling. Nu wordt er erg veel maïs gebruikt in het voer. Een ingre-

diënt dat vooral van buiten de Filipijnen komt, en dus ook relatief duur is. Ons advies luidde om de maïs deels te vervangen door lokale gewassen als tapioca, of tarwe en andere granen. Maar je kijkt ook naar hoeveel additieven er gebruikt worden in de voeders; hoeveel veilighe-

„Ik ben trots op hoe in Nederland varkens worden gehouden”

den zijn er ingebouwd door bijvoorbeeld zuren toe te voegen.”

Hij vervolgt: „Natuurlijk verdiepten we ons ook in het productieproces: hoe fijn gemalen zijn de grondstoffen en hoe mengt men de olie in? Dat heeft name-

lijk invloed op hoe effectief de voedingsstoffen door de varkens worden opgenomen. Het bleek dat het innemen van de kokosolie die wordt gebruikt, een stuk beter kan. De benodigde mengmachine werd tot nu toe alleen gebruikt voor het innemen van melasse. Ons advies was om ook de kokosolie met die machine te gaan innemen. Daarmee wordt het rendement van de voeding direct veel hoger.”

Dierenwelzijn

Naast het verbeteren van de voederconversie, brengt betere voeding ook meer dierenwelzijn met zich mee. Fledderus: „Men kijkt in de Filipijnen heel anders tegen het vee aan. Dierenwelzijn zoals wij dat kennen, speelt daar totaal niet.

van Nepalese aardappel

district. De groep bleek veel kennis en ervaring in huis te hebben, maar gebruikt dit niet of onvoldoende in de marketing van hun aardappelen. Volgens Tinga en Van den Bosch ligt het probleem vooral in de uitvoering. Bovendien lijkt de toeleveringsketen niet op orde te zijn en is er geen goede balans tussen vraag en aanbod.

Besloten werd zich eerst te richten op het jaar 2019. Daarna kan geanalyseerd worden wat er in 2021 bereikt kan worden. Na dit besluit werd de opdracht gedefinieerd: het opstellen van een gedetailleerd actieplan dat marketing, verkoop en toeleveringsketen combineert om de doelstelling van 300 ton aardappelen in 2019 te bereiken als basis voor verdere groei.

Verwachte resultaten

Naast een gedetailleerd marketing- en verkoopplan voor 2019 moeten ook de specifieke 'selling points' worden uitgewerkt: 'Wat maakt onze coöperatie

uniek?' Ook 'branding' is belangrijk: 'Waar staan we voor, wat zijn unieke punten en wat zijn de belangrijkste?' Het gaat hier immers om een speciale aardappel met een uniek smaakprofiel, geteeld door kleine boeren op een hoogte van 1600 meter en gesorteerd en verpakt.

„Marktpartijen willen steeds meer weten over de achtergrond van het eten”

Enthousiast formuleerde de groep een voorlopige missie, die direct werd uitgewerkt in een flyer, een voorloper van een actieplan. Tinga en Van den Bosch gaven vervolgens enkele voorbeelden ter verbetering van marketing en verkoop.

„De ervaring leert dat boeren hun eigen oorsprong niet heel onderscheidend vinden, omdat zij er al jaren onderdeel van zijn. Marktpartijen willen echter steeds meer weten over de achtergrond van het

eten en zien wel degelijk onderscheidend vermogen. Zo ook hier: smaakvolle aardappels, duurzaam geteeld van kleine boeren uit een mooie regio relatief dichtbij Kathmandu. Dat is een verhaal dat staat”, stelt Tinga.

iets waar de Nederlanders aan moesten

goed in de markt neer te zetten.

Aan het einde van het bezoek werden drie aanbevelingen geformuleerd: Focus op geslaagde operationele uitvoering van het verkoopplan in 2019, geef marketing een meer centrale rol in het personeelsbeleid van de coöperatie en leg in 2019 de nadruk op de praktische uitwerking van betere verkoop en op aanpassingen van huidige verpakkingstechnieken.

16 actiepunten

De derde dag leverde een lijst van maar liefst 16 actiepunten op voor 2019 om de verkoop te verbeteren. Het is de taak van de lokale Agriterra-adviseurs om dit intensief te monitoren.

Een belangrijk actiepunt is het organiseren van een workshop in oktober over de strategie voor 2020 en daarna. Op basis van de resultaten van 2019 wordt dan ook bepaald wat een vervolgoopdracht kan zijn, eventueel weer met inzet van agripool experts.

Complete hr-afdeling opgebouwd in één week

Bolivia

Agripool-expert Isabel Díaz van de Spaanse coöperatie COOPAST bouwde in Bolivia een afdeling human resource (hr) op voor de cacao telerscoöperatie El Ceibo. Deze coöperatie in El Alto, een voorstad van La Paz, heeft 130 medewerkers in dienst, maar geen geschikte afdeling voor de ontwikkeling en uitvoering van modern personeelsbeleid. In slechts één week realiseerde Díaz de afdeling. Voor deze prestatie overhandigde Acodea haar de 'Commitment and Survival Agripooler'-prijs.

„Ik was af en toe onzeker, en het was zeker spannend”, zegt Díaz. „Ik kende de lokale bedrijfsadviseur al en ik wist dat Agriterra de opdracht en het programma goed had voorbereid. Ik herinner me dat ik op de eerste dag wel drie dikke hr-handboeken meezeulde, voor het geval dat!”

Op de eerste dag riep Díaz bestuur en managers bijeen om het belang van een hr-afdeling uit te leggen. Aan het einde van de dag is iedereen het erover eens dat er zo'n afdeling moet komen. Er wordt toegezegd dat er voldoende financiering komt en dat de afdeling de benodigde

autoriteit krijgt binnen de organisatie. De fundering is gelegd en in de resterende vijf dagen bouwt Díaz de hr-afdeling steen voor steen op. In samenwerking met de nieuw aangestelde hr-manager, Rolando Mamani, herzielt en verbetert ze het selectieproces, de functieprofielen voor alle posities en het beoordelingssysteem. Ook helpt ze bij het maken van een personeelsintroductiesysteem, een handleiding voor personeelszaken en een protocol tegen intimidatie op de werkvloer.

„Aan het einde van de opdracht reflecteerde ik veel op mezelf en mijn werk. Toen ik van Europa naar Latijns-Amerika reisde, had ik een zeker gevoel van superioriteit”, geeft Díaz toe. „Maar El Ceibo

„Ik heb nog nooit zoveel training gehad in zo weinig tijd”

heeft mijn ongelijk bewezen. Bij El Ceibo konden ze de verschillende processen supersnel in zich opnemen, begrijpen en implementeren. En dan heb ik het over processen waar ze bij de organisaties in



In samenwerking met hr-manager, Rolando Mamani, bouwt Isabel Díaz de hr-afdeling van El Ceibo steen voor steen op.

Spanje misschien wel jaren over zouden doen. Ongelofelijk!”

Verbaasd

Na de zes dagen durende adviesopdracht is de nieuwe hr-manager klaargestoomd voor zijn verantwoordelijkheden. Mamani steekt zijn verbazing daarover niet onder stoelen of banken. „Ik heb nog nooit zoveel training gehad in zo weinig tijd. Het is als het halen van een master in een week. Ik ben Isabel heel dankbaar”, vertelt hij.

Bij thuiskomst is de eigen organisatie van Díaz direct geïnteresseerd in wat ze in Bolivia allemaal heeft gedaan. „Ze waren

verbaasd dat zoveel processen die ik daar heb geïmplementeerd hier nog niet werden uitgevoerd. Daar zijn we direct mee aan de slag gegaan.”

Op de vraag hoe te slagen als Agripool-expert, antwoordt ze: „Je moet flexibel, ruimdenkend en oplettend zijn. En voorbereiding is van groot belang. Maak vooraf een mentale kaart en bedenk strategieën. Natuurlijk verandert het plan in de praktijk weer, wanneer je eenmaal aan het werk bent. Maar de verschillende strategieën die je vooraf hebt bedacht komen dan goed van pas. Daarnaast moet je altijd veel vragen stellen.

Twijfel nooit!”

voor varkens Filippijnen

Het gaat er puur om het produceren van goed voedsel.”

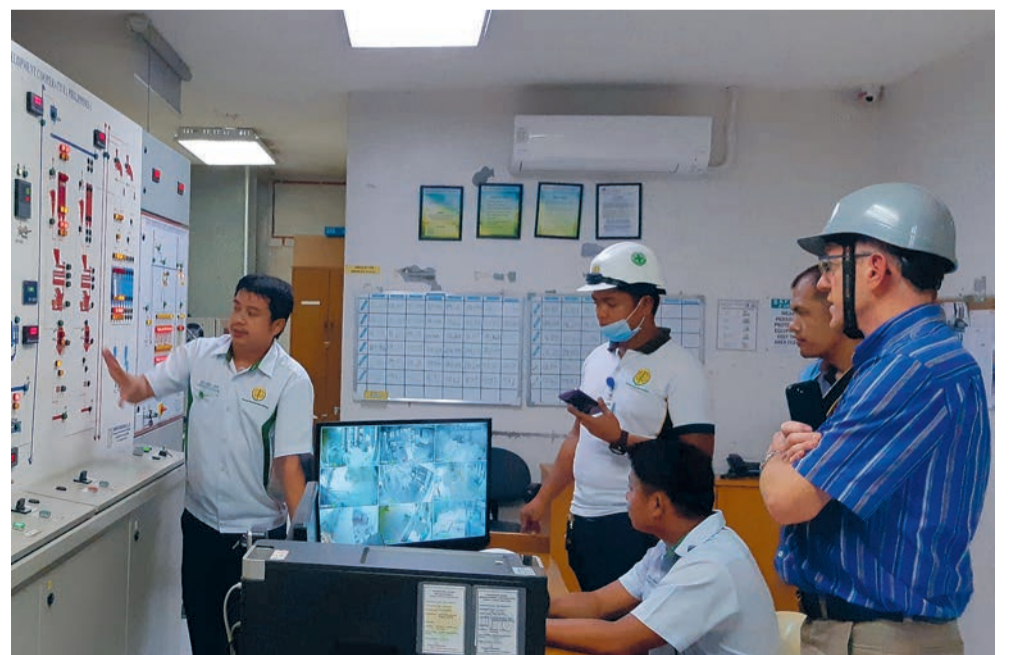
„Ik ben trots op hoe in Nederland varkens worden gehouden”, zegt hij. „Kijk naar de enorme verlaging van de hoeveelheid antibiotica. Dat dwingt een agrariër om te zorgen voor goede omstandigheden voor de dieren. Op de Filippijnen worden antibiotica juist heel veel gebruikt. Dat leidt tot minder focus op dierenwelzijn, maar geeft ook een heel ander eindproduct.”

„Kennis speelt uiteraard ook een rol. Een tekenend voorbeeld vind ik de varkensfokkerij van de coöperatie. Er waren grote ventilatoren geplaatst om de zeugen en biggen verkoeling te bieden. Maar biggen kunnen slecht tegen tocht en zeugen koelen helemaal niet af door frisse lucht, omdat varkens niet zweten! Een waterne-

vel is daarvoor veel effectiever.”

Genoeg kennis en inzichten dus om over te dragen. Gelukkig stonden bestuur en medewerkers van SIDC daarvoor open. Fledderus: „De sfeer was direct informeel en open en er was tweerichtingsverkeer in de discussies, wat heel prettig werken is. Er kwam waardevolle informatie uit.”

„Ik merkte dat de Agriterra-delegatie die week echt onderdeel uitmaakte van het team. Dat zorgde ervoor dat de oplossingen ook vanuit het team ontstonden. Op de terugkoppeling naar de coöperatie, waarmee we het bezoek afronden, kregen we naderhand heel positieve feedback. Die houding, en het feit dat het lokale Agriterra-team een vinger aan de pols gaat houden op de voortgang, geeft mij hoop dat onze adviezen



In de controlekamer om de mogelijkheden te bespreken voor verbetering van de productie van varkensvoerders.

Wat schiet de boer ermee op?

AGRI
TERRA

Bij Agriterra werken we ons een slag in de rondte om coöperaties en boerenorganisaties in Afrika, Azië en Latijns-Amerika te adviseren en begeleiden.

Dat doen we met een groep medewerkers vanuit Arnhem, vanuit lokale kantoren in 21 landen en met inzet van ons almaar uitdijende netwerk van Agripool-

experts. Met z'n allen werken we eraan om van de coöperaties volwaardige en professionele boergenoteerde bedrijven te maken. Het uiteindelijke doel

daarvan is dat boeren een goed inkomen kunnen verdienen met hun bedrijf. In ons programma 'Boerenverstand in Bedrijf', dat loopt sinds 2016 staat de teller inmiddels op bijna 700.000 boeren (m/v) die via hun coöperatie of organisatie baat hebben bij de diensten van Agriterra. We werken daarbij met bijna 300 klanten en hebben hen EUR

60.196.088 aan leningen en overig kapitaal helpen mobiliseren sinds 2016.

In de periode 2016-2018 zijn er 35 verwerkingsfabrieken bijgekomen, waarbij Agriterra in 25 gevallen een belangrijke rol speelde. Maar wat schiet de individuele boer er eigenlijk mee op?

Richard Roy Pérez Villanueva uit Peru (35 jaar)



Boer en voorzitter Central Cacao de Aroma de Tocache

„In 2014 startten we de samenwerking met Agriterra. Daarvoor deelden we wel ervaringen met verschillende coöperaties, maar we moesten nog steeds leren om werkelijk wat met de opgedane kennis te doen. Intus-

sen hebben verschillende managers trainingen gevolgd. Het zijn merkbaar betere managers geworden. Persoonlijk voel ik me nu ook meer zelfverzekerd in mijn rol als voorzitter.”

Tang Wenkang uit China (56 jaar)

„Ik kwam terug naar mijn geboortestreek om mijn zieke moeder te verzorgen. Samen met een vriend ben ik een sinaasappelcoöperatie begonnen. De omstandigheden in de regio waren beroerd. Veel armoede, geen banen en eigenlijk geen toekomst. Het wegennet is slecht, veel landbouwgrond is verlaten en bodemerosie is ernstig. Boeren weigerden om zich bij een coöperatie aan te sluiten, omdat er geen directe economische voordelen zijn in de eerste paar jaar. Dit alles is de laatste jaren veranderd. Het areaal is inmiddels gegroeid van 26 naar 66 hectare

en het gemiddelde jaarlijkse inkomen van onze leden is zowat verviervoudigd van 8.000 RMB (ongeveer EUR 1050) naar 30.000 RMB (EUR 3980). Er is zelfs een fabriek voor sinaasappelverwerking gebouwd en de sinaasappelwijn is met de steun van Agriterra op de markt verkocht. Steeds meer boeren in de regio sluiten zich aan bij de coöperatie. Het is niet altijd gemakkelijk gegaan, maar de coöperatie heeft een enorme boost gegeven aan de ontwikkeling van dit gebied. Het is alle inspanningen zonder meer waard geweest.”



Boer en bestuurslid Yubi Bloody orange cooperative

Boer, voorzitter Rukiga Sacco Jongerenraad en deelnemer aan de Youth Leadership Masterclass in 2018 in Nederland.



Jordan Mendania uit de Filipijnen (31 jaar)

„In 2013 werd ik lid van SIDC, in eerste instantie om goed voer te kunnen inkopen voor mijn varkens. Op een gegeven moment bood het hoofdkantoor mij de mogelijkheid om zelf een voer-outlet te leiden om aan de groeiende vraag naar goed voer te voldoen. Mijn inkomen komt nu uit de verkoop en het afleveren van voer en het houden van varkens. Dit heeft een grote impact op ons leven gehad, omdat dit verbeterde inkomen zorgt voor de opvoeding van onze dochter en onze dagelijkse uitgaven.”



Lid van Sorosoro Ibaba Development Cooperative (SIDC)

Dilli Ram Khatiwada uit Nepal (29 jaar)

Boer en lid Sanimai Tea Producer Cooperative Society Ltd.



„Na lid te zijn geworden van de coöperatie, had ik er vertrouwen in om een betere prijs voor groene theebladen te krijgen vanwege de collectieve onderhandelingspositie. Dat is gebeurd. De coöperatie heeft ons boeren veranderd in ondernemers en we hebben een betere prijs voor onze producten. Voorheen was ik niet op de hoogte van moderne teelttechnieken voor thee en ook niet van de theeverwerking, maar nu zorg ik zelf voor de theeplantage, deel ik mijn kennis en ben ik naast theeboer ook medewerker geworden van de thee fabriek van mijn coöperatie.”

Mugisha Crescent uit Oeganda (28 jaar)

„De studietour naar Nederland was inspirerend, verrijkend, educatief en heeft mijn leven veranderd. Ik zal altijd dankbaar zijn voor deze gouden kans. De meest opmerkelijke lessen die ik in Nederland geleerd heb, zijn hoe ik bedrijfsovername kan aanpakken, hoe

je als organisatie invloed kunt hebben op landbouwbeleid en dat investeren in leiderschap een must is. Daarnaast zijn sterke coöperaties belangrijk voor marktmacht van boeren en in ons land moet de infrastructuur op het platteland echt beter worden.”

Pabitra Khatri uit Nepal (40 jaar)

„Ik werd lid van de coöperatie om contact te leggen met andere leden en meer te leren over coöperaties en thee. En om kennis te vergaren hoe ik de positie van de vrouw kon verbeteren. Inmiddels zit ik in het bestuur en de prijs van groene theebladeren steeg met 3 Nepalese Roepie per kilogram als gevolg van collectieve onderhandelingen. Daarnaast hebben vrouwen in de coöperatie hun leiderschapskwaliteiten en -vaardigheden verbeterd en zijn ze experts geworden op het gebied van gezondheid en veiligheid op het werk.”

Boer en bestuurslid Barboteli Tea Producer Cooperative Society Ltd.

