

Berichten Bureau special

december 2013/januari 2014 | voor de Nederlandse agribusiness | jaargang 39



Ministerie van Economische Zaken

Gouden driehoek

Inhoud

03

Nederland heeft de K-factor

05

‘Wij weten hoe we kennis snel moeten ontsluiten’

07

Revolutie in Mexicaanse land- en tuinbouwsector

10

Ruud Huirne (directeur Rabobank Food & Agri):
‘Gezamenlijk optrekken, daar kom je verder mee’

11

Toine Timmermans (Wageningen UR):
‘Samenwerking keten of sector werkt het best’

13

Mongolië, een nieuwe strategische partner?

15

HortiViN: de Gouden Driehoek in werking

Gouden driehoek: succesfactor én exportproduct

De Nederlandse agrarische export bedroeg in 2013 ruim € 79 miljard. Opnieuw is ons land de tweede grootste agro-exporteur na de Verenigde Staten. Voor het vierde jaar op rij. Een belangrijke succesfactor hierin is de samenwerking binnen wat men de ‘gouden driehoek’ is gaan noemen: wetenschaps- en kennisorganisaties, agro- en foodbedrijfsleven en overheid. Sectorbrede of ketenspecifieke innovatie kan dankzij dit samenwerkingsverband snel en marktgericht worden gerealiseerd.

Deze samenwerking is uniek in de wereld. Noodgedwongen ontstaan, onder invloed van interne en externe gegevens, wordt deze inmiddels in ons land als ‘natuurlijk’ gezien. Als hét model voor het ontwikkelen van de agro- en foodsector en, als afgeleide daarvan, ook de export.

Naast de export van landbouwproducten, technologie en kennis, komt de gouden driehoek zelf thans in beeld als exportproduct. Niet door de overdracht van kennis, maar door genoemde organisaties in een bepaald land te begeleiden bij zo’n samenwerking.

In Mexico werken Alterra/Wageningen UR, tuinbouwcluster MexiCultura en het ministerie van Economische Zaken (in de eerste plaats via de landbouwafdeling op de Nederlandse ambassade) samen met hun Mexicaanse counterparts aan het ontwikkelen van voedselclusters. Ook Chili – ‘het Nederland van Zuid-Amerika’ – ervaart zelf hoe de gouden driehoek werkt en welke voordelen die biedt. Vietnam zal volgen en misschien ook het kansrijke Mongolië.

Deze special bij Berichten Buitenland over de gouden driehoek etaleert wederom de veelzijdigheid van de Nederlandse agribusiness. Wij wensen u veel leesplezier.

De redactie

.....

Hans van der Linden is lid van het management team van de directie Agrokennis. Binnen zijn directie houden zo'n 60 mensen zich dagelijks op allerlei niveaus bezig met 'verbindingen leggen' tussen bedrijfsleven en kennisinstellingen. "Ons doel is om ons internationale concurrentie- en innovatievermogen te bevorderen door actuele kennis snel door te laten stromen. Zowel van kennisinstellingen naar het bedrijfsleven als vice versa." Want Nederland heeft veel te verliezen, zou ze haar concurrerende positie laten verwateren.

.....



Kennis snel laten doorstromen, dat is de sleutel

Nederland heeft de K-factor

De Gouden Driehoek is al jaren een succesverhaal. Als geen ander is Nederland sterk in het snel ontsluiten van kennis. Van der Linden: "De overheid speelt binnen die driehoek de rol van facilitator. We zorgen dat er verbindingen zijn tussen onderwijs, onderzoek en bedrijfsleven. Zo simpel is het. Dat doen we nationaal en internationaal. Ons onderwijs kan zo op internationale rol van betekenis spelen. Aan de Wageningen UR studeren veel buitenlandse studenten. En er komen ook flink wat mensen naar Nederland om op Mbo-niveau cursussen te volgen aan een opleidingsinstituut als PTC+." Die goede naam is er internationaal, en dus is het zaak dat instellingen zich zodanig organiseren dat ze hun cursisten gedegen kennis, lesmateriaal en oefenomstandigheden kunnen bieden." En daarmee leidt Nederland echt geen toekomstige concurrenten op. Want het mes snijdt aan twee kanten, mensen gaan terug naar huis en hebben dan voor altijd een link

met Nederland waaruit mooie dingen kunnen voortkomen.

Naast dat Nederland veel buitenlandse studenten ontvangt, gaan Nederlandse kennisinstellingen ook actief naar het buitenland om daar te helpen de boel op poten te zetten. Als aansprekend voorbeeld noemt Van der Linden Afghanistan: "Daar heeft het groene onderwijs het fundament gelegd om het agrarisch beroepsonderwijs verder uit te bouwen. Zowel Wageningen UR is daarbij betrokken maar ook PTC+ heeft daar een programma opgezet dat 'train de trainers' heet. Lokale mensen worden opgeleid tot opleiders. Zo maak je een begin van een kennisinfrastructuur, om uiteindelijk de voedselvoorziening beter te organiseren. Onze rol is zo'n geval niet alleen de verbindingen leggen, maar ook het financieel mogelijk maken ervan. In dit geval valt het samen met ontwikkelingssamenwerking,



en dan zitten we er als overheid steviger in dan wanneer het meer om het bevorderen van handelsbetrekkingen met ontwikkelde landen zou gaan.”

De succesformule van de Gouden Driehoek werd al genoemd, kennis zo snel mogelijk laten doorstromen. Van der Linden: “Wij zijn in die zin uniek dat via het beleid het wetenschappelijk onderwijs, het Hbo-, het Mbo- en het VMBO-onderwijs met elkaar verbonden zijn.” Een relatief nieuw initiatief dat voortbordurt op de Gouden Driehoek-gedachte komt vanuit het topsectorenbeleid. De twee agrotopsectoren, agrofood en tuinbouw- en uitgangsmateriaal hebben sinds kort de beschikking over vijf Centres of Expertise; virtuele samenwerkingsverbanden tussen kennisinstellingen en het bedrijfsleven om samen business cases te ontwikkelen en uit te voeren. Als voorbeeld geeft Van der Linden het Centre of Expertise Greenports. “Binnen dat Centre werken in dit geval Hbo-scholen samen op een bepaald thema, in dit geval Greenports. Via dit Centre maken ze verbinding met het tuinbouwbedrijfsleven, en zo kan men gezamenlijk internationale activiteiten ontwikkelen. Bijvoorbeeld kassenbouwers die kassen willen neerzetten in het buitenland maar tegelijkertijd ook

kennis leveren zodat mensen ter plekke worden opgeleid zodat ze er ook daadwerkelijk mee kunnen omgaan. Zo’n Centre is gelieerd aan de topsectoren om de samenwerking tussen bedrijven en scholen concreet vorm te geven. Voorwaarde is dat er geld van het bedrijfsleven moet inzitten, wij als overheid financieren dan de andere helft voor de duur van 4 jaar.”

“Er zijn ook twee Centres of Expertise op Mbo-niveau, die werken volgens hetzelfde principe. Er is een tuinbouwproject op Mbo-niveau gaande in het Westland en dat loopt als een trein. Ondernemers stellen daar aan de scholen het nieuwste van het nieuwste op het gebied van kassen ter beschikking. Scholieren oefenen in een state of the art omgeving. En ook hier snijdt het mes aan twee kanten. Bedrijven die bereid zijn hierin te investeren, kunnen straks goed opgeleide mensen in dienst nemen. Zo’n Centre is eigenlijk een soort smeerolie. De overheid ondersteunt scholen en bedrijven om zich te organiseren, maar ze moeten het uiteindelijk zelf doen. Wij leggen alleen de bal op de stip en we zorgen dat de voorwaarden er zijn om te samenwerken, we financieren een groot gedeelte maar gaandeweg moet het zichzelf staande kunnen houden.”

“De uitdaging op het gebied van internationalisering”, vervolgt Van der Linden, “ligt bij de kennisinstellingen. Want hoe ga je je structureel organiseren op internationale cursussen en opleidingen? Je moet als school hoog inzetten op een curriculum waarvan je niet weet of je verzekerd bent van vraag. Het is best moeilijk, om naast je school ook de mensen en de kennis te organiseren voor internationale cursussen in het buitenland. Dan moet je daar mensen op aannemen en organisatie om heen bouwen en als school is dat toch risicovol. Dat is wat we te overbruggen hebben. Waar, op welk sectorniveau, is het nou mogelijk om voor het bedrijfsleven en scholen samen structureel iets neer te zetten? En natuurlijk zijn er al veel samenwerkingsverbanden tussen bedrijven en individuele scholen, dat loopt goed en als overheid bemoeien we ons daar ook niet mee. Maar de vervolgvraag is, als er kansen liggen in het buitenland, hoe zou je meerdere scholen en daaraan gekoppeld Wageningen UR, zich zo kunnen laten organiseren dat ze gezamenlijk een soort arrangement aan opleidingen kunnen bieden met de garantie van continuïteit?” Van der Linden geeft als voorbeeld een Hbo-instelling die de Denen in China hebben opgezet, alle kennisinstellingen en het bedrijfsleven hebben samengewerkt om dat te bereiken.” Een valkuil, weet Van der Linden, “is dat een instelling altijd in het oog moet houden dat het gewone onderwijs niet uitgehold mag worden. Dan raken ze in de problemen, het moet publiek-privaat gescheiden blijven.

Van der Linden ziet het voor zich: “die samenwerking tussen Hbo en Wageningen UR werkt goed. In het buitenland is men gecharmeerd van het wetenschappelijke van Wageningen UR, maar er is steeds meer behoefte aan toegepaste kennis, en dat ligt natuurlijk bij de Hbo-instellingen. En die hebben we ook, zo kunnen met Wageningen UR als entree makkelijk in het buitenland binnenkomen. Je ziet het ook bij buitenlandse missies. Onze agrokennis is altijd prominent aanwezig, we hebben wereldwijd echt wel wat te melden.”

Jacqueline Rogers

● ● ● ● ● ● ● Drie jaar geleden schreef een groep innovatief georiënteerde akkerbouwers met een duidelijke visie op GPS-landbouw zich in voor een zg@there-programma*. In het kader van samen staan we sterk wilden ze de Russische en Oekraïense markt betreden. En sindsdien is er veel bereikt. Herman Vermeer trekt het project en vertelt over de vele voordelen van samenwerken.



Herman Vermeer van Plus For Progress

‘Wij weten hoe we kennis snel moeten ontsluiten’

“Het bijzondere van Plus For Progress”, zegt Vermeer, “is dat ondanks bedrijven soms concurrent van elkaar zijn, ze toch de toegevoegde waarde zien van samen optrekken.” “Ze wilden graag dat iemand ‘van buiten’ het project zou leiden maar wel met kennis van de sector, daarom hebben ze mij gevraagd.” Vermeer is een verbinder pur sang met veel bestuurlijke ervaring, die toevallig ook nog een gecertificeerd akkerbouwer is met een grote interesse in duurzame energie: hij heeft een windpark en doet in zonnepanelen. Vermeer was bovendien lang actief als lid van de Provinciale Staten van Flevoland, en hij was drie jaar lid van het Europees Parlement waar hij naar eigen zeggen in hoofdlijnen en in wereldstromen leerde te denken. Toen kwam onder andere

nog een voorzitterschap van Agrico. “Ik heb een klein beetje bagage om te kunnen delen en ik werk graag met mensen,” zegt Vermeer.

“Het leuke is”, vervolgt Vermeer, “dat al die bedrijven binnen het consortium allemaal dezelfde intentie hebben: een duurzame relatie opbouwen met het land waarmee je zakendoet. Dat houdt in dat je voor de lange termijn gaat, en ervoor zorgt dat de mensen aan wie je je product levert ook weten hoe ze ermee om moeten gaan. Plus For Progress heeft ook equipmentbedrijven als Miedema, Agri 2.0 en Agrovent als lid, en die zouden internationaal best alleen kunnen opereren. Maar het blijkt voor hen aantrekkelijker om in een samenwerkingsverband op te treden en mee te doen aan voorbeeldprojecten.” Naast bedrijven, zijn er ook kennisinstellingen bij



Plus For Progress aangesloten. Vermeer ziet WUR PPO in Lelystad, Nyenrode Associated Partner, DLV Plant en de Agrarische Hogeschool in Dronten als ondernemingen in het verwaarden en delen van kennis. “Als consortium verkopen we niets”, zegt Vermeer, “we zorgen ervoor dat we demonstratievelden optuigen, en dat we Russen en Oekraïners hier in Nederland op hogescholen (in dit geval CAH Vilentum in Dronten) trainen. Elk jaar komen groepjes naar Nederland om hier een opleiding te volgen en dat wordt voor de helft gefinancierd door de overheid. De studenten leren praktische zaken als hoe je een machine gebruikt en hem onderhoudt, maar we gaan ook in op de verkoop- en verwerkingsketen. Les in managementtheorieën is ook belangrijk, in die zin dat je niet alleen moet zorgen dat de grond en het plantmateriaal goed is, je moet ook begrip hebben van het profiel van een onderneming. Dat is een heel proces”, aldus Vermeer.

Vermeer is tevreden over het verloop van het zg@there-programma maar ziet ook punten van zorg. “Een van die zorgen is taal. De kennis van het Engels is te beperkt. Vooral het middelmanagement heeft daar last van.” Vermeer wil zeker niet stellen dat Nederlanders wel perfect Engels spreken ‘maar ons level hebben de Russen en Oekraïners nog niet te pakken’. Vermeer hecht aan goede communicatie met de doelgroep in dit geval Rusland en Oekraïne. Trots laat hij een boekwerkje zien met alle mogelijke informatie over aardappels, in het Russisch, waarin de Nederlandse ambassadeur in Rusland het voorwoord heeft geschreven. “Dit zijn dus dingen die goed werken in Rusland, het feit dat onze ambassadeur een voorwoord schrijft, schept vertrouwen, het wordt als belangrijk ervaren. Maar ook het feit dat we ons kunnen presenteren tijdens de Golden Autumn (jaarlijkse Agrovakbeurs in Moskou, red), is een mooie kans. Ik sta daar op die beurs en tijdens mijn presentatie verkondig ik niet één boodschap, maar die van alle bedrijven in het consortium. Nog een voordeel van samenwerken: het is goed voor de algehele uitstraling van een sector. We moeten zorgen dat we ons blijven onderscheiden ten opzichte van landen als bijvoorbeeld Duitsland en Denemarken. Die industrie is

daar zo groot, zij kunnen zomaar ergens in een veld twee dure machines neerzetten. Dat kunnen wij niet. Wat we wel kunnen, is passende begeleiding organiseren en mensen opleiden. Dat het niet een verhaal wordt van als we weggaan kunnen we meteen het licht uitdoen”, lacht Vermeer. Hij ziet een programma als zg@there ook niet als subsidie, een vreselijk woord in zijn ogen. “Ik zie het als een investering in een maatschappelijk toegevoegde waarde van samenwerken. Daarnaast als wij op beurzen staan, dat doen we gezamenlijk een grote achterwand met alle logo’s, ben je altijd vertegenwoordigd ook al ben je fysiek niet heel de tijd aanwezig. Je speelt elkaar de bal toe.”

'Een handelsrelatie begint altijd op nul'

Nog een voordeel om deel uit te maken van een dergelijk collectief als Plus for Progress is dat kleinere bedrijven, die niet altijd de weg weten in een nieuwe markt, hun voordeel kunnen doen met bestaande relaties. “In Moskou en Kiev hebben we lokale mensen die in Nederland hebben gestudeerd, zij gaan mee wanneer nodig om te vertalen en dat klinkt misschien simpel, maar als je drie dagen met iemand op stap bent, dan moet je er wel op kunnen vertrouwen dat die persoon precies vertaalt wat jij zegt. Zo’n relatie begint namelijk altijd op nul”, weet Vermeer. “Een cultureel verschil met Nederland is dat in Rusland door het communisme drie generaties ondernemerschap is uitgewist, en het is lastig om dat binnen zo’n korte tijd te veranderen. ‘Waarom zouden we presteren, het maakt toch niets uit’, is soms de instelling. Dan zijn managementvaardigheden nuttig. Focus niet op wat er fout gaat, maar op wat er goed gaat. Leer te waarderen en leer het te benoemen.”

Vermeer merkt op dat Nederland qua mentaliteit een voordeel heeft op andere landen. “Ik zie de goede kanten van het poldermodel, we kunnen elkaar bereiken in een informele en directe sfeer. Het goede is dat we daarmee verbindingen maken en daarmee voorsprong krijgen en kunnen behouden. Het gaat er niet zozeer om of

wij als Nederland de beste kennis hebben, we weten kennis het beste te ontsluiten. Het nadeel is dat we daardoor soms lichtelijk brutaal zijn. Nederlanders zijn erg direct, we zitten vaak veel te snel in de ‘je en jij-sfeer’.”

De overheid ziet Vermeer als een partner die markttoegang faciliteert en fungeert als gesprekspartner. “Het is belangrijk dat het bedrijfsleven zich gewaardeerd voelt en zich gesteund ziet door de overheid. Dat kan een overheid doen door te investeren. De internationale poot van het topsectorenbeleid is daar een goed voorbeeld van vindt Vermeer. Het gaat om verbindingen maken, een methode die uiteindelijk moet opleveren dat het bedrijfsleven handel kan drijven. En het opleiden van mensen is volgens Vermeer ook handel, net als het geven van demonstraties en cursussen.” Vermeer veert op: “Herman Krebbers van DLV Plant doet dat geweldig, de man staat ergens in een veld strak in het pak met een paar kaplaarzen eronder op een bevlogen manier kennis te delen. Of neem de Oekraïense minister die onlangs in Nederland was. In Den Haag sprak hij met een aantal belangrijke mensen en ‘s middags reed hij bij PTC+ op de trekker. Die man had een prachtige middag en hij heeft ook echt wat beleefd. Zoiets kan in Nederland en dat is ons grote voordeel.”

Jacqueline Rogers

Wat is Plus For Progress?

Plus For Progress is een consortium van Nederlandse bedrijven, allen experts op het gebied van innovatie precisielandbouwtechnieken. Samen doen ze zaken in Rusland en Oekraïne. Zonder dat Plus For Progress een verkoopkanaal is want het consortium richt zich, gesteund door het ministerie van Economische Zaken, op gezamenlijke promotionele activiteiten. Meer informatie over Plus For Progress en deelnemende bedrijven op www.plusforprogress.com

*inmiddels is het zg@there vervangen door PIB, Partners for International Business



- *De Mexicaanse overheid stimuleert een grootschalig ontwikkelingsprogramma van voedselclusters, volgens het Alterra-concept van metropolitan food clusters. Doel: substantiële vergroting van de productie, met als neven doel meer export. Naar de Verenigde Staten, maar ook Azië, Europa en Midden-Amerika. Alterra/Wageningen UR, onze agribusiness en – faciliterend – de Nederlandse overheid assisteren hierbij. Een impressie op basis van interviews met direct betrokkenen aan beide kanten.*

Nederlandse gouden driehoek assisteert bij invoering concept metropolitan food clusters

Revolutie in Mexicaanse land- en tuinbouwsector

Het eerste *metropolitan food cluster* (MFC) in Mexico heet agrosfera, en wordt ontwikkeld in de deelstaat Aguascalientes. Een agrosfera kan onder andere één of meer agroparken omvatten, en kent verder verzamel- en verwerkingscentra voor kleinere producenten, en distributiecentra die rechtstreeks grootstedelijke en/of exportmarkten kunnen bedienen. Mexico heeft Wageningen UR destijds gevraagd op het nationale vlak te kijken naar de beste locaties voor de voedselclusters, waarvan er vijf gepland staan.

Javier Delgado is directeur-generaal van het (nationale) investeringsagentschap FOCIR en was instrumenteel in het naar Mexico halen van het MFC-concept. Waarom? “Omdat Mexico en Nederland overeenkomstige uitdagingen hebben in de productie voor en export naar – voor Nederland – een grote buur als Duitsland en heel Europa, en voor ons in Mexico met de Verenigde Staten als grote buur

die haar voedselproducten wereldwijd inkoop. Daarom moeten wij een beproefd logistiek systeem hebben dat succesvol is en haar voordelen voor Nederland al meer dan 30 jaar bewijst”, aldus Delgado.



Metropolitan Food Clusters (MFC)

Het concept van de Metropolitan Food Clusters (MFC) is ontwikkeld door Alterra/Wageningen UR, en streeft naar verticale en horizontale integratie van waardeketens. Onderdelen zijn regio's met gecombineerde (duurzame) productie en verwerking, een goed ontwikkelde agrologistiek, met distributiecentra die rechtstreeks grootstedelijke en exportmarkten bedienen.

Agroparken vormen de spil en de motor. Dat zijn ruimtelijke clusters van verschillende waardeketens in een industriële setting, dicht bij een metropool. Zij bevatten een verscheidenheid aan functies op het gebied van productie, verwerking, agrologistiek en andere.

Het MFC-concept is gericht op duurzame ontwikkeling. Het ontwikkelt zich door middel van co-design in samenwerking tussen kennisinstellingen, ondernemers, ngo's en overheden. Co-design richt zich op de hardware, de organisatie en zaken als onderwijs en opleiding.

In Mexico is Alterra/Wageningen UR vanaf de start betrokken geweest bij het ontwikkelingsplan voor de voedselclusters: van het uitvoeren van de eerste haalbaarheidsonderzoeken tot en met het ontwikkelen van het nationale masterplan.

www.metropolitanfoodclusters.wur.nl

MFC in de praktijk

“Ten eerste zal dit model de traditionele voedselproductiesystemen in Mexico drastisch veranderen, in positieve zin. Ten tweede zal het alle activiteit die te maken heeft met de productie van versproducten veranderen richting een marktconcept met een veel grotere toegevoegde waarde, namelijk agroketens van productie via verwerking en logistiek tot en met distributie.”



Het MFC-concept is inmiddels een integrale, door de Mexicaanse nationale overheid volledig onderschreven en ondersteunde visie op de ontwikkeling van de land- en tuinbouwsector, die volgens Delgado voordelen oplevert. “Door de creatie van de voedselclusters komen we tot een efficiëntere overdracht van technologie en kennis. Daarnaast kunnen de financiële risico's voor betrokken partijen beter worden beheerd door instrumenten als verzekeringen en garanties te gebruiken (zie kader over FOCIR). Verder biedt het concept zicht op de schaalvergroting die nodig is om de groeiende (export)markt continu te kunnen bevoorraden met producten van constante kwaliteit. Bovendien kunnen de producenten lagere inkooprijzen afdwingen voor grondstoffen en andere productiemiddelen.”

Gabrielle Nuijstens-Vaarkamp, onze landbouwaard in Mexico, voegt hieraan toe: “Clustering betekent niet alleen concentratie en schaalvergroting, maar ook het verminderen van de milieudruk (zoals door hergebruik van reststromen van het ene bedrijf door een ander bedrijf). Ook dit aspect van duurzame ontwikkeling zit er dus in. Er wordt gedacht in agroparken, maar ook in *rural transformation centres* waar de productie van kleine(re) boeren wordt verzameld en verwerkt, met een loket ter ondersteuning van die producenten, en onderwijs en opleiding via een *mini-centre of excellence*.”

Pilot: Aguascalientes

Waarom specifiek Aguascalientes uitgekozen als *pilot*? “Het is een relatief kleine deelstaat

– iets kleiner dan Nederland – die centraal ligt”, zeggen Delgado en Nuijstens. “Aguascalientes kent een zeer hoog opleidingsniveau en goed ondernemerschap, in het bijzonder in de agribusiness”, vervolgt Delgado. “Deze deelstaat huisvest de meest succesvolle landbouwbedrijven van Mexico. Zoals de nummer 1 op het gebied van ingevroren groente, La Huerta. Daarnaast een bedrijf dat zich bezighoudt met het gehele proces van melkverwerking, La Leche San Marcos. En ook een erg succesvol bedrijf dat pluimveevlees verwerkt en verkoopt in Mexico, evenals de zeer succesvolle en innovatieve onderneming op het gebied van

‘Javier Delgado: wij hebben de grootste exportmarkt naast de deur’

landbouwmachines, Bison. Deze ondernemingen zijn erg ambitieus en in staat om van het MFC-concept een succes te maken.”

Naast en na Aguascalientes zijn voedselclusters gepland in de deelstaten Nayarit, Chiapas, Yucatán en Veracruz. Maar omdat de nieuwe regering in haar beleid nu een nationaal plan met middelen voor de MFC's heeft gereserveerd, zijn meer projecten te verwachten. Sinds 2003 is in Querétaro het eerste Mexicaanse agropark ontwikkeld. De lessen die hieruit zijn getrokken, worden toegepast in de nieuwe agroparken die straks deel uitmaken van de voedselclusters. Na een

aanvankelijk moeizame start, loopt dit agropark goed. Delgado: “Dit project was gericht op kastuinbouw. Weliswaar is van de beschikbare 850 km² land rond 300 km² verkocht, maar als we bijvoorbeeld kijken naar de Nederlandse firma Levarht die op het park is gevestigd, zien we dat 95% van hun productie wordt geëxporteerd naar de VS. Wat de juistheid van onze aanpak bewijst.”

Export van gouden driehoek

Waar samenwerking in de praktijk van Querétaro lastig bleek te realiseren, ligt dat in de nieuwe benadering anders, benadrukt Gabriëlle Nuijten. “Integraal onderdeel van het voedselcluster-concept is het gezamenlijk optrekken van Mexicaanse kennisinstellingen, bedrijfsleven en overheden, naar ons model van de gouden driehoek. Wij konden dit bij elk bezoek van een Mexicaanse delegatie aan Nederland laten zien. Natuurlijk is het zo dat dit model aangepast wordt aan de specifieke omstandigheden in Mexico. Het land is groter, dus op afstand samenwerken zal bijvoorbeeld vaker het geval zijn dan bij ons. Maar de grondhouding is dezelfde.”

Een deelproject binnen de samenwerking tussen Mexico en Nederland is eerdergenoemde kennisoverdracht. FOCIR en MexiCultura hebben daartoe al vele workshops georganiseerd, ondersteund door de Nederlandse ambassade. Harm Maters, als voorzitter het boegbeeld van MexiCultura:

“Dit samen optreden van de Nederlandse agribusiness in samenwerking met kennisinstellingen en onze overheid is uniek. Het maakt ons erg slagvaardig.” MexiCultura is volgens hem van groot belang voor de Nederlandse tuinbouwsector: “Je bouwt zo vrij snel een veelheid aan netwerken op in een land.”

Gemakkelijker entree

Vorig jaar waren er in mei en november rondetafels en missies van MexiCultura. Maters: “Mexico betekent voor ons voor 80% groenteteelt. In mei besteedden wij niettemin bijzondere aandacht aan de bloemeteelt (snijbloemen en potplanten). De stedelijke middenklasse groeit, die heeft koopkracht en is *flower-minded*. Dan is er nog potentieel voor de export van snijbloemen naar de VS. Al met al genoeg redenen om die focus te rechtvaardigen.” De missie in november omvatte zo bij MexiCultura aangesloten bedrijven, die onder andere Aguascalientes bezochten. “Er was matchmaking, in het kader van G2G-samenwerking gaven wij presentaties en daar zijn weer allerlei contacten uit voortgekomen. Ons is gevraagd mee te kijken naar de ontwikkeling van agroparken c.q. tuinbouwclusters”, aldus Maters. Hij stelt: “Als je cluster, heb je entree in zo’n land. Als MexiCultura kom je overal binnen. Als individuele onderneming niet. Wij hebben daar nu zelfs iemand zitten. Ik verwacht veel van de samenwerking met

AMPAC, de Mexicaanse organisatie van groentetelers. Door onze clustering komen wij met het internationaliseren van de Nederlandse tuinbouwsector geheid verder. Je hebt gewoon een langere polsstok.”

MexiCultura is een Nederlands pps-consortium van spelers uit de Nederlandse tuinbouwsector, dat een langetermijnpartner is in de ontwikkeling van de Mexicaanse tuinbouw. In november 2011 heeft het ministerie van EZ aan MexiCultura een zg@there-subsidie toegekend. MexiCultura verenigt Nederlandse tuinbouwleveranciers, kennisinstellingen en overheid in het streven om in nauwe samenwerking met lokale Mexicaanse partners duurzame productiesystemen te ontwikkelen.

www.mexicultura.nl

Javier Delgado moet aan het eind nog iets van zijn hart: “Als ik mag spreken over de Nederlandse bedrijven, dan vind ik dat zij erg voorzichtig opereren. Dat wil zeggen, ze lijken niet geïnteresseerd te zijn in investeren, maar meer in de verkoop van systemen, zaden, producten, verbruiksartikelen. Voor mij is het veel belangrijker dat deze ondernemingen zich verbinden met Mexicaanse bedrijven en dat zij vaste investeringen brengen en hier in Mexico aan het werk gaan. Wij hebben de grootste exportmarkt ter wereld naast de deur!”

Hans van der Lee, m.m.v. Richard van Kooij
(interview Javier Delgado)

Benodigde investering

FOCIR is een ontwikkelingsbank met als belangrijkste missie om het Mexicaanse platteland te kapitaliseren. Dat wil zeggen het op lange termijn investeren. In de loop der tijd is het een agentschap geworden dat zich bezighoudt met het (over)brengen van kennis waar die bestaat (in dit geval Nederland) naar waar die nodig is (Mexico). Hierdoor zijn we – na die eerste fase van kennisoverdracht – in staat om op basis van gedegen kennis investeringen te doen. Dit om met succes de regionale ontwikkeling in Mexico te stimuleren. FOCIR beheert investeringsfondsen waarin buitenlandse investeerders kunnen deelnemen met minimaal 65% van het totale kapitaal, met de andere 35% afkomstig van de Mexicaanse nationale overheid.

Delgado: “Samengevat komt het erop neer dat in de vijf geplande agroparken (als onderdeel van evenzovele voedselclusters) USD 5 miljoen aan onderzoek wordt uitgegeven, voor de grond en de infrastructuur USD 35 miljoen per agropark (totaal € 175 miljoen) en – conservatief geschat – USD 270 aan investering door bedrijven per agropark (totaal USD 1,35 miljard).” Fondsen zijn afkomstig van de federale overheid en van de deelstaten, en in de uitvoeringsfase van publiek-private samenwerking.





● ● ● ● *Sinds twee jaar staat Ruud Huirne aan het roer van Rabobank Food & Agri (Nederland). Voor de bank als 'Wageningse bedrijfs-econoom' de ideale persoon om leiding te geven aan dit onderdeel. Vanuit zijn werk als onderzoeker (later) als leiding-gevende bij Wageningen UR kwam hij in aanraking met de agrarische gouden driehoek. Hij vertelt over de rollen die zijn financiële instelling speelt.*

Ruud Huirne (directeur Rabobank Food & Agri)

‘Gezamenlijk optrekken, daar kom je verder mee’

Wanneer je bedenkt dat hij weliswaar een ‘Wageningse’ is, maar bedrijfseconomie studeerde, is de overstap vanuit het onderzoek bij Wageningen UR naar de Rabobank opeens een stuk plausibeler. Ruud Huirne: “Gezien mijn profiel ben ik enkele jaren terug door de bank uitgenodigd en vervolgens aangenomen voor deze functie.” Het is de bedoeling dat zijn directie de lokale Rabobanken met klanten in de agro- en foodsector op allerlei manieren ondersteunt. Verder is het zo dat hij zijn directie vertegenwoordigt richting het ministerie van EZ en ‘Brussel’. Huirne’s team speelt ook een rol in het aanjagen van innovaties in de land- en tuinbouw.” Niet louter financiering dus, maar ook advisering in brede zin.

Huirne licht toe dat de Rabobank actief meewerkt aan het vasthouden van de sterke positie van onze agro- en foodsector. “Wij verrichten in onderzoeksafdelingen allerlei soorten research ten behoeve van onze klanten. Vaak zijn dit grotere spelers als FrieslandCampina of VION, waarvan wij de huisbankier zijn. Mijn collega’s van de andere directie – Food & Agri (FAR) – doen onderzoek op macro-economisch niveau; mijn directie onderzoekt op het niveau van de individuele producent of verwerker tot aan sectorniveau. Wij hebben zo’n 60.000 individuele boeren en tuinders (dat is 85% van het totaal) als klant en daarnaast nog vele anderen uit de agro- en foodsector. De analyses van research en uit ons eigen onderzoek gebruiken wij om rationalisering van bedrijfsprocessen en ook innovatie bij de agrariër te brengen.”

Visie

Huirne is ook betrokken bij het ontwikkelen van de nieuwe mondiale Food & Agri-visie van de Rabobank. De rol van de bank bij wereldwijde uitdagingen als voedselzekerheid, duurzaamheid, obesitas enzovoort. Volgens hem is de kracht van zijn bank dat die in de gehele agroketens zit, van het uitgangsmateriaal via productie en verwer-

king tot en met distributie. In Nederland, maar ook in het buitenland. Hij zegt: “Praat je over advisering, kom je dus bij de gouden driehoek. Je bereikt niets in je eentje, zonder samenspel van kennisinstellingen, bedrijfsleven en overheid. Die samenwerking heeft Nederland internationaal groot gemaakt op het gebied van agro en food.”

En waarom heeft zich dat juist bij ons ontwikkeld en niet elders? We zijn een klein land, dat altijd goed heeft moeten omgaan met de beschikbare ruimte en een kritische samenleving. Zonder medewerking van de overheid begin je als sector dan niet veel. De Nederlandse overheid heeft lang geleden al erkend dat het ontwikkelen van de sector zonder terugkoppeling – naar bedrijfsleven en ook (toegepaste) wetenschap – veel langzamer zou gaan dan mét. Wageningen UR is de eerste universiteit van Nederland geweest die nationaal en internationaal met succes de derde geldstroom uit de private sector heeft ontwikkeld. Eerst ten behoeve van de exportbevordering, maar inmiddels is onze kennis, maar ook het concept van de gouden driehoek zelf, een exportproduct geworden.”

Gouden driehoek

Huirne vervolgt: “Gezamenlijk optrekken, daar kom je in het buitenland verder mee dan elkaar in elke markt en op elk product bevechten. Het grappige is dat bedrijven die op de binnenlandse markt wel concurreren, wat betreft de buitenlandse marktkansen wél bereid zijn de handen ineen te slaan. De gouden driehoek is eerder een gevolg van de samenwerking zoals die gegroeid is, dan dat zij specifiek is opgetuigd.

Er zijn diverse cases op het gebied van innovatie waarbij de Rabobank betrokken is geweest of betrokken is. Bijvoorbeeld rondom energievoorziening van kassen (aardwarmte), mestverwerking.

Je komt vanuit de betrokken partijen tot een bepaalde mix om zoiets te realiseren. Dat kost dan 10 miljoen en die financiering regelen wij. Is het succesvol, dan exporteer je het nu of later naar landen waar zich dezelfde problematiek voordoet. Dit kan ook betekenen dat je wat wij zien als 'vorige generatie'-oplossingen exporteert. Zoals melkrobots of biologische gewasbescherming in kassen. Onze sector is intussen alweer verder. Specifieke houderijsystemen als het rondeel in de pluimveehouderij of precisielandbouw in de akkerbouw, dat zie je nu steeds vaker. Je eigen sector voortdurend blijven ontwikkelen, dat is noodzakelijk. Is die volgende stap er niet, dan ben je klaar en heeft het buitenland je ingehaald. Mondiaal gezien kan het niet anders dan dat vraagstukken die Nederland heeft opgelost of waarmee wij nu bezig zijn vroeg of laat ook daar zullen gaan spelen. En dan verkeren wij in een goede uitgangspositie om dit alles te exporteren."

In concreto

Van groot naar klein: wat heeft de gemiddelde lezer van Berichten Buitenland, de directeur of exportmanager in het agro- en food-mkb, aan de Rabobank? Huirne: "Nou, wat ik zei. Naast financiering ook markt- en

'Realisme in de advisering'

ander onderzoek, en een enorme expertise in food en agri. Maar ook een stukje realisme in de advisering. Plannen om te internationaliseren, prachtig mooi, maar wat betekent dat voor jou als boer, tuinder of agribusinessmkb'er? Zakelijk én persoonlijk. Het klinkt mooi, een satelliet opzetten in een ander land. Over één nacht ijs gaan, dat moet je niet willen. Ga er eens 'n maand heen, juist in de winter. En bekijk of je dan nog steeds wilt. Onze klant moet wel vanuit een positieve keuze ergens heen willen gaan; en niet vanuit een soort kramp uit ons land vertrekken. Meestal biedt dat weinig kans van slagen."

Ten slotte gevraagd naar de mondiale, exportgerelateerde trends in agro en food, meent Huirne dat – ondanks alle scepsis uit het verleden – er dankzij de WTO toch meer druk komt te liggen op landen die veterinaire of fytosanitaire redenen aanvoeren om bepaalde importen aan banden te leggen. "Je zult als land betere argumenten moeten hebben, om zulke maatregelen te rechtvaardigen." Over de sectoren wil hij nog kwijt "dat de beteren in elke sector hartstikke goed presteren. Je ziet dat de verschillen binnen een sector groter zijn, dan tussen sectoren. In melkveehouderij, akkerbouw (aardappel) en bloembollen heeft Nederland een comfortabele voorsprong. Ook bij het versproduct voor de omringende EU-regio doet Nederland het goed. Sierteelt wordt al getransporteerd per vliegtuig, over de hele wereld." Huirne ziet de toekomst van de Nederlandse agro en food positief in.

Hans van der Lee

● ● ● ● Toine Timmermans werkt al bijna 25 jaar in opeenvolgende functies als onderzoeker en projectleider bij Wageningen UR, en heeft de 'gouden driehoek' als het ware zien ontstaan. De geroemde samenwerking tussen wetenschappelijke en kennisinstellingen, bedrijfsleven en overheid ten behoeve van de agro- en foodsector.



Toine Timmermans (Wageningen UR):

'Samenwerking keten of sector werkt het best'

"Waarom is voedselzekerheid in ons land geen issue?" vraagt Toine Timmermans zich aan het begin van het interview hardop af. "Dat komt zeker door de ontwikkeling van wat wij nu de Europese Unie noemen. Maar specifiek over Nederland gesproken, bestond

er natuurlijk al het bekende OVO-drieluik van onderzoek, voorlichting en onderwijs. Dat was een succes in een tijd dat alle betrokken partijen een gedeelde visie hadden en heeft geleid tot een sterke kennisontwikkeling in de agrarische sector. Na de verzelfstandiging

van voorlichting en onderzoek in de jaren 90 zijn nieuwe vormen van samenwerking ontstaan tussen bedrijfsleven, kennisinstellingen en overheid: dat wordt nu de gouden driehoek genoemd. Die samenwerking is vaak breder dan in het OVO-tijdperk, nu zijn toeleverende en verwerkende bedrijven ook betrokken bij de ontwikkeling van innovaties.

De eerste nieuwe vorm van samenwerking is het opzetten van netwerken. De tweede is een meer ontwerpende benadering. Daarbij is er ook veel samenwerking tussen ondernemers en wetenschappers, vaak in consortia, maar hier is de rol van de wetenschap om te inspireren met nieuwe, tot dan toe ondenkbare oplossingen.” De nieuwe vormen van samenwerking draaien meer om de koplopers in de sector, die een sleutelrol spelen in het daadwerkelijk in praktijk brengen van grensverleggende innovaties.

‘Met kennis delen win je al een hele wereld’

Succes?

Is de nieuwe benadering van de gouden driehoek via de band van de topsectoren een succes? “Dit hangt ervan af over welke sector en welk onderdeel van de keten je praat”, zegt Timmermans. “De levensmiddelenindustrie is van oudsher gewend veel aandacht te besteden aan R&D en daar ook veel eigen geld in te steken. Maar je ziet dat de bereidheid afneemt, hoe verder je in de keten richting de primaire sector ‘terugwandelt’. De boeren hadden vroeger altijd een stukje basisfinanciering en de heffing van de productschappen die samen het onderzoek financierden. Producenten, verwerkers – en dan vooral het kleinere agro-mkb – zijn niet in staat zich snel te organiseren of snel te schakelen om mee te gaan in de nieuwe opzet.” Het is op zijn minst ironisch te noemen dat hier de productschappen worden afgeschaft, terwijl de Europese Unie dit model aanraadt als hét succesvolle model.”

Timmermans: “Ja, één van de pijlers van de gouden driehoek waren de productschappen. Men dacht ‘zo kunnen wij samen met de

grote jongens de onderzoeksprogrammering doen’. De heffing van Productschap Tuinbouw was de afdekking van de benodigde private middelen. De tuinbouwsector staat dus wel voor een uitdaging, maar ik ben daar wel positief over. Het meest ideale is een consortium van partijen die een bepaald vraagstuk willen oplossen, dus óf een hele keten óf een hele sector. Deze constructie is niet bedoeld voor de innovatie van één bedrijf.

Een topsector stelt de strategische onderzoeksagenda op, dat is bijvoorbeeld welk type project financieren wij wel of niet, en dan is er een scala aan geldbronnen zoals NWO, TNO en DLO. De gewenste verhouding publiek-private financiering is fifty-fifty. In de primaire sector is dat, zoals gezegd, dus moeilijk. Die verschillende kijken op financiering moeten wel langzamerhand naar elkaar toe groeien. Of je accepteert dat de overheid de grootste geldbron blijft. En dat betekent minder geld voor onderzoek. Dan weet je dat een volgende reorganisatie van de Nederlandse kennisinfrastructuur in zicht komt.”

Het Wageningse instituut van Timmermans haalt meer geld uit het bedrijfsleven en internationaal (Europees) contractonderzoek dan ooit tevoren. Toch komt 80% van hun inkomsten wel via de topsectoren binnen.

Export van gouden driehoek

In Chili – volgens Timmermans “het Nederland van Zuid-Amerika” – is ons land bezig met het exporteren van de gouden driehoek als model voor samenwerking. “De Chileenen willen dat en realiseren zich dat er dan een grotere doorstroming moet zijn van kennis vanuit universiteiten en kennisinstellingen naar hun land- en tuinbouwsector. Zij moesten ook leren wat onderzoek volgens ons model precies is. Men was niet gewend om samen te werken, de noodzaak ontbrak. Die urgentie zat er bij ons altijd al in. Je ziet in de landen waar wij actief zijn dat de overheid daar gevoelig voor is. Zij zien ons model van voedselzekerheid en vragen: hoe hebben jullie dat georganiseerd?

Wat je nodig hebt zijn een paar visionaire mensen in het ontvangende land, allereerst in hun bedrijfsleven. Maar evenzeer bij de andere

partners in de gouden driehoek en ook bij betrokken ngo’s. In het pas opgerichte Centre of Excellence in Chili zijn de Wageningers geen uitvoerende onderzoekers, maar coaches. De focus ligt op een aantal versproducten: avocado, sappen, quinoa en zalm.”

Onderwerpen waaraan Timmermans concreet werkt, zijn onder andere (het verminderen van) voedselverspilling. De twee concurrerende brancheorganisaties FNLI en CBL werken hier samen, ook met financiering. Grote spelers uit de retail en levensmiddelenindustrie zitten in de expertgroep van dit project. Ahold stelt kassagegevens beschikbaar van Albert Heijn, terwijl bijvoorbeeld Hilton Food inzichtelijk maakt hoe hun vlees door de keten gaat. Andere thema’s zijn verpakkingen, resource efficiency en de productie van energie uit methaan bij koeien. “Dat is pre-concurrentieel, langetermijn, gaat om wetenschappelijk excelleren, maar vindt wel plaats vanuit een behoefte van de industrie. Op die grote issues moet Nederland een voorsprong nemen. Te zijner tijd zijn die oplossingen te exporteren.”

Ook in EU-verband wordt gewerkt aan voedselverspilling. Fusions is het eerste werkelijk Europese project om die kwestie aan te pakken. Het gaat om kennisontwikkeling, meten is weten, en vervolgens het organiseren van nationale platforms voor bewustwording, (sociale) innovatiepilots en uiteindelijk adviezen aan overheden. Toine Timmermans is in ons land projecttrekker van Fusions. “Als je kennis gaat delen, heb je al een hele wereld gewonnen. In Engeland zit bijvoorbeeld een club die al ver vooruit liep op andere landen. Maar die had uit zichzelf niet de behoefte om kennis te delen. Nu wel.” Overtuigend bewijs dat de gouden driehoek niet alleen binnen één land, maar ook tussen landen werken kan.

Hans van der Lee



●●●●● *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.*

Vooraf 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





..... 28 maart 2013 ondertekenden Loek Hermans, voorzitter van de topsector Tuinbouw en Uitgangsmateriaal, en Le Quoc Doanh, DG van het Vietnamese ministerie van Landbouw en Landelijke Ontwikkeling een belangrijke overeenkomst. Nederland en Vietnam werken vanaf die datum, in eerste instantie voor een periode van drie jaar, gericht samen om veelbelovende projecten binnen de tuinbouwsector verder te ontwikkelen.

.....

HortiViN: de Gouden Driehoek in werking

De ontwikkeling van Vietnam op landbouwgebied is niet te stuiten, het land is 's werelds grootste exporteur van rijst, koffie, cashewnoten en kweekvis. En ook op het gebied van tuinbouw zijn er kansen. Vietnam is ook een exportland bij uitstek. Het klimaat zorgt dat de meeste gewassen jaarrond geteeld kunnen worden. Het land is gemakkelijk te ontsluiten via luchttransport, de (snel)weg en er zijn relatief snelle bootverbindingen met omliggende landen. Dat maakt van Vietnam een plek met veel potentieel om zowel de lokale markt te bedienen als om een stevige exportpositie te verkrijgen.

Voedselzekerheid en voedselveiligheid, en economische groei zijn de belangrijkste aanjagers om de Vietnamese tuinbouwsector naar een hoger plan te tillen. Net als in andere landen waar de economie groeit, zijn ook hier meer mensen die hun inkomen zien stijgen, en dat resulteert vervolgens in een grotere vraag naar kwaliteitsproducten. Zonder een stabiele en continue aanvoer van producten is niet aan die vraag te voldoen, laat staan als er niet gezorgd wordt dat de productiecapaciteiten worden verbeterd en verduurzaamd.

De rol van Nederland in dezen mag duidelijk zijn. De Nederlandse tuinbouwsector staat internationaal hoog aangeschreven, of het

nu gaat om productie, duurzame oplossingen, logistiek en het vermarkten van groenten en bloemen. Een partnerschap tussen Nederland en Vietnam maakt dat het land de gewenste transitie naar een meer moderne tuinbouw kan realiseren.

Weerbarstig

Die samenwerking is niet alleen tot stand gekomen omdat Nederland wereldkampioen is op tuinbouwgebied maar juist ook vanwege het model van gouden driehoek. Het land ziet in dat dit een belangrijke manier van werken is om het beoogde groeipad in te slaan. De overheid speelt nog altijd een belangrijke rol in Vietnam en dat is niet zonder succes geweest; die unieke economische groei is voor een deel te danken aan de inbreng van de overheid. Men ziet nu echter wel in, dat dit voor een deel 'uitgewerkt' is, en dat juist het bedrijfsleven gestimuleerd moet worden. Een goed opgeleide beroepsbevolking is hierin essentieel. De Vietnamese overheid ziet in de Nederlandse manier een breekijzer om aan hun kant de nodige wijzigingen door te voeren hoewel de praktijk weerbarstig blijkt. Nog steeds valt te merken dat bijvoorbeeld tijdens vergaderingen het bedrijfsleven en kennisinstellingen pas iets durven te zeggen als ze daar expliciet door de overheid voor worden uitgenodigd. En dan nog vinden ze het moeilijk om kritisch te zijn.



Praktische en structureel

Om met elkaar tot concrete en meetbare resultaten te komen zal gedurende de overeengekomen periode van drie jaar een aantal activiteiten worden georganiseerd door het partnerschap. Deze bestaan onder andere uit een workshop over plant variety

‘De Vietnamese consument wil ook kwaliteitsproducten’

protection, een seminar over de verbetering van uitgangsmateriaal, het opzetten van demonstratievelden in verschillende regio's om zo de groei en de verscheidenheid van de gewassen te testen, en tegelijkertijd trainingen te geven. Ook wordt een analyse gemaakt van de (snij)bloemenketen om kansen in kaart te brengen voor bilaterale samenwerking.

De samenwerking is structureel opgezet volgens een duidelijk schema, met heldere doelen. Twee keer per jaar ontmoeten de partners elkaar. In de tussenliggende periode wisselen de coördinerende partners continu informatie uit. Beide landen financieren hun eigen deel. Doel van dit alles is om de kennis in Vietnam van productie- en teeltmethoden op te vijzelen. Met als gewenst resultaat hogere opbrengsten, betere productkwaliteit, terugbrengen van het gebruik van pesticiden en efficiënter gebruik van water en energie.



Dit sluit aan op Vietnams langetermijndoelen om meer grip te krijgen op voedselzekerheid, duurzamer te produceren en de inkomens van boeren te laten stijgen. En daarbij komt ook dat een climate smart tuinbouwsector boeren en tuinders meer opgewassen maakt tegen de heftige gevolgen van de klimaatverandering in Vietnam.

Meer informatie over HortiVin is te verkrijgen via: Rubert Konijn
Internationaal Coördinator Topsector
Tuinbouw & Uitgangsmateriaal
rubertkonijn@TopsectorTU.nl

Jacqueline Rogers

Het partnerschap tussen Nederland en Vietnam zal zich richten op de volgende onderwerpen, die gezamenlijk bijdragen aan een climate smart Vietnamese tuinbouwsector:

- Business-to-business matchmaking
- Management support en training
- Training en extension services
- Variety improvement en bescherming
- Zaadverbetering
- Capaciteitsverbetering: korte- en langetermijntrainingen, uitwisselen van experts
- Overdracht van nieuwe technologie: productie, post harvest-technologie, preprocessing enzovoort.
- Marktorientatie en ketenverbetering
- Risicomanagement
- Plantbescherming en -quarantaine
- Ondersteunen van (boeren) belangenorganisaties
- Beleids- en strategieontwikkeling
- Stimuleren van biologische pestbestrijding
- Stimuleren van duurzaam watergebruik

