



●●●●● *Mongolië is een land van extreme omstandigheden zeker als het gaat om klimaat en geografie. Maar ook op het gebied van ontwikkelingsniveau, verdeling van inkomens, koopkracht en de rolverdeling van overheid en het bedrijfsleven. Vrijwel alle sectoren staan daar nog in de kinderschoenen, er is maar weinig tot geen ervaring met moderne melkveehouderij, glastuinbouw of aardappelteelt.*

Vooral op het gebied van de teelt van groentegewassen is sprake van een gigantische kennisachterstand. Door het nomadenverleden is men niet gewend om voedsel te telen op één plek.

Mongolië, een nieuwe strategische partner?

Juist daarom zou Mongolië the place to be kunnen gaan worden voor Nederlandse agrarische ondernemers. Het ministerie van EZ organiseerde najaar 2013 een verkennende missie naar het land.

De bestaande contacten zijn verstevigd, nieuwe zijn gelegd en inmiddels worden de voorbereidingen getroffen voor enkele serieuze business deals. Marinus Overheul, Landbouwraad in China, kijkt terug op een enerverend jaar in de bilaterale relatie. Dit begon met een werkbezoek in februari van de Mongoolse vice-minister Tuvaan voor Industrie&Landbouw, bijgestaan door zijn ambtelijke teams voor tuinbouw en melkveehouderij. Zij waren onder de indruk van de mogelijkheden die Nederlandse bedrijven kunnen hebben voor de opbouw van deze sectoren in Mongolië.

Opstartfase

De belangstelling van Mongoolse zijde voor ons agroproductie- en distributiesysteem is groot en de regering in de hoofdstad Ulaanbaatar is vast van plan het land te gaan ontwikkelen en duurzame werkgelegenheid te scheppen voor de bevolking (2,5 miljoen inwoners wonen in de stedelijke agglomeraties). Het agrofoodcluster heeft daarin een

prominente plaats; zo heeft men uit het GenghisKahn-fonds dat met mijnbouw-opbrengsten wordt gevuld, bijna \$20 miljoen beschikbaar om de financiering van glastuinbouwprojecten te faciliteren. Dit lijkt veel maar men schrok van de enorme investeringen die hiermee gemoeid zijn en de risico's die vervolgens in de teelt en op de markt aan de orde zijn. Het afgelopen jaar is door intensieve communicatie een goed antwoord gegeven op de Mongoolse vragen, voorstellen en wensen. En de bedrijven die relevante zaken en diensten vanuit Nederland kunnen leveren, hebben zich kunnen presenteren. "De door Chimgee Sangidash/NELO en Fulco Wijdooge vanuit het NAFTA uitstekend georganiseerde missie was daarvan voorlopig sluitstuk. Toch kan het spel tussen Mongoolse klanten, Nederlandse leveranciers, agenten, investeerders en overheidsfunctionarissen nog een ingewikkelde klus worden. Het is zaak dat daarin een duidelijke koers gevaren wordt. Gelet op de bijzonder lastige omstandigheden zijn de teeltkosten hoog en is de marktsituatie nog behoorlijk onzeker waardoor rendementen niet op voorhand gegarandeerd zijn. Gekoppeld aan complexe financieringsvoorwaarden en extreme weersomstandigheden is de voorbereiding cruciaal."



De indruk leeft bij Overheul dat projecten op termijn alleen maar kans van slagen hebben met ten minste 5 jaar (teelt) begeleiding en zeker de eerste 3 jaar met Nederlandse projectmanagers en trainers ter plaatse. Ook zal er gewerkt moeten worden aan vakopleidingen en -eerst en vooral- aan vakkundige advisering van Mongoolse overheid en bedrijven die projecten gaan doen. “Gelukkig hadden we daarvoor goede partners in de groep van missiedeelnemers onder andere VEK Adviesgroep, The Friesian/Dairy Training Centre en de Aeres groep”, aldus Overheul.

'Training ter plaatse is de eerste 3 tot 5 jaar noodzakelijk'

“De verzoeken om handelsbemiddeling zijn waarschijnlijk het eenvoudigst af te handelen; denk aan vragen over leveringen van varkensvlees tot en met poot- en zaaigoed en tweedehands aardappelrooiers etc.. Ook de opslagloodsen voor aardappelen, groenten, fruit en vlees zullen als eerste en veelbelovende projecten goed uitgevoerd kunnen worden. Op korte termijn gaan de financieringconstructies, technische begeleiding en logistiek mogelijk kopzorgen opleveren, net als de complexe

besluitvorming aan Mongoolse zijde. Op lange termijn gaat het bij projecten in de tuinbouw en melkveehouderij vooral om de bereidheid aan Mongoolse kant om te willen betalen voor projectmanagement en -begeleiding, kennisoverdracht in samenwerking met betrokken bedrijven, scholen en overheid. Maar ook voor de training van de leraren zelf. Met name

deze laatste activiteiten vragen tijd en commitment en gaan pas over enkele jaren rendement opleveren.”

Topsectoraanpak

Voor beide sectoren is in nauw overleg tussen Nederlands en Mongoolse partners programmatische aanpak ontwikkeld die in 2014 geïmplementeerd wordt waarbij de ‘triple helix’ benadering wordt gevolgd. Overheden, wederzijds bedrijfsleven en kennisinstellingen werken samen om de investeringen tot een succes te maken. Zo is FMO-bank mogelijk geïnteresseerd om projecten te financieren met zogenoemde ‘zachte’ leningen, als er sprake is van een private investeerder in het project die minimaal 25% van het project financiert en daarbij ook de benodigde kennis in huis heeft. Opleidingen en trainingen zijn daarbij dus een must. Centraal in het plan staat dat voor beide sectoren op demonstratiebedrijven boeren en tuinders in praktijk geschoold kunnen worden. “Waar nodig ben ik graag bereid tot overleg over de verdere ondersteuning vanuit de Nederlandse ambassade te Beijing en de lokale vertegenwoordiging te Ulaanbaatar”, besluit Overheul.

Pieter Vaandrager

