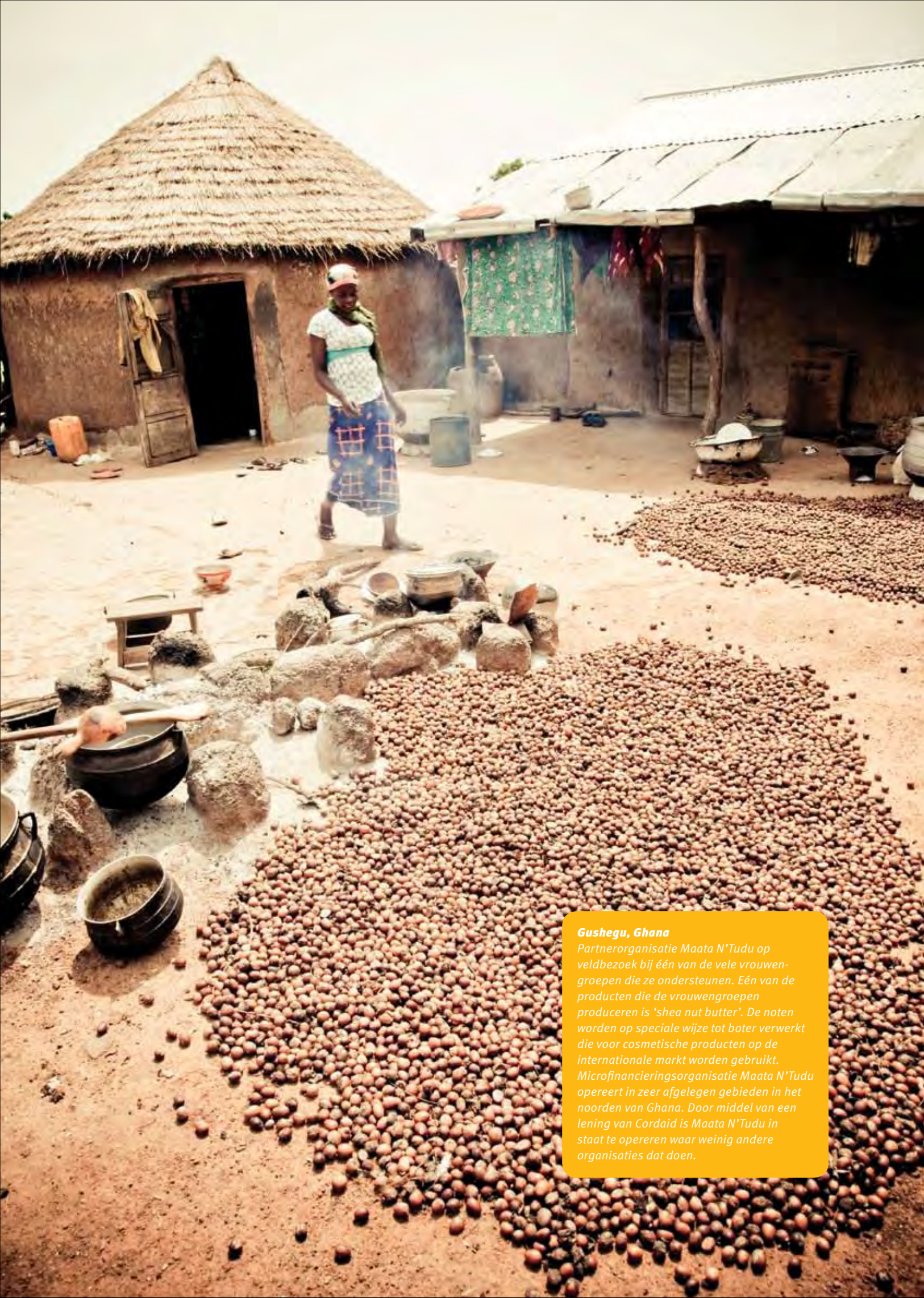




Wat doet  
Cordaid op het  
gebied van  
**ondernemen**

Cordaid 

GELOVEN DAT HET KAN



**Gushegu, Ghana**

Partnerorganisatie Maata N'Tudu op veldbezoek bij één van de vele vrouwen-groepen die ze ondersteunen. Eén van de producten die de vrouwengroepen produceren is 'shea nut butter'. De noten worden op speciale wijze tot boter verwerkt die voor cosmetische producten op de internationale markt worden gebruikt. Microfinancieringsorganisatie Maata N'Tudu opereert in zeer afgelegen gebieden in het noorden van Ghana. Door middel van een lening van Cordaid is Maata N'Tudu in staat te opereren waar weinig andere organisaties dat doen.

# Wat doet Cordaid op het gebied van **ondernemen**

## **CORDAID**

- 2 René Grotenhuis, directeur Cordaid:  
'Ontwikkeling is emancipatie'

## **ONDERNEMEN**

- 7 Marjolein Dubbers, hoofd sector ondernemen:  
'Microfinanciering en lokaal ondernemerschap zorgen  
voor betere machtsverhoudingen'

## **CASES**

- 10 Noten en koffie op de internationale markt
- 12 Indonesië en de Filippijnen: het oerwoud als groene schatkamer
- 14 Spitsroeden lopen in Vietnam
- 16 Brandstof of voedsel?
- 17 Uganda: kleinschalig boeren is een business
- 18 Sierra Leone: ondernemen in een fragiele staat
- 20 Ethiopië: financieel maatwerk in afgelegen gebieden



**Malawi**

*Mozes Filias is 46 jaar. Hij is al tien jaar schoenmaker. In 2006 kon hij met een microkrediet van omgerekend € 75 zijn schoenmakerszaak uitbreiden.*

*Mozes heeft vier kinderen in de leeftijd van vier tot 14 jaar. Twee ervan gaan niet naar school omdat dat nog te duur is.*

*Mozes: "Mijn droom is een eigen huis, een grotere zaak en genoeg geld om al mijn kinderen naar school te kunnen laten gaan."*

René Grotenhuis, directeur Cordaid:

## ‘Ontwikkeling is emancipatie’

**Ontwikkelingssamenwerking op zijn retour? Niet als het aan Cordaid-directeur René Grotenhuis ligt. ‘Ik zie ons als een belangrijke aanjager van een maatschappelijke veranderingsbeweging. We zijn deel van global communities of change.’**

Dit nieuwe perspectief rekent af met het oude model waarbij de belangrijkste rol van Cordaid is om geld te geven voor de armen. Migratieproblemen, klimaatverandering, schaarste aan grondstoffen en voedselcrisis zijn niet het probleem van het Zuiden, maar van de wereld. Ook bij ons moet veel veranderen. Cordaid ziet haar rol meer als onderdeel van mondiale bewegingen op deze terreinen die allemaal direct samenhangen met armoede, aldus Grotenhuis.

‘Geld blijft een belangrijk hulpmiddel om die mondiale veranderingen op gang te brengen. Ook in deze *communities of change* dragen de zwaarste schouders de zwaarste lasten, dat is simpelweg een rechtvaardigheidsadagium. Wat betekent dat Cordaid deels een financieringsrol blijft houden, maar steeds meer komen de verantwoordelijkheden en de keuzes bij onze partnerorganisaties te liggen. Mensen in de marge moeten hun stem kunnen laten horen, meepraten en meebeslissen over hun leven. Daar horen meer Zuid-Zuid relaties bij.’

De maatschappelijke veranderingsbeweging beperkt zich niet tot het maatschappelijk middenveld, ook al zijn burgers aanjager van het proces. Cordaid zoekt juist ook verbindingen met bedrijven, professionals en politici. Bij wereldwijde verantwoordelijkheden is het zaak om kennis en ervaringen te delen, ook in Nederland. Grotenhuis: ‘Cordaid kan geld en een

uitgebreid netwerk inbrengen. Terwijl onze partnerorganisaties het beste de behoeften van kwetsbare mensen en gemarginaliseerde groepen kennen.’

René Grotenhuis: ‘Het gaat om het ontwikkelen van sociaal aandeelhouderschap, met onze achterban in Nederland en met onze partners wereldwijd: mensen die zich aan ons verbinden, die zich mede-eigenaar voelen, die kritiek hebben en trots kunnen zijn. Het idee van *global communities of change* strookt overigens met het katholieke denken: je wordt meer mens als medemens.’

In de sectoren Gezondheid en Welzijn, Ondernemen, Zeggenschap en Noodhulp en Wederopbouw zijn illustratieve voorbeelden te vinden van *communities of change*. Zoals thuiszorgorganisaties in Afrika, die via het netwerk van Cordaid hun kennis en ervaringen delen met bijvoorbeeld groepen in Mexico. Zoals het *Climate Adaptation and Disaster Risk Reduction* programma, waarbij Cordaid in tien landen lokale partners ondersteunt om beter voorbereid te zijn op droogten, overstromingen, orkanen en aardbevingen. Partners in de Hoorn van Afrika werken bijvoorbeeld samen aan adaptatiemogelijkheden en delen hun ervaringen. Ze bespreken gezamenlijk lobbystrategieën om overheden mee te krijgen in voorzorgsactiviteiten.

‘Door zo’n programma ook aan bijvoorbeeld onderzoeksinstituten te koppelen, kan dat proces versterkt worden. Daarbij is het gevoel van eigendom belangrijk. Dat betekent dat besluiten zoveel mogelijk gemeenschappelijk worden genomen. Het gaat er om dit proces over meer organisaties door te trekken.’

### **De praktijk**

*Communities of change* veronderstellen dat mensen een relatie zien tussen hun eigen ervaringen en die in andere landen. Soms is dat moeilijk, vooral in conflictgebieden waar mensen de hevigheid van geweld en lijden als uniek ervaren. Toch zijn er overal gelijksoortige patronen van macht, uitsluiting en marginalisering. Daarom probeert Cordaid verbanden te leggen. Werken in fragiele staten hoort onlosmakelijk bij Cordaid. Daarvan getuigt de lange geschiedenis die de organisatie heeft in noodhulp en conflictbeheersing. Grotenhuis: ‘Het is het DNA van onze organisatie. In conflictgebieden spelen kerken een belangrijke rol. In landen als Sierra Leone, Sudan en Colombia functioneert heel veel niet meer, maar wel de parochies. Dit netwerk is dikwijls het enige of weinige waarop mensen kunnen bouwen.’

Cordaid vindt de relatie tussen migranten en ontwikkelingssamenwerking heel belangrijk en brengt de behoeften en obstakels in kaart om de betrokkenheid van migranten en vluchtelingen bij hun land van herkomst, zoals Sudan, Angola, Afghanistan, levend te houden.

Duurzaamheid vertaalt Cordaid in ecologische en sociale duurzaamheid. Vaak gaat gebruik van natuurlijke grondstoffen ten koste van de armsten. Zo hebben de oliewinning in Tsjaad en de mijnbouw in Ghana ontwrichtende gevolgen. Mensen worden van hun land gejaagd en in Ghana is de watervoorziening dramatisch geworden. Ook de aandacht voor fair trade is voor Cordaid een vanzelfsprekend onderdeel van duurzaamheid.

Grotenhuis: ‘In het brandpunt van ontwikkelingsamenwerking komen sociale, economische, politieke, culturele en religieuze aspecten samen. Ontwikkeling zie ik steeds meer als een emancipatieproces. Armoede begint bij uitsluiting.’ Hij wijst er op



*René Grotenhuis*

dat de grote emancipatiebewegingen als die van arbeiders en van vrouwen, altijd gemarginaliseerden betrof, die zélf de drijvende kracht waren, maar wel sympathisanten nodig hadden. ‘En zo gaat het bij ontwikkelingssamenwerking om ondersteuning van een proces waarover mensen die worden uitgesloten zelf de leiding hebben. Bovendien moeten wij onze zelfgenoegzame houding laten varen en ons afvragen hoe wij ons zelf willen ontwikkelen. Want onze levensstijl is niet houdbaar. Het is zaak de politiek en het publiek ervan ervan te overtuigen dat mondiale vraagstukken ook noordelijke vraagstukken zijn. Dat we met z’n allen verantwoordelijk zijn en niets kunnen beginnen zonder elkaars kennis, ervaring en inspiratie.’

Deze brochure laat zien wat Cordaid doet op het gebied van ondernemen; hoe we structureel iets doen aan uitsluiting en armoede door het ondernemerschap te stimuleren in afgelegen en arme gebieden. Omdat de problemen in het Zuiden vervlochten zijn met het Noorden, hopen we dat de voorbeelden inspireren tot een nieuwe kijk op ontwikkelingssamenwerking. Een kijk die aanzet tot solidariteit.



**Honduras, Choluteca**

*In 1998 sloot Etelvina Molina zich aan bij een lokale vrouwengroep. Met hulp van Cipe Consultores, een partnerorganisatie van Cordaid, zetten de vrouwen een micro-onderneming op om hangmatten te produceren. Met steun van Cordaid krijgen de vrouwen opleidingen en worden begeleid in hun ondernemerschap. Etelvina: 'Een onderneming starten, vergaderen, werken buitenshuis, spreken in het openbaar... Het was wennen! Maar vandaag voel ik me nuttig en waardevol. Ik ben blij dat ons familie-inkomen door mijn werk is verdubbeld.'*



**Kete-Krachi, Lake Volta, Ghana**

Partnerorganisatie SEND ondersteunt de 'credit union' Kete-Krachi. Die verstrekt o.a. microkredieten aan vrouwengroepen in het achtergestelde noorden van Ghana. De vrouwen investeren het geld in diverse ondernemende activiteiten en blijken goed in staat om de lening op tijd terug te betalen. De vrouwengroepen zijn samengesteld uit lokale gemeenschappen. Voor deze vrouwen draait alles om sociale cohesie, vertrouwen en ondernemingszin. Mocht er een wanbetaler zijn, dan is de vrouwengroep als geheel verantwoordelijk om de achterstallige lening terug te betalen.

## ONDERNEMEN

Marjolein Dubbers, hoofd sector ondernemen:

## ‘Microfinanciering en lokaal ondernemerschap verbeteren machtsrelaties’

Cordaid’s werk op het vlak van ondernemen heeft twee gezichten: het programma kleine producenten en het programma microfinanciering. Cordaid was vijftien jaar geleden een van de pioniers in microfinanciering, met speciaal aandacht voor kwetsbare ondernemers, boeren en boerinnen in geïsoleerde gebieden. Wat doet de sector ondernemen?

### **Boeren is een vak**

Het programma kleine producenten is de kern van de sector ondernemen. Zwaartepunt ligt op het versterken van boeren en boerinnen in duurzame landbouw voor de lokale en de regionale markt. Milieu en biodiversiteit worden integraal meegenomen in duurzame landbouw. Sectorhoofd Marjolein Dubbers: ‘Veel draait om verbetering van producten, om marktgericht werken, om toegang tot verwerkingsbedrijven en om samenwerking met afnemers. *Farming as a business.*’ Soms bieden ook internationale markten een kans voor kleine producenten van bijvoorbeeld noten, koffie en honing.

De eerste stappen zijn gezet om meer samenwerking te zoeken met bedrijven, die een bijdrage willen leveren aan de samenleving en het milieu. Dubbers: ‘Toen bijvoorbeeld TNT een project bleek te hebben in Malawi om hun CO<sub>2</sub>-uitstoot te compenseren door aanplant van jatropa bij kleine producenten,

hebben wij hen in contact gebracht met een boerenorganisatie. Via deze partner krijgt TNT een goed inzicht in waar ze op kunnen letten als ze de belangen van deze kleine producenten willen dienen.’

### **Microfinanciering als katalysator**

Het programma microfinanciering begon ooit met het geven van krediet. Maar inmiddels is het verbreed met financiële producten in alle soorten en maten. Van spaarproducten tot microverzekeringen. Iemand neemt bijvoorbeeld deel aan een groepslening, krijgt daarna een klein krediet, kan vervolgens sparen en investeren en groeit door naar een individuele lening. Zodra de kleine ondernemer of producent een kleine voorraad goederen heeft, ontstaat behoefte aan het verzekeren daarvan. Hij of zij gaat meer toekomstgericht denken en krijgt behoefte aan een pensioen. Een microfinancieringsinstelling (MFI) moet haar productaanbod uitbreiden tot zij aan de wensen van zeer kleine tot iets grotere ondernemers kan voldoen.

Microfinanciering kan een katalysator zijn voor andere ontwikkelingen. Dubbers geeft een voorbeeld: 'Café Femenino - het apart inzamelen en verwerken van koffie, geplukt door vrouwen – raakt me. Het heeft geleid tot veel meer dan een rechtvaardige prijs: tot discussies met mannen over werkverdeling, tot verschuiving van eigendomsrechten van land en tot zelfbewustzijn.' Microfinanciering blijkt ook interessant te zijn voor andere Cordaid-programma's. Zo kunnen MFI's soms voorzien in de vraag naar financiële diensten bij wederopbouw na een conflict of een ramp.

De sociale inslag van MFI's is zeer belangrijk. Opzet is dat winst terugvloeit naar de leden en dat die leden trainingen krijgen. Dubbers: 'Een partner kan een mix krijgen van een donatie, lening of garantie. De relatie heeft een gelijkwaardige en zakelijke basis. Donaties moeten worden gebruikt voor capaciteitsversterking van de organisatie. Een lening is bedoeld om door te lenen aan hun klanten, zodat ze deze uiteindelijk aan ons kunnen terugbetalen.' Soms is er nog geen volwassen financiële markt, maar moet de MFI-sector nog worden opgebouwd, zoals in Malawi, Sierra Leone en Vietnam. 'Daar gaat het er om dat er een ondersteunende wet- en regelgeving komt, dat MFI's mogen opereren. In zo'n geval geven we een donatie aan een netwerkorganisatie die bij de overheid lobbyt om microfinanciering toegankelijk voor de armen te maken. Of aan kleine MFI's om hun eigen organisatie te verbeteren.'

#### **Toekomst**

De sector Ondernemen participeert steeds actiever in netwerken die duurzame verandering op gang kunnen brengen. Zo zitten er in het programma rond bosproducten vertegenwoordigers van verschillende organisaties om de tafel. Ze lobbyen tegen groot-schalige exploitatie, zorgen voor capaciteitsversterking van kleinschalige boeren, en hebben een gezamenlijke agenda. Ook in samenwerkingsverbanden in de duurzame landbouw, zoals Agriprofocus, vindt veel afstemming plaats en wordt gekeken hoe organisaties elkaar kunnen versterken. Organisaties van kleine boeren worden bijvoorbeeld getraind in het schrijven van marketing- en businessplannen, het scherper onderhandelen met afnemers en verwerkingsbedrijven, en in management.

Dubbers: 'Uitdaging is na te gaan met welke interventie we de grootste impact hebben. Zo heeft het financieren van partners die werken aan de opbouw van de MFI-sector in Vietnam veel effect.



*Marjolein Dubbers*

Bij effecten denk ik niet alleen aan meer inkomen voor meer mensen, maar bijvoorbeeld ook aan het versterken van de positie van kleine producenten: beter onderhandelen, meer invloed, meer zeggenschap, meer macht. Daarom is lobby, waarbij je de levensomstandigheden van boeren probeert te beïnvloeden, zo belangrijk. Bij internationale ketens zouden we ons nog meer moeten focussen op een paar ketens die we heel goed kennen en waar onze bijdrage de grootste impact heeft. In het algemeen geldt: waar samenwerking is, is het werk van onze partners het meest succesvol.'

Ontwikkelingssamenwerking is complex en sterk politiek getint, zegt Dubbers. 'Ontwikkeling betekent ook verschuiving van machtsverhoudingen. Cordaid is geen *one issue* organisatie. Als we bezig zijn met economische activiteiten in fragiele staten, zoals in Sierra Leone, brengen we twee vakgebieden bij elkaar: economie kan een instrument zijn om conflicten te helpen transformeren en stabiliteit te brengen.'

Het belang dat Cordaid hecht aan rechtvaardig ondernemen krijgt uitdrukking in haar lobbywerk. Dubbers: 'Laten we als consument bewust kiezen voor producten waar mensen hard voor hebben gewerkt. We zijn allemaal consument. Zie de boeren en boerinnen achter de koffie, achter de chocolade; ken hun situatie. Weet waar zij voor werken en waar Cordaid hen in steunt.'



**Gushie, Ghana**

*In het 'packhouse' van partnerorganisatie ITFC worden o.a. mango's en ananassen verwerkt. Met een lening aan mango-producent ITFC ondersteunt Cordaid een paar honderd boeren, zodat ze op hun akkers mango's kunnen produceren die door ITFC op de lokale en internationale markt worden verkocht.*

*ITFC werkt direct samen met deze boeren en ondersteunt ze waar nodig. Deze samenwerking creëert werkgelegenheid en zorgt voor productdiversificatie en inkomensstijging voor de lokale boeren.*

CASE 1

# Noten en koffie op de internationale markt

**De notenmarkt (pinda's, cashewnoten en paranoten) illustreert goed de ongelijkheden in de wereldhandel. Voor producenten leveren noten weinig op, terwijl spelers verderop in de keten grote winsten opstrijken.**

Fair trade koffie is bekend, maar dat geldt niet voor noten. Liberation, een partnerorganisatie van Cordaid, heeft ervoor gezorgd dat kleine producenten een eerlijkere handelspositie op de internationale notenmarkt krijgen. Liberation koopt rechtstreeks noten bij de producentenorganisaties op en heeft een fair trade bedrijf opgericht, met de producenten als mede-aandeelhouder (42%). Dat betekent dat de boeren in de hele keten zeggenschap hebben over hun noten.

Een nieuw product op een nieuwe markt brengen is lastig. Toch is het Liberation gelukt een eerlijke prijs voor de boeren te

**Mkanda Village, Malawi**

*Alides Malungo produceert noten. Door samenwerking met Cordaid partnerorganisaties Nasfam en Liberation krijgt ze meer zeggenschap over haar eigen productie en een beter inkomen.*



bedingen. Dit extra inkomen besteden de boeren aan scholing voor hun kinderen, gezondheidszorg of uitbreiding van hun land. Voorheen verkochten ze hun noten aan lokale opkopers en hadden ze geen invloed op de prijs. Cordaid-medewerker Sonja van der Eijk: 'Nu hebben ze invloed op de hele handel. Afgevaardigden van de internationale notencoöperatie worden bij fair trade events uitgenodigd om de opkopers en Liberation een gezicht te geven. Producenten hebben rechtstreeks contact met consumenten.'

Liberation kan voor Cordaid een voorbeeld worden voor het opzetten van een geslaagde keten voor landbouwproducten uit het Zuiden. Want de boeren krijgen meer zeggenschap en een betere prijs voor hun product, hun levensomstandigheden en hun onderhandelingsvaardigheden verbeteren, en ze hebben toegang tot de internationale markt. 'Deze resultaten sluiten goed aan bij ons doel om wereldwijde veranderingen bewegingen te stimuleren,' aldus Sonja van der Eijk.

**Dichterbij**

Twintigduizend kleine producenten in Malawi, Mozambique, India, Peru, Bolivia,

**WAT**

Eerlijke internationale handel van noten en koffie.

**WAAROM**

Om de positie en het inkomen van lokale notenproducenten te verbeteren.

**HOE**

Door boeren in de hele keten zeggenschap over hun fair trade producten te geven.

El Salvador en Nicaragua profiteren inmiddels van de opzet van Liberation. Uitdaging is om de afzet voor noten solide te maken. Nu is het aanbod nog veel groter dan de vraag. Oogmerk van Cordaid is om het draagvlak voor deze producten te vergroten. Dat gebeurt onder meer vanuit de overkoepelende organisatie World Fair Trade Organisation, waar ook Cordaid actief lid van is. Sonja van der Eijk: 'Als consumenten bereid zijn een hogere prijs te betalen die ten goede komt aan de boeren, groeien het Noorden en het Zuiden door fair trade dichter naar elkaar toe.'

**Mchinji, Malawi**

*Anack Matola is 71. 'Ik ben al drie jaar klant bij Nasfam, een verstrekker van microkrediet die samenwerkt met Cordaid. In mijn eerste jaar maakte ik al winst. Het tweede jaar ben ik bestolen en verloor ik al mijn kapitaal. Het was hard werken om als boer het hoofd boven water te houden. Dit jaar heb ik genoeg aardnoten geoogst om weer wat winst te maken.'*





## ***Café Femenino, een integer koffiemark***

Koffiebonen van topkwaliteit, geproduceerd door vrouwen. Café Femenino is een opvallend koffiemark. Door de koffie apart te houden in de productieketen, profiteren vrouwen rechtstreeks van hun harde werk. Ze krijgen een betere prijs en de grond komt op hun naam te staan. Initiatiefnemer *Organic Products Trading Company* (OPTCO), een partner van Cordaid, is het import- en exportbedrijf van deze koffie uit Latijns-Amerika en vanaf 2010 ook uit Afrika. Achterliggende gedachte is om op te komen voor de rechten van vrouwen.

Optimale kwaliteit maakt het verschil. Het geeft de vrouwen extra trots en zorgt dat anderen hun als partij zien die zich onderscheidt van concurrenten. Een van de vrouwen: 'Met Café Femenino vertellen we ons persoonlijke verhaal om de koffiekeuze van consumenten te beïnvloeden. Het is niet alleen het product, het gaat ook om de wereld achter het product. Met ons eigen merk hebben we een stem gekregen. Vroeger verkochten de mannen de koffie in de bar en kwamen platzak terug. Nu komen de inkomsten rechtstreeks bij ons.' Resultaat: de vrouwen krijgen meer status binnen de gemeenschap; een goede prijs voor hun zware en tijdrovende werk; én ze hebben meer geld om aan levensonderhoud, onderwijs en gezondheid te besteden. Tenslotte komt het ook andere vrouwen ten goede, omdat de branders een percentage opzij leggen om het leven van vrouwen en kinderen in koffieproducerende gemeenschappen te verbeteren.

Café Femenino is oorspronkelijk in Peru ontstaan, maar is inmiddels ook geëxporteerd naar Mexico, Guatemala, Bolivia en Rwanda. Cordaid ondersteunt Café Femenino financieel om het bezielde programma verder te ontwikkelen. Ook biedt Cordaid voorfinanciering aan de producentenorganisaties, waardoor vrouwen meteen na de oogst betaald worden en niet pas na aankoop door de importeur, waardoor ze vroeger maandenlang geen inkomen hadden. Sonja van der Eijk: 'Uitdaging is om de kwaliteit, de certificatie en de integriteit van Café Femenino integraal in de markt te zetten.'

## CASE 2

# Indonesië en de Filippijnen: het oerwoud als groene schatkamer

**Ze werken in heel verschillende hoeken: van een tassenbedrijfje tot een honingbedrijf, en van India tot de Filippijnen. Allemaal hebben ze één ding gemeen: ze willen in of bij het oerwoud blijven wonen. Belangrijkste kracht van deze familiebedrijfjes is hun continuïteit en sterke culturele band met het bos.**

Cordaid ondersteunt de lokale bevolking in India, Indonesië en de Filippijnen bij de productie en vermarkting van zogeheten *Non Timber Forest Products* (NTFP), zoals honing, medicinale planten, rotan en plantenzvezels. Dit zijn producten waar geen houtkap voor nodig is. Miljoenen bewoners van het Aziatische oerwoud verzamelen van oudsher producten uit het bos. Zij voelen echter de hete adem van bedrijven in hun nek die grond opkopen voor de houtkap, palmolieplantages of mijnbouw. Soms worden ze verjaagd vooral als hun landrechten onvoldoende zijn vastgelegd.

Door het upgraden van hun bosproducten kunnen ze een tegenwicht bieden aan deze exploitatie. Via een netwerk van NTFP-producenten leert de bevolking, gebruikmakend van hun traditionele technieken, modernere en aantrekkelijke producten te maken, zodat hun familiebedrijfjes in deze geïsoleerde streken kunnen overleven. Bovendien ondersteunt Cordaid organisaties die hen helpen hun landrechten vast te leggen en te verdedigen.

### Exclusieve markt

Enkele voorbeelden uit het NTFP-netwerk. Inheemse gemeenschappen in het zuiden van de Filippijnen leerden hun stoffen, gemaakt van plantenzvezels, moderner te ontwerpen en voor een betere prijs op de markt te brengen. Nu produceren ze doeken, tassen en accessoires voor een exclusieve markt in Manila. Een woordvoerder van NTFP: 'We richten ons op een niche markt, niet op volume.' Voorheen kregen ze 60 pesos

### WAT

Inkomens- en positieverbetering voor inheemse bevolkingsgroepen die afhankelijk zijn van de wouden.

### WAAROM

Zodat inheemse bevolkingsgroepen zelf kunnen kiezen om hun cultuur en leefomgeving te behouden en niet verdreven worden door grootschalige houtkap, mijnbouw of plantageaanleg.

### HOE

Productieverbetering en marktontwikkeling van bosproducten waar geen houtkap voor nodig is.

(€ 0,90) per meter. Nu krijgen ze 110 tot zelfs 350 pesos (€ 1,66 - € 5,28) per meter. Hun winkel is voor 80% uit eigen winst gefinancierd. Een producent: 'Het heeft me sterker gemaakt. Als nu een groot bedrijf mijn grond wil kopen, antwoord ik dat ik wil blijven produceren.' Op Mindanao kon een weefgroep op een cruciaal moment een managementplan laten zien, waardoor het dorp landrechten heeft gekregen en de bouw van een mijn werd afgeblazen.

Een ander voorbeeld is de Punan-gemeenschap op Kalimantan die *gaharu* produceert. Zij injecteren bomen met een onschadelijke bacterie, waarna een rijk hars (het aromatische *gaharu*) ontstaat dat in de parfumindustrie veel geld oplevert. Toen een palmolieplantage wilde uitbreiden ten koste van het woud, hebben ze zich met succes verzet. Een groep honingproducenten op Kalimantan is er in geslaagd hun sterk verbeterde biologische boshoning aan supermarkten in Jakarta en aan Singapore Airlines te verkopen. Bij deze voorbeelden is er relatief weinig of geen financieringskapitaal nodig. Het honingbedrijf geeft zijn producenten in het begin van het seizoen een voorschot, koopt de honing op en doet ook de labelling en marketing.

Cordaid-medewerker Roos Nijpels:

'Belangrijkste impact van de projecten is het behoud van hun cultuur, van hun leefomgeving, en van het ecosysteem. Hun gezinsinkomen neemt toe. Omdat hun activiteiten economisch rendabel zijn, is hun onderhandelingspositie sterker en kunnen ze niet langer ieder moment verjaagd worden. Ze kiezen voor de ontwikkeling die bij hen past.'

*Hoogwaardige eindproducten, zoals tassen, kleding, sieraden en papierwaren, gemaakt van bosmaterialen door lokale gemeenschappen in de Filippijnen.*





**Palawan, Filippijnen**

*Een lokale gemeenschap produceert hoogwaardig papier op een duurzame en milieuvriendelijke manier. Plantaardige vezels worden gestampt, gekookt; de pulp wordt gezeefd, verwerkt tot papier en afgewerkt.*



**Mindanao, Filippijnen**

*Inheemse bewoners van het woud maken vezels van resthout. Hiermee maken ze tassen en andere hoogwaardige eindproducten. Er hoeven geen bomen voor te worden gekapt.*



## CASE 4

# Spitsroeden lopen in Vietnam

**In Vietnam is microfinanciering nog pionierswerk. In het oud-communistische land verstrekt de overheid gesubsidieerde leningen aan de armsten. Het is een log programma waarin sterk aanbodgericht en willekeurig gewerkt wordt. Bovendien is er geen inzicht in terugbetalingen, noch in effectiviteit. Volgens Cordaid is het opbouwen van een MFI-sector hard nodig, met organisaties die vraaggericht werken en die experimenteren met producten.**

In 2006 besloot de Vietnamese overheid tot opbouw en regulering van de microkredietsector. Dat was voor Cordaid aanleiding om onder meer de MFI Tao Yeu May (TYM) een donatie te geven om hun organisatie en methodologie te verbeteren. Ook kregen zij een lening als werkkapitaal. Het leidde tot een sterke groei in klanten. Bij het ondersteunen van startende MFI's is het aantrekken van capabel personeel, dat

bereid is in geïsoleerde gebieden te werken, een probleem. Ook de sterke overheidsbemoeyenis maakt het werk moeilijk: alle programma's moeten gekoppeld worden aan zeer grote lidmaatschapsorganisaties, zoals de *Womens Union* of de *Labour Union*. Die bonden leveren personeelsleden als vrijwilliger aan startende MFI's. Dat leidt onvermijdelijk tot inefficiëntie. Cordaid-medewerker Jan Postmus: 'Het vergt veel diplomatie om langzaam naar een professionele organisatie toe te werken. Toch biedt Vietnam veel mogelijkheden: mensen zijn heel ondernemend, er is een zeer vruchtbare bodem voor microkredieten. Nu Vietnam is aangesloten bij de Wereldhandelsorganisatie zullen er hervormingen in de bankwereld moeten worden doorgevoerd, zoals bij de huidige *Vietnam Bank for Social Policies*, die leningen tegen nul procent aan de armen geeft. De meerwaarde van de MFI's zit in het

**WAT**

Opbouw van een klantgerichte en professionele microfinancieringssector in Vietnam.

**WAAROM**

Om de levensomstandigheden van kleine producenten te verbeteren.

**HOE**

Door capaciteitsopbouw en met startkapitaal.

aanbieden van heel goede diensten, in het klantgericht werken, in betrouwbaarheid, in persoonlijke interactie met klanten. Maar dat kunnen ze niet tegen nul procent doen, het kost wel wat.'

**Signaal**

Inmiddels is er een wet- en regelgeving voor MFI's gekomen en hebben de grootste een licentie aangevraagd. Dit is een eerste stap op weg naar professionalisering, waardoor ze gezond kunnen doorgroeien. Bovendien is het een signaal naar investeerders van buitenaf. Cordaid – nu de enige donor – hoopt dat de MFI-sector ook interessanter gaat worden voor andere donoren en investeerders. Die zullen pas geïnteresseerd raken als de MFI's leningen tegen een financieel meer duurzame rente dan de huidige 8% uitzetten. Het vergt een lange adem om de sector stapjes verder te krijgen.

Jan Postmus: 'Ondanks de overheidsbemoeyenis en ondanks de afwachtende houding van veel donoren en investeerders is het toch nog sneller gegaan dan gedacht. Sinds we MFI's hebben gesteund, blijkt die investering te lonen.' Door verder te investeren in microfinanciering kan de sector uitgroeien tot een belangrijk instrument voor armoedebestrijding.

**Vietnam**

*Mevrouw Tran Ngoc Anh is al jaren een trouwe cliënte van CEP, een microfinancieringsorganisatie en partner van Cordaid. Haar leningen gebruikt ze hoofdzakelijk voor de inkoop van verse groenten en fruit en drank, producten die ze doorverkoopt aan de lokale gemeenschap. Een klein gedeelte gaat naar de aankoop van biggetjes, die ze voedt, grootbrengt en doorverkoopt. Met haar bedrijfsinkomen onderhoudt mevrouw Anh haar echtgenoot en hun drie jongste kinderen.*





### **Malawi, markt in Lilongwe**

*Rosina Fresa is 35 jaar. Ze staat al sinds 1997 op de markt, met groente en fruit. Sinds 2006 is Rosina cliënte bij microfinancier FINCOOP. Met kleine leningen slaagde ze erin haar inkomsten te vergroten. Het extra geld gaat naar voedsel, kleding en onderwijs voor vier schoolgaande kinderen. Rosina: 'En nu spaar ik voor een eigen huis. We wonen nog in een huurhuis en dat kost veel meer.'*

## **Opbouw MFI-sector in Malawi**

Ook in Malawi is de MFI-sector nog zwak. De MFI's zitten vooral in de steden en hebben moeite rond te komen. Meer dan 55% van de bevolking – van wie de meesten op het platteland wonen - heeft geen toegang tot financiële dienstverlening. De voedselcrisis in 2002 en in 2005 hebben de lokale economie verder in het slop geholpen: klanten van MFI's konden hun leningen niet terugbetalen en een aantal MFI's raakte in de problemen.

Cordaid-medewerker Mark Rietveld: 'Onze rol is de capaciteit van MFI's te versterken en hun belangen bij de overheid te behartigen, onder andere door een netwerkorganisatie van MFI's van de grond te krijgen'. Cordaid is deelnemer in het FIMA-fonds (een initiatief van de overheid en UNDP/UNCDF). Rietveld: 'Daar voeren we onder meer discussie over de positie van de overheid in de MFI-sector. Dat vergt onderhandelingen. Bovendien willen we graag concrete acties, zoals het promoten van ruraal krediet, waarmee boeren hun bestaan kunnen verbeteren. Anderzijds moet een MFI wel specifieke kennis hebben voordat zij landbouwkredieten kan leveren.' Landbouwkredieten zijn moeilijk door hogere risico's (bijvoorbeeld door het mislukken van een oogst door droogte); door grotere afstanden tussen klanten (waardoor een MFI een goed lokale infrastructuur moet hebben); en door de tijd die het kost voordat een landbouwkrediet is terugbetaald.

Rietveld: 'Voor MFI's die moeite hebben om financieel het hoofd boven water te houden, is het lastig zich op landbouwkredieten te richten. De organisatie moet ervoor ingericht zijn.' Tenslotte moet ook de rurale bevolking met kredieten en geld leren omgaan. Vandaar het initiatief *saving and lending*: mensen sparen zelf een fonds bij elkaar en lenen dit vervolgens aan elkaar uit. Bedoeling is dat de stap naar een MFI zo kleiner wordt.

CASE 5

# Brandstof of voedsel?

**Uit allerlei hoeken klinkt de roep om vervanging van fossiele door biobrandstoffen, gemaakt van landbouwproducten zoals palmolie, maïs en jatropha. Kleine producenten in ontwikkelingslanden krijgen steeds vaker met energiegewassen te maken.**

Cordaid is tegen grootschalige plantages die op export gericht zijn. Die productie is niet duurzaam, noch in sociaal, noch in ecologisch, en dus op de lange termijn ook niet in economisch opzicht. Maar Cordaid staat wel achter kleinschalige en middelgrote productie en verwerking van energiegewassen. Kleine boeren verdienen er aan. Bijkomend voordeel is dat zij zelf toegang tot energie krijgen. Bob van Dillen van Cordaid: 'Uitdaging is om steeds een goede afweging te maken tussen brandstof en voedsel. We zien het liefst de productie van biobrandstoffen in gebieden waar de voedselzekerheid gegarandeerd is.' Cordaid ondersteunt kleine en middelgrote producenten van energiegewassen. Een voorbeeld daarvan is Jatropha Tanzania Products Ltd (JPTL), die het verbouwen van jatropha en het gezamenlijk verwerken, vermarkten en verhandelen ervan promoot. Doel: lokaal gebruik én verkoop van het overschot. Producenten kunnen het

aan de beste bieder op een gunstig tijdstip verhandelen. Resultaat: meer inkomsten en geen onkosten voor het kopen van eigen brandstof. De producenten behouden hun andere gewassen, jatropha verbouwen ze alleen op grond die ongeschikt is voor voedselgewassen. De jatrofhaplant dient tegelijkertijd als heg om dieren, wind en zonlicht te weren. Bob van Dillen: 'Als de vraag naar jatropha-olie daalt, kunnen ze de olie nog steeds gebruiken voor hun eigen energiebehoefte. Bovendien kun je van jatropha zeep maken. Door de geneeskrachtige eigenschappen van jatropha-olie is daar een goede markt voor.' Jatropha Tanzania Product stimuleert deze zeepproductie als alternatieve en duurzame keten.

**Palmolie**

Cordaid kant zich tegen de commerciële productie van energiegewassen voor de export op grootschalige plantages. Vandaar haar steun aan het Palm Oil Monitoring Initiative in Indonesië. Dit netwerk van lokale organisaties volgt nauwlettend de grote palmolieondernemingen, lobbyt voor het verbeteren van de mensenrechten en ziet toe op strikte naleving ervan.

**WAT**

Commerciële productie voor de lokale markt en lobby tegen grootschalige plantages van energiegewassen.

**WAAROM**

Economische impuls voor kleine boeren en behoud van voedselzekerheid.

**HOE**

Boeren combineren de productie van voedsel- energiegewassen.

De arbeidsomstandigheden zijn vaak slecht en gevaarlijk. Van Dillen: 'Onder druk van plantage-eigenaren verkopen veel bewoners voor een habbekrats hun grond om vervolgens als loonarbeider op de plantage te gaan werken. Bovendien verbruikt dit soort industriële landbouw veel water, waardoor elders watertekorten ontstaan. Door een hoog kunstmest- en pesticidenverbruik vervuult ook het grond- en oppervlaktewater. We zetten ons in om de natuurlijke hulpbronnen, die de sociale en economische basis zijn voor kleine producenten, juist te beschermen. Zoals tropisch regenwoud.'

**Jatropha-verwerking**

*JPTL, Tanzaniaanse partnerorganisatie van Cordaid, promoot de verbouwing en vermarkting van jatropha. Boeren die werken met JPTL verbouwen jatropha op grond die ongeschikt is voor voedselgewassen. De jatrof hazaden worden geperst en de olie die dat oplevert is te gebruiken als brandstof voor het opwekken van elektriciteit of voor transport. Maar de geneeskrachtige olie is ook goed voor het maken van zeep. Het restant van de jatrofhaplant dient als meststof of veevoer.*



CASE 6

# Uganda: kleinschalig boeren is een business

**Voor miljoenen mensen is landbouw de enige bestaansbron. Essentieel voor armoedebestrijding is dat boeren van zelfvoorzienende landbouw overschakelen op een marktgerichte landbouw. Cordaid-partner VECO in Uganda ondersteunt pinda-boeren om boerenbedrijvigheid als een business te zien. Gevolg: ze produceren meer en beter en krijgen betere prijzen.**

**Gemeenschappelijke belangen**

VECO is een regionaal platform waar boerenorganisaties, lokale handelaren, verwerkingsbedrijven en kredietinstellingen samen overleggen hoe ze de pindaketen voor de lokale markt kunnen ontwikkelen. Uitgangspunt zijn de behoeftes van de boeren, de eisen van de markt en de handelsmogelijkheden.

Dat gaat veel verder dan produceren voor eigen gebruik en de eventuele verkoop van een overschot. Ze onderhandelen over de prijs, maken afspraken met afnemers, weten wat, wanneer en hoeveel die nodig hebben. Wie weet in te spelen op signalen van de

klant neemt een voorsprong. Cordaid-medewerker José Ruijter: ‘Voorheen zagen boeren en handelaren elkaar als vijand. Boeren mixten hun waar met stenen en handelaren hanteerden geen transparante marges. Afspraak is nu dat boeren elkaar controleren en dat handelaren hun weegapparatuur uniform afstellen. Nog belangrijker is dat de partijen in het platform gemeenschappelijke belangen hebben ontdekt, die bindend werken. Zoals een goede infrastructuur. Zoals bestrijding van een schimmelziekte in de pinda’s.’ In de hele keten wordt nu de beruchte schimmel in de gaten gehouden. Van de grondbewerking tot de kwaliteit van het zaaigoed, van de opslagruimten tot en met de handel. Het parool is: wij leveren goede pinda’s en werken samen aan de pindaketen.

**Nut van samenwerking**

José Ruijter: ‘Het grootste effect is dat kleinschalige boeren en boerinnen zakelijker gaan werken. Ze stellen zich vragen als: voor wie verbouw ik eigenlijk? Zijn dit de

**WAT**

Landbouwproductie voor de lokale markt in Uganda.

**WAAROM**

Lokale boeren vergroten hun handelsmogelijkheden en versterken hun positie.

**HOE**

Boeren gaan vraaggerichter en zakelijker werken en zoeken de samenwerking op binnen de keten.

goede producten? Gebaseerd op kosten en baten kijken ze planmatiger naar hun productie. Het betekent ook dat ze het nut van samenwerking inzien, bijvoorbeeld om bij grotere hoeveelheden over de prijs te onderhandelen en gezamenlijk hun product te verkopen. En dat ze openstaan voor een spaar- en kredietsysteem. Boeren leren bedrijfsplannen maken. Daarmee gewapend, inclusief contracten met afnemers, staan ze sterker bij kredietinstellingen, die doorgaans de landbouwsector en bijbehorende risico’s onvoldoende kennen en daardoor zeer terughoudend zijn. Cordaid is zich bewust van het risico dat boerenorganisaties al snel mannenbolwerken worden, terwijl voedselproductie het domein van vrouwen is. Ngo’s en boerenorganisaties zorgen dat vrouwen in het proces van commerciële productie volledig aan boord blijven.’

Een gelijksoortig professionaliseringsproces speelt zich af bij de lokale handelaren, die oorspronkelijk met fiets en kruitwagen hun waren opkochten. Zij krijgen nu behoefte aan kapitaal, opslagplaatsen en transport. Ze gaan bedrijfsmatiger denken.

Ngo’s worden meer en meer adviesinstellingen en hebben niet langer alleen met boeren te maken maar ook met lokale handelaren. Zij moeten begeleid worden om vanuit de keten te denken. José Ruijter: ‘Zo moeten ngo’s heel voorzichtig zijn met donaties aan boeren die commerciële gaan produceren. Als een boer zijn zaaigoed gratis krijgt, kan hij niet nagaan of een product op de lange termijn rendabel is. Als je onderdelen uit een bedrijfsmatig proces gaat financieren, haal je de commerciële impuls eruit. Ook Cordaid is hier extra attent op.’

**Busia, Uganda**

Een VECO-coördinator komt langs bij één van de lokale pinda-producenten.



## CASE 7

# Sierra Leone: ondernemen in een fragiele staat

**Sierra Leone: de oorlog ligt achter ons, zeggen de bewoners zelf. Maar na zeven jaar wederopbouw is het land nog steeds sterk afhankelijk van de internationale gemeenschap. Zowel de overheid als de meeste ngo's zijn welwillend, maar zwak. Structurele ontwikkeling is hard nodig.**

Cordaid-medewerker Manuela Jansen: 'De gevolgen van tien jaar burgeroorlog zijn schrijnend. Noodgedwongen hebben mensen een heel korte termijn visie gekregen. Ngo's hebben zich vooral ontwikkeld als uitvoerende organisaties van programma's die zijn geformuleerd door grote internationale organisaties. De omschakeling naar organisaties, die sterk geworteld zijn in de gemeenschap, die de behoeften van de mensen kennen, hen een stem geven, én een kritische visie op structurele ontwikkeling hebben, verloopt moeizaam. Het is hard nodig dat die omslag op brede schaal gemaakt wordt.' De lokale Sierra Leonese overheid moet de wederopbouw coördineren. Langzaam groeit het besef bij bevolking, organisaties en lokale overheden

dat ze gemeenschappelijke belangen hebben. Zoals de aanleg van wegen en bruggen. Sierra Leone was ooit een exportland, maar nu zijn de mogelijkheden om de landbouw te ontwikkelen beperkt door gebrek aan geld en de vernielde infrastructuur.

## Pril

De noodhulp is afgelopen, maar de structurele landbouwontwikkeling staat nog in de kinderschoenen. Manuela Jansen: 'Met onze partners kijken we welk landbouwgewas structureel het inkomen van boeren kan verbeteren.' Zoals pinda's en gember. De lokale partner onderzoekt de hele keten: toegang tot financiering, optimalisatie van de productie en verwerking van het product. Tegelijkertijd wordt gekeken naar verbetering van de productie van rijst en cassave, het hoofdvoedsel in Sierra Leone. Zodat er ook dagelijks meer te eten is.

Ten tweede zet Cordaid in op capaciteitsopbouw van ngo's en prille boerenorganisaties. Dat betekent het trainen van zoveel mogelijk mensen in de ketenontwikkeling.

## WAT

Ondernemen in een fragiele staat, en microfinanciering in een post-crisis gebied.

## WAAROM

Herstel van de economische zelfredzaamheid van lokale bewoners.

## HOE

Via agri-financiering en versterking van boerenorganisaties.

De concrete praktijk staat centraal. Manuela: 'Bedoeling is dat men gaat inzien dat het interessant is om samenwerking te zoeken tussen ngo's en handelaren en tussen transporteurs en verwerkers. Het huidige wantrouwen tussen ngo, boer en handelaar moet omgebouwd worden tot vertrouwen. Doel is ook dat boeren sterker komen te staan bij onderhandelingen met handelaars.'

Ten derde richt Cordaid zich op agri-financiering. Er bestaan in Sierra Leone heel weinig medefinancieringsinstellingen (MFI's), terwijl er onder boeren wel heel veel vraag naar financiële maatproducten is. Cordaid stimuleert samen met andere donoren de opbouw van de MFI-sector.

Een door mensen gecreëerde ramp als een oorlog heeft een totaal ander effect op de samenleving dan een natuurramp. Manuela: 'Een aardbeving duurt pakweg een paar dagen, de oorlog in Sierra Leone heeft jarenlang geduurd. Een hele generatie is opgegroeid zonder perspectief, zonder opleiding, de mensen hebben een overlevingsmentaliteit en amper een lange termijn visie op bijvoorbeeld de landbouw.'



**Sanda Tenderie Chieftom, Sierra Leone**  
Gemberboeren bewerken een veld waar nog maar pas nieuwe gemberstronken zijn geplant. Gember is een gewas dat goed groeit in gedeeltelijke schaduw. Het telen ervan is niet zo arbeidsintensief en valt buiten het teeltseizoen van gewassen die de lokale voedselzekerheid moeten garanderen, zoals rijst en cassave. Gember wordt dikwijls door oudere mannen en vrouwen in de nabijheid van hun woning geplant. Deze boeren worden ondersteund door Cotton Tree Foundation, een partnerorganisatie van Cordaid, bij de productieverhoging en de kwaliteitsverbetering van de gemberteelt.



## ***Wederopbouw na een aardbeving: Peru***

Een voorbeeld van een totaalprogramma na de zware aardbeving in het zuiden van Peru in 2007. Via Cordaid zijn 7.500 tijdelijke noodonderkomens gebouwd en is voedsel uitgedeeld. Hiervoor werd een al bestaande partner ingeschakeld, de microfinancieringsbank Caja Señor De Luren. Vervolgens is de stap gezet naar definitieve bouw van sociale woningen. Via de Caja krijgen slachtoffers de kans een hypotheek voor een aardbevingsbestendig koophuis aan te vragen. Cordaid ondersteunt de MFI-bank met een krediet.

Cordaid-medewerker Misja van de Spijk: 'Cordaid is goed in het stimuleren van lokale economische ontwikkeling én goed in noodhulp en heeft die twee hier gecombineerd. Om de bureaucratie te omzeilen heeft de microfinancieringsbank de regels om een hypotheek te verstrekken versoepeld door genoeg te nemen met een tijdelijk grondeigendomsbewijs in plaats van een officiële akte van het Kadaster. Hierdoor kunnen mensen sneller een nieuw bestaan opbouwen.'

## CASE 8

# Ethiopië: financieel maatwerk in afgelegen gebieden

**In landen als India, Filippijnen, Bolivia, Peru, Honduras, Oeganda en Ethiopië is een volwassen microfinancieringssector ontstaan. Er is overheidstoezicht, specifieke regelgeving, een nationale netwerkorganisatie van MFI's die voor hun belangen opkomt, en er zijn ondersteunende dienstverleners. Binnen deze volwassen sector is vooral behoefte aan innovatie en productontwikkeling.**

In Afrika valt Ethiopië op met een volwassen en snel groeiende MFI-sector. Cordaid ondersteunt MFI's met een sociale missie. Een voorbeeld daarvan is microfinancier Wasasa die werkt met kleinschalige boeren. Wasasa heeft in de loop van de jaren haar productenpakket uitgebreid van een enkele groepslening, naar grote groepsleningen, bedrijfsgroepsleningen, individuele leningen, een experimentele zuivellening (het lenen van een koe en het afbetalen ervan in twaalf maanden) tot spaarproducten en een verzekeringsproduct. De verschuiving van groepsleningen naar individuele leningen is belangrijk voor ondernemers die verder willen groeien.

Wasasa heeft nieuwe producten ontwikkeld, zoals een agrarische lening voor de aanschaf van bijvoorbeeld zaaigoed of een os. Cordaid-medewerker Mildred Kolk: 'Gedurfd, want terugbetaling is afhankelijk van de oogst, die door de vele droogtes onvoorspelbaar is. Bovendien werkt Wasasa met andere partners van ons samen. Zo verstrekt ze diensten aan klanten van een ngo die aan

### Ethiopië

*Links: Deze leningneemster bij Wasasa produceert en verkoopt injera, pannenkoekachtige broden die veel worden gegeten in Oost-Afrika.*

*Rechts: Deze dame houdt melkvee en heeft in haar bedrijf kunnen investeren met leningen van Wasasa.*

hiv/aidspreventie doet.' Ook is ze betrokken bij werkgroepen, waar kleine producenten leren hoe ze beter voor de markt kunnen produceren en toegang tot financiering kunnen krijgen.

### Maatwerk

De kleine boeren kunnen met een lening van Wasasa meer oogsten en daardoor meer verdienen. Weer anderen kunnen een bedrijfje, zoals een marktkraampje, een winkeltje of cafeetje. Mildred Kolk: 'Het is verrassend wat mensen met slechts een heel kleine lening doen. Ze werken keihard om hun lening terug te betalen. Hun zelfredzaamheid neemt toe.' De directeur van Wasasa kent zijn klanten persoonlijk en discussieert met hen. Contracten zijn opgesteld in de lokale taal, het Oromifa, en worden hardop voorgelezen.

Wasasa is snel gegroeid, maakt winst en blijft diensten verlenen aan kleine boeren: het verstrekken van leningen en het innen van spaargeld. Mildred Kolk: 'Uitdaging



### WAT

Toegang tot microfinanciering voor de plattelandsbevolking in Ethiopië.

### WAAROM

Zonder deze dienstverlening hebben ze geen kans zich aan de armoede te onttrekken.

### HOE

Door leen-, spaar- en verzekeringsproducten te leveren die aansluiten bij de behoeften van de armen.

is om zich op deze doelgroep te blijven concentreren en de verleiding te weerstaan zich op rijkere te richten. Ca 7,5 miljoen arme boeren staan te springen om dit type dienstverlening. Via een eigen sociaal controlesysteem probeert Wasasa zoveel mogelijk informatie over haar klanten te krijgen om nóg meer maatproducten te leveren.' Standaard financiële diensten van een MFI sluiten niet altijd goed aan bij de behoeften van de doelgroep. 'We vinden het belangrijk dat volwassen, winstgevend MFI's kunnen groeien en dat ze nieuwe producten ontwikkelen, zoals verschillende spaarvormen, microverzekeringen, agri-financiering, micropensioenen en bedrijfstrainingen. Zodat armen in geïsoleerde plattelandsgebieden maximaal toegang krijgen tot microfinanciering.'



Cordaid  
Bezoekadres  
Lutherse Burgwal 10, 2512 CB Den Haag

Postadres  
Postbus 16440, 2500 BK Den Haag

T 070 313 63 00      info@cordaid.nl  
F 070 313 63 01      www.cordaid.nl

[www.cordaidmicrokrediet.nl](http://www.cordaidmicrokrediet.nl)



Cordaid is een Nederlandse ontwikkelingsorganisatie die zich met hart en ziel inzet voor de strijd tegen onrecht en armoede. We geloven in sociale en economische rechtvaardigheid voor iedereen. Daarbij vertrouwen we op de kracht van mensen om zelf hun toekomst op te bouwen. Samen met onze lokale partnerorganisaties geven we kansarme mensen daarbij een steuntje in de rug. Zodat zij zelf een beter bestaan en een volwaardige plaats in de samenleving kunnen verwerven.

Cordaid is actief in Afrika, Azië en Latijns-Amerika en richt zich op de volgende werkterreinen: noodhulp en wederopbouw, gezondheidszorg en welzijn, ondernemen en economische zelfredzaamheid, zeggenschap en de positieversterking van minderheden.

Wat doet  
Cordaid op het  
gebied van  
**ondernemen**

*Meer informatie over deze werkterreinen  
vindt u in de volgende vier brochures:*

Wat doet  
Cordaid op het  
gebied van  
**noodhulp en  
wederopbouw**

Wat doet  
Cordaid op het  
gebied van  
**zeggenschap**

Wat doet  
Cordaid op het  
gebied van  
**gezondheidszorg  
en welzijn**