



Coöperatie

JULI 2012 | NUMMER 2

De coöperatie en ontwikkelingslanden



Voorwoord

Coöperatieve ondernemingen zijn van groot economisch belang voor Nederland en voor de rest van de wereld. Dat hebben we kunnen zien in de allereerste uitgave (mei 2012) van Coöperatie+, een NCR-uitgave in het kader van het VN Jaar van de Coöperatie. In deze tweede uitgave van Coöperatie+ leggen we de VN-slogan ‘Cooperatives build a better world’ onder een vergrootglas. Dit keer staat het blad namelijk in het teken van coöperaties en ontwikkelingslanden.



In deze Coöperatie+ lezen we verhalen van Afrikaanse journalisten over de rol van coöperaties in hun land en bekijken we op de catwalk het bijzondere product van Valentín en Anastasia Cabrera Palomino uit Peru. Coöperatie+ sprak ook met staatssecretaris Ben Knapen over zijn visie

op ontwikkelingshulp en de rol van coöperaties hierin.

Zorgen coöperaties echt voor een betere wereld? Een eenduidig antwoord op deze vraag is eigenlijk niet te geven. De verhalen in dit magazine tonen in ieder geval aan dat coöperaties een belangrijke rol kunnen spelen in de ontwikkeling van een samenleving. Op economisch, sociaal en cultureel vlak. Het gaat hierbij niet alleen om het oprichten van lokale coöperaties, maar ook om westerse coöperaties die in hun kennis delen met bestuurders en boeren in ontwikkelingslanden.

De NCR (Nationale Coöperatieve Raad voor Land en Tuinbouw) is groot voorstander van deze kennisuitwisseling tussen coöperaties en zoekt hierbij de samenwerking met Agriterra en het ministerie van Buitenlandse Zaken. Dit resulteerde in oktober 2011 tot de ondertekening van een convenant. Zij bundelen hun krachten om het coöperatieve model ook in ontwikkelingslanden onder de aandacht te brengen. Zodat, net zoals meer dan 100 jaar geleden in Nederland, coöperaties de basis vormen van een solide en (economische) gezonde samenleving.

Deze uitgave is ontwikkeld samen met Agriterra.



Inhoud



03	Agriterra; een kennismaking
04	‘Leren van de toekomst; dat is het uitgangspunt’
10	Kaf van koren scheiden
12	Ben Knapen: “Het coöperatieve model is geen ‘silver bullit’ voor ontwikkeling”
16	Coöperatief ondernemen in Afrika
20	Alpacawol op de catwalk



Coverfoto: Bert Sandee, akkerbouwer uit het Zeeuwse Kamperland, in Burundi. Hij bezocht de Capad (Confédération des producteurs agricoles pour le développement (CAPAD)).

Agriterra; een kennismaking

Meer dan vijftien jaar geleden was de NCR één van de oprichters van de agrarische ontwikkelingsorganisatie Agriterra. Met hulp van Nederlandse agrariërs en het landbouwbedrijfsleven wil Agriterra de economische activiteiten in ontwikkelingslanden bevorderen, met als uiteindelijke doel het uitbannen van honger en armoede op het platteland.

Agriterra levert advies van boer(in) tot boer(in), van coöperatie tot coöperatie en financiële steun aan landbouworganisaties en coöperaties zodat zij sterker en professioneler worden. Sterke landbouworganisaties en een florerend landbouwbedrijfsleven dragen bij aan betere democratische verhoudingen, economische ontwikkeling en een betere inkomensverdeling in ontwikkelingslanden.

GEORGANISEERDE LANDBOUW

Agriterra-oprichter en directeur Kees Blokland vertelt over het ontstaan van de organisatie: “Begin jaren ’90 werkte ik in Nicaragua voor de Nederlandse overheid. Ik zag daar hoe de Noren en Zweden hun ontwikkelingshulp vorm gaven; vanuit de boeren zelf. De adviseurs waren boer en de programma’s werden ondersteund door de overheid. Ik dacht: dat is nu echt een goede manier om het aan te pakken. Toen ik terugkwam in Nederland heb ik een balletje opgegooid. Waarom kon er in Nederland ook niet een organisatie bestaan die hulp biedt, niet vanuit de overheid

maar vanuit de georganiseerde landbouw?” In eerste instantie was de animo in Nederland niet groot. Maar Blokland bleef vasthouden aan zijn idee en vanaf 1997 kwam er meer schot in de zaak; de bestuurlijke organisatie van Agiterra kreeg vorm.

EVALUEREN

Blokland: “De eerste jaren hebben we hard gewerkt aan de opbouw van Agriterra en de aansluiting bij de internationale organisaties IFAP (International Federation of Agricultural Producers) en ICA (International Co-operative Alliance). In 2010 maakten we een pas op de plaats om de resultaten te evalueren. We ontdekten dat er veel aandacht naar de belangenbehartigende organisaties ging en te weinig naar de bedrijfsmatige kant, de coöperaties en boeren. Op dat punt zijn we nu een slag aan het maken. Agriterra heeft 76 klantenprojecten, waarvan 23 met coöperaties. We hebben besloten om coöperaties een belangrijke rol te geven in onze projecten. Ontwikkeling van een samenleving begint namelijk volgens ons bij

een goed verenigingsleven. In onze projecten was dat niet altijd duidelijk. Als je duidelijker je resultaat in beeld wilt brengen, moet je focussen. Dat hebben we nu gedaan.”

TOEKOMST

De nieuwe focus staat als een huis. Blokland ziet de rol van Agriterra in de toekomst nog verder veranderen. “We weten dat er geld beschikbaar is in ontwikkelingslanden. Vroeger was 70% van de geldstroom naar een land ontwikkelingshulp, nu is dat nog 13%. Het belang daarvan is dus afgenomen. Dit verandert waarschijnlijk ook de rol van Agriterra. Het wordt minder belangrijk om zelf veel geld in te zamelen en over te dragen. In het economische verkeer is het belangrijker om ander soort geld te hebben, zoals leningen en investeringsgeld. Daar kunnen wij als Agriterra ook een rol in spelen. Met natuurlijk als uitgangspunt: boeren en hun verenigingen. Boeren spelen een belangrijke rol in armoedebestrijding en voedselzekerheid. Daar willen wij aan werken. Nu en in de toekomst!”



Kees Blokland

AGRITERRA

Agriterra is in 1997 opgericht door:

- LTO Noord, ZLTO en LLTB (verenigd in LTO Nederland)
- de Nationale Coöperatieve Raad voor land- en tuinbouw (NCR),
- de Stichting Samenwerkende Vrouwen Organisaties (SSVO) en
- het Nederlands Agrarisch Jongeren Kontakt (NAJK).

Zij zijn vertegenwoordigd in het bestuur van Agriterra. Het kantoor van Agriterra staat in Arnhem. In totaal werkt Agriterra samen met ongeveer 75 plattelandsledenorganisaties in Latijns-Amerika, Afrika, Azië en Midden- en Oost-Europa en met circa 30 organisaties in Nederland.

www.agriterra.org



Even voorstellen:



HANS MÜNKNER

Hoogleraar Recht, Bedrijfsorganisaties en Coöperatieve theorie aan de Universiteit van Marburg (Duitsland). Münkner schreef mee aan de ICA-principes (International Cooperative Alliance Principles) en als hoofd van het Institute for Cooperation in Developing Countries (ICDC) onderzocht hij de ontwikkeling en levensvatbaarheid van coöperatieve organisaties. Hij was expert in verschillende werkgroepen, VN-organisaties en internationale ontwikkelingsorganisaties en publiceerde tal van werken over coöperaties en ontwikkelingshulp.



RUUD GALLE

Directeur van de Nationale Coöperatieve Raad voor land- en tuinbouw (NCR), hoogleraar organisatie van de onderneming, TIASNimbas, en bestuurslid Agriterra.



KEES BLOKLAND

Oprichter en directeur Agriterra. Kees Blokland was van 2002 tot 2006 vicevoorzitter van de Commissie Ontwikkelingssamenwerking (DCC) van de IFAP (International Federation of Agricultural Producers). Sinds juni 2008 is hij vicevoorzitter van AgriCord, de alliantie van agri-agencies, een wereldwijd netwerk dat bouwt aan de versterking van landbouworganisaties.

Een gesprek over coöperaties in ontwikkelingslanden

‘Leren van de toekomst; dat is het uitgangspunt’

‘Cooperatives build a better world’. De slogan van het VN Jaar van de Coöperatie is op geen enkel terrein zo goed toepasbaar als op het gebied van ontwikkelingshulp. Coöperatie+ sprak met Hans Münkner, Ruud Galle en Kees Blokland over de meerwaarde van coöperaties in ontwikkelingslanden. Zorgen coöperaties voor een betere wereld? En belangrijker nog: hoe dan?

“Coöperaties zijn niet de redding van de wereld. Maar ze kunnen een belangrijke rol spelen in het verbeteren van een samenleving”. Hans Münkner brengt het stellig. “Juist coöperaties kunnen die belangrijke voortrekkersrol op zich nemen omdat ze meer zijn dan alleen een economische entiteit. Het zijn ook groepen mensen die samen iets willen bereiken. Op economisch vlak, maar ook met gezamenlijke culturele en sociale beweegredenen. In Nederland wordt veel meer aandacht besteed aan de economische aspecten van een coöperatie. Maar juist de sociale achtergrond van een coöperatie is in ontwikkelingslanden enorm van belang. Het is daar de basis van de coöperatie.”

GEEN TOVERMIDDEL

Ruud Galle bevestigt de woorden van Münkner over de Nederlandse, zakelijke benadering van coöperaties. “De coöperatie is geen tovermiddel. Het is in eerste instantie een ondernemingsvorm. Dat kan misgaan, zowel hier als in ontwikkelingslanden. Het is echter wel een vorm die goed kan werken in ontwikkelingslanden. Het gaat namelijk om het verbeteren van de omstandigheden van de leden. Samen proberen de leden iets te bereiken wat ze alleen niet lukt. Dat is een prima uitgangspunt.” Kees Blokland geeft aan dat het belang van de coöperatie volgens hem verder gaat dan de economische functie. “In ontwikkelings-

landen worden de coöperaties evenwel regelmatig door externe promotoren, bijvoorbeeld uit de hoek van ontwikkelingssamenwerking, overvraagd op hun sociale functies, niet zelden ten koste van het bedrijfsbelang.”

CONCERN FOR COMMUNITY

Münkner is niet alleen van mening dat coöperaties een bijdrage kunnen leveren aan een betere maatschappij, hij vindt dat ze dat ook behoren te doen. Hij heeft het zelfs op laten nemen in de ICA-principes. Regel 7 zegt namelijk: ‘Concern for community’. Münkner: “Deze richtlijn hebben we bewust opgenomen om ervoor te zorgen dat

coöperaties niet alleen oog voor hun leden hebben, maar ook een ruimere blik naar buiten hebben.”

‘VECHTORGANISATIE’

Coöperaties zijn volgens Münkner dus niet alleen gericht op de eigen leden, maar dragen hun steentje bij aan de samenleving waarin ze geworteld zijn. Een prima reden om een coöperatie op te zetten. Maar kan dat wel in elk ontwikkelingsland? Münkner heeft daar jarenlang ervaring mee. Hij legt uit: “Ik hoor vaak dat coöperaties alleen succesvol kunnen zijn in ontwikkelingslanden als aan een aantal voorwaarden wordt voldaan. Zo noemen ze bijvoorbeeld een geciviliseerde maatschappij, een functionerende regering, een goed juridisch systeem. Maar mensen vergeten dan dat veel westerse coöperaties destijds ook zijn ontstaan zonder te voldoen aan al die voorwaarden. Die zijn zo’n 150 jaar geleden ook als een ‘vechtorganisatie’ ontstaan, als een ‘countervailing power’. Dus ik denk dat het onzin is om al die voorwaarden te stellen. De basis is: er is een groep mensen. Die mensen willen samenwerken in een zelfhulporganisatie. Deze organisatie dient het belang van deze mensen. Een economische basis is natuurlijk wel noodzakelijk. Is die er niet, dan moet je er niet aan beginnen.” Uitgangspunt is volgens Münkner echter altijd de menselijke factor. “Ik zeg altijd: de leden hebben samen de coöperatie, in plaats van: de coöperatie heeft leden.”

‘Boeren vooruit helpen met een duurzaam plan’

Naam: Jan Drenthen

Werkt voor: FrieslandCampina

Actief voor Agriterra in: Kenia, Tanzania



Jan Drenthen is senior projectmanager bij FrieslandCampina. Drie jaar geleden werd hij door Agriterra gevraagd voor een project in Moldavië, maar op het laatste moment ging de reis niet door. Twee weken later werd hij benaderd voor een reis langs meerdere coöperaties in Kenia om te beoordelen welke coöperaties in aanmerking zouden komen voor ondersteuning door Agriterra. Inmiddels is hij 3 keer in Kenia geweest en bezocht hij Tanzania één keer. In Kenia heeft hij nau-

we banden met de zuivelcoöperaties Kiambaa Dairy en Ndumberi. Op dit moment werkt hij aan een project waar hij deze twee zuivelcoöperaties ondersteunt bij hun fusieplannen. De twee coöperaties willen hun melk gezamenlijk gaan vermarkten. Voordat dit het geval is, moet er nog heel wat gebeuren aldus Drenthen. “Inmiddels zijn de eerste voorzichtige stappen gemaakt. In eerste instantie lag de focus op het verhogen van de kwaliteit van de melk. Als je als boer je melk vervoert in dezelfde wagen als je voer, dan kun je bedenken dat het kwaliteitsniveau niet zo hoog is. Inmiddels hebben we bereikt dat het transport van melk en voer is gescheiden en dat de melk regelmatig wordt gecontroleerd op kwaliteit. De boeren krijgen via andere Agriterra trainingen op het gebied van hygiëne. Wij helpen mee met het opzetten en uitvoeren van plannen. De investeringen die hiervoor nodig zijn, bijvoorbeeld koeltanks, worden door de coöperaties zelf gedragen. Omdat de kwaliteit van de melk beter wordt, krijgen de boeren meer vraag naar hun melk

en krijgen ze een betere prijs. Op deze manier help je de boeren vooruit met een duurzaam plan.” Drenthen: “Na de kwaliteitsslag zijn we aan de slag gegaan met de fusie. FrieslandCampina is natuurlijk ook een fusieorganisatie, dus wij kunnen de coöperaties meenemen in het hele traject. Naast de ondersteuning die wij bieden, worden de bedrijven lokaal door Agriterra begeleid. Dat is ook wel nodig want het is wel een langdurig traject. Het duurt zeker nog zo’n drie jaar voordat het goed op poten staat. De grootste uitdaging is om de zuivelcoöperatie zo interessant mogelijk te maken voor de leden-leveranciers. Anders verkopen ze hun melk aan de hoogste bidder, en heeft de coöperatie onvoldoende melk. De melkvee-houders denken aan vandaag, niet zozeer aan morgen of volgende week. Het is logisch dat ze dan kiezen voor de hoogste prijs. Wij willen de boeren graag laten zien dat één van de basisprincipes van de coöperatie, de focus op de lange termijn, ook voor hen goed kan werken.”

VERTROUWEN

Een ander belangrijk ingrediënt voor een succesvolle coöperatie is vertrouwen. Kees Blokland legt uit: “Vertrouwen tussen de ondernemers, en dus de leden, staat aan de basis van een coöperatie. In ontwikkelingslanden kan het daar op verschillende gebieden nog wel eens aan schorten. Soms werden verschillende volkeren bij elkaar gezet in één land. Er is dan veel onderling wantrouwen. Dat kan een probleem zijn. “Münkner vult hem aan: “Je kan geen vertrouwen kopen, je moet het winnen. En het opbouwen van vertrouwen is heel moeilijk. Vooral in landen waar een coöperatie vroeger een door de overheid geregleerde organisatie was. Coöperaties hebben daardoor niet altijd een goede reputatie, ook niet bij organisaties als de Wereldbank. Gelukkig is dat nu wat aan het veranderen.” Blokland: “Dit laat ook zien dat je niet altijd plompverloren het coöperatieve model moet promoten. Je moeten kijken waar het past. En als het past: prima.”

EEN PLAN VAN BUITENAF

Als we weten hoe het goed aangepakt moet worden, waarom gaat het dan toch vaak mis met het opzetten van projecten in ontwikkelingslanden? Münkner heeft er een duidelijke mening over. “Veel projecten worden van buitenaf opgezet. Het plan is gemaakt door iemand die geen kennis heeft van het gebied en de mensen die er wonen. De lo-



kale gemeenschap wordt nauwelijks betrokken in het project. Deelname van de lokale bevolking in je organisatie is essentieel om erachter te komen wat hun behoeftes zijn. Het uitgangspunt van elk project moet immers zijn: voldoen aan de behoeften van de lokale bevolking. Als zij in hun behoeften worden voorzien, wordt het een succes. In mijn optiek wordt er niet genoeg tijd besteed aan het opleiden van medewerkers en is er te weinig oog voor het sociale vlak. Er moeten meer sociologen betrokken worden bij ontwikkelingsorganisaties. Zij weten hoe het dagelijks leven in bepaalde gebieden eruit ziet en hoe onderlinge verhoudingen liggen. Dat is essentiële informatie. Projecten kunnen volledig mislukken als mensen niet op de hoogte zijn van bijvoorbeeld plaatselijke gebruiken en omgangsvormen. Het succes van je programma hangt samen met de kwaliteit van de mensen die het moeten uitvoeren en de tijdsdruk

waaronder ze het moeten uitvoeren. Je kan de mentaliteit van mensen niet veranderen in 2 jaar tijd. Eigenlijk moet je ook niet denken in projecten, maar meer in programma's. Er moet meer vanuit de lange termijn gedacht worden. Een project is niet duurzaam genoeg.” Blokland vult hem aan: “Vanuit bevlogenheid raden ontwikkelingswerkers de meest gekke dingen aan. Consultants hebben vaak meer technische kennis, maar willen vaak ook de mensen opleggen hoe het uitgevoerd moet worden.” Niet voor niks, ben ik erg gecharmeerd van onderlinge advisering tussen coöperators.”

BUREAUCRATIE

Münkner, Galle en Blokland zijn het er over eens dat ontwikkelingshulp van overheid tot overheid niet de meest succesvolle is gebleken. En niet de meest efficiënte. Münkner vertelt: “Overheid-naar-overheid-steun heeft een aantal zwaktes. De

belangrijkste is bureaucratie. Die kan je niet ontwijken. Je kan nu eenmaal niet een overheid passeren en rechtstreeks als donerende overheid zaken doen met belangenorganisaties. Dan krijg je problemen. Daarbij weet je bij overheid-naar-overheid steun ook niet waar het geld echt terecht komt, dat het bijvoorbeeld niet gebruikt wordt voor wapens. Volgens mij is de beste manier van hulp: van organisatie tot organisatie. Bijvoorbeeld wat een Agriterra doet, maar ook wat organisaties in Zweden, Noorwegen en Duitsland al jaren doen.”

BLANCO CHEQUES

Blokland, die Agriterra startte naar Zweeds en Noors voorbeeld is het met hem eens: “Ik ben nooit een voorstander geweest van blanco cheques aan ontwikkelingslanden. En dat is toch het grootste deel van de hulp geweest de laatste jaren. Ontwikkelingshulp is tegenwoordig voornamelijk van overheid naar overheid. Bij particuliere organisaties is het van ngo's naar ngo's. Mensen van een ngo zijn, met alle respect, niet echt mensen van het maatschappelijk veld. Zij zijn niet de personen die ontwikkeling kunnen brengen in ontwikkelingslanden. Een vereniging van boeren of tuinders kan dat wel. Dit zijn gewone mensen die het land tot ontwikkeling willen brengen. Naar dit soort ontwikkelingshulp gaat maar 1 à 2 procent van het totale budget. De rest gaat allemaal via omwegen

naar de mensen aan de basis. Dit loopt via een zichzelf in stand houdend circuit van ngo's. Dat circuit raakt een beetje verstrikt in zichzelf. Agriterra werkt niet via overheden en niet via ngo's. Wij werken rechtstreeks met de belanghebbenden. Wij hebben het liefst dat ons geld zo laag mogelijk in de samenleving komt.”

BRENGEN VAN KENNIS

Galle is groot voorstander van het boer tot boer principe dat Agriterra hanteert. Ontwikkelingshulp is volgens hem niet zozeer het brengen van geld, maar het brengen van kennis. Hij ziet hier een rol weggelegd voor bestuurders, medewerkers en leden van Nederlandse coöperaties. “Meer dan 150 jaar geleden ontstonden in Nederland de eerste coöperaties. De kennis die we al die jaren vergaard hebben, kunnen we delen met mensen in ontwikkelingslanden. Zij kunnen die kennis gebruiken om een eigen coöperatie op te zetten.” Aandachtspunt bij het 'kennis delen-principe' is volgens Münkner dat niet alle westerse kennis even bruikbaar is in ontwikkelingslanden. “In deze landen ontbreekt toegang tot nieuwe technologieën en kennis van organisaties. Je kan de kennis van die technologieën wel brengen, maar zijn die in die wereld wel toepasbaar? Ik noem dit 'leren van de toekomst'. Het betekent dat wij onze kennis delen met mensen in ontwikkelingslanden, maar we vertellen ze niet hoe ze het moeten doen.

‘Zonder vertrouwen geen basis voor coöperatie’

Naam: Corné de Louw

Werkt voor: Rabo Development en voor Rabobank Maas & Waal

Actief voor Agriterra in: Uganda, Kenia



Corné de Louw werkt als leidinggevende bij een lokale Rabobank en is tevens als senior projectmanager agribusiness voor Rabo Development betrokken bij een aantal projecten in Tanzania en Ethiopië. Rabo Development houdt zich bezig met het ontwikkelen van banken in ontwikkelingslanden. Eén van zijn meest recente projecten voor Agriterra was een reis naar Oeganda. De Louw bezocht een plaatselijke spaar- en kredietbank (SACCO) en gaf voorlichting over het aantrekken van meer liquide middelen voor landbouwinvesteringen. Managers, bestuursleden en mede-

werkers van de Nyakyera spaar- en kredietbank en de coöperatie Nyakyera-Rukoni Area Cooperative Enterprise (ACE) leerden op een bancaire manier naar hun onderneming te kijken.

De Louw over het Oegandese project: “Beide partijen, de SACCO en de coöperatie hebben problemen met het afbakenen van hun taken en verantwoordelijkheden. Ze zitten elkaar vaak in de weg. Er moet balans in hun samenwerking komen. Die balans moet eigenlijk in de hele keten zitten, en daarom richten wij ons met ons advies ook op de hele keten. De Oegandese medewerkers hebben veel kennis in huis. Ze weten bijvoorbeeld precies wat een SWOT-analyse is en waar SMART voor staat. Alleen kunnen ze het niet vertalen naar hun eigen situatie en toepassen in hun eigen praktijk.”

De Louw is ervan overtuigd dat het van boer-tot-boer-principe van Agriterra werkt. Het brengen van kennis is belangrijker dan het brengen van geld, vindt hij. “Wij, medewerkers van coöperaties in Nederland kunnen het coöperatieve model in ontwikkelingslanden verder helpen ontwikkelen. Ook voor hen is samenwerken de sleutel tot succes. Maar net

als in Nederland moet de governance goed geregeld zijn, moeten mensen weten wat er van hen verwacht wordt en moet er onderling vertrouwen zijn. Anders is er geen goede basis voor een coöperatie.”

De grootste uitdaging in Oeganda is volgens De Louw de zorg voor continuïteit en duurzaamheid. “Het fundament is, in het geval van het Oegandese project, wel dun. We leiden nu een aantal mensen op, maar als die mensen besluiten weg te gaan bij de coöperatie, valt de ontwikkeling stil. Je moet er dus voor een langere tijd in investeren. Dan heb ik het niet over investeren met financiële middelen maar investeren met tijd en kennis.”

De Rabobank-investeringen in Afrikaanse banken zijn ook gericht op de langere termijn. De Louw is positief over de mogelijkheden in Ethiopië. “In de toekomst gaan hier zeker kansen komen om te investeren in een bank, maar dat zal nog wel een aantal jaren duren. Het gaat er nu vooral om contacten te krijgen en persoonlijk ervaringen op te doen. Het mooie van deze samenwerking is dat wij gemeenschappelijke belangen hebben en dat is tenslotte ook één van de fundamenteën onder een coöperatie.”

‘Samenwerking coöperaties en Agriterra een goede zaak’

Naam: Arian Kamp
Werkt voor: eigen melkveebedrijf met 225 stuks rundvee, lid van Raad van Commissarissen Agrifirm
Actief voor Agriterra in: Oeganda



In april van dit jaar vertrok Arian Kamp samen met Guus Laeven van CRV voor een veeteelt-werkbezoek naar Oeganda. Doel van het werkbezoek was te onderzoeken of Nederlandse agrarische coöperaties succesvol kunnen investeren in Oegandese landbouwbedrijven. Succesvol betekende in dit geval; rendement opleverend ook voor de Nederlandse coöperatie. Uitkomst van het bezoek was: het is nog te vroeg. Kamp: “Wij denken dat er

nog veel stappen gezet moeten worden, voordat investeren in Oeganda rendement gaat opleveren voor Nederlandse coöperaties. Natuurlijk, er liggen kansen. Er is namelijk een enorme vraag naar voedsel, er is weinig aanbod en de prijzen zijn hoog. Agrarische bedrijven kunnen zorgen voor meer aanbod. Maar wij denken dat er nog meer verkennende bezoeken nodig zijn om de mogelijkheden goed in kaart te brengen.” Tijdens de reis bezochten Kamp en Laeven meerdere bedrijven, van slachterijen tot melkcollecteurs en van mengvoerbedrijven tot melkveehouders. De primaire bedrijven zijn kleinschalig, nauwelijks gemechaniseerd en hebben een productieniveau van Nederlandse bedrijven van voor de Tweede Wereldoorlog. De verwerkende bedrijven kampen met onderbezetting vanwege onderaanbod van grondstof. De weg naar goed renderende, goed georganiseerde bedrijven die in de keten samenwerken met andere bedrijven, is nog lang. Kamp: “Voordat we toe zijn aan investeringen uit het Nederlandse bedrijfsleven, moet daar echt wel eerst lokaal het één en ander gedaan worden. Daarom is het goed als er nieuwe adviesbezoeken volgen. Deze

adviseurs zouden kunnen helpen met het opzetten van businessplannen zodat coöperaties leren hoe ze een gedegen organisatie kunnen opbouwen.” Agriterra en Rabobank zijn hiermee al volop bezig. Kamp: “Nederlandse veehouderij-gerelateerde bedrijven investeren op dit moment vooral in Europese landen en Azië. Daar zijn de risico's te overzien en kan een goed rendement gehaald worden. Het duurt nog wel even voordat deze bedrijven in termen van productie-investeringen de overstap naar Afrika maken. Op dit moment blijft het bij het delen van coöperatieve kennis. Het uitzenden van personeel zou uitstekend passen in het kader van MVO-beleid. Ik denk dat het een goede zaak is dat medewerkers in het kader van persoonlijke ontwikkeling en opleiding andere landen bezoeken. Het is een goede zaak dat Nederlandse coöperaties met Agriterra samenwerken. Daarom denk ik ook dat het heel belangrijk is dat dit in de komende jaren op de agenda van coöperaties blijft staan. Nu misschien vooral vanuit charitatief en MVO oogpunt, maar er is een goede kans dat er over een aantal jaren echt rendement te behalen is.”



Ze ontdekken zelf hoe onze kennis in hun samenleving gebruikt kan worden. Kennis delen is de grootste uitdaging. De menselijke factor is en blijft het belangrijkste. Als je hulpverleners stuurt die niet willen accepteren dat je op meerdere manieren naar een oplossing kunt kijken, dan wordt het geen succes. Het is wel grappig om te zien dat veel westerse hulpverleners de neiging hebben om te geloven dat zij alles beter weten dan de mensen daar. Dat is natuurlijk belachelijk. Ze komen in een situatie terecht waarvan ze de achtergrond niet kennen, maar mensen toch vertellen hoe ze moeten werken. De Filippino's hebben hier een mooi gezegde over: “Een vogel vertelt een vis hoe hij zwemmen moet.”

GEVOEL VOOR VERHOUDINGEN

Via Agriterra bezoeken medewerkers van Nederlandse coöperaties ontwikkelingslanden om te helpen met het opzetten van projecten. Blokland: “Medewerkers van Nederlandse coöperaties bezitten zoveel kennis over producten, organisatievormen, management en financiering. Alle aspecten die je nodig hebt voor verdere ontwikkeling van bedrijven vind je in coöperaties.” Blokland herkent het beeld dat Münkner schetst van de ‘alleswetende’ westerse hulpverlener, maar ziet geen overeenkomsten met de ‘AgriPooler’ (mensen uit coöperaties en andere landbouworganisaties die via Agriterra naar ontwikkelingslanden uitgezonden worden). “Juist mensen vanuit het coöperatieve bedrijfsleven blijken als ze naar een ontwikkelingsland gaan heel veel aandacht en gevoel te hebben voor verhoudingen en hoe je in zo'n land moet opereren. Ze gaan respectvol om met wat mensen daar doen. Ik zie vaak een houding van “laten we eerst eens kijken hoe ze het daar doen en dan kijken we hoe we de adviezen kunnen laten aansluiten op hun werkwijze. Ik denk dat wij met onze AgriPoolers een goede mix in huis hebben van hoogwaardige technische kennis, veel ervaring en een mooie houding. En daarbij: de dingen die ze aanbevelen blijken te kloppen, het werkt!”

‘Samenwerking begint met goede communicatie’

Naam: Hans Verwegen
Werkt bij: The Greenery
Actief voor Agriterra in: Cambodja



Agriterra vroeg in 2009 aan The Greenery-medewerker Hans Verwegen of hij CFAP, een federatie van boerencoöperaties in Cambodja, ter plekke wilde adviseren over hun afzetstructuur voor groenten. Het voorstel van de CFAP om een serie dorpswinkels op te richten was volgens de Agriterra-afvaardiging niet voldoende om duurzame economische groei in de regio mogelijk te maken. Verwegen: “Het gaat, zoals ook in de Europese tuinbouw, vooral om samenwerking in de keten en het besef dat men zelf moet werken aan het vergroten van afzetperspectieven. Met een uitgetekend schema hebben we aangegeven waar de aspiraties weggelegd kunnen worden, en wat er bij komt kijken. Kleinere afzetprojecten met traditionele groenten kunnen door de dorpscommunes zelf worden gestart en waar nodig begeleid door de

Naam: Dick Hylkema
Werkt bij: LTO Noord
Actief voor Agriterra in: Cambodja



federatie. De federatie zorgt voor de coördinatie, zodat er geen overproductie ontstaat, en voor afzet op markten.” Verwegen vervolgt: “We hebben ze vooral duidelijk willen maken wat er allemaal mogelijk is. Dat door samenwerking meer bereikt kan worden. Dat het gaat om het gemeenschappelijk belang en niet alleen om je eigen belang.” Dat dit in praktijk niet altijd meevalt blijkt uit het verhaal van Dick Hylkema van LTO Noord. Hij bezocht, samen met Arno de Snoo (redacteur Nieuwe Oogst), CFAP in 2012. Zijn advisering voor Agriterra was een vervolg op de missie van Verwegen. Hylkema vertelt: “Onze opdracht was erop gericht om de federatie en haar lidverenigingen handvatten te geven om coöperatief te gaan samenwerken en de organisatie minder afhankelijk te laten worden van hulp. Een

vereniging die in staat is goede contracten af te sluiten, en haar leden te ondersteunen met kennis en marktinformatie. Dit alles begint eigenlijk bij een goede communicatie. Met meer dan 8500 leden verspreid over 4 provincies valt dat niet mee. Samenwerken is, net als bij coöperaties in Nederland, van belang om een goede prijs te bedingen voor je producten.” Eén van de lidverenigingen BASAC heeft al stappen genomen in coöperatieve samenwerking. Zij hebben een verzamelplaats voor groenten ingesteld, van waaruit een persoon het naar de markt brengt. Daarnaast is een goede planning en coördinatie erg belangrijk. Hiermee is de coöperatie in staat goede afspraken te maken en contracten af te sluiten. Hylkema: “Samenwerking met een Groente Afzet Vereniging is een kans, maar tegelijkertijd een uitdaging. Dit project heeft goede contacten met de markt, waaronder casino's aan de grens met Vietnam. Maar het volgt de oude benadering in het gratis ‘kadootjes’ weggeven aan boeren om ze over te halen lid te worden, in plaats van samen te werken met CFAP waarin de boeren al georganiseerd zijn. Ik denk dat het nog wel even zal duren voordat de organisatie daar helemaal goed staat. Maar de mensen zijn enthousiast en betrokken. En met de begeleiding van Agriterra denk ik dat deze coöperatie uit kan groeien tot een stabiele organisatie.”



Kaf van het koren scheiden

Landarbeiders in de streek Terai, bij de grens India-Nepal, zijn bezig met het scheiden van het kaf van het koren. Deze foto is gemaakt door de Belg Michel Verdoodt. Hij won hiermee de derde prijs in een Agriterra-fotowedstrijd, georganiseerd in 2009. In India werkt Agriterra samen met twee boerenorganisaties: Confederation of Kisan Organizations en Federation of Farmers Associations Andrah Pradesh.

Demissionair staatssecretaris Ben Knapen:

‘Het coöperatieve model is geen silver bullet voor ontwikkeling, maar wel een effectief instrument’

De discussie rondom het Nederlandse beleid op het gebied van ontwikkelingssamenwerking laait weer op. Demissionair staatssecretaris Ben Knapen gaat in op de rol die coöperaties kunnen spelen in ontwikkelingslanden, de keuze voor het terugbrengen van het aantal partnerlanden en de veranderende rol van de Nederlandse overheid bij ontwikkelingssamenwerking.

DE SLOGAN VOOR HET VN JAAR VAN DE COÖPERATIE IS ‘COOPERATIVE ENTERPRISES BUILD A BETTER WORLD’. BENT U HET HIERMEE EENS?

“Het coöperatieve model is helaas geen ‘silver bullet’ voor ontwikkeling, maar wel een zeer effectief instrument. Dat was het in Nederland en dat zien we nu ook in veel ontwikkelingslanden.

Het kabinet wil deze landen helpen op eigen benen te staan, via economische groei die ten goede komt aan mensen en met voedselzekerheid als een van vier speerpunten. Wat je ziet is dat de productiviteit van kleine boeren en boerinnen vaak onvoldoende is. Daarnaast hebben ze te weinig macht in de markt om een vuist te maken tegen grote opkopers en de verwerkende industrie.

Individueel zijn ze dus niet zelfredzaam. Door hun krachten te bundelen rond bijvoorbeeld distributie, inkoop van zaden en verzekeringen tegen misoogst krijg je schaalvoordelen, effectievere productiemethoden en bescherming tegen marktfluctuaties en tegenvallers. Het gaat dus verder dan empowerment, maar om echt functioneel bedrijfseconomisch voordeel.”

KUNNEN NEDERLANDSE COÖPERATIES EEN BIJDRAGE LEVEREN AAN ONTWIKKELINGS-HULP? WAT IS SPECIFIEK DE MEERWAARDE VAN COÖPERATIES?

“Zonder betrokkenheid van het bedrijfsleven is een grote impact op verduurzaming vrijwel onmogelijk. Zij zijn een essentiële partner voor ontwikkeling. Nederlandse coöperatieve bedrijven hebben een extra meerwaarde omdat ze een voorbeeldfunctie hebben. Die rol wordt ook internationaal erkend. Zo is de Rabobank als partner betrokken bij het VN Jaar van de Coöperatie. Dat jaar werd in New York gelanceerd door secretaris-generaal Ban Ki-moon.”

OP WELKE WIJZE KAN HET NEDERLANDSE BEDRIJFSLEVEN GESTIMULEERD WORDEN OM TE HELPEN? WELKE ROL SPEELT DE NEDERLANDSE OVERHEID HIERIN?

“Vaak is dat nauwelijks nodig. Steeds meer bedrijven pakken zelf hun kansen in ontwikkelingslanden. Maar soms kan de overheid bedrijven met publiek-private samenwerking over de streep trekken. Dat doen we bijvoorbeeld met vouchers voor Internationaal Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen voor het midden en kleinbedrijf. Die geven ondernemers 50% korting op de advieskosten om hun keten in ontwikkelingslanden te verduurzamen.”

Naast de IMVO-vouchers hebben we regelingen als PSI, ORIO of publiek-private partnerschappen als het Initiatief Duurzame Handel en de PPP-fondsen voor water en voedselzekerheid. En natuurlijk kan de Nederlandse overheid via de ambassades een belangrijke bijdrage leveren aan kennis van het lokale ondernemingsklimaat.”

WAAROM HEEFT DE NEDERLANDSE REGERING BESLOTEN HET AANTAL PARTNERLANDEN TERUG TE BRENGEN EN WELKE CRITERIA ZIJN HIERBIJ AANGEHOUDEN?

“We kunnen niet overal alles doen. Dat is ook niet efficiënt. We focussen onze inzet daarom op minder thema's en we zijn teruggegaan van 33 naar 15 partnerlanden. Daarmee ontstaat een betere werkverdeling tussen de verschillende donoren. Bij de selectie hebben we onder meer gekeken naar landen waar minder andere donoren zitten en waar Nederland de grootste meerwaarde heeft. In de landen waar we stoppen, bouwen we onze inzet op een verantwoorde manier af in samenspraak met andere donoren. In Zambia bijvoorbeeld wordt ons vertrek uit de onderwijssector gecompenseerd door stijgende bijdragen van het Verenigd Koninkrijk, Japan en de Zambiaanse overheid zelf. Overigens blijven we Nederlandse bedrijven stimuleren om in veel meer ontwikkelingslanden aan de slag te gaan.”

WAAROM MOET NEDERLAND ONTWIKKELINGSHULP BLIJVEN GEVEN?

“Het is niet zo vreemd dat in tijden van stevige economische tegenwind het draagvlak voor ontwikkelingssamenwerking afneemt. Ik geloof niet zo in grote, dure campagnes om burgers te overtuigen. Wat we wel doen, is laten zien dat we resultaten boeken en steeds naar voren brengen dat vooruitgang in ontwikkelingslanden ook voor Nederland van groot belang is. Ontwikkelingslanden zijn nu en straks belangrijke handelspartners en bieden investeringskansen. Denk bijvoorbeeld aan de Keniaanse bloemen op de veiling in Aalsmeer of het feit dat Nederland veruit de grootste afnemer is van cacao uit Ghana. Aan de andere kant raken problemen in fragiele landen ons via terrorisme, piraterij, wapen-, drugs- en vrouwenhandel en illegale immigratie. Door nu in een land als Jemen te investeren, proberen we te voorkomen dat het een soort tweede Somalië wordt, met alle problemen van dien.”

U DENKT DUS DAT NEDERLANDSE BEDRIJVEN IN DE TOEKOMST OOK RENDEMENT KUNNEN HALEN UIT INVESTERINGEN IN ONTWIKKELINGSLANDEN?

“Zeker. Ontwikkelingslanden bieden steeds meer kansen voor bedrijven, al dan niet met een coöperatief organisatie-model. Een land als Ghana



Ben Knapen

had vorig jaar een groei van 13 procent. Daar kunnen wij in Europa alleen maar van dromen. En de Nederlandse topsectoren hebben op hun beurt weer kennis, kapitaal en een vernieuwende aanpak te bieden in ontwikkelingslanden. De kansen liggen onder meer in het steunen van coöperaties, want sterke coöperaties zijn ook in het belang van de opkopers en verwerkende industrie.”

WAT VINDT U VAN ORGANISATIES ALS AGRITERRA? HEEFT DEZE MANIER VAN HULP DE TOEKOMST?

“Agriterra heeft een sterk model en maakt op een uitstekende manier gebruik van de Nederlandse

ervaring met coöperaties uit het verleden en de kracht van de huidige coöperaties als Friesland-Campina en de Greenery. Het is bovendien goed dat Agriterra zich in toenemende mate richt op versterking van de private sector in ontwikkelingslanden. Ontwikkelingssamenwerking moet er tenslotte op gericht zijn zichzelf overbodig te maken. We willen uiteindelijk van hulp naar handel en investeren. De activiteiten van Agriterra passen bovendien goed bij het thema voedsel-zekerheid. Dat is een speerpunt binnen de Nederlandse ontwikkelingssamenwerking, net als veiligheid en rechtsorde, water en seksuele gezondheid. We blijven het werk van Agriterra de komende jaren dan ook van harte steunen.

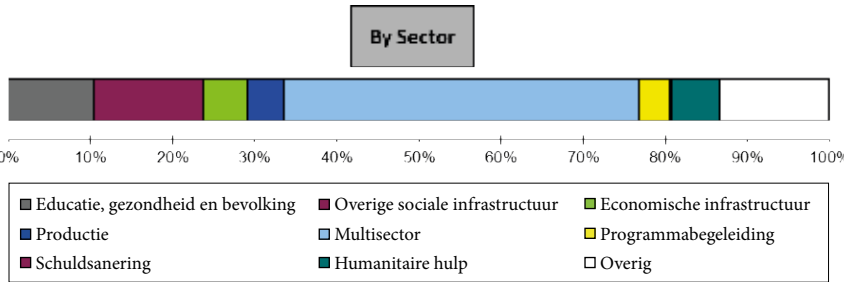
WILT U UW OPVOLGER NOG EEN ADVIES MEEGEVEN OVER COÖPERATIES EN ONTWIKKELINGSHULP?

“De coöperatieve gedachte sluit goed aan bij de fundamentele hervorming die het kabinet heeft ingezet om ontwikkelingssamenwerking toekomstbestendig te maken. De wereld om ons heen verandert in razend tempo. De rol van staten wordt kleiner. Ngo’s, filantropen, bedrijven en opkomende economieën als China, India en Brazilië spelen een steeds grotere rol. Armen wonen in toenemende mate in snel groeiende middeninkomenslanden die zelf verantwoordelijkheid dragen om alle burgers te laten deelnemen in de vooruitgang.

De klassieke hulparchitectuur heeft vanuit dit perspectief zijn langste tijd gehad. Dat betekent echter niet dat ontwikkelingssamenwerking overbodig is geworden. Integendeel. De rol van de overheid bij ontwikkelingssamenwerking evolueert juist naar een soort makelaarsfunctie voor internationale verantwoordelijkheid. Het steunen van coöperaties past goed bij die makelaarsfunctie: je brengt de diverse partijen samen rond een gezamenlijk belang. De kennis en ervaring die Nederland heeft met coöperaties biedt daarbij een bijzondere meerwaarde. We zitten nog midden in die hervorming van onze inzet en vanzelfsprekend hoop ik dat een volgend kabinet dat proces doorzet.”



BESTEDINGEN NEDERLANDS ONTWIKKELINGSHULP PER SECTOR



Bron: OECD - DAC ; www.oecd.org/dac/stats

NEDERLANDSE NGO’S EN ONTWIKKELINGSHULP IN 2010

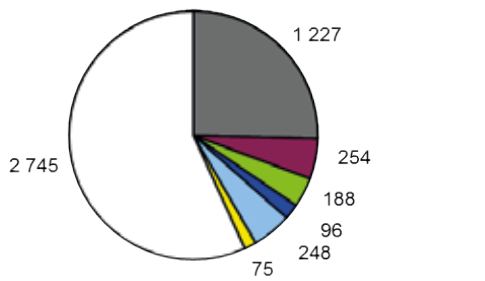
- **Cordaid** gaf een totaal uit van 149.355.000 euro in 2010, waarvan 121.227.000 euro in 31 ontwikkelingslanden, 8.326.000 euro regionaal en 19.802.000 euro in niet-ontwikkelingslanden.
- **Hivos** gaf een totaal uit van 92.645.644 euro in 2010, waarvan 49.111.366 euro in 31 ontwikkelingslanden, 40.186.095 euro regionaal en 3.348.183 euro in niet-ontwikkelingslanden.
- **Artsen zonder Grenzen** gaf een totaal uit van 124.902.000 euro in 2010, waarvan 118.761.000 euro in 25 ontwikkelingslanden, 408.000 euro regionaal en 5.733.000 euro in niet-ontwikkelingslanden.
- **Agriterra** gaf een totaal uit van 6.363.065 euro in 2010, waarvan 4.035.337 euro in 50 ontwikkelingslanden, 2.148.750 euro regionaal en 178.978 euro in niet-ontwikkelingslanden.
- **Terre des Hommes** gaf een totaal uit van 16.373.069 euro in 2010, waarvan 16.226.700 euro in 15 ontwikkelingslanden, 123.187 euro regionaal en 23.182 euro in niet-ontwikkelingslanden.

Bron: www.ngo-database.nl

BUDGET ONTWIKKELINGSHULP NEDERLANDSE OVERHEID (X MILJARD €)

2012	4,34
2011	4,6
2010	4,7
2009	4,7
2008	4,8

WAAR GAAT DE NEDERLANDSE ONTWIKKELINGSHULP NAAR TOE (2009-2010)? (IN MILJOENEN USD)



Bron: OECD - DAC ; www.oecd.org/dac/stats

NIEUWE NEDERLANDSE PARTNERLANDEN

1	Afghanistan	9	Kenia
2	Bangladesh	10	Mali
3	Benin	11	Mozambique
4	Burundi	12	Oeganda
5	Ethiopie	13	Palestijnse gebieden
6	Ghana	14	Rwanda
7	Indonesie	15	Soedan
8	Jemen		

TOP 10 ONTVANGERS NEDERLANDSE ONTWIKKELINGSHULP 2009-2010 (X MILJOEN USD)

1	Democratische Republiek Congo	232	6	Ghana	86
2	Indonesië	124	7	Sudan	77
3	Afghanistan	104	8	Bangladesh	74
4	Suriname	96	9	Ethiopië	70
5	Mozambique	91	10	Mali	67

Bron: OECD - DAC ; www.oecd.org/dac/stats

Coöperatief ondernemen in Afrika

De Verenigde Naties hebben het jaar 2012 uitgeroepen tot het internationale Jaar van de Coöperatie. Overal ontwaakt hernieuwde belangstelling voor de coöperatieve ondernemingsvorm. Drie Afrikaanse landbouwjournalisten vertellen over coöperaties in hun land.

Congo: coöperaties bieden kansen voor boeren en boerinnen

In Congo ondersteunen coöperaties hun producenten bij de verbetering van hun landbouwproductiesystemen. Door het mogelijk te maken om meer te produceren, ontstaan er overschotten die verkocht kunnen worden.

De Democratische Republiek Congo is een uitgestrekt agrarisch land waarvan het merendeel van de bevolking op het platteland leeft en hoofdzakelijk afhankelijk is van de landbouw, veeteelt en visserij. Door zijn ligging in Centraal-Afrika met een oppervlakte van 2.345.409 km² en een bevolking van meer dan 60 miljoen inwoners heeft Congo op het gebied van landbouw en mijnbouw grote mogelijkheden. De bevolking is echter arm en de nationale economie zwak. 70% van de bevolking werkt veelal als kleine producent in de landbouw. De ervaring in de provincie van Noord-Kivu laat momenteel zien dat de in coöperaties samenwerkende boeren (mannen én vrouwen) bijdragen aan de voedselveiligheid en de verrijking van het land.

In Congo vormt landbouw de basis van de plattelands economie. Als de productie omhooggaat,

stijgt ook het inkomen van de gezinnen en dus ook hun koopkracht. De coöperaties scheppen ook belangrijke economische kansen, vooral voor plattelandsvrouwen. Coöperaties zorgen voor meer inkomsten bij hun leden waardoor deze hun gezinnen kunnen onderhouden en een bijdrage kunnen leveren aan de strijd tegen de armoede en honger die de Congolezen in de ban houdt, ondanks de ontelbare rijkdommen waarover het land beschikt. Het gaat hierbij om een noodzakelijk instrument om de voedselveiligheid voor de bevolking te kunnen waarborgen en om de Congolese plattelands economie op te bouwen.

In Noord-Kivu verhandelen de landbouwcoöperaties de producten op de markt en leveren ze tevens productiemiddelen aan de boeren. De producenten brengen hun producten bij elkaar via hun coöperaties die de producten vervolgens

doorverkopen aan de consumenten. Daarbij zijn diverse actoren betrokken die er zelf ook beter van worden. Die winst komt dan weer terecht in andere gebieden van de nationale economie. De handelstransacties van de landbouwcoöperaties zorgen er zo voor dat de staatskas geld krijgt. Zo zijn de coöperaties actief op alle niveaus van de Congolese economische sector. Dat is ook het geval voor de centrale coöperatie van COOCENKI (Coopérative Centrale du Kivu) die dankzij de levering van meel en maïs aan het VN Wereld Voedsel Programma, heel veel geld de staatskas van Congo in laat stromen.

Ondanks alle voordelen die de landbouwcoöperaties opleveren voor de economie, houdt de Congolese staat zich niet echt bezig met de promotie van coöperaties op sociaal en economisch vlak. Het gebrek aan goede infrastructuur en een uit 1956 daterende op de coöperaties van toepassing zijnde wet, behoren tot de grote uitdagingen waar de Congolese coöperatieve beweging voor wordt gesteld.

Roger Vutsoro
Landbouwjournalist in DR Congo



De coöperaties in Congo scheppen belangrijke economische kansen, vooral voor plattelandsvrouwen.

Rwanda: boerencoöperaties streven naar voedselzekerheid

Meer dan 90% van de Rwandezen haalt zijn inkomen uit de landbouwsector. Helaas is deze sector onvoldoende geprofessionaliseerd en blijft de productiviteit achter. Dit leidde tot een voedselcrisis die al jaren duurt en tot een lage binnenlandse economische groei.

Om deze uitdagingen het hoofd te bieden, zetten de boerenbonden in de zuidelijke provincie hun eigen bank voor microfinanciering op, CLECAM-ejo heze (betere toekomst). De bank moet boeren

toegang geven tot financiering om te investeren in landbouwactiviteiten en hun sociale positie te verbeteren. De boeren hebben al tien jaar te maken met het mozaïek-virus dat hun cassave

aantast. Met het geld kunnen ze nieuwe variëteiten vermeerderen, die zijn ontwikkeld door de boerenbond Ingabo in samenwerking met nationale onderzoeksinstituten op het gebied van landbouw. De nieuwe variëteiten zijn resistent tegen de ziektes die de gewassen hadden aangetast. Nu kan een boer 8 ton cassave produceren op twee hectare en zijn sociale positie verbeteren.

Narcisse Ndahimana, lid van CLECAM-ejo heza en woonachtig in het Kamonyi-district, zegt dat hij nu het schoolgeld van twee kinderen kan betalen en dat hij een modern huis heeft gebouwd: “Ik heb 1 miljoen frw gekregen om te investeren in de cassaveteelt. Ik vind de coöperatie goed, want met mijn spaarbedrag van 500 rwf/maand kan ik niet verwachten dat CLECAM-ejo heza mij een lening

van een miljoen geeft om te investeren in cassaveteelt. Niet alleen ik, ook mijn familieleden hebben nu een betere sociale en economische positie. Alle leden van de coöperatie kunnen nu het schoolgeld van hun kinderen betalen.”

CLECAM-ejo heza helpt boeren en richt zich daarbij vooral op gender-gelijkheid, huisvesting, onderwijs, gezondheid en ontwikkeling van de gemeenschap. Dit wordt bevestigd door Marcerne Nyirarekeraho, een vrouw van 35 jaar die vertelt hoe CLECAM-ejo heza haar sociale situatie heeft verbeterd: “Ik ben weduwe en heb vier kinderen. Mijn man is overleden en ik woonde in een oud huis. Ik kon niet voor mijn vier kinderen zorgen. Ik werkte op het land. Twee jaar geleden sloot ik me aan bij de coöperatie. Ik kreeg een lening van CLECAM-ejo heza en professionaliseerde mijn boerderij. Ik bouwde mijn huis opnieuw op en nu kan ik een gezondheidsverzekering voor mijn gezin betalen.” Het aantal leden groeit en de resultaten zullen niet uitblijven. De leden betalen 1000 rwf per lid en sparen 500 rwf per maand. CLECAM-ejo heza heeft 42.000 leden in drie districten: Kamonyi, Muhanga en Ruhango in de zuidelijke provincie. Op nationaal niveau heeft de Rwanda Cooperative Agency (RCA) tot nog toe meer dan 4.600 coöperaties geregistreerd, verspreid over het hele land.

Cryspin Kayitare
Landbouwjournalist in Rwanda



CLECAM-ejo heze (Betere toekomst) moet boeren toegang geven tot financiering om te investeren in landbouwactiviteiten en hun sociale positie te verbeteren

Tanzania: coöperaties ouderwets? Nee, maar transformatie hard nodig!

Al meer dan 75 jaar leveren coöperaties een belangrijke bijdrage aan de ontwikkeling van Tanzania. In deze periode hebben ze successen en mislukkingen gekend, maar er zijn geen andere instellingen die zoveel mensen op de been hebben gebracht voor een gemeenschappelijk doel. Voor de ontwikkeling van Tanzania zijn landbouwcoöperaties een zeer belangrijk instrument.

Landbouw is de belangrijkste economische sector van Tanzania; 80% van de bevolking leeft van de landbouw. In haar strategie voor armoedebestrijding legt de regering van Tanzania grote nadruk op het belang van het opzetten van landbouwcoöperaties. De regering realiseert zich dat kleine boeren bijna geen collectieve organisatie zouden hebben als er geen coöperaties waren en dat dit hen enorm zou benadelen bij het vermarkten van hun producten.

De Agricultural Marketing Cooperative Society (AMCOS) werd opgezet als gevolg van de slechte prestaties van de coöperatieve sector eind jaren '80. Het is eigenlijk een gemoderniseerde coöperatie,

met als belangrijkste doel input te verzorgen voor landbouwproductie, het aankopen, verwerken, vermarkten en distribueren van landbouwproducten en het aanleren van vaardigheden om de kwaliteit van de producten te verbeteren. Eén van de succesvolste AMCOS is de Mbozo-coöperatie in de Mbeya-regio in Tanzania, die in 2004 werd opgericht met 27 leden en nu meer dan 100 leden telt. Door de productie en verkoop van bonen aan verschillende groepen mensen, is het inkomen van de meeste leden vergroot en konden ze moderne huizen bouwen en in hun basisbehoeften voorzien. Verschillende AMCOS kunnen een Cooperative Union vormen. Deze Unions zijn in staat om de export van producten van hun leden



Melkveehouders in Tanzania leveren hun melk af bij hun zuivelcoöperatie.

te ondersteunen (bijvoorbeeld koffie) naar handelsorganisaties in Europa, de VS en Japan. Door via deze kanalen koffie te verkopen, kunnen de producenten hun inkomsten verhogen, omdat zij een meerprijs krijgen. De AMCOS zijn belangrijk voor de arme gemeenschappen in Tanzania, omdat ze een geschikt kanaal bieden waarmee arme boeren hun inkomsten kunnen verhogen of stabiliseren, zonder gebruik te hoeven maken van tussenhandelaren. Door hun grotere efficiëntie zijn landbouwcoöperaties vaak beter in staat om te concurreren met grote bedrijven, in vergelijking met kleine boeren die geïsoleerd werken. Dit is met name van belang in sectoren waar boeren concurrerend moeten zijn vanwege de toenemende globalisering. Helaas is de beeldvorming de laatste tijd negatief. Veel mensen zijn van mening dat co-

öperaties iets van het verleden zijn, niet opgewassen tegen de huidige economische realiteit. Ook wordt de naam van coöperaties bezoedeld door slecht management, zwak leiderschap en dubieuze handelspraktijken. De onlangs opgerichte landbouwcoöperaties kunnen alleen hun doel bereiken als alle coöperaties in Tanzania een transformatie ondergaan. Daarvoor moeten ze teruggrijpen op de basisprincipes: coöperaties zijn eigendom van de leden en worden door hen gecontroleerd en het zijn commercieel levensvatbare bedrijven, die kunnen overleven en slagen op de markt door betere diensten te verlenen aan de leden.

Enos Masanja
Landbouwjournalist in Tanzania

Coöperaties in ontwikkelingslanden: Coopecan in Peru

Alpacawol op de catwalk

Bas Prins werkt als bedrijfseconomisch adviseur vanuit Peru voor Agriterra. Hij adviseert verschillende boerencoöperaties bij het ontwikkelen van hun ondernemingsplannen en het effectief en efficiënt managen van hun boergenoteerde bedrijven. Hij beschrijft zijn samenwerking met de coöperatie Coopecan, sinds 2011 een klant van Agriterra.

Coopecan is een in 2008 opgerichte coöperatie van verschillende verenigingen en gemeenschappen van alpaca- en vicuña-houders uit het Peruaanse Andesgebergte. Het kantoor is gevestigd in de hoofdstad Lima. De gemiddelde boer heeft zo'n 80 alpaca's. In totaal vertegenwoordigen de verenigingen van Coopecan zo'n 23.500 boeren. In 2011 waren er 1.242 actieve leden die de wol van hun alpaca's via deze coöperatie vermarkten. Kwalitatief gezien behoort alpacawol tot de beste wolsoorten die er zijn, vergelijkbaar met mohair en kasjmier, en het is de enige natuurlijke vezel die in zoveel verschillende kleuren voorkomt. Door pure alpaca's te kruisen kan de kwaliteit van de wol

verder worden verbeterd. Er is grote behoefte aan ondersteuning en kennis om de rassen te verbeteren en de dieren beter te voeden en te verzorgen.

MENGEN MET ACRYL

Coopecan verwerkt de gesorteerde wol tot tops en garens door verwerkingscapaciteit in te huren bij fabrieken in de steden Arequipa en Lima. Tops zijn halffabricaten die ontstaan na het wassen, kaarden en twisten van de wol. De tops worden daarna gebruikt om de wol tot garen te spinnen of om deze te kunnen mengen met bijvoorbeeld acryl. Kleding gemaakt van 100% alpacawol is nog steeds erg prijzig en door het te mengen met acryl



wordt de kostprijs van kledingproducten verlaagd. De grootste klant van Coopecan is Alpha Tops (www.alphatops.com) uit Italië. Daarnaast verkoopt Coopecan garens aan verschillende modeateliers in Peru. In 2011 behaalde Coopecan nog een bescheiden omzet van 172.000 euro en een positief resultaat van 8.400 euro. Voor 2012 verwacht men de omzet minimaal te verdrievoudigen.

EIGEN VERMOGEN

Het eigen vermogen van Coopecan zal in 2012 een flinke boost krijgen. Een aantal machines die nog op naam staan van lidorganisatie Acrivirc

wordt overgeschreven naar Coopecan, en een stuk grond waar Coopecan een claim op heeft, zal eindelijk verkocht worden. De algemene vergadering heeft recent een resolutie goedgekeurd om het eigen vermogen de komende 5 jaar met ledenbijdragen minimaal op te krikken naar 300.000 euro. En dat is hard nodig want door het beperkte eigen vermogen is het voor Coopecan lastig om toegang te krijgen tot kredieten. Dankzij de bemiddeling van Agriterra krijgt Coopecan waarschijnlijk een lening van Oikocredit van 150.000 euro.

RISICOSPREIDING

De afhankelijkheid van derden voor de verwerking van de wol is een groot risico in een markt die wordt gecontroleerd door twee grote spelers. Wanneer deze grootmachten aan extra vraag uit de markt moeten voldoen, dan zijn zij in staat alle beschikbare verwerkingscapaciteit in Peru op te kopen waardoor Coopecan uit de markt wordt gedrukt. Om dat te voorkomen wil Coopecan een kleinschalig fabriekje opstarten. Dankzij de machines van Acrivirc en de aankoop van een stuk grond worden de eerste stappen al gezet. Agriterra adviseert bij de ontwikkeling van een goed doordacht, stapsgewijs en realistisch ondernemingsplan om de rentabiliteit van een dergelijke fabriek aan te tonen. Zo kunnen externe financiers overtuigd worden om mee te investeren.



PERU MODA

Begin 2012 heeft Coopecan een eigen kledinglijn ontwikkeld in samenwerking met de jonge Peruaanse kledingdesigner Giancarlo Gallo (www.giancarlologallo.net). Giancarlo heeft al verschillende prijzen gewonnen en heeft een collectie ontwikkeld voor dames die naast stijlvol en draagbaar ook betaalbaar is. Dankzij de contacten met Giancarlo heeft Coopecan ook Miss Universe Peru 2012, Nicole Faverón, weten te strikken om model te staan voor de catalogus van de modecollectie. Miss Peru verzorgde ook de opening tijdens de deelname van Coopecan aan de internationale modebeurs Peru Moda van 26 tot 28 april 2012 (www.perumoda.com).



Alpacawol

De alpaca, een lamasoort, gedijt het beste op een hoogte van 4.400 – 5.300 meter waar een geringe luchtvochtigheidsgraad heerst. Hij geeft de voorkeur aan zachte, vochtige grond voor zijn gevoelige pootjes, met mals gras en veel poelen om zich in te wentelen. Er zijn twee typen alpaca's, die in wol verschillen. De Huacaya heeft een zachte licht krullende vacht en de Suri heeft lange dikke lokken. De vacht komt voor in meer dan 22 erkende kleurslagen. Het scheren gebeurt twee maal per jaar.



Met eigen kapitaal heeft Coopecan flink geïnvesteerd om deel te kunnen nemen aan de beurs. De kledinglijn van Coopecan en Giancarlo Gallo werd door professionele modellen geshowd op de catwalk. Deze professionele en ambitieuze benadering is geheel in lijn met de nieuwe slogan van Coopecan waarin gesteld wordt dat Coopecan's enige doel is om het houden van alpaca's te laten renderen. De producten van Coopecan worden gekocht omdat ze van hoge kwaliteit zijn, eigentijds en competitief geprijsd. En niet vanuit medelijden met de arme boeren.

Onder andere inkopers van vele bekende interna-

tionale modemerken bezochten Peru Moda 2012 en de deelname blijkt de investering meer dan waard te zijn. Met twee modebedrijven (Lahoya Enterprise en The big blue bike) uit de Verenigde Staten zijn contracten voor de export van kleding en garens in de maak. Ook is een alliantie gesloten met de bekende Zuid-Koreaanse ontwerpster Doii Lee om tweemaal per jaar een kledinglijn te ontwikkelen specifiek voor de Aziatische en Arabische markt. Daarnaast was er ook interesse uit andere landen en heeft Coopecan veel interessante contacten opgedaan, zowel nationaal als internationaal.



Alpacahouders Valentín en Anastasia Cabrera Palomino

Valentín en Anastasia zijn getrouwd en hebben 4 dochters en een zoon. Ze zijn beiden 38 jaar oud en hun kinderen variëren in leeftijd van 6 tot 19 jaar. Ze wonen al hun hele leven in het dorpje Phinaya, in de regio Cuzco, op 4.700 meter hoogte in het Andesgebergte. De wind is er koud en guur en de zon is brandend fel. Met een goede auto is het zo'n 3 uur rijden vanaf het dichtstbijzijnde stadje Sicuani. Op die hoogte is het niet mogelijk gewassen te verbouwen en de enige bron van inkomsten voor het gezin van Valentín en Anastasia zijn hun 60 alpaca's. Valentín: "We houden de alpaca's voornamelijk voor de wol, maar we slachten ze ook wel eens voor het vlees en in moeilijke tijden verkopen we de beste rassen voor wat extra inkomen. Alpacavlees staat bekend als gezond door het hoge eiwitgehalte en het lage vetpercentage." De rolverdeling in het gezin is duidelijk. De kinderen gaan naar school en helpen in hun vakanties hun moeder bij het verzorgen van de alpaca's. Na de middelbare school vertrekken de kinderen

meestal naar de stad waar ze baantjes aannemen als hulp in de huishouding of chauffeur van een motortaxi. Anastasia maakt lange dagen: ze staat dagelijks om 4 uur 's ochtends op, maakt het ontbijt klaar en gaat dan op pad met de alpaca's om ze te laten grazen. Ondertussen maken ze garens van de wol waarvan ze kleding breien. Rond 4 uur 's middags komt ze weer thuis om het avondeten te bereiden. De mannen spelen een belangrijke rol bij het scheren van de alpaca's. Elke alpaca wordt gemiddeld eens in de twee jaar geschoren. De mannen zijn actiever in het onderhouden van relaties en politieke betrekkingen. Ze gaan vaker naar de stad of naar een lokale markt, die anderhalve dag reizen verderop ligt. Het is een ruilmarkt waar ze alpaca's, vlees, wol en kleding kunnen ruilen voor rijst, groenten, suiker, zout en andere voedingsmiddelen. Anastasia vertelt: "Het leven is er de laatste jaren niet makkelijker op geworden is. De prijzen voor de voedingsmiddelen stijgen namelijk harder dan de prijs die betaald wordt voor de wol van onze alpaca's. Onze alpaca's dalen jammer genoeg dus in waarde. Als we onze kinderen naar school willen sturen, kost dit per

kind, per jaar minimaal 140 Peruaanse soles, terwijl de verkoop van een gezonde alpaca ons slechts 100 soles oplevert."

Het gezin is lid van een vereniging van alpaca en vicuña-houders, genaamd Angel de los Andes de Phinaya. De vereniging is op haar beurt weer lid van de vereniging Acrivirc. Acrivirc vertegenwoordigt ongeveer 8.000 kleine boeren die georganiseerd zijn in 50 lokale verenigingen en gemeenschappen. Acrivirc is weer lid van Coopecan. Sinds 2011 levert de vereniging van Valentín en Anastasia wol aan Coopecan, wat een zeer goede beslissing is



gebleken. Doordat wolspecialisten de scheerwol voor Coopecan sorteren en classificeren kan een eerlijker prijs worden betaald aan de boer. Door te voelen, kunnen speciaal getrainde vrouwen de wol in vijf verschillende kwaliteitsklassen indelen. In plaats van dat de boer(in) een standaardbedrag krijgt per kilo, krijgt hij of zij bij Coopecan betaald naar gelang de kwaliteit van de wol. Valentín: "Voorheen verkochten we de wol aan handelaren die gemiddeld 6 Peruaanse soles betaalden voor een pond wol. Dankzij Coopecan is het inkomen opgelopen tot gemiddeld 10 soles voor een pond. In 2011 hebben we 100 pond geleverd aan Coopecan. Dit betekent dat we 400 soles meer verdiend hebben." Omgerekend is dat slechts 120 euro maar voor de omstandigheden waarin de familie leeft, is dat een aanzienlijke vooruitgang. De boeren leven in veelal afgelegen gebieden waar geen verharde weg naar toe gaat en geen elektriciteit is. Voor water zijn ze aangewezen op de beekjes en riviertjes met smeltwater van de besneeuwde bergtoppen en gletsjers.

Kwaliteit loont dus en daarvan zijn ook Valentín en Anastasia zich nu meer bewust. Ze weten nu beter welke alpaca's het hoogste percentage wol bezitten van hoge kwaliteit en ze kunnen daarom gericht fokken. Ook heeft de interventie van Coopecan ervoor gezorgd dat handelaren hogere prijzen betalen voor de wol. Door gebrek aan



werkkapitaal is Coopecan helaas nog niet in staat om alle wol van haar leden op te kunnen kopen. Anastasia en Valentín zijn tevreden met Coopecan en hopen dat Coopecan in staat zal zijn om een eigen verwerkingsfabriek voor tops, garens en op zeker moment ook kleding neer te zetten, zodat de kosten dalen en zij uiteindelijk een nog

betere prijs ontvangen. Ze glunderen van trots als Peru Moda ter sprake komt waar kleding op de catwalk werd geshowd gemaakt van de wol van hun alpaca's. Ze hopen dat ze met meer inkomsten hun kinderen kunnen laten studeren zodat ze de alpachouderij als een echt boerenbedrijf kunnen managen.



COLOFON

Coöperatie+ is een uitgave van de NCR. Deze publicatie is ook online beschikbaar via www.jaarvandecooperatie.nl

TEKSTEN: Agriterra, Debbie Arens, Ministerie van Buitenlandse Zaken | **FOTOGRAFIE:** Agriterra, Patrick van der Sande, Michel Verdoodt, Ministerie van Buitenlandse Zaken

CONCEPT EN REALISATIE: JEEN bureau voor communicatie | **DRUKKERIJ:** Drukkerij De Eendracht

