

Niet ingestuurd essay voor een wedstrijd van de Worldconnectors in 2010: 'Aan wie zou jij een jaarlijks overheidsmiljard geven ten behoeve van wereldwijde voedselzekerheid?'

Het jaarlijkse overheidsmiljard dient in mijn ogen te worden gegeven aan de voornaamste veroorzakers van de scheve mondiale voedselverdeling, de multinationals. Voor u van uw stoel valt, zal ik mij nader verklaren:

Het zijn de multinationale voedselbedrijven en de banken die met een kleine mentaliteitsverandering (die je nu bij veel bestuurders sowieso al ziet) en bewustzijnsverruiming kunnen bereiken wat een individuele overheid, de talloze NGO-'s of zelfs een overkoepelende internationale instantie als de VN nooit zouden kunnen.

Duurzame vergroting van de voedselvoorraad om alle monden te voeden kan worden bereikt als alles en iedereen wereldwijd in een soort yin-yang-tango mee danst. Dat wil zeggen: Oost en West, vrouwen (-coöperaties) én mannen (-multinationals), publiek - private samenwerking, biologisch én biotechnologisch, microfinanciering door crowdfunding én inclusive finance.

Een en ander zowel gebaseerd op de onder jongere cultural creatives in zwang zijnde Ego-incentive (zie hierna), maar voor de ouderen onder ons ook nog gewoon op geldelijk gewin. Multinationals hebben bewezen meerdere (internationale) belangen tegelijk te kunnen dienen en met culturele verschillen om te kunnen gaan. Vanaf het begin van de vorige eeuw hebben deze bedrijven gestaag hun gebiedjes veroverd op de wereldkaart en ze zitten nu verspreid van Noord tot Zuid en Oost tot West. Multinationals en banken zijn gewend om met dergelijke bedragen om te gaan, terwijl een dergelijk bedrag in de handen van iemand die dat niet gewend is eenvoudig kan leiden tot corruptie of lichtzinnig gedrag. Belangrijker is echter dat uit mijn betoog hierna zal blijken dat sprake is van een dermate grote interdependentie tussen de tango-dansers die ik hierboven noemde, dat een slimme speler niet zal proberen om het zonder de anderen te gaan doen of met de zak geld weg te hollen. Hiertoe is ook de in het grote bedrijfsleven steeds meer aangehangen "Fortune at the bottom of the Pyramid-theorie" van Prahadlad relevant. Deze theorie gaat er vanuit dat men in het Oosten weliswaar maar 1 dollar per dag verdient en men dus niet veel producten kan kopen, maar dat er in het Oosten wel miljarden mensen leven. Als de producten specifiek worden aangepast aan die potentiële markten kan door Westerse bedrijven een fortuin worden verdiend en kan de welvaart van het Oosten worden vergroot.

Aan het jaarlijkse overheidsmiljard dienen dan weinig tot geen voorwaarden te worden gehangen. Gebleken is immers dat subsidies met veel voorwaarden de creativiteit en innovatiekracht van mensen aanzienlijk vermindert. De enige voorwaarde dient te zijn dat op dit miljard een flinke return on investment moet worden gemaakt, in zowel meetbare sociaal-maatschappelijke zin (met inzet van alle genoemde tango-dansers) als in financiële zin (waarvan dan weer een deel kan worden gebruikt voor MVO).

Even terug naar de basis: Voor het produceren van voedsel (zowel plantaardig als dierlijk voedsel, omdat dieren plantaardig veevoer eten) is nodig: kwalitatieve zaden/bollen/knollen,

(biologische)gewasbeschermingsmiddelen, teeltkennis, landbouwgrond, zon/ kaswarmte, water, landbouwers en een goede infrastructuur/logistiek.

Het Oosten heeft landbouwgrond, goedkope arbeidskrachten en een gunstig klimaat. Het Westen heeft kennis van watermanagement en gewasteelt, geld, politieke stabiliteit, infrastructuur en wetgeving. Multinationals hebben het vermogen (en de jarenlange ervaring) om al deze ingrediënten te laten samenvloeien tot een vermarktbaar product.

Kwalitatief uitgangsmateriaal

De gehele voedselproductie wereldwijd is in handen van ongeveer 10 multinationals, uiteraard steeds verschillend per voedselsoort. Deze bedrijven laten de meeste van hun producten (of grondstoffen) maken in warme, lage lonen landen en transporteren deze producten meestal terug naar het Westen om van daaruit vooral de Westerse wereld van voedsel te voorzien. In de warme, lage lonen landen worden contracttelers ingezet om de zaden/bollen/knollen te produceren en de gewassen te verbouwen die dienen als grondstoffen voor voedselproducten. Veelal worden de (biologische) gewasbeschermingsmiddelen gemaakt en verhandeld door dezelfde multinationals die ook de zaden/bollen/knollen produceren.

Kennis over teelt van gewassen en watermanagement- Publiek-private samenwerking

Binnen de bestaande Westerse voedselbedrijven is in een eeuw tijd (sinds de agrarische revolutie van begin vorige eeuw) een schat aan kennis opgebouwd over veredeling van zaden, bollen en knollen (veredeling is het verbeteren van gewassen door ze te kruisen en te selecteren). Bovendien is in Europa (en Nederland loopt daarbij voorop) zeer veel bedrijfskennis aanwezig over watermanagement. Bij vele planttechnische instituten en landbouwuniversiteiten wereldwijd is met publieke middelen langdurig onderzoek gedaan naar planteigenschappen en watermanagement. Universiteiten zijn gewend om vraagstukken te benaderen zonder in te gaan op de specifieke markt vraag. Bedrijven kunnen juist goed inspelen op de markt vraag en hun onderzoek daarop aanpassen. In Publiek-Private samenwerkingen kan dit onderzoek worden gebundeld. Er zijn al talloze Publiek-Private samenwerkingen op het gebied van Flower and Food met subsidies vanuit de Nederlandse overheid en de Europese Unie, zodat hierop eenvoudig kan worden voortgebouwd. Door het van oorsprong Amerikaanse gebruik om specialistische kennis veelvuldig te octrooieren is veel planttechnische kennis alleen toegankelijk met toestemming van-, en tegen betaling van een licentievergoeding aan enkele monopolistische multinationals. Dit Amerikaanse gebruik is inmiddels overgewaaid naar Europa, zodat meer en meer kennis wordt gemonopoliseerd. Door Publiek-Private samenwerkingen worden de negatieve uitwassen van dit gebruik doorbroken, omdat het belang van promovendi en in publieke dienst zijnde uitvinders juist is gelegen in zoveel mogelijk publiceren en aldus het delen van kennis. Daarnaast is een regel bij Publiek-Private samenwerkingen met overheids gelden dat geen discriminatie mag plaatsvinden van bedrijven die tot de samenwerking willen toetreden.

Landbouwers (vrouwencoöperaties)

In veel Afrikaanse landen zijn het met name de vrouwen die de landbouwgronden bewerken. Uit onderzoek blijkt dat met name vrouwen geneigd zijn om hun directe omgeving te betrekken bij nieuw verworven welvaart. Investeren in zogenaamde smallholder farms gerund door vrouwen werkt daarom als een sociaal-maatschappelijke olievlék.

Daarnaast is onderzocht dat vrouwen betrouwbaarder zijn in het terugbetalen van leningen verkregen uit bijvoorbeeld microkrediet. Een groot aantal van deze lokale smallholder farms is door de decennia heen reeds gecontracteerd door de multinationals als contractteler. Multinationals kunnen daarnaast actief op zoek gaan naar nieuwe vrouwencoöperaties. Hierbij kunnen bijvoorbeeld zaden worden verstrekt als een soortement microfinanciering, naar het model van Victoria Seeds in Afrika. Victoria Seeds verstrekt kosteloos zaden aan tuinders die daarmee gaan verbouwen. Met de zaden die zij uit de oogst halen betalen zij eerst Victoria Seeds in natura terug met wat extra zaden als rente en het meerdere mogen zij voor eigen verdere oogst behouden. Dit is voor multinationals een goede wijze om kwalitatief hoogwaardige (namelijk hun eigen!) zaden te laten vermeerderen voor verkoop in de Westerse wereld. De smallholder farm wordt op deze wijze steeds meer zelfvoorzienend en kan de belangen van de directe omgeving dienen.

Logistiek netwerk

Als de oogst eenmaal door de tuinders is verkregen, moet deze nog wel worden verspreid onder de bevolking. Hiertoe is een afdoende logistiek netwerk en infrastructuur nodig. In de afgelopen eeuw is door de gevestigde voedselbedrijven een logistiek netwerk opgezet, waarmee in ieder geval de dichtbevolkte delen van de wereld kunnen worden bereikt. Grote bedrijven zijn in staat om met enige investering sowieso het grootste deel van de wereldbevolking te bereiken, als men maar wil. In India vond in de 60er jaren de Green Revolution plaats, die leidde tot een sterke vermeerdering van oogsten voor de boeren. Omdat de betrokkenheid van de multinationals echter beperkt bleef tot het verstrekken van sterkere zaden en gewasbeschermingsmiddelen, hadden de boeren geen mogelijkheid om hun sterk vermeerderde oogsten aan de man te brengen en velen gingen failliet.

Microfinance door crowdfunding en Inclusive finance

De vrouwen (en mannen) in het Oosten hebben vaak geen toegang tot financiële middelen en nog minder tot financiële producten zoals bankrekeningen en bankkredieten. Het op zak hebben van contanten is veel te gevaarlijk en overigens ook onhandig. Microfinancieringen bieden uitkomst, maar leiden in de praktijk vaak tot te veel kosten voor de verstrekker en daarmee tot te hoge renten voor de leningnemer. Dit kan worden ondervangen door crowdfunding (dat wil zeggen: via internet door een divers publiek verstrekken van vele kleine renteloze leningen/giften, waardoor in totaal een groot bedrag wordt ontvangen door de leningnemer – vergelijkbaar met de uitgifte van aandelen in een publieke vennootschap, maar dan op een 2.0-wijze). Dit dient dan bij voorkeur te worden opgezet door een gerenommeerde bank of microkredietinstelling, omdat dan van de logistieke kennis van zo'n bank gebruik kan worden gemaakt. Dit gebeurt bijvoorbeeld al door Kiva.org, een succesvol Amerikaans 2.0 platform dat met tussenkomst van bestaande microfinancieringsinstituten kleine ondernemers uit het oosten (en tegenwoordig ook uit de VS) kleine leningen verstrekt, waarbij het geld via een website wordt geleend door particulieren wereldwijd. Maar ook hier is een veelgehoord tegenargument dat te hoge rentes worden bedongen door de microfinancieringsinstelling om kostendekkend te zijn.

Daarnaast is het belangrijk dat tuinders in het Oosten toegang krijgen tot bankproducten (zoals een bankrekening), waar men op ieder moment toegang toe heeft om teeltbenodigdheden te kopen, ondanks het gebrek aan goede wegen. Hiertoe zijn al vele initiatieven gestart met bijvoorbeeld betalen via de mobiele

telefoon of het internet. Ook daarvoor is de gedreven medewerking van met name multinationale bedrijven (zoals telefoon en internetproviders) nodig.

Winst

Multinationals bestaan bij de gratie van omzet en winst. Veelal gaat het ook nog eens om grote beursgenoteerde ondernemingen, waardoor dit eens te meer geldt. De pensioenen van een groot deel van de rijkere wereldbevolking staan of vallen met de winstgevendheid van deze aandelen. Dit geldt ook voor de banken en verzekeraars die de inclusive finance instellingen moeten gaan opzetten. Het is dan ook onvermijdelijk dat bedrijven alleen mee zullen doen als er enige vorm van winst kan worden gemaakt (waarbij reputatiewinst, sociale winst of werknemerstevredenheid natuurlijk ook als winst kan gelden). Dat hoeft in mijn ogen ook helemaal geen bezwaar te zijn, omdat dingen nu eenmaal sneller en grootser tot stand komen als er enige vorm van incentive is en in deze kapitalistische maatschappij is de incentive nu eenmaal vaak geldelijk. Tegenwoordig is onder de jongere generatie (20-ers) de zogenaamde ego-incentive in zwang. Dat betekent dat zo'n jongere meer gaat voor opbouw van eigen naam en faam en voor het doen van prikkelende uitdagende opdrachten, dan voor het geld. Ook die groep komt geheel aan zijn trekken indien de jaarlijkse grote zak overheidsgeld in het bedrijfsleven wordt vermenigvuldigd in spannende maatschappelijk verantwoorde projecten op het gebied van Internationale Samenwerking.

Staatssteun

Uiteraard zou een jaarlijks miljard van de overheid moeten worden aangemerkt als staatssteun indien dit aan bedrijven wordt verstrekt. In hoeverre dit vervolgens als ongeoorloofde staatssteun zou moeten worden aangemerkt hangt af van de overige voorwaarden, zoals de vraag of ieder Europees bedrijf gelijkelijk de kans heeft om mee te doen. Bij bedrijven in de overzeese gebieden, zoals de VS en Azië geldt deze plicht om ze te laten meedoen niet, maar is het wel van belang dat wordt voldaan aan eerlijke handelseisen, zoals omschreven in het WTO-handelsverdrag.