

Aaltje de Roos onderscheiden

Aaltje de Roos van het ministerie van Buitenlandse Zaken is in december door Agriterra onderscheiden voor haar inzet voor Agriterra. De Roos gaat binnenkort met pensioen. NAJK-voorzitter André Arfman sprak met haar over de toekomst van de landbouw in Nederland en wereldwijd.



9



Voor het eerst eigen koffie proeven in Congo

Koffie-importeur Lennart Clerckx liet koffieboeren in Congo ervaren hoe belangrijk het is je eigen product te begrijpen en te beoordelen.

4



„Deel je kennis met het buitenland”

Kweker en Agripooler Henk Raaijmakers heeft een duidelijke boodschap aan andere boeren: „Kom van je erf af!”

6



Sterk netwerk Agripoolers in Latijns-Amerika

Acodea doet precies hetzelfde als Agriterra, maar dan in Spaanstalige landen. De organisaties werken nauw samen in Latijns-Amerika.

8



Thema's van trainingen vaak universeel

Alma den Hertog van NoorderlandMelk: „De principes van goed bestuur en hoe je een coöperatie runt, zijn overal ter wereld gelijk.”

10

Samenwerken met vissers?

Agriterra wil praktisch advies geven aan boerencoöperaties en -organisaties over de hele wereld met als doel om deze te professionaliseren en te versterken. Valt de visserij daar ook onder? Dat was een van de vragen waarmee Agripooler Jan de Ruyter op pad ging naar Nepal.

Op ongeveer een uur rijden van Pokhara, de tweede stad van Nepal, ligt het Rupa Lake, met een oppervlakte van ongeveer 1,35 vierkante kilometer.

Aan dit meer is de Rupa Lake Restoration and Fishery Cooperative Limited (RLRF-CL) gevestigd. Deze coöperatie houdt zich bezig met vissen en het verkopen van de gevangen vis. Er wordt 100 tot 150 kilo vis per dag afgenomen door lokale verkopers en restaurants. Ook hebben ze een eigen kwekerij.

Daarnaast is het de taak van de coöperatie om het meer schoon te houden en de lokale biodiversiteit te behouden. De coöperatie bestaat sinds 2002 en heeft 772 leden.

Verhogen van de vangst

De verkoop van de vis is niet direct een probleem. Er zijn voldoende afnemers. De vis is populair omdat deze uit een beschermd meer komt, vrij van chemicaliën.

Echter, de visvangst neemt elk jaar af. De coöperatie hoopt door middel van moderne technologieën de visvangst te kunnen verhogen en tevens de biodiversiteit van het meer te kunnen bewaren. Als hun inkomsten vergroot worden, kunnen de leden daarvan profiteren.

Jan de Ruyter, Sector Banker Plantarische Sectoren & Visserij ABN AMRO, heeft samen met Sajena Dwa, een van de bedrijfsadviseurs van Agriterra in Nepal, de Nepalese coöperatie doorgelicht om te onderzoeken wat het ontwikkelingspotentieel is van de organisatie.

„Nadat we gedurende drie dagen de

boeken hadden doorgenomen en hadden gepraat met de manager en voorzitter van de coöperatie en met diverse leden, kwamen we tot de conclusie dat de betrokkenheid van de leden groot is”, vertelt De Ruyter.

„Op het gebied van planning valt er nog veel te verbeteren.”

„Bestuurlijk en financieel hadden ze de zaken aardig op orde. Echter plannen zit niet in de cultuur van de Nepalezen, dus op het gebied van planning valt er nog veel te verbeteren.”

Wat ook opviel was dat de kwekerij voor jonge visjes een heel eind van het meer aflag. „Een groot deel van de visjes overleeft het vervoer naar het meer niet en dat is natuurlijk zonde. Hier zou je al heel snel winst kunnen boeken”, aldus De Ruyter.

Businessplan

Het bestuur en de leden van de coöperatie waren erg gemotiveerd en de bereidwilligheid tot samenwerking was hoog.

„Hun ambitie is om de visproductie te verdubbelen. Ze hopen dat Agriterra hen door middel van trainingen beter kan scholen op het gebied van moderne technologieën om vis te vangen. Ook zouden ze graag advies ontvangen over hoe ze een goed businessplan kunnen schrijven”, vertelt De Ruyter.

Het meer biedt daarnaast allerlei mogelijkheden voor diverse vormen van toerisme.



Lokale verkopers en restaurants nemen per dag 100 tot 150 kilo vis af van de coöperatie.

Na zorgvuldig overleg tussen De Ruyter en twee lokale Agriterra-bedrijfsadviseurs werd besloten om de samenwerking met de viscoöperatie aan te gaan.

„Deze coöperatie kan als een voorbeeld dienen voor de rest van de wereld om te laten zien hoe je kunt vissen op een duur-

zame manier. Niet alleen de leden profiteren ervan als het goed gaat met de coöperatie, maar iedereen die rondom het meer woont.” Samen met de coöperatie zal er een actieplan opgesteld worden over hoe de samenwerking precies vorm zal krijgen.

Colofon

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

www.agriterra.org
communicatie@agriterra.org

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

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

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

© Agriterra
Arnhem, mei 2018



De vrouwen van theecoöperatie Tinjure.

Topthee uit Nepal

Maas International, leverancier van koffie- en theemachines voor bedrijven, wil haar klanten lokaal verwerkte producten aanbieden. Het bedrijf sloot daarom een overeenkomst met Agriterra en theecoöperatie Tinjure in Nepal. De aangesloten boeren telen een topkwaliteit thee. De in Nepal verwerkte en verpakte Harper's Single Origin Tea is sinds maart dit jaar in Nederland te koop. [Kijk voor meer informatie op: http://bit.ly/NepalMaas](http://bit.ly/NepalMaas).

Bericht van de recruiters

Regelmatig bellen Agripoolers met de vraag of er nog een opdracht voor ze is.

Na een sterke groei in de afgelopen jaren lijkt dit jaar het aantal opdrachten uitgevoerd door Nederlandse Agripoolers te stabiliseren. Belangrijkste reden hiervoor is dat tegenwoordig de landenteams meer sturen op een goede opvolging van adviesopdrachten en minder op het aantal adviesopdrachten per klant.

'Less is more' is dus het credo, temeer omdat een goede implementatie en opvolging van adviestrajecten tijd kosten. Per klant worden gemiddeld dus iets minder opdrachten uitgevoerd.

Daarnaast krijgt de internationalisering van de Agripool steeds meer vorm en heeft dit effect op de inzet van Agripoolers uit Nederland. Naast het werk van Spaanse Agripoolers voor opdrachten in Latijns-Amerika neemt vanuit de landenteams de vraag toe naar lokale Agripoolers: ervaringsdeskundigen uit eigen land of regio.

Het gaat hierbij veelal om management of bestuursleden van goed presterende coöperaties. Zo wordt de financieel directeur van de succesvolle Peruaanse koffiëcoöperatie Sol & Cafe regelmatig ingezet voor trainingen 'financieel management' bij klanten in Peru en heeft Monicah

Muiruri van Joinas Sacco uit Kenia recent een opdracht uitgevoerd bij een coöperatie in Congo.

Sterker netwerk

Het leren en uitwisselen van en tussen collega's krijgt zo een steeds meer lokale en daarmee ook internationalere dimensie. Dat maakt ons netwerk groter, sterker en aantrekkelijker.

Toch is en blijft Agriterra een Nederlandse internationale adviesorganisatie en blijft Nederlandse (coöperatieve) kennis en expertise onontbeerlijk voor een sterke positionering wereldwijd van Agriterra en voor een goede kwaliteit advisering aan onze klanten.

2018 – Het Jaar van de FACT(s)

Belangenbehartiging door en voor boeren wordt effectiever wanneer de leden van een coöperatie of organisatie nauw betrokken zijn bij het maken van beleidsvoorstellen.

Dat is in essentie waar de lobby-aanpak van Agriterra voor staat. Naast bedrijfsadvies voor coöperaties, blijft het versterken van lobby-capaciteit van onze klanten dan ook van groot belang. Om hier nog eens extra aandacht aan te geven is 2018 door medewerkers verkozen tot het 'Jaar van de Lobby'. Wat maakt lobby en belangenbehartiging zo belangrijk? Allereerst is een goed ondernemersklimaat essentieel voor boeren en hun coöperaties. Dit kan gaan over onder andere fiscale wetgeving.

Ook is het belangrijk dat overheden voor economische ontwikkeling op het platteland investeren in infrastructuur, kennis, onderwijs, toegang tot financiering, et cetera. Goed landbouwbeleid is alleen mogelijk met inbreng van de boeren en tuinders zelf.

Praktische aanpak

Agriterra gebruikt hiervoor al een aantal jaren de FACT-methode. FACT staat voor Farmers Advocacy Consultation Tool en is een praktische aanpak om op basis van ledenconsultatie en aanvullend onderzoek te komen tot concrete voorstellen en beleidsbeïnvloeding. Onder andere in Nepal, Oeganda, Vietnam en Bolivia zijn in de afgelopen jaren mooie resultaten bereikt

met behulp van de FACT-aanpak. En dat succes smaakt naar meer! Tijdens het Jaar van de Lobby wordt een aantal nieuwe master-trainers opgeleid, wordt een grotere groep van bedrijfsadviseurs en Agripoolers getraind in het gebruik van de FACT-aanpak en zal ook bij klanten in diverse continenten nadrukkelijker aandacht worden geschonken aan het versterken van hun lobby-capaciteit. Eén van de doelen van Agriterra voor 2020 is dat door versterking van lobby-capaciteit van klanten zij in totaal ten minste 100 miljoen euro aan publieke middelen weten te mobiliseren voor de boerenzaak. Het Jaar van de Lobby – of van de FACT(s) zoals u wilt – moet hier een flinke boost aan geven.

Vietnam richt blik op Nederland

De voorzitter van het Vietnamese parlement, mevrouw Nguyen Thi Kim Ngan, bezocht op 28 maart samen met een delegatie bestaande uit ongeveer 20 personen, het World Horti Center in Naaldwijk.



Kees Blokland vertelt Nguyen Thi Kim Ngan hoe Nederland, het coöperatieve en agrarische land bij uitstek, een voorbeeld kan zijn voor andere landen, zoals Vietnam.

Daar was tijd ingepland voor een ontmoeting met directeur Kees Blokland van Agriterra. Hij gaf een presentatie aan de Vietnamese delegatie over de geschiedenis en de rol van coöperaties bij de modernisering van de landbouw. Blokland keek tevreden terug op het bezoek: „Geweldig dat naast een ontmoeting met koningin Máxima en een bezoek aan de Deltawerken in Zeeland, er ook tijd was vrijgemaakt voor Agriterra. Dat is toch wel heel bijzonder.” Begin vorig jaar sloot Agriterra de overeenkomst met de Vietnamese

Coöperatieve Alliantie voor het nationaal masterplan voor coöperatieversterking. De alliantie vertegenwoordigt meer dan 15.000 agrarische coöperaties en 10 miljoen

boeren in Vietnam en neemt de leiding over een ingrijpende hervorming van de coöperatieve agenda in Vietnam in de komende jaren.

Overzicht topproducten per continent



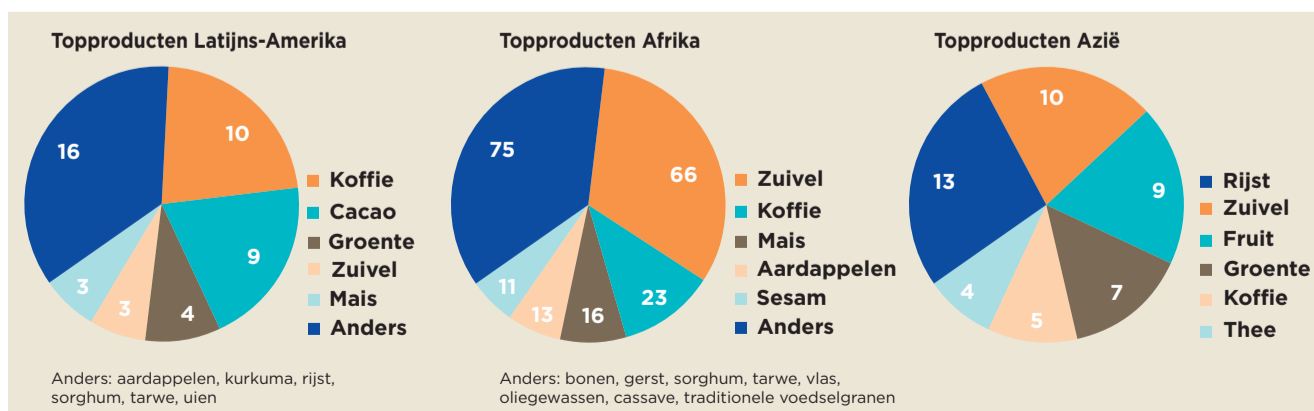
Agriterra is vertegenwoordigd in 17 landen en werkt daar samen met 221 coöperaties en verenigingen.

Bij de ene coöperatie zijn het de zuivelproducten die het meest geproduceerd worden, bij de ander draait het voornamelijk om koffie. Hieronder staat een overzichtje van de topproducten per continent. Enerzijds zijn er klanten waarbij geen gewas is opgegeven, anderzijds zijn er klanten met meerdere gewassen.

LATIJS-AMERIKA
Bolivia, Colombia, Nicaragua, Peru
45 klanten

AFRIKA
DR Congo, Ethiopië, Kenia, Oeganda, Rwanda, Tanzania, Zambia
177 klanten, waaronder 14 spaar- en kredietcoöperaties

AZIË
China, Filipijnen, Indonesië, Myanmar, Nepal, Vietnam
62 klanten, waaronder 1 spaar- en kredietcoöperatie



Voorwoord

Essentieel voor vrede

De situatie in Syrië wordt er na zeven jaar burgeroorlog niet beter op. Niet voor de mensen die in de verschillende conflictregio's wonen, alle dagen vrezen voor een aanval en vooral in schuilkelders leven om zich te beschermen tegen bombardementen en niet op straat kunnen spelen met een voetbal. Niet voor de boeren die met gebrekkige middelen tegen beter weten in, eten van het land halen voor eigen gezin en directe burens. En niet voor de verhoudingen in de wereld, die verschuiven en nog vele jaren onrust zullen veroorzaken op veel meer fronten dan alleen in Syrië, het Midden-Oosten en omliggende regio's. De waarheid en kinderen zijn in dergelijke conflicten het eerste slachtoffer. Niemand weet hoe het verder moet, als ik de commentaren in de media op me in laat werken.

Een verwoest land, een gehavende infrastructuur en vele getraumatiseerde vaders, moeders en kinderen en het zicht op een oplossing ontbreekt vooralsnog. Laten we hopen dat de wereldleiders zo snel mogelijk tot een voor alle betrokkenen koers voor vrede, herbouw en ontwikkeling van het land komen. Dan kunnen ook de boeren weer veilig het land op en voedsel gaan produceren. De beelden in de media laten een totaal verwoest land zien. Wat we zien, zijn vooral kapotgeschoten steden en woonwijken. Hoe de situatie op het platteland is, hebben we minder in beeld. Mocht het op korte termijn zo ver komen dat in Syrië de vrede terugkeert, de verschillende bevolkingsgroepen een modus vinden om zonder haat met elkaar samen te leven, dan kan de wederopbouw beginnen.

Wat hebben wij de Syriërs dan te bieden als het moment daar is en de situatie veilig? Kunnen onze boeren en tuinders, ons agrarisch bedrijfsleven en de kennis van de onderzoekers uit Wageningen het land helpen om de land- en tuinbouw op te bouwen? Ik denk het wel, al reikt mijn kennis van de specifieke klimaat-, water- en bodemomstandigheden in Syrië niet veel verder dan wat ik er hier en daar las. Het is misschien wat opportunistisch om zo zeker die vraag te beantwoorden met een 'ja'. Waar ik op doel is dat we straks voor de Syriërs van waarde kunnen zijn omdat ik vertrouwen heb in de kennis, de kunde, de innovatieve geest en de kwaliteit van ons management van voedsel produceren.

De geschiedenis leert dat honger als gevolg van misoogsten, gebrek aan adequate kennis, ontbreken van water en goed uitgangsmateriaal vaker een bron is voor maatschappelijke onrust. En als dan de regering van het betreffende land niet goed functioneert, is honger de lont in een kruitvat. Het werk dat boeren en tuinders op het land en in de kas doen, is essentieel voor een stabiele samenleving waar mensen niet hoeven te vrezen.

Marc Calon,
voorzitter Agriterra



UITWISSELING, TRAINING EN ADVIES BLIJVEN NODIG

Nepalese zuivelcoöperaties die in buurland India toegang krijgen tot trainingen en opleidingen, Congolese koffieboeren die voor het eerst koffie van eigen bessen proeven en zich daardoor beter bewust worden

van de kwaliteitseisen van de koffiemarkt, het opstarten van een eigen zuivelverwerkingsfabriek in Kenia door krachtenbundeling van vijftien coöperaties en een reeks verkoopbezoeken in Europa die 4,5 miljoen

euro aan contracten opleverde voor de productie van Boliviaanse alpacawol. Op deze pagina's een greep uit de concrete resultaten van de strategie van Agriterra: advies, training en uitwisseling.

Eigen koffie proeven via mobiele branderij

Congo

CPNCK is een coöperatie van koffieboeren in Congo die in 2010 werd opgericht met als hoofddoel de koffie van de leden op te kopen, te verwerken en op de markt te brengen. Koffie-importeur Lennart Clercx, eigenaar en een van de oprichters van het bedrijf This Side Up, zag het potentieel van CPNCK's koffie en bracht deze op de Europese markt.

Toen Agriterra in 2016 kennismakte met CPNCK, was het een coöperatie met zeer gemotiveerde en ambitieuze boeren, maar met beperkte commerciële acti-

viteiten op coöperatief niveau. Het ontbrak simpelweg aan kennis om dit naar behoren op te zetten. Agriterra zag het potentieel en werkt sindsdien samen met



CPNCK om de organisatie zelf en ook de marketing van de koffie te versterken. Een van de eerste zaken die aangepakt werd, was de coöperatie ondersteunen bij het op orde brengen van de boekhouding.

„De coöperatie was klaar om de koffiekwaliteit naar een hoger niveau te tillen.”

Hierdoor konden tijdens de algemene ledenvergadering de cijfers aan de boeren worden gepresenteerd en nam hun vertrouwen in de coöperatie toe. Het maakte het ook gemakkelijker voor de coöperatie om toezeggingen te doen aan potentiële kopers over de kwantiteit en kwaliteit van de te leveren koffie.

Marketingtraining

In 2017 organiseerde Agriterra een marketingtraining voor leden van verschillende Congolese koffiencoöperaties. Clercx, eigenaar van This Side Up, werd uitgenodigd om zijn ervaringen op de specialiteitenmarkt in Congo te delen. Hij was meteen enthousiast over CPNCK.

„Ik was echt onder de indruk. De coöperatie was klaar om door middel van technische expertise en knowhow de koffiekwaliteit naar een hoger niveau te tillen.” De training was een interessante ervaring voor de boeren. „Hoewel ze jarenlang kof-

De boeren proeven voor het eerst hun eigen koffie.

fiëbessen oogstten, had de meerderheid nog nooit gebrande koffiebonen gezien, laat staan hun eigen koffie gedronken. Dit terwijl je eigen product proeven een echt belangrijke stap is om je product te begrijpen en om het te beoordelen.” Clercx bracht daarom een kleine brander mee en liet de koffieboeren hun koffie voor het eerst op hun boerderij proeven.

Zelf ervaren

Met de 'mobiele koffiebrandery' van Clercx werden de koffieboeren zich beter bewust van de kwaliteitseisen van de koffiemarkt voor speciaalzaken.

Wat dat betreft lijken Agriterra en This Side Up op elkaar in hun benadering: door kennisuitwisselingen en door de boeren zelf dingen te laten ervaren, worden zaken naar een hoger niveau getild. Hierbij richt Agriterra zich op het verbeteren van de bedrijfsvoering, en This Side Up op de koffiekwaliteit.

Bij CPNCK is een geweldige ontwikkeling zichtbaar van een coöperatie die worstelde met marktprijzen, boekhouding en transparantie tot een onafhankelijke coöperatie die nu ongeveer het dubbele van de prijs voor haar specialiteitskoffie ontvangt.

De eerste zestig zakken met koffie zijn inmiddels aangekomen in Europa en CPNCK's speciale koffie is nu verkrijgbaar in Turkije, Italië en Nederland.

Kijk op <http://thissideup.coffee/ngula> voor meer informatie over deze koffie.

Zuivelcoöperaties Nepal halen kennis uit India

Nepal

Nepalese zuivelcoöperaties hebben via AMUL, de grootste zuivelcoöperatie van buurland India, toegang tot trainingen en opleidingen van het Vidya Dairy training instituut.

In het verlengde hiervan zal worden bekeken of AMUL Agripool-deskundigen kan leveren ter advisering van de zuivelcoöperaties in het buurland. Ook ziet de Indiase coöperatie kansen voor toegang tot de vermarkting van de Nepalese melk onder het AMUL-merk.

Dit zijn de belangrijkste uitkomsten van een uitwisselingsbezoek aan India in maart van de Nepalese zuivelcoöperaties KDDC en DMPC. De twee Nepalese coöperaties bouwen beide een nieuwe zuivelfabriek en worden daarbij begeleid door Agriterra. Yanamani Nepal, bedrijfsadviseur van Agriterra, ging mee naar India.

AMUL is de grootste zuivelcoöperatie van India, opgericht in 1948 en eigendom

van 3,6 miljoen melkveehouders in India. AMUL heeft een structuur die is opgebouwd uit drie niveaus:

1. VDCS, het melkverzamelcentrum van AMUL, is een primaire coöperatie die de melk van leden-melkveehouders verzamelt en de gekoelde melk levert aan de District Unie.
2. De District Unie wordt gevormd door één vertegenwoordiger vanuit elke VDCS. De unie verzamelt alle melk en verwerkt het tot verschillende zuivelproducten. De productie is gebaseerd op de vraag van de State Milk Federation.
3. De State Milk Federation is een onafhankelijk bestuursorgaan dat verantwoordelijk is voor de marketing van de zuivelproducten.

VDCS is ISO 9001: 2008 gecertificeerd. Het heeft alle data van haar leden goed bijgehouden, waaronder de grootte van

de kudde, de grootte van het land en het melkvolume.

Verder zijn de lidmaatschapscriteria vastgelegd. Een lid moet ten minste 700 liter melk verstrekken gedurende ten minste 180 dagen per jaar om stemrecht te krijgen.

Het verzamelcentrum biedt ook veterinaire diensten.

De managing director van het trainingsinstituut Vidya Dairy bood aan om trainingen te verzorgen aan zuivelcoöpe-



De Nepalese zuivelcoöperaties KDDC en DMPC bezochten AMUL in India.

raties uit Nepal. Vidya Dairy is partner van AMUL en biedt eenjarige stages aan studenten Zuivelwetenschappen en daarnaast opleidingsprogramma's voor de zuivelindustrie.

Samenwerkingsverband

Na een bezoek aan diverse verwerkingsfabrieken en winkels, ontmoetten de bezoekers op de laatste dag het senior management van AMUL. Zij stelden zuivelcoöperatie KDDC een samenwerkingsverband voor om in Nepal het AMUL-merk te produceren met behulp van de KDDC-verwerkingsfabriek.

Daarnaast boden ze een kwaliteitscontroleambtenaar aan en ondersteuning van de marketing in Nepal.

Dit voorstel wordt later uitgebreid besproken. Ook wordt dan aandacht geschonken aan het Agripool-concept van Agriterra.

Wie weet kunnen medewerkers van AMUL uitgezonden worden naar Nepal om daar met hun kennis de zuivelindustrie naar een hoger plan te brengen.

Van unie naar coöperatief bedrijf

Kenia

Door het bundelen van de krachten van vijftien coöperaties wordt, in samenwerking met Agriterra, in Kenia een eigen zuivelverwerkingsfabriek gebouwd.

BAMSCOS is een overkoepelende organisatie die in 2012 werd opgericht door vijftien coöperaties in de provincie Baringo County.

Het belangrijkste doel voor de vorming van BAMSCOS was om de boeren toegang te bieden tot winstgevendere markten voor hun producten, dienstverlening,



De leden volgen een training 'sustainable services'.

training en belangenbehartiging. Vóór 2016 was BAMSCOS slechts een los verband van vijftien coöperaties die allemaal individueel handelden: ze verzamelden de melk van hun leden en verkochten deze aan verschillende, of in sommige gevallen dezelfde, commerciële melkverwerkers in Kenia.

BAMSCOS had daarbij vooral de blik gericht op donoren en ontwikkelingsprogramma's, zonder dat daar een eenduidige strategie aan ten grondslag lag.

Agriterra's invloed

In 2016 gooide BAMSCOS het roer om en is zij samen met Agriterra een traject aangegaan om strategie te maken en een fabriek op te starten, de enige melkverwerkingsinstallatie in Baringo County.

De toekomst van BAMSCOS ligt in de markt, zo is nu de overtuiging. Om dit te kunnen realiseren, moesten er enkele stappen worden genomen.

Zo heeft Agriterra onder andere ervoor gezorgd dat de capaciteit van de bestuursleden uitgebreid en verbeterd is en ook is er een kloekke strategische visie geformuleerd.

Daarbij hebben de bestuurs- en managementleden een training financieel management gevolgd, zodat ook transparantie en daarmee ledenbetrokkenheid nadrukkelijker geborgd zijn.

Het effect van alle inspanningen is dat BAMSCOS nu klaar is voor de bouw van de fabriek.

Door de FACT-methode van Agriterra, voor een effectievere belangenbehartiging en lobbytrajecten, kon BAMSCOS de provinciale overheid van Baringo ervan overtuigen te helpen investeren in de bouw van een zuivelverwerkingsfabriek.

Samen met Agriterra is BAMSCOS een traject aangegaan om een fabriek op te starten.

Bovendien hebben ze alle lidcoöperaties zover gekregen dat ze alle melk van hun boeren onder BAMSCOS als één geheel verkopen, iets waar ze meer dan vijf jaar voor nodig hadden.

Deze prestatie was op zich al voldoende om hun boeren een constante concurrerende prijs te garanderen die hoger was dan de gemiddelde marktprijs in 2017.

Premium

Verder heeft een van de verwerkers, als inzet van de onderhandelingen om de melk van BAMSCOS te krijgen, ook beloofd om een premium te betalen voor gebruik in landbouwvoorlichtingsdiensten.

De toekomst ziet er goed uit voor BAMSCOS. Wat in 2012 nog een unie was, is in 2018 een coöperatief bedrijf geworden.

Vraag naar alpacawol neemt toe

Bolivia

In Azië, Europa en de Verenigde Staten neemt de vraag naar kleding van alpacawol toe. Maar om tot deze markten toe te treden is het noodzakelijk om kwaliteit en verkoopvolume zeker te stellen. Agriterra werkt samen met COPROCA aan het versterken van de internationale concurrentiepositie van alpacawol, -garen en -kleding uit Bolivia.

COPROCA is in handen van zo'n 1200 - veelal kleinschalige - veehouders van alpaca's van de Boliviaanse hoogvlakte. De boeren zijn zowel de leveranciers van de wol als aandeelhouders van het bedrijf. COPROCA startte in 1994 met het produceren van klossen alpacawol, in 1999 werd er ook garen geproduceerd en in 2005 werd gestart met het maken van kleding van alpacawol.

Er werken 79 medewerkers in de fabriek, 23 tijdelijke krachten en 350 breiers.

De Boliviaanse hoogvlakte scoort het laagst in de nationale cijfers voor onderwijs, gezondheid en inkomsten. COPROCA is daarom van groot belang voor de werkgelegenheid en voor economische ontwikkeling in de regio.

„Internationaal blijkt de vraag naar onze producten enorm te zijn.”

Kameelachtigen als lama's en alpaca's zijn de enige dieren die het goed doen op de hoogvlakte en de regionale economie gaande houden.

Agriterra startte de samenwerking met COPROCA in 2017 met advieswerk gericht op uitbreiding van de opkoop van

wol, verhoging van de productie en van de verkoop. Met grote inzet van bestuur en medewerkers schreef COPROCA zwarte cijfers in 2017 en kon zij voor het eerst in haar bestaan dividend uitkeren aan haar aandeelhouders.

COPROCA startte in 2017 een inkoopstelsel direct met de producent. Dat betekent dat de winst, die voorheen door de tussenhandelaar werd gemaakt, tegenwoordig verdeeld wordt tussen de veehouder en het bedrijf. Daardoor is de inkoop van de wol goedkoper en zijn de inkomsten van de producenten hoger.

Betere kwaliteit

Tussenhandelaren verhoogden hun inkomsten door de wol zwaarder te maken door vocht, aarde en plantaardig materiaal toe te voegen. Dat verlaagt de kwaliteit, leidt tot meer afgekeurd materiaal en verhoogt de kosten van het selectieproces. Nu heeft de wol van COPROCA een betere kwaliteit.

Er werd een audit uitgevoerd om de productieprocessen te verbeteren. Naar aanleiding daarvan werd het werken met kostenplaatsen geïntroduceerd. Kostensoorten worden gegroepeerd per unit of afdeling waardoor de kostenstructuur per onderdeel nu veel inzichtelijker is.

Daarnaast werd het boekhoudpakket geactualiseerd en werd er USD 387.000 in nieuwe machines en reserveonderdelen geïnvesteerd, waarvoor een leaseconstructie is gemaakt. Nu produceert COPROCA meer, tegen lagere kosten en met hogere kwaliteit.

COPROCA heeft zich op nieuwe markten begeven. Azië, Europa en Noord-Amerika zijn, naast Bolivia, de voor de hand liggende afzetmarkten. Agriterra heeft

in Europa een reeks verkoopbezoeken gefinancierd. Dit leverde EUR 4,5 miljoen aan contracten op en toegang tot nieuwe Europese en Aziatische klanten.

Groeiopotentieel

David Olivares, algemeen directeur van COPROCA: „We kwamen in contact met een klant die ons een opdracht gaf die

onze jaarlijkse productie viermaal oversteepte. We realiseerden ons wat het enorme groeipotentieel van COPROCA is. We dachten dat er internationaal niet zoveel markt was voor onze producten, maar we hebben kunnen vaststellen dat de vraag enorm is. Het is onze opdracht om aan die behoeften en aan die van onze aandeelhouders te voldoen.”



Aan het werk in de fabriek.

Team Agro NL

In januari heeft een aantal boeren Team Agro NL opgericht. Een uniek moment omdat boeren uit alle sectoren en van alle type bedrijven (biologisch en gangbaar) de handen ineen hebben geslagen. Dat kwam in de agrarische sector nog niet eerder voor. Jaren van versnipperd communiceren en verdeeldheid tussen sectoren onderling, heeft de sector in Nederland weinig verder gebracht qua imago in de maatschappij, media en politiek. Nog maar weinig mensen weten hoe boeren voedsel produceren en waar zij allemaal aan moeten voldoen.

Voor Nederlandse boeren en boerinnen reden om door krachtenbundeling te proberen gezamenlijk een krachtig, proactief en positief boerengeluid te laten horen en de maatschappij te laten zien hoe wij goed, veilig, betaalbaar en altijd beschikbaar voedsel produceren. Samen optrekken en communiceren over hoe wij in Nederland voedsel maken, moet ervoor zorgen dat Nederlanders onze boeren en tuinders beter gaan waarderen en weer gaan koesteren. Drie keer daags een maaltijd op tafel is immers niet vanzelfsprekend. Het is slechts 0,3 procent van de bevolking die in Nederland het eten produceert voor die andere 99,7 procent. Weinig mensen realiseren zich dat. Wij kunnen allemaal zijn wie we zijn of worden wat we willen omdat er elke dag voedsel op tafel staat. Wij kunnen advocaat worden, buschauffeur en zelfs minister omdat wij niet voor ons eigen eten hoeven te zorgen. Wij hoeven geen boer te zijn, omdat wij boeren hebben.

Hoeveel mensen in ontwikkelingslanden willen ook advocaat of dokter worden maar hebben die mogelijkheid niet? Zij moeten wél het land op of hun vee verzorgen om in hun bestaan te kunnen voorzien. Via organisaties als Agriterra helpen wij hen met onze landbouw kennis zodat zij efficiënter en beter voedsel kunnen maken. Nederland is in deze landen een voorbeeld van hoe het moet. Daar hebben ze geen Team Agro NL voor nodig.

In ons land is Team Agro NL wel hard nodig. Voedsel is hier zo vanzelfsprekend dat we ons elke dag niet afvragen of we wel kunnen eten, maar wát. We kunnen zelfs kiezen of we ergens een beetje minder van zullen eten vandaag. Team Agro NL wil burgers laten zien dat ook hier voedsel geen vanzelfsprekendheid mag zijn. Dat boeren ook hier elke dag keihard werken om ervoor te zorgen dat iedereen te eten heeft. En dat we de boeren op welke manier dan ook en waar ook ter wereld, moeten blijven koesteren. De boer staat overal ter wereld immers aan de basis van een welvarende maatschappij, waarin iedereen kan zijn wie hij wil en kan worden wat hij wil.

Caroline van der Plas
Mede-oprichter Team Agro NL
www.teamagro.nl



De betrokkenheid van de deelnemers aan de training in Zambia was groot.

Henk Raaijmakers is eigenaar van fruit- en sierplantenkwekerij De Oude Aa en voorzitter van LTO-vakgroep Bomen en vaste planten. Hij is tevens Agripooler en heeft een duidelijke boodschap aan andere boeren: „Kom van je erf af en aanschouw de wereld!”

Nederlandse boeren kunnen volgens Raaijmakers veel betekenen voor boeren in andere landen. Hij prijst de werkwijze van Agriterra: „Agripoolers zetten lokale boeren elders in hun kracht en motiveren en inspireren hen om zelf oplossingen te zoeken.”

In november 2017 gaf Raaijmakers in Zambia een 'governance-training', samen met twee bedrijfsadviseurs van Agriterra. De vierdaagse training is bedoeld voor bestuursleden en managers van boeren-coöperaties. Goed bestuur als basis voor een goedlopende coöperatie is de rode draad van de training. Daarbij is het verdiepen in de lokale context essentieel.

Drie pijlers

Raaijmakers: „Bij bestuur zijn drie pijlers belangrijk: een goede organisatiestructuur, kennis en talenten van bestuurders en gedrag en integriteit.” Volgens hem kun je daaraan vrijwel elk programma ophangen, onafhankelijk van de grootte van de coöperatie.

In feite doet Raaijmakers precies hetzelfde als LTO-bestuurder en in zijn eigen bedrijf. De Oude Aa met 15 medewerkers wordt gerund door 4 stafleden die verantwoordelijk zijn voor het bedrijf op basis van talenten, interesses en capaci-

teiten. Dit organisatie-model bleek al na 2 jaar 10 tot 15 procent meer groei op te leveren, vele malen groter dan Raaijmakers met alleen zijn eigen kennis en kunde kon realiseren.

„Deel je kennis met het buitenland, ook om zicht te houden op internationale ontwikkelingen.”

Deelnemers aan de training in Zambia raakten enthousiast om zo'n model ook in hun coöperaties toe te passen. De training leverde een goede basis voor actiepunten voor het aanpakken van knelpunten in het bestuur, zoals het formuleren van bestuursprofielen, investeren in leiderschapsontwikkeling en budgetallocatie voor de Raad van Toezicht.

Veel interactie

De betrokkenheid van de deelnemers was groot, met een positieve dynamiek en veel onderlinge interactie. Elke coöperatie had na afloop een plan van aanpak en een leidraad om uit te werken. De eerste resultaten worden gepresenteerd tijdens een vervolgbijeenkomst in mei 2018.

Raaijmakers is de zoon van een melkveehouder. Hij wilde zelf iets produceren waarbij de prijs niet zozeer bepaald wordt door een afzetorganisatie.

Marketing en verkoop moeten zoveel mogelijk in eigen hand blijven. „Je moet proberen een onderscheidend product in de markt te zetten.”

Raaijmakers is trots dat hij met zijn tuinplanten producten levert met een grote toegevoegde waarde aan gezondheid en welzijn van burgers. Hij is verbonden aan

De Groene Stad (www.degroenestad.nl), een wereldwijd platform dat de impact van een groene omgeving op de moderne mens analyseert.

Opvolging

De opvolging van de kwekerij is nog onzeker. Raaijmakers kocht onlangs 11 hectare grond in Portugal en begint daar een proeflocatie voor het uittesten van klonen en verbeteren van fruitproducten in droogtegevoelige gebieden.

Voor Nederlandse boeren heeft Raaijmakers twee aanbevelingen: Deel je kennis met het buitenland, ook om zicht te houden op internationale ontwikkelingen, en kijk naar mogelijkheden voor samenwerking bij het opzetten van satellietbedrijven, bijvoorbeeld in Afrika. 



Andere blik op de wereld

Joris Elstgeest is een drukbezet man. Naast de tijd die hij besteedt aan zijn eigen potplantenkwekerij is hij actief met allerlei innovatieve teeltprojecten. En verder geeft hij voor Agriterra bestuurstrainingen, zoals in Ethiopië begin dit jaar.

„Mijn gezin is uiteraard prioriteit nummer één en met vier jonge kinderen blijft er weinig tijd over, maar ik weet van mezelf dat als ik niets om handen heb, ik me snel verveel. Dat is de reden dat ik voortdurend bezig ben met mijn bedrijf en het ontwikkelen van nieuwe producten”, legt Elstgeest uit.

Hij wil graag zijn kennis en ervaring delen met anderen. „In januari ben ik in Ethiopië geweest om een bestuurstraining te geven aan afgevaardigden van vier lokale coöperaties. Diverse thema’s die met besturen te maken hebben kwamen aan bod en de deelnemers hebben een analyse van hun eigen organisatie gemaakt en een actieplan opgesteld.”

Het vinden van nieuwe bestuursleden, het realiseren van een bestuur dat op de lange termijn stabiel en actief blijft en meer van dergelijke onderwerpen zijn in vier dagen tijd uitgebreid aan bod gekomen.

Leerzaam en inspirerend

„De training was leerzaam voor de deelnemers en inspirerend voor mijzelf”, kijkt Elstgeest terug. „De coöperaties in Ethiopië zijn nog jong, vergeleken met hier in Nederland. Je kunt daarom niet verwachten dat ze al net zover zijn als wij. Daar komt bij dat cultuurverschillen en de vestigingsplaats van coöperaties veel invloed hebben.”

De rol van vrouwen binnen ‘het bestuurlijke’ is bijvoorbeeld een groot issue in Ethiopië. „Dat is daar nog echt een gevoelig punt, maar verschillende deelnemers



Joris Elstgeest gaf in januari in Ethiopië een training aan bestuurders van vier coöperaties.

hebben het in hun actieplan opgenomen om daar aandacht aan te schenken.”

„Nederland loopt nog steeds ver voorop op het gebied van vakkennis en innovatie.”

Het is de bedoeling dat er over een paar maanden een evaluatiemoment volgt waarin de deelnemers de voortgang van hun actieplan bespreken. Elstgeest is daar niet bij, maar wordt wel op de hoogte gehouden over de voortgang.

Innovatie

Zelf is de kweker van onder andere Diefenbachia (een groene potplant) op innovatief vlak bezig met producten als stevia,

vanille en indigo. „Het duurzaam telen hiervan is een nog redelijk onontgonnen gebied en om dit verder te ontwikkelen werken we samen met hogescholen en andere partners.”

Voor de teler ziet de toekomst van zijn beroepssector er positief uit. „Nederland loopt nog steeds ver voorop op het gebied van vakkennis en innovatie. Die voorsprong is voor andere landen de reden om zelf minder initiatieven te ontplooiën, maar aan te sluiten bij waar wij in ons land mee bezig zijn. En ik vind het heerlijk om daarin een rol te vervullen”, vertelt Elstgeest.

„Net zoals ik geniet van het werk in Ethiopië. Dat levert mij bedrijfsmatig niets op, maar geeft mij wel een andere blik op de wereld. En dat helpt mij om de juiste balans te vinden in alles wat ik doe.”

Met beide benen op de grond

Wendy Kamp-Davelaar ging voor Agriterra naar Tanzania om coöperaties te adviseren bij het vergroten van de ledenbetrokkenheid. „Als leden vertrouwen hebben in de coöperatie groeit de betrokkenheid. Dat is belangrijk, omdat leden dan bereid zijn financieel bij te dragen aan de gezamenlijke toekomst.”

Kamp ging eerder al vanuit de Farmer-2Farmer-pool van FrieslandCampina en Agriterra naar Azië. Ze is overtuigd van de meerwaarde om vanuit een gedeelde achtergrond kennis over te brengen.

„Vanuit de passie die je hebt voor je vak spreek je al snel dezelfde taal, het maakt dan niet uit waar je vandaan komt”, verklaart Kamp het succes.

Ze was dan ook blij om te zien dat de coöperaties in Tanzania waarvoor zij een workshop verzorgde, elkaar tips, adviezen en kritiek gaven.

„De deelnemers kennen de context van het land en de mensen die er wonen natuurlijk veel beter dan wij, dus het was mooi dat zij de kennis uit de workshop meteen toepasten om elkaars plannen te verbeteren. Dat levert de beste discussies en inzichten op.”

Liefde voor koeien

Kamp zelf was als jong meisje al vaak bij haar vader tussen de koeien te vinden. Eind jaren negentig nam zij samen met haar man het melkveebedrijf over waar

inmiddels 135 kalf- en melkkoeien staan. „Als ik kijk naar wat we samen hebben opgebouwd, dan ben ik daar trots op.” Een melkveebedrijf runnen in Brabant brengt de nodige uitdagingen met zich mee, met nieuwe regelgeving die zomaar uit Den Haag of Brussel komt. Kamp geeft aan dat zij dat als een uitdaging ziet en dat positief blijven belangrijk is. „Kritiek geven levert geen positieve energie op, ik ben liever bezig met creatieve oplossingen.”

„Vanuit de passie die je hebt voor je vak spreek je al snel dezelfde taal, het maakt niet uit waar je vandaan komt.”

De mensen die Kamp tijdens haar reizen voor Agriterra ontmoette, werken allemaal hard om de leefomstandigheden voor hun familie en omgeving te verbeteren. Dat drijft ook Kamp, zowel in het runnen van haar bedrijf, als haar werk voor Agriterra en andere activiteiten die zij onderneemt.

„Als ik zie hoe trots mensen in Azië en Afrika zijn met het weinige dat ze hebben en de passie die zij hebben, dan brengt mij dat altijd weer met beide benen op de grond. Of in de klei, in mijn geval.”



De deelnemers maken samen een plan van aanpak.

Sterk Agripoolnetwerk in Latijns-Amerika

Acodea is een Spaans agri-agentschap, gevestigd in Madrid, dat precies hetzelfde doet als Agriterra, alleen dan in Spaanstalige landen met Spaanstalige Agripoolers. Omdat Agriterra ook in Latijns-Amerika werkt, werken beide zusterorganisaties nauw samen.



Bas Prins in de alpaca-wolverwerkingsfabriek Coopecan

Manuel Nogales was drieënhalve jaar geleden de eerste bedrijfsadviseur bij Acodea. „Toen ik kwam, was ik de enige werknemer. Gelukkig had ik veel contact met Agriterra-collega's via Skype. Ik vond mijn weg en deed veel ervaring op in Latijns-Amerika, vooral in Nicaragua en Colombia. Ik genoot van het hele leertraject hoe coöperaties kunnen professionaliseren en hoe dit positief doorwerkt richting de boeren.”

Inmiddels werken er tien mensen bij Acodea en staat er een sterk Agripoolnetwerk. Nogales is sinds maart dit jaar geen bedrijfsadviseur meer: hij is nu de nieuwe directeur van Acodea.

„Het is voor mij een enorme uitdaging. Mijn ambitie is om te blijven doen wat we doen en daarbij Acodea groter te maken: onze activiteiten uitbreiden naar meer landen en meer diensten leveren aan meer boeren. We moeten dit wel zorgvuldig aanpakken. Met kleine stappen vooruit.”

Acodea is volgens Nogales succesvol als ambitieuze coöperaties uit zichzelf contact opnemen met de vraag voor ondersteuning. Met die drive kan veel bereikt worden.

Toegevoegde waarde

Bedrijfsadviseur Bas Prins, werkzaam voor Agriterra in Peru, vindt dat als er Agripoolers ingezet worden, dit wel een

toegevoegde waarde moet hebben ten opzichte van de inzet van lokale mensen. „Een pluspunt is dat Agripoolers vanuit hun eigen ervaring kunnen vertellen. Daardoor spreken ze letterlijk én figuurlijk de taal van de mensen met wie ze werken”, legt hij uit.

„We zijn blij met de samenwerking met Acodea. Op het moment zetten we meer Spaanssprekende Agripoolers in dan Nederlandse, voornamelijk vanwege de taal. Ook ligt de belevingswereld van de Spaanse Agripoolers wat dichterbij die van de Peruaanse boeren.”

„Sommige diensten kunnen inderdaad ook door lokale consultants aangeboden worden. We hebben inmiddels een groot netwerk”, vult Nogales aan.

Gepast advies

„Agripoolers kunnen vaak gepast advies geven”, zegt Nogales. „In Nicaragua hebben ze met hetzelfde te maken als in Spanje, zoals omgaan met het bestuur, of het maken van een business plan. Consultants merken de problemen niet altijd op. Een Agripooler kan zich meer inleven in de problemen waar een boer mee te maken heeft.”

„Maar het is ook goed dat Agripoolers na afloop energie en motivatie mee naar huis nemen”, concludeert hij. „Dus dat ze niet alleen maar informatie brengen, maar er ook zelf iets uithalen.”

Prins heeft inmiddels zes jaar ervaring in Peru. „De coöperaties daar hadden een slechte reputatie. In de jaren '70 moesten boeren en landarbeiders zich, gedwongen door de overheid, aansluiten bij een coöperatie. Dat leidde tot veel corruptie. Daarbij voelden veel leden zich ook helemaal niet betrokken.”

„Gelukkig is er er inmiddels veel veranderd. Nieuwe coöperaties komen op met nieuwe mensen en technologieën. Deze hebben vaak een professionele en ambitieuze insteek.”

„Pluspunt is dat Agripoolers vanuit hun eigen ervaring kunnen vertellen.”

Volgens Prins is de loyaliteit van de leden naar de coöperatie een van de belangrijkste speerpunten. Daarnaast zijn goede scholing en de juiste mensen op de juiste plek belangrijk om een professionaliseringslag te kunnen maken.

„De potentie en de mogelijkheden tot ontwikkeling zijn er volop in Peru. Het momentum is er om de stap te maken”, stelt hij.

„Agriterra kan hierbij helpen door te laten zien hoe het coöperatieve model werkt in Nederland en Spanje. De leden moeten begrijpen dat als zij geld stoppen in de coöperatie, ze daar diensten voor ontvangen. Het is dan ook belangrijk dat ze financieel participeren in de coöperatie.”

Tierra Nueva

Nogales is enthousiast over de koffiecoöperatie Tierra Nueva in Nicaragua, dat een goed voorbeeld is van de Agriterra/Acodea-aanpak.

„Bij ons eerste contact kon de coöperatie bij lange na niet voldoen aan de vraag van de leden naar compost voor de bemesting van de koffiestruiken”, vertelt hij.

„We hebben hen geholpen met het opzetten van een bedrijfsplan om de productie en kwaliteit te verhogen.”

„Ook lieten we deskundigen komen die samen met het management van de coöperatie werkten aan de versterking van het financieel management, strategische planning en marketing.”

„Het heeft fantastisch gewerkt! De productie van compost is geëxplodeerd van 9,2 ton in 2015 naar 920 ton in 2017. Naast koffie wordt er nu ook gember, kurkuma en honing geproduceerd.”

Nicaragua in cijfers

Hoofdstad: Managua
Regeringsvorm: Republiek
Oppervlakte: 130.375 km²
Aantal inwoners: 6.262.713 (2015)
Landbouw is de belangrijkste sector in Nicaragua met 60 procent van de totale export. Belangrijke producten zijn koffie, katoen, bananen en suikerriet. Daarnaast is toerisme een belangrijke inkomstenbron.



Bekijk het filmpje over coöperatie Tierra Nueva op: bit.ly/2IXrQIY



Een werknemer van Tierra Nueva draagt een zak compost

Peru in cijfers

Hoofdstad: Lima
Regeringsvorm: Republiek
Oppervlakte: 1.285.216 km²
Aantal inwoners: 31.036.656 (2017)
Van het totale landoppervlak is nog geen 3% in gebruik voor landbouw, 21% is weidegrond en 54% is met bos bedekt. 30 procent van de bevolking leeft van de landbouw. Deze is nog nauwelijks gemechaniseerd. De belangrijkste exportproducten zijn riet-suiker, katoen, koffie, cacao en rijst.



Manuel Nogales (staand, 5e van links) op bezoek bij coöperatie Tierra Nueva

Jonge boeren in Latijns-Amerika

In Nicaragua vertrekken veel jongeren van het platteland naar de stad omdat ze denken dat daar meer kans is op werk en een beter inkomen. Dit geldt ook voor Peru. Boeren willen vaak betere leefomstandigheden voor hun kinderen en bereiden hen voor op een betere baan in de grote stad. Het geldt dat ze hebben investeren in scholing. Het probleem hiervan is: goed opgeleide jongeren willen geen boer meer worden, maar carrière maken.

Gelukkig zijn er nog wel jonge boeren. Ze zijn dan vaak óf niet geschoold, óf ze hebben iets gestudeerd dat gerelateerd is aan landbouw. De

ouders moeten de jeugd vrij laten en accepteren dat dingen anders worden gedaan dan voorheen, bijvoorbeeld meer inzet van machines.

Nogales: „Jongeren hebben een toegevoegde waarde bij een coöperatie. Als er geen jeugd is, is het veel moeilijker om mensen in beweging te krijgen.” Prins vindt het zinvol om jongeren ook met elkaar in contact te laten komen. „Brenge ze bij elkaar en bespreek de problemen die ze hebben. Bekijk welke jongeren een leidersrol innemen en geef hen een plek in het bestuur. Laat merken dat er naar hen geluisterd wordt. Zij kunnen ook een voorbeeld zijn voor andere jongeren.”

„Agriterra, een respectvolle formule”



Aaltje de Roos van het ministerie van Buitenlandse Zaken en André Arfman, voorzitter van het Nederlands Agrarisch Jongeren Kontakt (NAJK), gingen met elkaar in gesprek over de toekomst van de landbouw in Nederland en wereldwijd.

Boerendochter Aaltje de Roos werkte na haar studie niet-westerse sociologie onder andere voor de Verenigde Naties in Nigeria, Malawi en New York. In 1985 kwam ze terecht bij het ministerie van Buitenlandse Zaken. Sinds 2001 werkt ze bij de directie voor duurzame economische ontwikkeling, onder andere aan de versterking van boerenorganisaties en -coöperaties.

Binnenkort gaat De Roos met pensioen. Ze vertelt dat er veel is veranderd de afgelopen 17 jaar.

„De ontwikkelingssector is professioneler geworden. Economische bedrijvigheid en private sector-ontwikkeling zijn de sleutel voor economische ontwikkeling. De landbouw is een goede springplank en boeren zijn essentieel voor de productie van voedsel voor de markt. Wij werken al jaren met Agriterra. De manier waarop zij Nederlandse boeren en mensen uit coöperatieve bedrijven inzetten om collega's in ontwikkelingslanden te adviseren, ondersteunen wij graag.”

„De landbouw is een goede springplank.”

Vanuit NAJK vertrekken regelmatig leden naar het buitenland om hun kennis over te dragen. Het NAJK behartigt de belangen van 8000 jonge boeren en tuinders in Nederland.

André Arfman is voorzitter van NAJK en bestuurslid bij Agriterra. Arfman heeft samen met zijn ouders een melk-

veehouderij met 160 melkkoeien. Daarnaast werkt hij één dag per week bij Alfa accountants. Toch vond hij in 2017 nog tijd om voor Agriterra naar Oeganda te gaan, een land met een enorm potentieel qua landbouw.

Samen met vijftig Oegandese jongeren bezocht Arfman succesvolle agro- en foodbedrijven.

„We hebben hen geïnspireerd en mogelijkheden laten zien, ook op gebied van productie. Zo kwamen ze tot het inzicht dat ze het misschien wel anders kunnen doen dan ze tot nu toe altijd deden.”

Arfman beaamt dat het afhankelijk is van de persoon wat er met de opgedane ervaring wordt gedaan, maar van een aantal jonge boeren weet hij dat ze thuis direct aan de slag zijn gegaan.

Kanteling in denkwijze

„Het begint vanuit jezelf en door samenwerking. Net zoals ooit in Nederland. Tijdens de reis zag ik een kanteling in hun denkwijze. Je merkt sterk de behoefte aan leren, zoals via demonstratieboerderijen. Alleen al het zien hoe het ook kan en erover praten is hartstikke goed. De mensen die wat leren, kunnen zelf weer als voorbeeld dienen en dan krijg je een sneeuwbaaleffect.”

De Roos: „Dat is de formule van Agriterra. Het komt direct bij de mensen en het gaat uit van wat ze al doen. Je zegt niet wat ze moeten doen, maar door de ‘collega tot collega-aanpak’ deel je je vakkennis en problemen. Het is een respectvolle formule.”

Kennisuitwisseling is erg belangrijk, stelt ze. „Vroeger had Agriterra de spreuk: ‘Van boer tot boer hoef je niet zo veel te praten.’ Een consultant die komt vertellen hoe het moet, komt heel anders over dan een collega-boer.”

Volgens De Roos is Agriterra met deze formule uniek. „Agriterra heeft het belang van de boeren en economische voortgang voorop staan. Organisaties zoals IDH en Solidaridad werken meer vanuit de afnemers in de waardeketens. Het is belangrijk om de complementariteit te zoeken en vooral samen te werken en elkaars kracht te benutten.”

„Wij vinden het bij het ministerie heel goed om ook organisaties te ondersteunen die direct bij de boer beginnen en zijn of haar positie willen versterken. Agriterra werkt met al bestaande organisaties. Niet altijd eenvoudig, maar zo werk je wel binnen structuren waar de boeren al lid van zijn. Dat is belangrijk voor duurzaamheid.”

Aansluiten bij coöperatie

Het zich aansluiten bij een coöperatie kan voor een ommekeer zorgen voor boeren in ontwikkelingslanden, onderstrepen De Roos en Arfman beiden.

Arfman: „De lokale boer heeft vrijwel geen middelen en kan weinig investeren. Maar in coöperatieverband kan misschien wel een machine gekocht worden of een krediet verkregen. Gezamenlijk je product afzetten levert een hogere prijs op en minder kosten, bijvoorbeeld voor transport. Succesvolle coöperaties spelen daarnaast een grote, positieve rol in de leefgemeenschap.”

„Inderdaad”, zegt De Roos. „De landbouwsector kan zo bijdragen aan economische ontwikkeling. Agriterra draagt

met zakelijke middelen bij aan armoedebestrijding op het platteland. Met het ontwikkelen van een vitale landbouwsector ontstaat er werkgelegenheid in de verwerkingssector, bij de coöperatie zelf et cetera.”

Olievlek

„Boeren worden soms gezien als stumperds die uit het moeras moeten worden getrokken, maar voor ons bij het ministerie zijn boeren kleine en middelgrote ondernemingen die bedrijfsmatig ondersteund moeten worden”, zegt De Roos. „Ik ben trots op wat Agriterra al bereikt heeft en wat er gebeurt op het gebied van coöperaties. Als een soort olievlek lijkt zich dit te verspreiden.”

Volgens Arfman wordt de uitdaging voor Agriterra nog veel groter als je kijkt naar ontwikkelingen als de klimaatverandering. De Roos denkt dat er nog meer afstemming en coördinatie mogelijk is tussen de verschillende programma's die het ministerie financiert.

Over de toekomst van de agrarische sector in Nederland is Arfman positief. Volgens hem blijft de sector zich ontwikkelen en innoveren.

„Ik denk dat allerlei soorten bedrijven naast elkaar zullen ontstaan. De diversiteit zal toenemen: kleinschalig, grootschalig, biologisch. Wat betreft de milieudoelstellingen hebben we hier in Nederland een goede uitgangspositie: een prima klimaat, voldoende water en fantastische infrastructuur.”

„Van boer tot boer hoef je niet te praten.”

Volgens De Roos wordt de landbouwsector vaak gezien als de boosdoener op het gebied van klimaat en milieu, maar de sector kan juist ook veel doen aan het verminderen van effecten van klimaatverandering.

„Daar ligt een unieke kans. Maar het blijft complex zolang de consument niet bereid is om te betalen voor alles wat de boer moet investeren om de milieudoelstellingen te halen. Daar liggen mogelijkheden”, stelt ze.

„Ik denk dat boeren vanuit hun wezen natuurliefhebbers zijn, maar ze moeten wel wat kunnen verdienen. Anders houdt het gewoon op. Er ligt dus een belangrijke verantwoordelijkheid bij ons als consumenten.”

Onderscheiding

Aaltje de Roos kreeg tijdens de viering van het 20-jarig jubileum van Agriterra in december 2017 een certificaat en gouden insigne uitgereikt door de raad van voorzitters.

„Aaltje de Roos heeft al haar enthousiasme, toewijding, creativiteit, netwerk en denkracht gebruikt om de boer hoger op de internationale agenda te zetten. De stem van de arme boer was zo te horen. Aaltje de Roos is van onschatbare waarde geweest voor de ontwikkeling van Agriterra”, zo stellen de voorzitters.

Agriterra geeft deze onderscheiding aan personen die een langere periode en consistent de zaak van boeren

Gerard Doornbos, Kees Blokland en Aaltje de Roos



Thema's vaak universeel

Een training geven aan bestuurders en managers van drie Afrikaanse melkveecoöperaties. Een paar jaar geleden kon Alma den Hertog, voorzitter van coöperatie Noorderland-Melk en bestuurslid van LTO Noord, zich daar geen voorstelling bij maken.

„Ik was vanwege mijn bestuurswerk al eens eerder gevraagd voor een werkbezoek voor Agriterra, maar was toen terughoudend. Maar toen mijn dochter in Oeganda ging studeren wij haar daar opzochten, merkte ik: dat kan ik dus ook, in een andere cultuur stappen! Dat opende de deur voor het werkbezoek in Kenia in januari 2018.”

Vooraf bereidden Den Hertog en de bedrijfsadviseurs van het lokale Agriterra-kantoor de vierdaagse training grondig voor. Den Hertog: „Doel was om met de mensen daar samen iets neer te zetten en dan merk je dat cultuurverschillen toch een veel kleinere rol spelen dan gedacht. We hebben als groep uitstekend samengewerkt en ook 's avonds na de training heel open gesprekken gehouden.”

Uitwisseling

De inhoudelijke thema's van de training bleken universeel. Den Hertog: „De principes van goed bestuur en hoe je een coöperatie runt, zijn overal ter wereld gelijk. Agriterra's 'health check' voor coöperatiebesturen, een soort basisprogramma waar de training mee begon, werkt daarom enorm goed. Er worden scherpe vra-

gen gesteld over besluitvormingsprocessen, over opvolging binnen besturen, over ledenbinding en ga zo maar door. Ook op deze thema's kwam een echte uitwisseling op gang.”

„Ik van mijn kant was gefascineerd door de omvang van de Keniaanse coöperaties.”

Voor de Kenianen leek het moeilijk te bevatten waarom een bestuurder onverkiesbaar moet zijn na het maximum aantal bestuurstermijnen. Men ziet het vooral als een verlies wanneer een ervaren bestuurder vertrekt. „Ik benadruk dan juist hoe belangrijk die roulatie is voor de onafhankelijkheid van het bestuur en voor een stuk vernieuwing en verjonging. Dat triggerde de deelnemers wel”, vertelt Den Hertog.

„Ik was juist gefascineerd door de omvang van de Keniaanse coöperaties. Ledenbinding in een coöperatie met 4.000 leden, hoe doe je dat?”



Het antwoord daarop blijkt nog niet zo makkelijk. Den Hertog trekt een parallel met de Groningse coöperatie NoorderlandMelk, waarvan zij bestuursvoorzitter is.

„Wij hebben erg veel contact; leden kunnen overal inspraak op hebben. Bestuursleden zitten regelmatig bij leden aan de keukentafel. Zo blijf je ook nauw betrokken bij wat er speelt bij die boer. In Kenia zijn zowel de afstanden als de ledenaantallen daarvoor eenvoudig te groot. Maar ook is er een scherpere tegenstelling tussen bestuur en de leden.”

Prijddifferentiatie

Den Hertog vervolgt: „En toen ik vertelde over de prijddifferentiatie die wij toepassen - leden krijgen een verschillende prijs voor de verschillende kwaliteit die

zij leveren - wisten de Keniaanse deelnemers niet wat ze hoorden. 'Dan lopen onze leden gewoon weg', was de reactie. Maar ze waren erg geïnteresseerd in hoe wij dat dan wel voor elkaar krijgen.”

Basisprincipes

Natuurlijk speelt de bredere context mee. „Basisnormen voor onder andere de melkproductie zijn in Nederland landelijk vastgelegd. In Kenia is er geen landelijke dekking”, vertelt Den Hertog.

„Bedrijven zijn er aan veel minder regels gebonden, en steken heel anders inelkaar. Tijdens de training zag je het besef ontstaan dat ook de coöperaties onderling elkaar nodig hebben. Samen sta je sterker, en je kunt bijvoorbeeld over de basisprincipes gezamenlijk afspraken maken.” „De groep keek er ook erg van op hoe bij

Boliviaanse veehouders goed verzekerd

Provinciale en landelijke koepelorganisaties worstelen vaak met hun financiële duurzaamheid. Lobby en dienstverlening leveren veelal onvoldoende op om de organisatie financieel gezond te maken en te houden.

In Bolivia zet de federatie van rundveehouders in op het uitbreiden en verbeteren van haar dienstenpakket aan leden, onder andere door in alliantie met verzekeringsmaatschappijen verzekeringsproducten speciaal voor de sector aan te bieden.

De provincie Beni, in het noorden van Bolivia, grenst aan het Amazone-gebied, is vijf keer zo groot als Nederland en een typisch extensief veehouderijgebied. Van de vleesconsumptie van de Boliviaanse bevolking wordt 75% in Beni en de naburige provincie Santa Cruz geproduceerd.

Federatie van veehouders

Meer dan 8.000 veehouders in Beni zijn aangesloten bij de 32 lokale afdelingen van FEGABENI, de provinciale federatie van veehouders. Deze organisatie verte-

genwoordigt en behartigt de belangen van de kleine en middelgrote veehouders en levert daarnaast diensten aan de branche. Haar inkomsten ontleent FEGABENI met name aan de vrijwillige bijdragen van de veehouders, fiscale en bedrijfseconomische dienstverlening en een toeslag op de inentingscampagne tegen mond- en klauwzeer.

Deze diensten leveren echter onvoldoende inkomsten op om financiële duurzaamheid van de organisatie te kunnen garanderen.

In 2017 ging FEGABENI een adviestraject van Agriterra in, gericht op versterking van de huidige dienstverlening en innovatie van het portfolio met nieuwe diensten. Voor dit traject wordt intensief gebruik gemaakt van Spaanse Agripoolers.

Er werd gestart met een grondig onderzoek naar de situatie waarin FEGABENI zich bevond en naar aspecten die het voortbestaan bedreigden.

Een conclusie was dat er op het gebied van financieel management, bestuur en interne processen nog verbeteringen te behalen zijn.

Agripooler Adolfo Aragüés leidde de financieel-economische analyse van diverse duurzaamheidsscenario's voor de federatie.

Levensverzekering

Een opkomende branche in Beni is het verzekeringswezen. Er zijn nog nauwelijks verzekeringsproducten speciaal voor de rundveehouderijsector.

Er werden daarom samenwerkingsverbanden opgezet tussen FEGABENI en verzekeringsmaatschappijen, wat leidde

tot het eerste verzekeringsproduct dat zich specifiek richt op de sector: een levensverzekering voor personeel op rundveebedrijven.

Agripooler Pablo Bobadilla, expert in verzekeringsdiensten, verfijnde de levensverzekering. Daarnaast ontwierp hij een portfolio van gespecialiseerde verzekeringen gericht op de veehouderij.

Ook deed Bobadilla onderzoek naar de haalbaarheid van een internationale verzekering met betrekking tot het vervoer van de dieren tijdens overstromingen. Dit klimatologische fenomeen, dat in Beni jaarlijks voorvalt, brengt omvangrijke verliezen bij het vee met zich mee.

Samenwerkingsverbanden leidden tot een levensverzekering voor personeel op veehouderijen.

De bestuurders van FEGABENI brachten ook een bezoek aan Spanje. Daar konden ze met collega's van coöperaties en federaties van landbouwcoöperaties kennis uitwisselen en inzicht krijgen in de succesvolle ervaringen met ontwerp, implementatie, positionering en consolidatie van diensten.

Ook leerden ze welke ervaringen deze collega's opgedaan hadden met op maat ontwikkelde verzekeringen voor hun leden. Een belangrijke stap voor FEGABENI om concreet van waarde te zijn voor haar leden.



De belangrijkste economische activiteit in Beni is rundveehouderij.

Leren zwemmen in Indonesië

Wat is de gelijkenis tussen leren zwemmen en het werk van Agriterra? Daar kwamen tien jonge boeren van de jeugd-raad van koffiëcoöperatie Permata Gayo (KPG) in Indonesië onlangs achter.

Kris Posthumus en Jouke Huitema, twee leden van de FrieslandCampina jeugd-raad, organiseerden in september vorig jaar samen met twee bedrijfsadviseurs van Agriterra, een driedaagse training in Indonesië. Deelnemers waren tien jonge boeren die samen de jeugd-raad van koffiëcoöperatie Permata Gayo (KPG) vormden.

Maanden eerder reageerde KPG positief op het idee om een jongerenraad te vormen. De coöperatie verstreekte een aanzienlijk budget aan deze nieuw gevormde groep. Omdat het concept jeugd-raad nieuw was in Indonesië, waren er nog veel vragen van zowel coöperatie als jeugd-raadleden zelf over hoe een en ander zou moeten functioneren. De training verschaftte meer duidelijkheid.

De training vond plaats in een locatie aan het strand in Sabang, op het noordelijkste puntje van het eiland Sumatra. Bedrijfsadviseur Bram Maurits vroeg tijdens de eerste sessie uit oogpunt van veiligheid wie van de deelnemers konden zwemmen. Het antwoord was: niemand. Aan het eind van de dag trokken Posthumus en Huitema hun zwemkleding aan en sprongen in het heldere blauwe water. Alle KPG-jongeren keken met zowel angst als verbazing toe.

Snorkeluitrusting

Gelukkig bleek de accommodatie snorkeluitrusting te verhuren en al snel waren alle deelnemers volledig uitgerust met

duikbril, flippers, reddingsvesten en snorkels.

Het was een merkwaardig gezicht: de jonge boeren stonden op het randje van de vlonder, maar hadden nog niet de durf en het vertrouwen om de sprong in het kalme water te maken. Voor velen was het de eerste keer dat ze zo dicht bij de zee waren en ze wisten gewoon niet wat ze moesten doen.

Toen Maurits dit zag, trok hij ook een snorkeluitrusting aan, liep langzaam het water in en vroeg de jongeren hem te volgen. Nadat één deelnemer het uiteindelijk durfde, zag de rest van de groep dat het goed ging en volgden ze.

Vergelijking

De dagen daarna gingen de jongeren op vrije momenten vaker het water in. Twee van hen presteerden het zelfs om zonder uitrusting te zwemmen.

Maurits: „Ik zie de overeenkomst tussen het leren zwemmen en het doen van het werk van Agriterra. Mensen zijn bang voor

iets nieuws. We kunnen hen van hulpmiddelen en theorie voorzien, maar uiteindelijk moeten we samen met hen op lopen en laten zien hoe het werkt. Eerst was het mijn voorbeeld, daarna volgden een paar van hun eigen vrienden en uiteindelijk was de hele groep van hun angst af.”

Inderdaad, de gelijkenis is er. Of het nu gaat om zwemmen of het introduceren van een jeugd-raad, een nieuw idee kan angstaanjagend zijn voor een groep mensen. Technologie kan helpen, maar uiteindelijk moet verandering van binnenuit komen.

„Mensen zijn bang voor iets nieuws.”

Bovenstaande illustreert wat Agriterra doet om haar klanten te ondersteunen: motivatie bieden, samenwerken met de klant en potentiële leiders binnen een organisatie opsporen die hopelijk de rest van de groep zullen inspireren om een gedurfde stap te zetten.



Een samenwerkingsspel tijdens de training in Kenia.

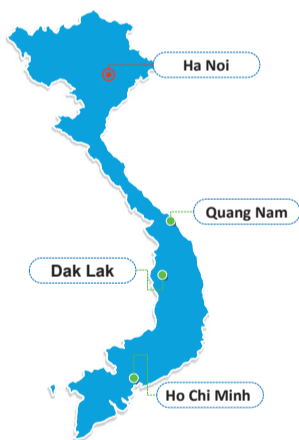
ons kwaliteit boven alles gaat; een schijnbare tegenstelling met ledenbinding. Wij zijn heel streng voor de leden als het gaat om de kwaliteit van de melk. ‘Code oranje’ betekent controles en ‘rood’ betekent niet meer leveren.”

„De coöperatiebesturen daar zijn veel meer bezig met het behouden van leden”, legt Den Hertog uit. „Maar om goede afzet te behouden moet je je als coöperatie wel profileren. Het is belangrijk om juist daarvoor vooraf heldere afspraken te maken. Dan weet je van en met elkaar waar je naartoe wilt werken, en kun je als coöperatie echt met elkaar de schouders er onder zetten.”



Maurits, Huitema en Posthumus met de jeugd-raad van koffiëcoöperatie Permata Gayo.

Ruilverkavelingexperts naar Vietnam



Bij het woord Kadaster denk je niet meteen aan het buitenland. Toch waren Suzanne Valkman, manager Azië en het Midden-Oosten van het Kadaster, en juridisch adviseur Johan Heinen in februari in Vietnam om advies te geven op het gebied van ruilverkaveling.

Aanleiding was het bezoek van onder meer het Vietnamese ministerie van Landbouw aan Nederland eind 2017. Men wilde zich laten inspireren door onze agri-foodsector vanwege het Cooperative Development Plan: een nationaal plan om de coöperatieve sector te moderniseren. In het kader hiervan brengt Agriterra Vietnam partners en mogelijk geïnteresseerde partijen bij elkaar.

Tijdens dit bezoek aan Nederland gaf het Kadaster een presentatie over ruilverkaveling.

Zie het filmpje over het bezoek aan Nederland: <https://youtu.be/BihQvOyue6w>

Bedrijfsadviseurs van Agriterra van kantoor Hanoi verzorgden het programma in Vietnam. De groep begon de reis in de provincie Quang Nam in het midden van het land. Valkman en Heinen maakten daar kennis met de provinciale en andere

lokale overheden. Ruimtelijke ordening, socio-economische en juridische kwesties bij landbeheer en infrastructurele planning kwamen aan de orde.

Ook zagen Valkman en Heinen een aantal landeigenaren en boeren en spraken ze

met universiteiten over land- en waterbeheer, ruimtelijke ordening en geo-informatie.

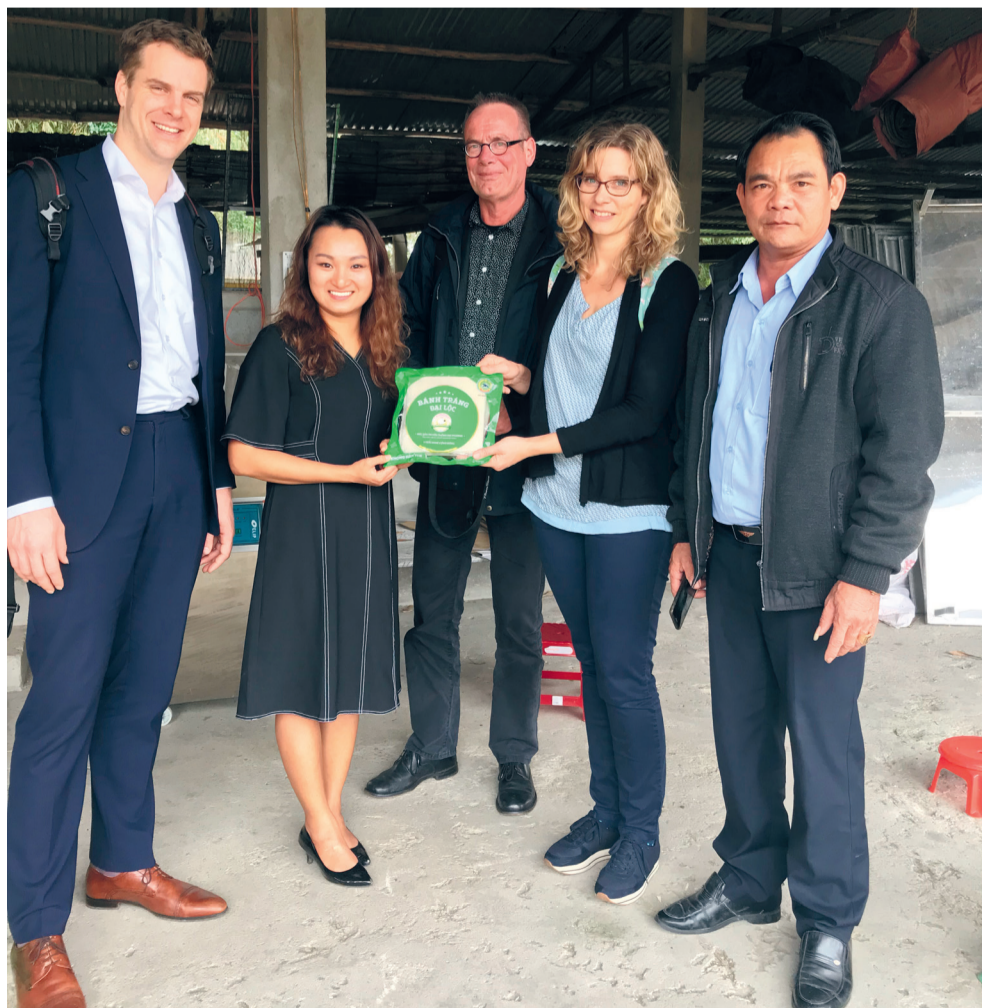
Een tweede bezoek, verdere studies en pilotmodellen zijn nodig om tot nieuwe ruilverkavelingswetgeving te komen, maar een begin is er!

Ruilverkaveling heeft de landbouw in Nederland gemoderniseerd. Vietnam maakt via de adviezen van het Kadaster dankbaar gebruik van de uitgebreide Nederlandse ervaring. Valkman en Heinen dragen zo bij aan de Vietnamese strategie voor ruilverkaveling en modernisering van de landbouw.

LAND-programma

Het ‘LAND-programma’ (Land Administration for National Development), een samenwerkingsverband tussen het ministerie van Buitenlandse Zaken en het Kadaster in Nederland, kan een verdere rol spelen bij deze strategie. Het programma is een fonds ter ondersteuning van snelle en praktische acties om Fit-For-Purpose Land Administration te realiseren. Het Kadaster is via LAND betrokken bij nog veel meer projecten in Midden-Amerika, Afrika en Azië.

Agriterra is lid van het ‘LANDac’ netwerk dat zich internationaal inzet voor de verbetering van landrechten en duurzaam landbeheer. Zie ook <http://www.landgovernance.org/>. De jaarlijkse internationale conferentie vindt plaats op 28 en 29 juni in het Muntgebouw in Utrecht en gaat over de relatie tussen land-issues en migratiegolven.



Van links naar rechts bedrijfsadviseurs Luc Groot en Nguyen Thu Trang, Johan Heinen, Suzanne Valkman en Truong Cam, de voorzitter van een lokale coöperatie.

Adviseren, trainen en het uitwisselen van ervaring: Agriterra biedt praktische antwoorden op concrete vragen. Wij leveren expertise en ervaringsdeskundigen op elk niveau van de agrarische organisatie in ontwikkelingslanden. Van bestuur en leiderschap, financieel en operationeel management tot een financieel duurzame dienstverlening.

Agriterra is lokaal gevestigd en kent de vraagstukken van agrarische coöperaties en organisaties ter plaatse. We scherpen de strategie van coöperaties aan en ontwikkelen en/of versterken een voorlichtingsstructuur en nieuwe waardeketens voor agrarische producten. Trainingen hebben binnen de adviestrajecten van Agriterra een prominere rol gekregen. De trainingen zorgen ervoor dat bepaalde adviezen in grote mate uniform zijn voor alle coöperaties en boerenorganisaties. Daarnaast blijft het maatwerk. Het Agripool-concept is daarbij het uitgangspunt. De Agripooler als ervaringsdeskundige zorgt ervoor dat de trainingen niet theoretisch worden, maar praktisch blijven om verandering door te voeren. Met boerenverstand als uitgangspunt.

ningen zorgen ervoor dat bepaalde adviezen in grote mate uniform zijn voor alle coöperaties en boerenorganisaties. Daarnaast blijft het maatwerk. Het Agripool-concept is daarbij het uitgangspunt. De Agripooler als ervaringsdeskundige zorgt ervoor dat de trainingen niet theoretisch worden, maar praktisch blijven om verandering door te voeren. Met boerenverstand als uitgangspunt.



„Voordat ik aan deze workshop deelnam, had ik nooit gedacht dat een landbouwcoöperatie een flexibele onderneming kan zijn in de moderne wereld.”

„FACT is een praktische en doelgerichte tool om de positie aan de onderhandelings-tafel te verbeteren.”



FINANCIAL MANAGEMENT

- Basic financial management training
- Strategic financial management training
- Workshop record keeping on my farm
- Internal capitalisation for farmers' cooperatives



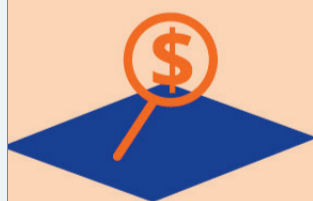
GOVERNANCE & LEADERSHIP

- Cooperative governance programme
- Member commitment workshop
- Managing your agricultural cooperative, My.COOP
- Female leadership training
- Kick off workshop youth participation
- Guidance and support for supervisory boards
- Human Resource management toolbox



LOBBY

- FACT
Farmers Advocacy Consultation Tool



BUSINESS DEVELOPMENT

- Marketing basics training
- Workshop sustainable services
- Value creator tool



„De workshop ‘vrouwelijk leiderschap’ creëert veel inzicht in de positie van mannen en vrouwen.”

Trainingen verzorgd door Agriterra

2016: 99 trainingen
2017: 105 trainingen
2018: 142 trainingen
(op het programma)



„Transparantie, vertrouwen en loyaliteit zijn de beste keuze voor duurzaam ondernemen!”

