

wellantcollege

Lentiz | onderwijsgroep

inholland  
university of  
applied sciences



 WAGENINGEN UR  
For quality of life

## Onderwijsmodule internationaal tuinbouw

voorstel ontwikkeling internationaal tuinbouw business development  
support programma

**“Het aanbod van Nederland wordt pas sterk als we kennis van “leren”  
combineren met tuinbouwkundige kennis”**

*Founding partners:* Prominent Greenhouse Academy, Hogeschool Inholland, Wellant, Lentiz en WUR (LEI, Applied Plant Research)

*Opdrachtgever:* Ministerie van Economische Zaken i.s.m. bedrijfsleven

*Projectleiding:* Inholland i.s.m. Lentiz

*Ontwikkeldgroep:* Nico de Groot (WUR & Top team T&U), Lourens van Herk (Lentiz), Gonneke Leereveld (Wellant), Ton Stok (Wellant), Hans Ligtenberg (Inholland), Flip van Koesveld (WUR), Jan Willem Donkers (GKC-Plant), Woody Maijers (Inholland)

*Datum:* 9-10-2013

*Versie:* 04

## **Inhoud**

Go glocal.....	2
Ambities.....	3
Aanpak.....	4
Project1 Sevia project .....	5
Project 2 Prominent Greenhouse Academy.....	6
Project 3 FDOV Zuid Afrika .....	8
Project 4 Rwanda Demoproject Horti-technics .....	8
Project 5 Internationaliseren van de Demokwekerij (zie voor meer info de bijlage).....	9
Organisatie en bemensing.....	10
Communicatie .....	11
Opschalingsplan .....	11
Planning.....	11
Begroting.....	12
Bijlage project 5.....	16

## **Go glocal**

Het Nederlandse tuinbouw bedrijfsleven investeert in diverse landen om lokaal nieuwe business op te zetten of om kennis te verkopen. De kennis is meestal verpakt in hardware, managementsystemen, software, business en productconcepten etc. De doelgroep van dit kennisprogramma zijn die bedrijven in de keten (zaaizaad, teelt, handel en verwerking) die investeringen plegen in internationaal verband (buiten EU) met als doelstelling om daar voor de lange termijn business te drijven. Hiertoe horen ook de toeleverende bedrijven van gewasbeschermingsmiddelen, kassenbouwers en installateurs / software bedrijven, advies, kwaliteitsbewaking, laboratoria en onderzoek etc. voor zover deze als partner opereren in het lokale tuinbouwcluster. Dit gaat vaak in partnerschappen. Nederlandse organisaties die samenwerken en investeringsconsortia vormen, maar ook samenwerking met lokale bedrijven en organisaties. Private samenwerkingsverbanden en publiek private samenwerking. Alle vormen komen voor. Eén van de uitdagingen waar de bedrijven mee geconfronteerd worden is de zogenoemde capaciteits- en competentieopbouw van zowel de eigen mensen als de lokale mensen. Opbouw van competenties (kennis, gedrag en vaardigheden) passend bij het business model dat lokaal wordt geïntroduceerd is nodig. Het aanbod van het Nederlandse tuinbouwbedrijfsleven wordt pas als sterk als we kennis van “leren” combineren met de rijke tuinbouwkundige kennis bij de bedrijven: de “gouden driehoek” gedachte van ondernemers, onderzoek en onderwijs. Daarnaast is het van belang

dat de lokale onderwijsinstellingen, trainingsinstituten en voorlichtingsdiensten het programma-aanbod en de wijze van trainen / les geven aanpassen zodat de lokaal afgestudeerden de juiste competenties hebben voor het bedrijfsleven. Het is immers te duur om iedereen in Nederland op te leiden. Pas dan kunnen de bedrijven de investeringen optimaal laten renderen.

Tijdens de discussies met de bedrijven is bovenstaande uitdaging samengevat als: getting the basics right. Basis kennis van de teelt, logistiek, kwaliteitsbewaking, distributie, bedrijfsvoering etc. Kennis op MBO en HBO niveau. Maar ook WO voor de kennisintensieve organisaties. De basis is kennis en die kan van verschillende bronnen komen: bedrijven, instituten, onderwijsinstellingen, commerciële bureaus etc. Uniek in het aanbod is dat de samenwerkende kennisinstellingen zich richten op applied knowledge. Het bedrijfsleven zoekt onderwijs/kennispartners die de eigen core business kunnen aanvullen zodat er een ontwikkelteam ontstaat dat lokaal effectief kan opereren. Dat kan gaan om trainingen en cursussen om specifiek kennis aan te vullen, het ondersteunen bij het inrichten van de leerprocessen waarbij de bedrijven zelf de kennis aandragen, diploma gerichte opleidingen, lokaal ontwikkelen van curricula en trainen van docente, meewerken aan toegepast onderzoeksprojecten etc.. Er zijn ook talloze commerciële bureaus actief op specifieke kennis en leeronderdelen. Samenwerking wordt gezocht om het aanbod compleet te maken.

Het ministerie van EZ heeft i.s.m. BuZa het initiatief genomen om te onderzoeken hoe de NL overheid een bijdrage kan leveren aan: Getting the basics right. Dit past namelijk in Top Sectoren- en Food Security beleid. In de zomermaanden van 2013 heeft EZ diverse workshops met bedrijfsleven en onderwijs gearrangeerd die de basis hebben gevormd voor een conceptueel framework<sup>1</sup>. Hierin wordt voorgesteld om per sector een eigen programma te ontwikkelen en uit te voeren op basis van vraagsturing vanuit het bedrijfsleven. Dit document is een verdere uitwerking voor de sector tuinbouw naar aanleiding van een e-mail verzoek van het ministerie van EZ dd 11 september: Onderwijsmodule internationaal tuinbouw. Het gaat hier om een eerste stap in de ontwikkeling van een meerjarig programma.

## **Ambities**

Het ontwikkelen en operationeel maken van een onderwijsconsortium<sup>2</sup> met het internationaal opererende tuinbouwbedrijfsleven met als doel: getting the basics right. Dit onderwijsconsortium biedt een gemeenschappelijk portfolio aan zodat: kennis lokaal toe gepast kan worden. Het gaat daarbij om dat de op lokale toepassing gericht kennis zodanig wordt aangeboden cq lokaal mede ontwikkeld, dat het werkt. Het dus niet om top down

---

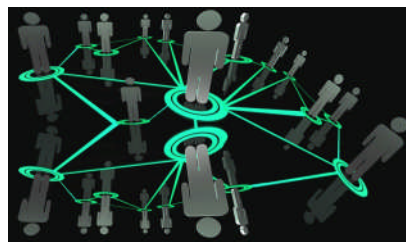
<sup>1</sup> Maijers W., G. Leereveld, & T. Stok (2013). *International business & education development program: analyses and conceptual framework*. Version 1 28-8-2013 Lith.

<sup>2</sup> Er is een groep van founding partners gevormd die actief andere partners zal benaderen om toe te treden tot het consortium en als volwaardig lid mee werkt in de programmering en uitvoering. De ambitie is om een sterke nationaal onderwijsconsortium te vormen dat toegespitst is applied knowledge, competence development en capacity building internationaal opereert.

bestaande kennis uit Nederland in partnerlanden te pushen die vervolgens niet bruikbaar is. Andere onderdelen van de portfolio zijn: betrokken medewerkers trainen en opleiden, ontwikkelen van de lokale leer- en onderwijsstructuur op een vraaggerichte wijze en de Nederlandse afgestudeerden optimaal scholen zodat deze klaar zijn voor de internationale beroepspraktijk (zie figuur 1).

### Bridging the gap: portfolio

1. Localising the knowledge with local partners
2. Well equipped Dutch and Local graduates
3. Training support for staff development
4. Local education development: curriculum + teachers
5. Special additional cross country learning programs
6. Support activities to agri-food business development & food security policies of the ministries: EZ, OS, EU and local.



Network based

Figuur 1 Aanbod portfolio

### Aanpak

Kernwoorden: bedrijfsleven gestuurd, learning by doing e, bottom up, samenwerking zodat er een aanbod als NL kennisland kan komen en benutten van bestaande structuren en ervaringen waar mogelijk. Omdat de besteding in 2013 moet plaatsvinden, wordt voorgesteld om aan te sluiten bij bestaande consortia waar bedrijven/overheden als trekker opereren en een behoefte hebben aan het oplossen van onderwijskundige vraagstukken (een mix uit de portfolio). Er is gekozen voor verschillende lopende projecten zodat er ook geleert kan worden wat werkt en wat niet. Aan de hand van de project ervaringen maar ook extra verkenningen wordt gewerkt aan de definiëring van een meerjarig programma.

De vraag dient voldoende complex/veel omvattend te zijn om een aanpak vanuit het consortium te rechtvaardigen. M.a.w. vragen om een enkelvoudige cursus kunnen beter direct door de beste aanbieder worden opgelost. Verder dient de vraag in potentie interessant te zijn om later in de opschaling te benutten in andere landen en/of voor andere

bedrijven. Het programma wordt op meerdere manieren gebruikt om het onderwijs consortium vorm en inhoud te geven.

- Oplossen van onderwijskundige vraagstukken (zie portfolio) van het bedrijfsleven
- Bijdragen aan samenwerking van de onderwijsinstellingen en (praktijk)onderzoek, ook vanuit het grijze onderwijs. De verbinding met de MIPS, CoE's en CiV's zal duidelijk moeten worden.
- Business case voor de opschaling om andere bedrijven en financiers te interesseren.

De projecten die gemobiliseerd zijn passen in de lijn van het portfolio en bieden een vliegende start. De diversiteit geeft een groot leervermogen en input voor het toekomstige programma.

Ieder project ken de volgende stappen:

1. Vraagarticulatie: via interviews bij de bedrijven vaststellen wat de vraag en behoefte is. daarbij is essentieel dat de long list wordt ingekort op basis van actie en structurele investeringsbereidheid van het bedrijfsleven en/of andere investeerders zoals donoren, private investors, lokale overheden etc. Daarnaast dient er uiteraard een lokale vraag en behoefte te zijn. Lokale partners (overheid, kennis of bedrijven etc) moeten vinden dat het kennisproject een duidelijke meerwaarde heeft.
2. Vaststellen wat al beschikbaar is bij de partner instellingen. Voor de onderdelen die ontbreken worden de niet-partner instellingen gevraagd (zo wel in Nederland als lokaal). Dit kunnen ook private partijen zijn. Resultaat: projectplan voor besluitvorming bij de bedrijven. Ontwikkelen van een werkmodel met kennisdragers van het bedrijfsleven. Bijvoorbeeld (oud) tuinders met veel praktijk kennis koppelen aan docenten gericht op het begeleiden van leerprocessen.
3. Ontwikkelen van het aanbod. Het ontwikkelplan wordt samen met de bedrijven en instellingen uitgevoerd. Benutten van de resultaten van het EZ onderzoek naar financieringsbronnen in Nederland (Nuffic, Agentschap NL, PUM e.d., EU en de internationale donorwereld. In overleg met EZ / BuZa betrekken van de lokale vertegenwoordiging (landbouw attachées / ambassades)
4. Uitvoeren en vervolg. Tijdens de projectontwikkeling en uitvoering wordt gebouwd aan de samenwerking. Met elkaar worden de best practices gedeeld om te komen tot een duurzame relatie en de ontwikkeling van een opschalingsprogramma voorstel.

### **Project1 Sevia project<sup>3</sup>**

Het Sevia project is een bestaand project in Tanzania van: East West International BV, Rijk Zwaan Zaadteelt en Zaadhandel BV, Rijk Zwaan Afrisem Ltd en Wageningen UR, Applied

---

<sup>3</sup> Uit projectplan "SEVIA" Seeds of Expertise for the Vegetable Industry of Africa. Sustainable Entrepreneurship and Food Security Facility FDOV12/TZ/01 Seeds of Expertise for the Vegetable Industry of Africa.

Plant Research Lelystad. De doelstelling: The purpose of the project SEVIA (further 'SEVIA') is to contribute to the food security strategy and vegetable industry development for Africa. The partners have an interest to develop the African vegetable sector by providing adapted varieties to the farmers and by setting up an African Institute for Vegetable Technology (IVT) for the development, implementation and dissemination of farm innovations and the screening of genetic vegetable resources for Africa. Enhancing horticultural education is also part of the plan.

Naast onderzoek zijn er ook vragen m.b.t. scholing van de (toekomstige) gebruikers van de zaden, de telers, maar ook de partijen die lokaal boeren trainen (extension service) en aankomende boeren scholen (colleges). Dit onderdeel is nog niet ingevuld in het projectplan.

SEVIA wil dat voor de lange termijn de onderwijsbehoefte (voor de tuinbouwsector in Tanzania) wordt geformuleerd. SEVIA verwacht dat personeel op middelbaar en hoger beroepsniveau in de tuinbouwketen belangrijk is om de sector verder te laten ontwikkelen. Dat zijn voorlichters, lagere, middel en hoger bedrijfsmanagement, kwaliteit management, vers logistiek, technische mensen die kassen, irrigatie enz maken / onderhouden, vertegenwoordigers, verkopers, veredelaars, veredelaars-assistenten.. enzovoort.

SEVIA heeft een doelstelling waarin ruimte wordt gegeven aan onderwijs-ontwikkeling door het beschikbaar stellen van stage plekken, onderzoeks-participatie door docenten en studenten. De extra inspanning nu via de door EZ gefinancierde pilot geeft de impuls om het NL beroepsonderwijs actief in het project te betrekken.

Deliverable voor 3 maanden project: formuleren van aanbevelingen waar, hoe en ook omschreven dergelijk onderwijs kan worden geankerd en wat er voor nodig is om dat tot een succes te maken. Gedacht kan worden aan het formuleren van een eerste onderwijsmodule die zeker nodig zal zijn zoals: integrated pest management for small farmers of teelhandleidingen.

Contactpersoon: Flip van Koesveld WUR als projectleider en penvoerder bedrijfsleven is East West Seed

## **Project 2 Prominent Greenhouse Academy**

Prominent, een groep van 23 tomatentelers (<http://www.prominent-tomatoes.nl/nl>) heeft een eigen Prominent Greenhouse Academy en innovatiefonds ingericht. Meer en meer investeren de leden internationaal om productielocaties te ontwikkelen. Opleiden in combinatie met innoveren is essentieel. De Prominent Greenhouse Academy zoekt partners om nieuwe vormen van bedrijfsleren in te richten. De academy zal als intermediair naar de investerings joint ventures opereren om de scholingsvragen te benoemen en oplossen. De onderwijsinstellingen kunnen vooral een bijdrage leveren aan het inrichten van de scholingsprocessen. De betrokken telers leveren de kennis.

Samen met de academy zullen de vragen in kaart gebracht worden, aanbod worden uitgewerkt en onder leiding van de academy worden aangeboden. Het gemeenschappelijke aanbod biedt een basis om benut te worden in nieuwe joint ventures op te bouwen.

Resultaat 3 maanden project:

- Concretisering van de vraag via workshops voor verschillende landen waar reeds joined ventures bestaan dan wel ontwikkeld gaan worden. Vragen zullen betrekking hebben op de ontwikkeling van teelthandleidingen en opzet van een leermodule waarin bedrijfsleven (ervaren tuinders) en onderwijs een duidelijke eigen rol krijgen.
- In kaart brengen bestaand materiaal (van bedrijven en instellingen) en beoordelen op bruikbaarheid en uitwerken van een outline voor een eerste teelthandleiding + didactische opzet.
- Uitwerken plan van aanpak voor 2014 – 2017

NB: de meerwaarde voor het publieke domein is dat de betrokken onderwijsinstellingen meer inzicht krijgen in de concrete teeltkennis van de ondernemers die vertaald word in onderwijs/leermodulen. Deze kennis en inzichten is ook relevant voor het reguliere Nederlandse onderwijs. Uiteraard rekening houdend met specifieke bedrijfskennis cq geheimhoudingen.



Foto Prominent opleidingscentrum

Contactpersoon: Ferdi van Elswijk Prominent Academy en Woody Maijers Inholland

### **Project 3 FDOV Zuid Afrika**

Binnen een onlangs gegund FDOV-project is een trainingscentrum en opleidingsinstituut voorzien waarin black emerging farmers de basics krijgen onderwezen in low en mid tech protected horticulture. In samenspraak met de betrokken bedrijfsleven partner wordt het bestaand opleidingsprogramma doorgelicht, een train de trainer programma ontwikkeld en mogelijk de aanpak van onderwijs op een nieuwe basis vorm gegeven.

In overleg met RSA wordt een eerste module ontwikkeld en uitgevoerd als pilot. Daarbij kan gedacht worden aan teeltkennis tomaat: dagelijkse teelthandelingen, gewasbescherming, bemesting. Wanneer de aanpak slaagt zal voor langere termijn van het project een uitvoeringsrelatie worden gelegd en ook liggen hier verbindingen met het Sevia project.

Contactpersoon: Lomo van Rensburg, Klein Karoo

Resultaten:

Het FDOV project wil onder andere onderstaande resultaten opleveren. Met de onderwijspartners wordt een plan van aanpak opgeleverd.

Finalised training programme and logbook.	Training logbook: training report drafted by a trainer covering all training subjects, all days on which training was actually given and names of trainees and trainers.
	Copy of training certificates for all trained staff.

Voor de opschaling van de resultaten van het project zullen voor de boeren en tuinders teelthandleidingen gemaakt moeten worden met bijbehorend trainingsprogramma.

Resultaat voor het 3 maanden project is: welke goede teelthandleidingen zijn beschikbaar en hoe zou een trainingsopzet eruit kunnen zien. Tot slot wordt een plan van aanpak opgeleverd hoe samen met lokale partners teelthandboek en training uitgewerkt kunnen worden.

### **Project 4 Rwanda Demoproject Horti-technics**

Vraag komt vanuit de lokale overheid in Rwanda. De minister van onderwijs van Rwanda Mr. Albert Nsengiyumva en de ambassadeur van Rwanda Mr. Jean Pierre Karabaranga hebben het Wellantcollege dit voorjaar bezocht en verzocht een bijdrage te leveren aan de ontwikkeling van het nieuwe agrarische onderwijs in Rwanda. Partijen hebben in de zomermaanden regelmatig overleg gehad over de invulling van de aanpak. Besloten is niet te wachten op een Nuffic tender maar proactief met het ministerie in Rwanda aan de slag te



gaan. Het levert voor Wellant een leerervaring op om een lokaal embedded programma te ontwikkelen.

Conclusie was dat er eerst een needs assessment nodig is. Vaststellen wat de behoefte is van het bedrijfsleven. Daarna zal een quick scan worden uitgevoerd om te bezien wat beschikbaar is en tot slot zal de vorming van het curriculum worden uitgevoerd in 2014.

Om dit op een adequate te kunnen doen zal er vooraf contacten gelegd moeten worden met de stakeholders binnen Nederland (technische agri-business), Rwandese bedrijven en de Rwandese autoriteiten. De NL ambassade en landbouw attachee zal hierbij betrokken worden.

Acties voor het 3 maanden project

- Samenstellen projectgroep: Op 15 oktober 2013 wordt een projectgroep uit Nederland opgesteld waarin onderwijs en bedrijfsleven zijn vertegenwoordigd die de huidige vraag van Rwanda verder kunnen definiëren
- Opzet voorbereiding quick scan: Voor 15 november is een opzet van de wijze waarop de voorbereiding van de quickscan gerealiseerd kan worden opgeleverd.
- Samenwerking Rwanda: Voor 1 december is een afvaardiging van de werkgroep op bezoek geweest in Rwanda om contact te leggen en vraagarticulatie te realiseren. Relatie leggen met NL ambassade in Rwanda
- Definiëren vraag (needs assessment) uit Rwanda: Op 15 december is de vraag (met deelvragen) uit Rwanda in kaart gebracht en zijn de consequenties voor de quick scan benoemd in een kort verslag
- Voorbereiden quick scan: Op 31 december zijn afspraken vastgelegd met de partijen uit Rwanda en de Nederlandse projectgroep ten aanzien van het uitvoeren van de quick scan (taken en rollen, mandaat, resultaten, werkwijze, milestones, financiën etc)

## **Project 5 Internationaliseren van de Demokwekerij (zie voor meer info de bijlage)**

Het toeleverende bedrijfsleven werkt samen met het onderwijs in de Demokwekerij.

<http://www.demokwekerij.nl/>

<http://www.lentiz.nl/lentiz/mbo-info/demokas?waxtrapp=poduipCsHewOddPTKAC>

De Demokwekerij heeft verzoeken gekregen om in meerdere landen (o.a. Rusland, Vietnam, Japan) dit concept op te zetten om het kennisniveau van de ondernemers en werknemers van de bedrijven en kennisinstellingen in het buitenland te verbeteren. Wat ook telkens weer terugkomt, is de vraag naar een vorm van langdurige after-sales, er is op dit moment niet één loket waar zij terecht kunnen met vragen m.b.t. de bedrijfsvoering van een tuinbouwbedrijf.

De Demokwekerij kan ondersteunend werken naar de andere 4 projecten en in het toekomstig internationale tuinbouw onderwijsprogramma een belangrijke loketfunctie

vervullen om de verbinding tussen bedrijfsleven en onderwijs/praktijkonderzoek concreet vorm te geven. Doel van het 3 maanden project is het maken van een businessplan inclusief de inrichting van de digitale helpdesk vanuit NL voor support aan de hand van de pilot Vietnam.

Resultaat 3 maanden project:

- structuur /businessplan/verdienmodel voor de digitale helpdesk en de samenwerking achter de helpdesk (benutten van bestaande samenwerkingen): waar zet je de vragen weg?
- concrete website opleveren, aandacht voor pictogrammen, doelgroep (lastig niveau bepalen). Businessplan en uitwerking van de structuur voor de helpdesk.

## **Organisatie en bemensing**

Inholland zal als penvoerder en coördinator eerste aanspreekpunt zijn voor het bedrijfsleven, onderwijspartners en financiers. Lentiz zal als coördinator meewerken vanuit de expertise op MBO niveau. De projectcoördinatie zal zich nadrukkelijk bezighouden met het bevorderen van wisselwerking tussen de partijen (bedrijfsleven – onderwijs – onderzoek –overheid). Dit zal het kenmerk krijgen van een meer systematische exercitie zodat in de komende jaren een stevig netwerk ontstaat.

Als penvoerder voor de EZ bijdrage zal Inholland een overeenkomst sluiten met EZ en de betrokken kennisinstellingen voor de verdeling van de middelen. Hiervoor zal naar analogie van de KIGO Projecten worden gewerkt met een vereenvoudigde administratieve procedure t.b.v. de verantwoording.

GKC Plant zal actief meewerken in het organiseren van netwerkbijeenkomsten, uitdragen en mobiliseren van de onderwijsinstellingen om ze te verleiden mee te doen.

Inhoudelijk eerste lijns ondersteuning van mensen die zich in het ontwikkeltraject hebben aangemeld:

- Olaf van Kooten Lector Duurzame verbindingen in de Greenport en professor WUR Tuinbouwketens.
- Woody Maijers Lector Integrale voedsel en productieketens
- Lourens van Herk directeur Lentiz Cursus & Consult
- Roel van Heijningen Lentiz
- Ton Stok voorzitter GKC programma internationaal en Wellant
- Frans van Rongen Wellant
- Nico de Groot WUR-LEI & Top team T&U
- Gonneke Leereveld Managemind group
- Hans Ligtenberg opleidingsmanager Greenport & Retail Inholland
- Erik Hendriks Internationale onderwijsdeskundige, Inholland

- Sandra Reeb - Gruber Inholland International College
- Flip van Koesveld WUR- applied plant research
- Jan Willem Donkers GKC-Plant
- Gerry Kouwenhoven GKC- Voedsel en consument
- Toine Hattink, trekker CoE Greenport
- Leon Weijs, project manager Fontys International Business School (FIBS)

#### Betrokkenheid bedrijfsleven

- Per project zal het bedrijfsleven de leiding hebben en eigen mensen mobiliseren (zie projecten).
- De leidende bedrijven zullen worden uitgenodigd om zitting te nemen in een stuurgroep om de programmering en werkwijze vast te stellen.

### Communicatie

De best practise, leerervaringen worden gedocumenteerd en als een business case gepresenteerd voor de opschaling om in de toekomst andere bedrijven en financiers te interesseren.

### Opschalingsplan

In overleg met het Top Team T&U, bedrijfsleven, onderwijsinstellingen, WUR, EZ, GKC wordt een opschalingsplan gemaakt. De ervaringen worden uitgewerkt in een business case en benut voor een meerjarig (3 jaar) programma. Afstemming met de bestaande initiatieven zoals CoE Greenport en CiV Tuinbouw zijn van groot belang. Ook zal aandacht worden besteed aan de “grijze” onderwijs/kennispartners en commerciële aanbieders.

### Planning

De planning van de acties zal strak moeten zijn i.v.m. de beperking dat voor 31-12 2013 het budget besteed dient te zijn.

1. Vraagarticulatie	xxxxxx			
2. Projectplan uitwerken	xxxxxxxx			
3. Ontwikkelen van aanbod		xxxxxxxxxxxxxxxx	xxxxxxxxxxxxxxxx	
4. Uitvoeren				xxxxxxxxxxxxxxxx
5. Communicatie		xxxxxxxxxxxxxxxx	xxxxxxxxxxxxxxxx	xxxxxxxxxxxxxxxx
6. Opschalingsplan		xxxxxxx	xxxxxxxxxxxxxxxx	Xxxxxxxxxxxxxxxxx
7. Coördinatie	xxxxxxxxxxxxxxxx	xxxxxxxxxxxxxxxx	xxxxxxxxxxxxxxxx	xxxxxxxxxxxxxxxx
	Oktober	november	december	>januari 2014

## **Begroting**

De begroting is indicatief. Aan de hand van de gesprekken met het bedrijfsleven zal duidelijker worden wat de vraag is en wie het beste aanbod heeft. Tijdens het project moet met de verschillende partijen helder worden wie de contractpartner wordt voor de uitvoering. Hiervoor dient iedere trekker een gedetailleerde begroting in en het maximum totaal bedrag is afhankelijk van de BTW positie en bijdrage van EZ, voor als nog 100.000 euro. Vooralsnog wordt er van uit gegaan dat er geen BTW inrekening gebracht hoeft te worden. Daarnaast willen we ook het bedrijfsleven vragen om een bijdrage (tijd en geld) te leveren voor de projecten. Die komen additioneel bij het budget van EZ.

Alle onderwijspartners investeren ook een deel zelf in de ontwikkeling vanuit andere bestaande fondsen: MIP gelden, GKC Plant programma, CiV, CoE en voor de WUR vanuit het lopende onderzoeksprogramma. Vooral de aangewezen trekker krijgt een deel van de kosten direct vergoed. De partners (ook bedrijfsleven) in de deelactiviteit financieren de eigen inzet zelf. Alleen voor het ontwikkelen en uitvoeren van nieuwe onderwijsmodulen uit het portfolio wordt volledig vergoed. Eventuele buitenlandse reis (economy class) en verblijfkosten kunnen worden vergoed na akkoord van de projectleider.

Een gemiddeld tarief van 800 euro per dag is gebruikt. Afhankelijk van de inzet van type medewerker wordt een marktconform tarief gehanteerd. Voorgesteld wordt om de financiële kaders van Nuffic Niche te gebruiken.





## **Bijlage project 1 Summary page**

Project name: "SEVIA" Seeds of Expertise for the Vegetable Industry of Africa

Project location: Tanzania, with activities in East African Region

Sub-sector: Horticulture

Applicant: East West International BV

Partners: Rijk Zwaan Zaadteelt en Zaadhandel BV; Rijk Zwaan Afrisem Ltd, Wageningen UR Applied Plant Research Lelystad (Praktijkonderzoek Plant en Omgeving)

Project purpose:

The purpose of the project SEVIA (further 'SEVIA') is to contribute to the food security strategy and vegetable industry development for Africa. The partners have an interest to develop the African vegetable sector by providing adapted varieties to the farmers and by setting up an African Institute for Vegetable Technology (IVT) for the development, implementation and dissemination of farm innovations and the screening of genetic vegetable resources for Africa.

Summary project intervention:

The Dutch horticultural industry expects interesting future business opportunities in Africa. However, to yield these opportunities the sector needs to be uplifted to a more professionalized vegetable value chain. Africa's farmers and rural population are confronted with low productivity and poverty. Parallel to vegetable sector development, also poverty alleviation needs to be addressed. At present, Africa's horticultural industry and institutes have limited capacity, both in knowledge, technology, experience and financial means to improve the current level of productivity. The available vegetables seeds and varieties are of poor quality, there is little knowledge of modern crop management, pest & disease control, food safety aspects, responsible irrigation, post-harvest handling, marketing strategy and fresh logistics. Market linkages between producers, traders and consumers require new initiatives which will be addressed by SEVIA. The Dutch vegetable sector, both public and private, has the experience and the ambition to assist in the development of the African vegetable supply chain and to endeavour a prosperous future business relationship. The proposed SEVIA is a pre-competitive initiative of the Dutch vegetable

seed industry in combination with Dutch and Tanzanian knowledge and extension institutes, anchored in the Tanzanian horticultural business sector through the active support of TAHA (Tanzanian Horticultural Association).

SEVIA with the support of the Dutch FDOV facility will address rural poverty in Africa by promoting market oriented vegetable chain development. Current vegetable farming does not generate sufficient income for the farmers, nor does it provide sufficient employment. By stimulating vegetable production and marketing innovations, the vegetable sector will provide opportunities for income improvement, employment generation and better nutrition in rural Africa. By promoting economic growth through the vegetable industry, poverty driven urbanisation will become a less important issue.

## **Bijlage project 5**

### ***Internationaal digitaal kennisplatform tuinbouw: internationalisering Demokwekerij.***

*Dit is een samenwerkingsverband van Demokwekerij Westland, Kenlog b.v. en Lentiz cursus & consult.*

#### ***Aanleiding:***

De tuinbouwsector - die erg belangrijk is voor de Nederlandse economie - is de laatste jaren onderhevig aan vele veranderingen en ontwikkelingen waardoor de positie van deze sector, maar ook de positie van het bedrijfsleven (toeleveranciers daarbinnen in de toekomst niet vanzelfsprekend is, en onder druk staat.

Technische, strategische, maar ook externe ontwikkelingen zoals schaalvergroting, internationalisering, professionalisatie, digitalisering, keten denken en een verandering van de rollen in de glastuinbouwketen zorgen ervoor dat ondernemers en werknemers anders (moeten) gaan werken en daarbij andere kennis nodig hebben. Informatie en technologie bijvoorbeeld spelen een steeds belangrijkere rol in de glastuinbouwketen, en dit behoeft een andere en nieuwe vorm van kennisoverdracht.

#### ***Vraagarticulatie en beschikbaarheid:***

Regelmatig worden wij door Nederlandse tuinbouwtoeleveranciers, buitenlandse overheden en buitenlandse tuinbouwbedrijven en -investeerders benadert of dat wij het kennisniveau van de ondernemers en werknemers van de bedrijven en kennisinstellingen in het buitenland kunnen verbeteren.

Wat ook telkens weer terugkomt, is de vraag naar een vorm van langdurige after-sales, er is op dit moment niet één loket waar zij terecht kunnen met vragen( zoals bijvoorbeeld onderstaand bij het doel opgenomen )m.b.t. de bedrijfsvoering van een tuinbouwbedrijf.

#### ***Doel van het project:***

Ontwikkeling, realisatie en beheer van:

- Eén digitaal kennisplatform voor effectieve gezamenlijke internationale afstemming tussenkennisvragers en kennisontwikkelaars op het gebied van tuinbouw.



1. Tuinbouw en kennisvragen van telers op het gebied van:
  - Teelttechniek
  - Tuinbouwtechniek
  - Bedrijfskunde
  
2. Demonstratie en onderzoek:
  - Filmpjes nieuwe productdemonstraties
  - Filmpjes vaardigheden
  - Aanbod tuinbouw onderzoek
  - Vraag tuinbouw onderzoek
  
3. Afzet, productveiligheid en duurzaamheid:
  - Ketenlogistiek
  - Marketing
  - Voedselveiligheid en voedselzekerheid ( certificaten )
  - Carbon footprint en biobased economy mogelijkheden
  - Export en lokale markt
  
4. Onderwijs, training en opleiding
  - Tuinbouwtechniek
  - Teelttechniek
  - Bedrijfskunde
  - Vaardigheden

**Vorm:**

- In deze pilot wordt het kennisplatform gekoppeld aan de franchise formule Vietnam ( Horticultural R&D Centers of Excellence) Zie bijlage.
- Digitale helpdesk
- Webbased
- Op basis van vraag uit het ( internationale ) bedrijfsleven

**Opschaling**

Nadat gebleken is dat dit project succesvol is gaan we over tot opschaling. Dit kan gebeuren door de helpdesk van de Demokwekerij Westland (met inzet van diverse participanten) te koppelen aan franchise formules van diverse Horticultural Centers of Excellence in anderen landen.

Daarnaast kan de helpdesk ook gekoppeld worden aan andere investeringsinitiatieven in het buitenland of aan bestaande tuinbouwprojecten in het buitenland.

**Resultaat 3 maanden project**

Het project zal aan de hand van de pilot Vietnam de volgende producten opleveren:

- structuur /businessplan/verdienmodel voor de digitale helpdesk en de samenwerking achter de helpdesk (benutten van bestaande samenwerkingen): waar zet je de vragen weg?
- concrete website opleveren, aandacht voor pictogrammen, doelgroep (lastig niveau bepalen).