

PUM

Netherlands senior e**x**perts

Magazine

zomer 2013

SPECIAL > Duurzaamheid

marketing,
mode of
westerse
trend?

PUM-neus helpt

Thais bedrijf

Het roer om

Johan Koeslag
is **cavia-expert**



COLOFON

PUM *Netherlands senior experts*

PUM Magazine is een uitgave van PUM Netherlands senior experts. PUM is sinds zijn oprichting in 1978 uitgegroeid tot Europa's grootste 'uitzendbureau' voor de inzet van professionele vrijwilligers onder het motto 'ondernemers voor ondernemers'. PUM Magazine heeft een oplage van 4500 exemplaren en wordt verspreid onder experts, stafvrijwilligers en relaties van PUM. Hieronder vallen sponsors, Nederlandse ambassades, bedrijfsleven, media en andere geïnteresseerden.

Productie

PUM Marketing en Communicatie
redactieadres: mc@pum.nl

Hoofredacteur

Karin Jensma

Redactie

Gabriëlle ten Bokkel Huinink – Reichwein,
Dénise ten Bokum, Sietske Dijkstra, Grisella
Indemans, Ineke Ouwehand, Karin Overtom,
Frank Steverink, Ans Tromp, Froukje Wattel

Ontwerp en illustratie

Ontwerpwerk, Den Haag

Fotografie

Dénise ten Bokum, Jeroen Poortvliet,
privébezit

Druk

Ando, Den Haag

PUM Netherlands senior experts

Bezuidenhoutseweg 12
2594 AV Den Haag
t 070 349 05 55
f 070 349 05 90
info@pum.nl
www.pum.nl

Volg ons op:



fsc logo

Inhoud



Voorwoord	3
Missie PUM-neus helpt Thais bedrijf	4
Column	5
Het gesprek Met Jan Slagter, omroep MAX	6
Lopende zaken	9
Missie Het roer om voor ondernemer in Nederland én in Guatemala	10
Special > Duurzaamheid	12
Duurzaamheid marketing, mode of westerse trend? Is pyrolyse van huisvuil in Oekraïne verstandig Koken op zonlicht	
Missie Op missie in de Soedanese woestijn	16
Leren van ervaring	18
Missie Berichten uit Ghana van een tevreden ondernemer	20
Lopende zaken	22
Portret PUM-miniconferentie over onderwijs Next Generation of EDUcation	24
Onze vrouw in... Ambaro Mahamoud Iman in Djibouti	26
Post@PUM	27
Landenfocus Djibouti	28
PUM komt overal	28

Geroosterde cavia op het menu



Hoewel ik als PUM-sectorcoördinator vooral met herkauwers werk, ben ik daarnaast cavia-expert. Tijdens mijn laatste langdurige verblijf in het buitenland hield ik me als melkveedeskundige in het zuiden van Colombia ook bezig met caviateelt voor de vleesproductie. Geroosterde cavia's zijn daar namelijk een gewild gerecht bij feesten.

Traditionele huizen op het platteland hebben slechts één kamer met een aarden vloer waar geleefd, geslapen en gekookt wordt. De cavia's, mannetjes, vrouwtjes, oud en jong, allemaal lopen ze los door elkaar in dit ene vertrek. Dat leidt natuurlijk tot een grote orgie. Door hun voeding met keukenafval is hun groei verre van optimaal. Stadsbewoners in Colombia houden geen cavia's meer, maar willen die wel af en toe eten. Voor ons project een reden om de teelt op het platteland te verbeteren.

Het advies: import van verbeterde cavia's uit Peru, huisvesting in open kooien voor tien vrouwtjes en één mannetje en verbeterde voeding met Engels raaigras. Belangrijk was ook de organisatie van vrouwengroepen voor de afzet van de cavia's. Vrouwen zijn verantwoordelijk voor de cavia's. Maar toen duidelijk werd dat er geld mee te verdienen viel, probeerden de mannen de verkoop te monopoliseren. Wij hadden gedacht dat de plattelanders door de verbeterde teelt zelf ook meer cavia's zouden gaan eten. Maar omdat ze waardevol werden, vond men het zonde om ze zelf op te eten.

Cavia's worden geteeld in de Andeslanden die ooit door de Inca's beheerst werden, dus ook in het zuiden van Colombia. In de rest van Colombia kijkt men net zo raar tegen het eten van cavia's aan als wij in Europa doen. Maar als de Inca's Europa hadden gekoloniseerd, waren wij waarschijnlijk ook cavia-eters geworden. Zo blijkt maar weer eens dat je bij projecten goed rekening moet houden met lokale omstandigheden en gewoonten. Als PUM-expert kun je niet zomaar je westerse kennis en waarden introduceren in andere landen. Dat blijkt ook in andere artikelen in dit nummer, zoals in de verhalen over brillen in Guatemala en 'varkenskaas' in Egypte!

Johan Koeslag

PUM's enige cavia-expert
Sectorcoördinator Cattle Breeding



'Flavours zitten overal in'

PUM-neus helpt Thais bedrijf



Dit is een verhaal met een luchtje. Sterker nog, met heel veel luchtjes. Romke Hengst verdient zijn boterham met zijn neus. Die gebruikt hij ook om als PUMmer anderen de weg te wijzen op de staalkaart van geuren die onze aardbol rijk is. Een van hen is Suwalee Kiatkarun, eigenaresse van Five Star Herbs (FSH) in Chiang Mai, Thailand.

In zijn jonge jaren meldde Romke Hengst zich bij de Chemische Fabriek Naarden. Hij ambieerde een loopbaan als chemisch technoloog. Tijdens de sollicitatie werd via een geur- en smaaktest duidelijk dat hij een goede neus heeft en, nog belangrijker, een goed geurgeheugen.

Eigen aromahuis

Na een interne opleiding van vier jaar werd hij flavourist, deskundige op het gebied van geur- en smaakstoffen en de toepassing in voedingsmiddelen. Na een paar jaar ging hij als geurdeskundige aan de slag bij een Amerikaans bedrijf, vestiging Singapore. Vanaf dat moment heeft hij zijn hart verpand aan Azië. Met inbreng van een Belgische geurfirma zette hij vervolgens zijn eigen onderneming op. Die groeide in zes jaar tijd uit tot een 'aromahuis' met vestigingen in meerdere Aziatische landen en een productie van vijfhonderd ton geur- en smaakstoffen. Geur- en smaakstoffen zijn big business.

'Flavours zitten overal in. Gemiddeld krijgen consumenten dagelijks via voedingsmiddelen 26 keer aroma's binnen, via bakkerijproducten, tandpasta, zuivel, frisdranken, snacks, enzovoort. Bijna alles wat een mens eet en drinkt bevat flavours.'

De voedingsmiddelenindustrie, met name aromaproductie en vervaardiging van natuurlijke extracten en destillaten, ziet Romke Hengst als een potentiële en aantrekkelijke mogelijkheid voor ondernemers in opkomende landen. Ondernemers uit de hele wereld (niet alleen PUM-kanten, red) weten hem bijna maandelijks te vinden. De lokale PUM-vertegenwoordiger speelde een belangrijke rol in het succes van de missie-aanvraag in Chiang Mai.

De aanvraag

Five Star Herbs (FSH) in Chiang Mai bestaat zeventig jaar. Suwalee Kiatkarun heeft het bedrijf overgenomen van haar vader. Met dertig werknemers haalt haar zaak een jaaromzet van \$ 600.000. De firma

beheert uitgestrekte theeplantages, die voldoende productie van eigen theeën garanderen, en produceert en verkoopt thee in verschillende smaken. Om te kunnen concurreren met grote spelers als Twinings en Lipton streeft Suwalee Kiatkarun naar kwaliteitsverbetering. Met die adviesvraag klopte FSH aan bij PUM. Een tweede vraag betrof het voornemen tot diversificatie, het produceren van medicinale kruidenextracten en -oliën voor onder andere de cosmetische industrie.

Aroma's vangen

Namens PUM reisde Romke Hengst naar Chiang Mai. Hij ontdekte dat Five Star Herbs de sproeitechniek gebruikte om geuren en smaken aan geoogste en gedroogde thee toe te voegen. 'Sproeien is niet efficiënt. Het grootste deel verdampt. Er bestaan processen om de aroma's te encapsuleren, te vangen in minuscule bolletjes Arabische gom, een natuurproduct. Verdampen is daarmee onmogelijk.

India, love it or hate it

'don't kill the chicken'

Wie India kent, weet wat ik bedoel. Natuurlijk ben ik mezelf ook in die cultuur tegengekomen. Al maanden was ik op zoek naar een winkel waar ze kip verkopen. Gewoon een kippenboer. Rundvlees kun je wel vergeten in het land van de heilige koe. De fruitbaas weet raad. 'Vlak bij jou heb je de Sahid Broilers. Dat zijn zo'n beetje de beste kippenboeren van Bhubaneswar,' zegt hij. Ik ben stomverbaasd. Het zal toch niet zo zijn dat ik die al maanden over het hoofd heb gezien? Ik was echter zo onnozel om mij een winkel voor te stellen waar ze kipfilet verkopen. Nee dus. In India verkopen ze levende kippen, die ze ter plekke slachten. Toen ik dan ook om een pond kip vroeg, ging een grote arm dat kippenhok binnen om er een kip uit te vissen met de bedoeling die de nek om te draaien. Ik bestierf het ter plekke. 'No, no, don't kill the chicken,' kon ik nog net uitbrengen. Ik moest er niet aan denken getuige te zijn van die moordpartij. Die kerels kwamen niet meer bij van het lachen. Ik kocht uiteindelijk toch een al geslachte kip. Ja, ik weet het. Typisch gedrag van iemand die niet wil weten hoe een stuk vlees er ooit levend heeft uitgezien. De kip smaakte trouwens prima. De Indiase collega's vertelden me later dat ze nooit prepared chicken (zoals ze dat noemen) kopen. Ze willen gewoon een blommige kip uitzoeken die zelfs nog warm is als ie in de pan gaat. Weer geleerd hoe vastgeroeste aannames allerlei gekke misverstanden kunnen veroorzaken.

**INEKE OUWEHAND
PUM-EXPERT EN
STAFVRIJWILLIGER**



Medical Aromatic Plants

In de omgeving van Chiang Mai groeien vele tropische plantensoorten. FSH wil een aantal daarvan oogsten en gebruiken voor productdiversificatie. Het gaat om zogeheten *Medical Aromatic Plants* (MAPs). 'Met de universiteit hebben we enkele veelbelovende proeven gedaan. We stopten gardenia's in een magnetron en de bloemetjes begonnen na verloop van tijd geurstoffen af te scheiden. FSH kan voor weinig geld machines voor extractie, maceratie en destillatie kopen om de productie te beginnen en de geurstoffen te verwerken in cosmetica en zalfjes.'

*'Veelbelovende
proeven met
medical aromatic
plants'*

Een laatste tip

'Op beide terreinen kan FSH dus haar marktaandeel uitbreiden door te investeren en kennis te vergroten. En niet te vergeten door het doorzettingsvermogen van Suwalee Kiatkarun. Ik heb haar leren kennen als efficiënte, strategisch denkende manager.' Zijn laatste tip aan haar is om zich nadrukkelijker te manifesteren op internationale beurzen en tentoonstellingen om de MAPs en kruidentheeën van het bedrijf te promoten. <

Zodra de consument heet water op het theebuiltje giet, lost de gom op en komt het in het bolletje opgesloten aroma vrij. Een bijkomend belangrijk voordeel is dat de ingesloten aroma's beschermd zijn tegen oxidatie en dus vers van geur blijven. De omvang van een bolletje is een tot twee micron, met het blote oog niet te zien.' FSH zou bolletjes kunnen betrekken van externe leveranciers, maar moet vanwege de grootte gigantische prijzen betalen en is afhankelijk van de smaakprofielen die deze bedrijven aanbieden. Romke Hengst adviseerde daarom de productie van de bolletjes in eigen hand te nemen. Zo houdt FSH controle over de kwaliteit. Op lange(re) termijn behoort ook het leveren aan derden tot de mogelijkheden, wat extra omzet betekent.

Twee ambities waarmaken

Romke Hengst heeft aangeboden te helpen bij het opstellen van specificaties voor de benodigde apparatuur en het uitwerken van de chemische formules. Met behulp van een geleende homogenisator en de sproeidroger van de lokale universiteit is een succesvolle proef gedaan om sinaasappelolie om te zetten in geëncapsuleerd poeder. 'Op deze manier kan FSH zonder grote investeringen de kwaliteit van de verschillende theesoorten – met name Earl Grey (bergamot) en pandan – verbeteren tot het niveau van de markteisen.' En wellicht kunnen ze ook hun andere ambitie waarmaken: de omzet vergroten in de markt van thee met toegevoegde therapeutische waarde. FSH is in samenwerking met de universiteit tamelijk succesvol in het ontwikkelen van thee voor gewichtsvermindering.



'Voor een beter leven voor anderen'

Omroep MAX, de omroep voor 50-plus, bestaat ruim tien jaar en timmert hard aan de weg. Oprichter en directeur Jan Slagter is er met zijn mensen in geslaagd een plaats te veroveren in een overbevolkt omroepbestel. MAX heeft inmiddels ruim 335.000 leden, een eigen programmablad, programma's die scoren en zelfs een eigen ombudsman. In deze aflevering van 'Het Gesprek' maakt Thijs van Praag, algemeen directeur van PUM, nader kennis en wordt en passent zelf geïnterviewd.

Is PUM bekend?

JS: Ja, nu wel, maar eerder niet. Dat zeg ik heel eerlijk. Het fenomeen dat oudere ondernemers en specialisten als vrijwilliger naar ontwikkelingslanden worden gestuurd, kende ik al wel. Ik ken verscheidene mensen die er maanden zaten.

TvP: Dat deden we vroeger, maar nu gaan onze experts korter, circa twee weken. Dat voorkomt ook dat onze vrijwilligers zelf op de stoel van de ondernemer gaan zitten, want het is natuurlijk wel de bedoeling dat die zelf het werk gaan doen. De ondernemer betaalt alleen voor kost en onderdak van de expert.

JS: Maar dat kan voor sommige ondernemers nog best een forse kostenpost zijn. Voor 'Missie MAX' zaten we in Zuid-Soedan. We betaalden daar twee, driehonderd dollar voor een hotelkamer! En dan had je de hele dierentuin van Zuid-Soedan in je kamer...(lacht). Het bizarre was dat het een heel modern gebouw was, met veel militairen die er al maanden een kamer hadden. Terwijl je dan uitkeek op een sloppenwijk. Heel confronterend. Het was geen luxehotel, maar wel duur.

TvP: Ja, dat heeft te maken met pure schaarste. Het land is een donor darling, iedereen wil er naar toe. In zo'n geval betalen wij die kosten ook.

JS: Ik kom zelf vaak in Chisinau, de hoofdstad van Moldavië. Daar kost een hotelkamer ook honderd dollar. Daar moet iemand met een modaal salaris in dat land drie maanden voor werken.- Waaruit worden jullie gefinancierd?

TvP: Grotendeels 'Buitenlandse Zaken' – dus ontwikkelingssamenwerking. We zijn op dit moment bezig om ook andere donoren te krijgen.

Draaien ze de subsidiekraan dicht?

TvP: Nee, we zitten op dit moment eigenlijk precies in het segment waar men naar toe wil. Aid & trade. En dat doen wij in feite. We hebben ook een Business Link Programma, voor bedrijven die spullen nodig hebben of partners zoeken. Die halen we naar Nederland. Die gaan dan een aantal potentiële partners af en dan doen ze zaken.

JS: Natuurlijk wil je ook weten of het allemaal wel werkt. Hoe meten jullie dat?

TvP: Op dit moment vooralsnog door kwalitatief onderzoek. We zijn wel bezig om daaronder ook een kwantitatieve basis te leggen. Dan gaat het puur om cijfers als omzetvergroting, winstverhoging, kostenbesparing.

JS: Dat zal nog best lastig zijn. 60, 70 procent gaat zwart. Vaak betaalt men helemaal geen belasting...

TvP: Klopt. Maar over het algemeen kunnen we wel stellen dat de missies succesvol zijn. Je brengt toch iemand met dertig, veertig jaar ervaring in.

JS: Met MAX zijn we bezig met de renovatie van een ziekenhuis in Moldavië. In 2007 hebben we dat voor het eerst bezocht. Toen ik er kwam, was er niet veel meer dan een roestig mesje om te opereren en een paracetamolletje. Alles kwam uit de tijd van de Sovjet Unie. De röntgenkamer werd Tsjernobyl genoemd, die was zo lek als een



mandje. Het was er vies, te verschrikkelijk voor woorden. Nu, in 2013, is het geheel gemoderniseerd. Er is voor miljoenen in gegaan, dat hebben we samen met het televisieprogramma 'Max Maakt Mogelijk' en de stichting Project HOPE e.V. gedaan. De man achter die stichting, Jan van den Berg, is gepensioneerd, iemand met veel kennis en helemaal toegewijd aan dit ziekenhuis. Belangrijk is dat men weet hoe ze moeten werken met de nieuwste apparatuur. En als er iets stuk gaat, dat men dan weet hoe het te herstellen. Een mooi voorbeeld hoe je kennis, die je in je werkzame leven hebt opgebouwd, kunt inzetten voor een beter leven voor anderen. Er was een arts, die al twee jaar met pensioen was, die weer terug kwam! Hij kon eindelijk weer opereren.

Wat heeft Jan Slagter met Moldavië?

JS: Ik ben er voor het eerst gekomen door het programma 'MAX Maakt Mogelijk' dat aandacht besteedt aan ouderen buiten Nederland. Ze moeten vaak in mensonterende omstandigheden wonen en leven. Iemand had me geschreven over een tehuis voor ouderen waar ze geen water hadden. Of we een waterput konden laten slaan. We kwamen aan in de zomer, het was 35 à 40 graden. Er kwam een keer per dag een paard en wagen met twee melkbussen water. Ze moesten de hele dag met één flesje water doen. Alles, ook wassen. We konden daar natuurlijk niet alleen maar een waterput slaan. Om een lang verhaal kort te maken, het hele tehuis is gerenoveerd, dat duurde twee jaar. Door vrijwilligers uit Nederland, allemaal gepensioneerd die in de bouw hadden gezeten, is er een vleugel aangebouwd.

We hebben ze ook laten zien hoe je met ouderen omgaat, hoe je ze uit bed tilt. Er werkten daar boerendochters die geen verstand van verpleging hadden. Als je mensen de middelen en kennis geeft, zijn ze enorm gemotiveerd. Ze zien mogelijkheden en komen in actie.

Hoe wordt het nu geëxploiteerd?

JS: We zijn begonnen met praten met de overheid. Wij stoppen er zes ton in en we maken een stappenplan. Het eerste jaar dragen we nog zoveel bij, het tweede jaar zoveel. De rest moet de overheid doen. Zo maken we deals. Veel wordt aangestuurd vanuit Nederland, we hebben hier twee projectleiders en we zitten overal bovenop. We sturen geen geld en alles wordt gecontroleerd.

Kiezen jullie voor specifieke landen?

JS: We zitten veel in Oost-Europa. Moldavië is een beetje mijn tweede vaderland geworden. Het is nu het armste land van Europa. Het land heeft helemaal niks, draait op de anderhalf, twee miljoen Moldaviërs die in Rusland werken en geld in de Moldavische economie pompen.

TvP: Ja, ik ken het. We doen er onder meer een project met accountants. Met een accountantsorganisatie hebben we de accountants daar een training gegeven. Een zogenoemd train the trainer-programma. Ze leren bijvoorbeeld goede ethische normen te hanteren, goede kwaliteitscontroles toe te passen.

JS: Ja corruptie is daar nog geheel ingeburgerd. Dat is prioriteit nummer een. Dat moet je bij de top aanpakken.

Hoe is de belangstelling bij de doelgroep van MAX voor dit soort projecten?

JS: Die is enorm. Omdat we niet alleen de ellende laten zien, maar ook de vooruitgang...

TvP: Kun je ook permanente oplossingen vinden waarbij men niet afhankelijk is van giften van ons? Zoals wij onze experts inzetten?

JS: Dat proberen we. Maar wat veel belangrijker is voor dit land, is dat er investeerders komen.

TvP: En dat begint met een overheid die investeren aantrekkelijk maakt...

JS: Ja, maar ook met advocaten, accountants. Hoe ga je democratiseren in een land dat uit een communistische dictatuur komt? Daar heb je experts voor nodig, ook op agrarisch gebied.

TvP: Daar zijn we als PUM ook druk mee bezig. Zien jullie bij de achterban blijvende steun voor dit soort initiatieven? Of staat die, net als bij ontwikkelingssamenwerking, onder druk?

JS: Die blijft even groot. Men is zich wel bewuster waar men aan geeft. Mensen willen wel graag zien wat er gebeurt met dat geld. Door alle verhalen is ontwikkelingshulp vaak in een verkeerd daglicht komen te staan. Dat het in de zakken van verkeerde mensen terecht kwam, dat het veel te grootschalig was. Dat je kleinschalig moet opereren.

TvP: Ja, dat weten onze experts ook.

JS: En het is belangrijk om mensen zelf verantwoordelijk te maken. In het geval van het verzorgingstehuis is dat goed gelukt. Zo goed zelfs, dat vorige zomer de president van Moldavië op de stoep stond. Hij had zulke goede berichten gehoord en wilde graag zelf komen kijken hoe het werkte. Toen zijn moeder ziek werd, heeft hij haar naar dit tehuis gestuurd. Op twee uur rijden van de hoofdstad!

TvP: Het heeft dus een voorbeeldfunctie voor andere verzorgingstehuizen in Moldavië.

JS: Ja, dat heeft hij ook exact zo gezegd. Maar het is een kwestie van geld. Ik vind het een schande dat wij dit laten gebeuren in een Europees land, op drie uur vliegen hiervandaan. Eigenlijk zou dit niet mogen gebeuren. Als je democratiseringsprocessen wilt versnellen, dan moet je er ook in investeren. Je ziet bijvoorbeeld in Roemenië hoe de corruptie in tien jaar minder geworden is, het ontwikkelt zich langzaam in de richting van een democratische rechtstaat. Dankzij financiële hulp van Europa. Ook Moldavië heeft die hulp nodig, om corruptie te bestrijden bijvoorbeeld.

TvP: Dat is ook een van de redenen dat ik vind dat PUM actief moet blijven in Moldavië en de West Balkan. Het zijn landen die horen bij Europa.



Iets anders, zijn er veel overeenkomsten tussen de achterban van MAX en PUM?

JS: Ik denk dat de betrokkenheid bij wat zich in de wereld afspeelt er een is. Het willen helpen, of dat nou als vrijwilliger is bij het Rode Kruis of De Zonnebloem. Of bij PUM. Maatschappelijke betrokkenheid. Mensen die hun vrije tijd inzetten om anderen te helpen. Onbaatzuchtig. Ik denk dat dat ouderen aanspreekt en dat ze zich soms terecht zorgen maken over de tijd waar we in leven. Waarin het motto is: ieder voor zich en God voor ons allen.

En wat is de rol van MAX daar in?

JS: Onze hoofdtaak is een gids te zijn in een maatschappij die steeds complexer wordt. Dat doen we via radio en televisie. Maar we bieden ook individueel een handvat aan wie dat nodig heeft. We hebben bijvoorbeeld de MAX ombudsman voor mensen die 'het loket niet kunnen vinden' – problemen met de overheid, bedrijven. We helpen ze naar het juiste loket. Met juristen, vrijwilligers. Gaan desnoods met ze mee.

Hoe ziet de toekomst eruit, qua achterban?

JS: Ik voorzie groei. We doen ook heel veel, naast het maken van radio- en televisieprogramma's. We hebben het MAX Meeting Point, waarbij ouderen contact kunnen leggen met elkaar. Eenzaamheid, dat wordt volksziekte nummer 1. Niet kanker. Vergrijzing is geen probleem, maar een kans. Mensen moeten zich tegenwoordig bijna schuldig voelen als ze tachtig worden! Want zij kosten geld. We weten allemaal dat het anders zit. Je moet vergrijzing als een kans zien en dat is iets waar PUM heel goed op inspeelt.

BrownCow, een soort PUM voor Nederland?

Wilt u als expert ook Nederlandse ondernemingen laten profiteren van uw kennis en ervaring? Dan bent u van harte welkom bij BrownCow.

Een retailmanager maakt op jonge leeftijd een mooie carrière sprong. Om grote valkuilen te vermijden en waardevolle tips te krijgen, zoekt hij een ervaren retail expert. Die vindt hij op BrownCow (browncow.nl). Twee jonge Delftenaren die een waterzuiveringsinstallatie op zonne-energie hebben ontwikkeld, zoeken een adviseur met een netwerk in Afrika om een pilot te organiseren. Via BrownCow vinden zij – en andere ondernemers, bedrijven en organisaties – de senior experts die ze zoeken.

Projecten in Nederland

Bij BrownCow horen we het vaak: 'Oh, jullie zijn dus PUM voor Nederland.' Er zijn inderdaad overeenkomsten, maar ook verschillen. BrownCow is een online platform waarop senior experts hun kennis en ervaring op projectbasis aanbieden. Ook wij richten ons expliciet op mannen en vrouwen tussen de 55 en 70 uit het hogere (diensten) segment. En ook onze opdrachtgevers zijn veelal ondernemers en kleinere bedrijven. Maar anders dan bij PUM, gaat het bij BrownCow om projecten in *Nederland*. Opdrachtgever en senior expert komen samen de voorwaarden en vergoeding overeen. Ze kunnen via de site contact leggen en tot een deal komen. Maar natuurlijk kunt u ook eerst eens in persoon afspreken.

Online netwerk

BrownCow biedt een online netwerk van gelijkgestemden en mooie projecten. U bepaalt zelf hoe u daarvan gebruik maakt. Wij hopen dat u ons – en vooral Nederlandse ondernemingen en organisaties – wilt versterken door u aan te sluiten bij BrownCow. (PUM-experts voldoen automatisch aan de criteria)

Meer weten?

Neem contact op via info@browncow.nl of 020-2050984

BrownCow B.V.

Website	www.browncow.nl
Lidmaatschap	€ 50 per jaar
Oprichters	David van der Meulen & Kurt Hamming

**BROWN
— COW**

Rotary-lid en PUM-expert?

Rotary Nederland werkt samen met PUM

Rotary Nederland wil zijn activiteiten op een hoger plan brengen; meer professionaliteit en meer samenhang. Daarom worden strategische partnerships aangegaan. Voor water wordt bijvoorbeeld samengewerkt met UNESCO-IHE uit Delft.



Voor de inzet van professionele experts is onlangs een memorandum of understanding getekend tussen Rotary en PUM. Rotarians die ook bij PUM zitten, gaan daarbij een centrale rol spelen. De details worden nu uitgewerkt en daarvoor willen we graag weten hoeveel experts ook lid zijn van Rotary. Als u Rotarian bent en PUM-expert, reageer dan met een korte mail naar mc@pum.nl. Vermeld in de onderwerpbalk: Rotary.



John Schellen is namens PUM contactpersoon:
john.schellen@pum.nl

GRÖTE VERANDERING VÖÖR ÖNDERNEHER ËN NEDERLAND EN ËN GUATEMALA

**HET
ROER
OM
...**

De enige relatie die PUM-expert Albert Weterings met opticiens heeft, is dat hij een bril draagt. Toch reisde hij twee keer af naar Guatemala om een opticien te adviseren. Bovendien verzamelde hij eigenhandig een container vol spullen die, met behulp van een donatie van het Hans Blankert Fonds, werd verscheept naar Guatemala.

Albert Weterings komt uit de retail. Vanaf zijn vijftiende werkte hij in de winkel van zijn ouders. Op zijn dertigste was hij eigenaar van drie winkels. Hij vond het een uitdaging om van een slecht lopende zaak weer een succes te maken en slaagde daar menigmaal in. In 2007 kreeg hij echter een ongeluk bij het fanatiek mountainbiken, zijn hobby. Met twee verbrijzelde rugwervels als gevolg. Een langdurig revalidatieproces volgde. Na twee jaar besloot hij zelf om weer te gaanwerken. Maar de oude routine gaf hem niet meer de voldoening van voorheen. Hij gooide het roer drastisch om, verkocht zijn winkels en ging zich samen met zijn vrouw richten op zijn andere hobby:

‘Ik vertel waar het hout ligt, de hamer en de spijkers, maar ze moeten wel zelf timmeren’

fotografie. En met succes. Al enkele jaren hebben zij een bloeiend bedrijf en zijn ze regelmatig op reis om foto-reportages te maken voor diverse reisorganisaties. Ook schreef hij zich in bij PUM en in mei 2012 was het zover: zijn eerste missie.

Clinica y Optica L&H, een opticien in Guatemala, wilde het assortiment uitbreiden. De onderneming had drie filialen en de eigenaren, een enthousiast, hardwerkend echtpaar, wilden verder uitbreiden en de business laten groeien.

Grondige voorbereiding

Ter voorbereiding zocht Albert Weterings contact met twee opticiens in Bergen op Zoom. ‘Ik heb gevraagd of ik een middag kon meedraaien om me beter te kunnen verplaatsen in de klant. Zo kon ik beter inschatten wat de echt essentiële zaken zijn in dit vak, rekening houdend met afwijkende standaarden in Guatemala.’

Eenmaal ter plaatse concludeerde hij al snel dat de uitbreidingswens van de ondernemers niet haalbaar was. ‘Een kwestie van het potentieel te klein en de concurrentie te groot. Sterker nog, ik heb geadviseerd om een van de drie winkels te sluiten! Die was namelijk door verandering in de infrastructuur totaal onbereikbaar geworden en dus niet langer rendabel.’ Voor de eigenaren was dat even slikken. Drie filialen was voor hen een soort statussymbool, maar uiteindelijk zagen ze in dat dit de beste beslissing was. ‘Op deze manier hadden ze meer tijd voor de overige twee vestigingen, waaraan ook het nodige te verbeteren viel. De presentatie van de brillen, de winkelindeling en de wijze waarop het personeel zich presenteerde kon veel professioneler. Met deze en andere adviezen ging het echtpaar direct aan de slag. Er was al binnen enkele dagen resultaat zichtbaar.’

GUATEMALA

Goed zicht, minder ongelukken

Naast de winkels verzorgde Clinica y Optica L&H soms een zogenoemde *clinica mobil*, een mobiele kliniek. Daarbij bezoeken ze bedrijven om gratis oogmetingen te verrichten bij het personeel. Als blijkt dat een bril noodzakelijk is, geeft de werkgever een financiële bijdrage. 'In Guatemala is er geen zorgverzekeraar die een gedeelte van de kosten betaalt. Veel mensen hebben simpelweg geen geld voor een bril. Bij de mobiele kliniek is het essentieel dat het verkoopteam aan het management van deze bedrijven de voordelen van personeel dat goed kan zien duidelijk kan maken. Goed zicht zorgt voor minder ongelukken en betere prestaties, niet alleen in het verkeer, maar ook bij het werken met machines.'

Perfekte synergie

'Het idee leefde om de mobiele kliniek als franchiseformule uit te zetten, omdat dit volop mogelijkheden biedt. Franchisenemers kunnen overal in het land metingen verrichten en hun bestellingen online doorgeven. Clinica y Optica L&H kan dan de bestellingen verwerken. Perfecte synergie! Dit plan stond echter nog in de kinderschoenen, er moest nog heel wat werk verzet worden. Ik heb vooral veel tijd geïnvesteerd in het personeel. Verkooptrainingen, marketing en ook teambuilding. Dat bleek hard nodig.' Een paar maanden later vertrok Albert Weterings voor de tweede maal naar Guatemala. Een container vol tweedehands apparatuur voor oogmetingen was vooruit gegaan via de haven van Antwerpen. In de tussenliggende maanden was de expert namelijk het hele land doorgereden om bij verschillende opticiens goed bruikbare

apparatuur en brilmonturen in te zamelen. Een gift van het Hans Blankert Fonds (PUM's fonds voor kleine investeringen zoals transportkosten) betaalde de verscheping van 400 kilo goederen naar Guatemala.

Betaalbare brillen voor iedereen

'Toen ik daar weer aankwam, stond de container helaas vast achter de douane. Dit gaf mij echter wel de tijd om samen met de eigenaren het concept van de *clinica mobil* als franchiseformule verder uit te werken. Door middel van rollenspellen heb ik eindeloos geoefend met de medewerkers, net zo lang tot ze mij het product wisten te verkopen. Als *try out* zijn we bij verschillende bedrijven geweest. Met schitterend resultaat: Clinica y Optica L&H sleepte onder meer contracten binnen met een grote landelijke fastfoodketen en een grote bank met 52 filialen!

'Grote contracten binnengesleept, een schitterend resultaat'

Praktisch blind

Wat Albert Weterings het meest is bijgebleven is de dag dat hij meeding om de mobiele kliniek in de praktijk te zien. 'De mobiele kliniek was uitgenodigd om oogmetingen te doen bij een textielbedrijf in de buitenwijken van Guatemala City. In die fabriek waren ruim honderd vrouwen en mannen bezig trainingspakken te naaien. Hoe een van die vrouwen dat überhaupt voor elkaar kreeg was mij een raadsel, want uit de oogmeting bleek dat ze praktisch blind was.



ALBERT WETERINGS

Ze deed haar werk al jaren op de tast! Een bril van omgerekend twintig euro kon zij simpelweg niet betalen. Die bril kwam er uiteraard, direct.'

Zonnige toekomst

'Ondanks het sluiten van het derde filiaal steeg de omzet van het bedrijf met tien procent. Met de nieuwe activiteit van een mobiele kliniek als franchiseformule, lijkt Clinica y Optica L&H een zonnige toekomst tegemoet te gaan. Het bedrag dat de mobiele kliniek in twee uur tijd binnenhaalt, staat gelijk aan de maandomzet in beide winkels! In korte tijd hebben we enorm veel bereikt. De eigenaren zien de toekomst met vertrouwen tegemoet. Het eerste franchisecontract is getekend. Ze gaan vol energie de *clinica mobil* verder uitrollen. Ik blijf ze volgen vanaf de zijlijn, via de e-mail. Ik heb ze verteld waar het hout ligt, de hamer en de spijkers, maar ze moeten nu wel zelf timmeren.' <



▲ Grote belangstelling bij ambulante opticiërs



Duurzaamheid marketing, mode of westerse trend?

Duurzaamheid is de mantra van vandaag. Ook bij PUM, maar dat is al veel langer zo. In deze *special* zetten we de schijnwerpers op een manier van denken en werken die inmiddels integraal onderdeel van de PUM-missies is. Gertjan Kooij, sectorcoördinator Energy introduceert het begrip. Verder lezen we over het nut van twijfel zaaien en een missie-verslag over koken op zonlicht.

Gertjan Kooij: 'PUM-projecten zijn vaak vakgerichte adviezen. De maatschappelijke verantwoordelijkheid die elke lokale ondernemer of ondernemster heeft – ook in de ontwikkelingslanden – speelt daarbij steeds meer mee. Het gaat niet alleen om de continuïteit van het bedrijf, maar ook om de plaats in de gemeenschap, bij familie en personeel, om het besef dat er nog een volgende dag is. Ondernemerschap in pure vorm waaraan onze experts ondersteuning geven, met als basis respect voor welzijn van bedrijf, mensen en omgeving.

Duurzaam ondernemen, ofwel Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO), kan daarvoor een belangrijk uitgangspunt zijn in het bedrijfsproces en de strategie. Met dien verstande dat het een doorlopend traject is en geen eindbestemming. PUM onderkent dat en wil daarbij voortaan nog actiever zijn in ondersteuning en begeleiding: PUM-breed!

Verspilling vermijden

Noem het OESO-richtlijnen (alle organisaties die subsidie krijgen moeten van het ministerie van Buitenlandse Zaken werken volgens OESO-richtlijnen), praktiserend MVO, eco, milieuvriendelijk, of ketenbeheer: het komt allemaal neer op praktische bedrijfsvoering en het vermijden van elke vorm van verspilling. Steeds met het doel om effectiever en slimmer gebruik te maken van grondstoffen, energie, arbeid, land, tijd en geld. En steeds te letten op arbeidsomstandigheden, hergebruik, afval, milieubelasting en de toekomst van het bedrijf, de organisatie of het instituut. Vaak zijn duurzame verbeteringen gemakkelijk te realiseren, niet zelden zonder kosten. Nog mooier is dat duurzame oplossingen vaak geld blijken te besparen, zelfs al op kortere termijn! De PUM-experts assisteren daarbij: bewust en onbewust, als leidraad en vanzelfsprekend.' ◀

Het nut van een second opinion

Is pyrolyse van huisvuil in Oekraïne wel verstandig?



Gescheiden inzameling en recycling van huishoudelijk afval zijn onderwerpen waar ze in Oekraïne nog weinig over hebben nagedacht, laat staan iets aan hebben gedaan. Genoeg andere zaken aan hun hoofd. Martien Würdemann, PUM-expert in thermische afvalverwerking: 'toch worden bestuurders in Lugansk en omgeving zich bewust van de problemen waartoe ongecontroleerd afval storten in de toekomst kan leiden.' Aanleiding voor een klein bedrijf om de PUM-expert uit te nodigen hun plannen voor afvalverwerking door pyrolyse* eens grondig te toetsen.

PLATFORM DUURZAAMHEID

Duurzaam ondernemen en milieubewustzijn staan al een tijd hoog op de agenda bij PUM. Om kennisdelen op dit gebied te faciliteren heeft de cluster Energy & Water & Environment een plan gemaakt om binnen PUM een Platform Duurzaamheid te beginnen. Dit plan wordt binnenkort in het management team van PUM besproken.

Het idee van dit Platform voor Duurzaamheid is om – gevraagd en ongevraagd – experts uit alle sectoren bij te staan met raad en daad. Er zullen best practices uitgewisseld worden en het Platform zal als vraagbaak fungeren voor duurzaamheidsvragen uit alle disciplines: van agricultuur tot visserij en van bakovens tot toerisme.

Het uiteindelijke doel is om verspilling tegen te gaan met hulp van PUM-expertise.

Martien Würdemann: 'Lugansk is een middelgrote stad (500.000 inwoners) met een lange industriële traditie in het oosten van Oekraïne. In de Sovjet-tijd stond hier een grote locomotieven-fabriek waar bijvoorbeeld het spoorwagematerieel voor de Trans-Siberië Express vandaan kwam. De fabriek is veel kleiner geworden en bouwt nu vooral trams. Lugansk ligt in het oosten van een groot mijnbouwgebied, de Dombas, dat loopt van Donetsk tot Lugansk. In de Tweede Wereldoorlog waren de steenkoolvoorraden uit de Dombas een belangrijk doel van de invasie van de Duitse legers. Lugansk was een groot deel van 1942 en 1943 in Duitse handen.

Brandstof uit afval

Een firma uit Lugansk, gespecialiseerd in hoogwaardige industriële producten van glasvezelversterkte kunststoffen, heeft daarnaast een zogenoemde pyrolyse-installatie voor oude autobanden. Door verhitting ontleedt het materiaal van de banden en vormt zich een gasvormig mengsel van koolwaterstoffen. Afkoeling van dat

mengsel levert een olieachtige vloeistof op, die uitstekend als brandstof kan dienen. De installatie is ontwikkeld met hulp van professor Alexander Borisowitch Afanasyev van de Universiteit van Lugansk. Het bedrijf wil met deze technologie het huishoudelijk afval van Lugansk en omgeving omzetten in brandstof of eventueel in elektriciteit.

Ervaring met pyrolyse

Nu hebben we in West-Europa de nodige ervaring met pyrolyse en het verwante proces van vergassing van huishoudelijk afval. In theorie hebben deze processen interessante mogelijkheden, maar de ervaringen in de praktijk zijn slecht. Firma's met veel kennis en ervaring op het gebied van thermische afvalverwerking hebben zich daar diverse keren op verkeken en grote verliezen geleden op pyrolyse- en vergassingsprojecten. Door de gevarieerde samenstelling van huishoudelijk afval treden allerlei problemen op die bij de verwerking van oude autobanden of bijvoorbeeld elektronica-afval achterwege >>

* Wikipedia: 'droge destillatie' een proces waarbij materiaal wordt ontleed door verhitting van buitenaf, zonder dat er zuurstof bij kan komen

blijven. Voor de thermische verwerking van afval heeft Europa gekozen voor verbranding. Maar alleen afval dat niet voor recycling in aanmerking komt wordt verbrand. En bij de verbranding wordt energie teruggewonnen.

Slechte ervaringen met pyrolyse

Slecht nieuws

Met deze negatieve boodschap over pyrolyse op zak vertrok ik in januari 2013 naar Lugansk. Maar hoe breng je zo'n boodschap? Niet door maar meteen op tafel te gooien dat hun ideeën tot mislukken gedoemd lijken. Eerst maar eens kijken wat ze kunnen en doen op het gebied van pyrolyse en hoe het afval nu verwijderd wordt. Hun functionerende pyrolyse-installatie blijkt weliswaar eenvoudig van opzet (buitenluchtopstelling in winters Oekraïne), maar functioneert met autobanden als uitgangsmateriaal prima. Het levert een op het oog mooie kwaliteit olie op, veel beter dan de pyrolyse-olie op basis van hout of huisvuil. Is de precieze samenstelling van de olie bekend, inclusief verontreinigingen? Nee, nauwkeurige gegevens zijn niet beschikbaar. En zijn er wel eens proeven met huisvuil gedaan? Nee, door hen zelf niet. De eerste twijfel is gezaaid.

In gesprek

Er volgen diverse bezoeken aan wethouders en burgemeesters van plaatsen in de regio Lugansk die het 'werkgebied' afval in hun portefeuille hebben. In die gesprekken leg ik de nadruk op het belang van gescheiden inzameling en recycling van (seculaire) grondstoffen en materialen. En ook op het belang van samenwerking van overheidsinstanties en bedrijven in de afvalsector. Papier, glas, plastic, groente-, fruit- en tuin-afval (GFT), het komt allemaal voor hergebruik in aanmerking. De gescheiden inzameling gebeurt door de gemeenten, de verwerking van de ingezamelde materialen is vaak een zaak van het bedrijfsleven. Martien Würdemann verzorgt een presentatie over afvalmanagement in West-Europa: preventie, gescheiden inzameling en recycling, compostering, energieopwekking en eindverwijdering. Met veel aandacht voor diverse methoden van gescheiden inzameling en recycling: haalsystemen (papier, GFT) en brengsystemen (glas). Daarnaast wordt ingezoomd op thermische verwerking en in het bijzonder op pyrolyse en de daarbij te verwachten problemen. De presentatie wordt verwerkt in het eindrapport van de missie.

Meer twijfel

Vervolgens een bezoek aan professor Afanasyev. Heeft hij ervaring met pyrolyse van huishoudelijk afval? In zijn proefinstallatie op de universiteit heeft hij al wel andere materialen dan kunststof verwerkt, maar slechts

in kleine hoeveelheden. De eerder gezaaide twijfel wordt niet weggenomen.

Bij analyse van het businessplan van het pyrolyseproject – en met name van de energiebalans die daaraan ten grondslag ligt – blijkt die energiebalans niet realistisch. Het verwachte energetische rendement is veel hoger dan praktisch haalbaar, ja zelfs hoger dan theoretisch mogelijk. En passant dring ik aan op het uitvoeren van meerdere proeven op kleine praktijkschaal, alvorens definitief tot een groot project te besluiten.

Gewaarschuwd voordat ze grote investeringen doen

Gewaarschuwd

Zien ze in Oekraïne nu af van hun pyrolyseproject? Nee, zover zijn ze nog niet. Maar ze hebben wel een week lang gezond kritisch commentaar gehad op hun plannen. Dat werd zeer gewaardeerd. En ze zullen zeker niet over een nacht ijs gaan met hun project, maar eerst de nodige proeven uitvoeren. We kunnen niet op het resultaat daarvan vooruitlopen, maar het is belangrijk dat ze gewaarschuwd zijn voordat ze grote investeringen doen die achteraf tot problemen zullen leiden. En bovendien zijn lokale bestuurders geattendeerd op het belang van goed afvalmanagement, inclusief gescheiden inzameling en recycling. Daarmee is het doel van de missie gerealiseerd.' ◀



Koken op zonlicht

Solar-cookers worden steeds populairder in Afrika. In korte tijd heb je warmte, maar veel belangrijker is dat je geen hout nodig hebt om te koken. In Afrikaanse landen is ontbossing een groot probleem en duurt hout sprokkelen uren. Solar-cookers hebben bovendien als voordeel dat ze geen CO₂-uitstoot genereren. PUM-expert Huub Thiessens ging naar een producent van solar-cookers in Oeganda om te adviseren hoe de productie efficiënter en beter kan.



♥ Hitte onder de pan bedraagt 800 graden

Cookit De zonnekoker

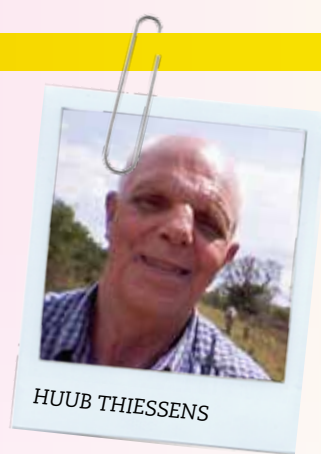
De Cookit is een goedkope zonnekoker waarmee onder andere rijst, pasta, linzen, groenten en kip en, niet te vergeten, babyvoeding in gepasteuriseerd water klaargemaakt kunnen worden. Bij helder schijnende zon is het voedsel voor de hele gemeenschap binnen een paar uur klaar. De Cookit is gemaakt van karton, beplakt met aluminiumfolie. Een mat zwart geverfde lichtgewicht pan (vier liter) wordt in de Cookit in een hitte bestendige plastic zak geplaatst. Op bewolkte en regenachtige dagen zorgen een houtbesparend kooktoestel en een hooimand voor tot wel zeventig procent houtbesparing, wat goed is voor bosgebieden en natuur. De fabricage van de Cookit levert werkgelegenheid op voor de lokale bevolking. Bovendien is het bijzonder kostenbesparend. Immers, men hoeft geen kolen of hout meer te gebruiken. En dat is weer erg positief voor het milieu.

Huub Thiessens zat 'vroeger' in de landbouw, paprika's en tomatenexport. Sinds een jaar of drie heeft hij de switch gemaakt naar duurzame energie. 'In Oeganda heb ik gekeken naar de productiemethode van de solar-cookers – met name of die efficiënter kon – en de logistiek. De toestellen kosten nu rond de 25 euro, een investering die je redelijk snel terugverdient. De werkwijze is relatief simpel. Men werkt met aluminiumfolie uit Nederland dat ze op karton plakken. Vervolgens wordt op maat een model gesneden dat men kan invouwen. Het is relatief low-tech, maar het werkt perfect. Ik heb vooral gekeken hoe de productie beter kon en hoe men de distributie kon opzetten.' Hij kwam tot de conclusie dat het product veel sneller geproduceerd kon worden. Ze deden er een half uur over, maar met een paar simpele handelingen wist hij dat terug te brengen tot vijf à tien minuten.

100 euro investeren

Het fenomeen solar cooking is eenvoudig. Zonnestralen worden via een paraboolvormige constructie, bekleed met aluminiumfolie, opgevangen en teruggekaatst in een punt. Op dat punt wordt het in korte tijd erg heet, tot 800 graden Celsius. Heet genoeg om water te koken of vlees te braden. De verbeteringen die de expert in het productieproces adviseerde, lijken voor iemand van hier nogal voor de hand te liggen. Huub Thiessens: 'Ze werkten bijvoorbeeld met eenvoudige schroeven die ze met een zakmes indraaiden. Met kruisschroeven en een elektrische schroevendraaier bereik je al snel een enorme productieverhoging.' Hadden ze dat niet zelf kunnen bedenken? 'Blijkbaar is er toch een buitenstaander voor nodig die de mensen op het goede spoor zet,' aldus Thiessens. 'Met een investering van 100 euro is de hele productie te moderniseren. De ondernemer is een echte technaut, eigenlijk is het wel verbazingwekkend dat hij er niet zelf opgekomen is.' Huub Thiessens adviseerde verder om in het hele land een verkooporganisatie op te zetten en motiveerde de ondernemer om een goede website te maken. 'Maak gebruik van sociale media, het kost niks, maar je bereikt er een enorm publiek mee.'

De expert onderhoudt via e-mail nauwe contacten met de ondernemer in Oeganda. De planning is om in september terug te gaan voor een follow-up-missie. <



HUUB THIESENS

Max van Hofweegen ging op missie naar Soedan, voor een onderwijsproject. Er ging een wereld voor hem open. Hoeveel vrouwen hij had? Of die kaas van varkensmelk was gemaakt? Lees het persoonlijke verslag van zijn ervaringen.

Is die kaas of missie in de van varkens- soedaneesche melk?



'Ik mocht voor PUM weer een project doen, dit keer in Soedan, vierhonderd kilometer ten noorden van hoofdstad Khartoum, vlakbij de Nijl. Een technisch en agrarisch college helpen om het niveau van de docenten te verbeteren. Het lukte helaas niet om veel informatie vooraf te krijgen, dus vloog ik gewapend met didactische voorbereidingen en wat extra Excel-informatie naar Khartoum. Daar werd ik keurig opgepikt, naar een guesthouse gebracht en de volgende ochtend weer opgehaald om naar Merowe te gaan. Onderweg werden nog wat zaken gekocht. Het was in Khartoum goedkoper dan in Merowe.

In een oase

Het college bleek in een kunstmatige oase op enkele kilometers van de Nijl te zitten, in gebouwen die de

*Zeer verouderde
gebouwen,
apparatuur en
boeken*

Chinezen hadden gebruikt bij de aanleg van de Merowe-stuwdam. Er waren verschillende gebouwen met computerklaslokalen, leslokalen, een bibliotheek en enkele kilometers verderop een complex met werkplaatsen. Alles ingericht met zwaar verouderde apparatuur. Na een uitgebreide discussie met de decaan werd besloten dat ik twee keer een driedaagse cursus over didactiek zou geven.

De lessen

De lessen uitgewerkt en de volgende ochtend begonnen. De aftrap voor de theori docenten was veelbelovend: vijftien mensen. Ik heb hen veel laten doen, in het Arabisch. Waarbij mijn commentaar zich richtte op de vorm en niet op de inhoud. Hinderlijk was dat men steeds in en uit bleef lopen:

'even voor een examen naar mijn klas/kamer' en soms niet meer terug kwam. Ze kennen korte werktijden: van half tien tot elf, dan een pauze voor het ontbijt. En daarna van twaalf tot twee, waarna ze in verband met de hitte langzamerhand weer huiswaarts gingen. 's Middags was de groep kleiner. Men kwam rustig te laat en liet de deur open, ondanks de airco. Door daar steeds aandacht aan te besteden, sloot men na een tijdje uit zichzelf de deur achter zich.

Enthousiasme

De kleiner wordende groep was wel enthousiast, net als de docent/tolk die het soms over begon te nemen. Aan het eind vroegen ze kopieën van de sheets, die ik naderhand heb zien circuleren op het complex. Ze wilden de informatie blijkbaar gebruiken.

De tweede groep bestond uit werkplaatsdocenten, allemaal mannen, die duidelijk meer ervaring hadden. Plezierige lessen, leuke oefeningen en de groep van zes bleef tot het einde compleet, al had men wel weer problemen met op tijd komen. Tot slot op verzoek van het management een workshop Excel gegeven aan liefhebbers en financiële mensen. Ik had in hun bibliotheek zelfs een Arabisch boek 'Excel voor dummies' gevonden. Na de ochtendles, waarbij ik vijf aansprekende, eenvoudige voorbeelden had behandeld, kwam halverwege de *break* een meisje met vragen. Haar heb ik driekwartier privéles gegeven, waarmee ze echt op gang begon te komen. Daarna ging zij met een groep werken, oefenen en proberen. Ik deed hetzelfde met een ander groep, terwijl zij af en toe bij me kwam om iets te vragen. Het was duidelijk een succes. Ze hadden de smaak te pakken en zullen het nu gaan gebruiken. Opvallende zaken: veel te korte werktijden, geen gevoel voor tijd, (men draagt geen horloge!), buiten heel erg warm, zeer oude apparatuur en gebouwen en geen besef van energieverspilling.

De cultuur

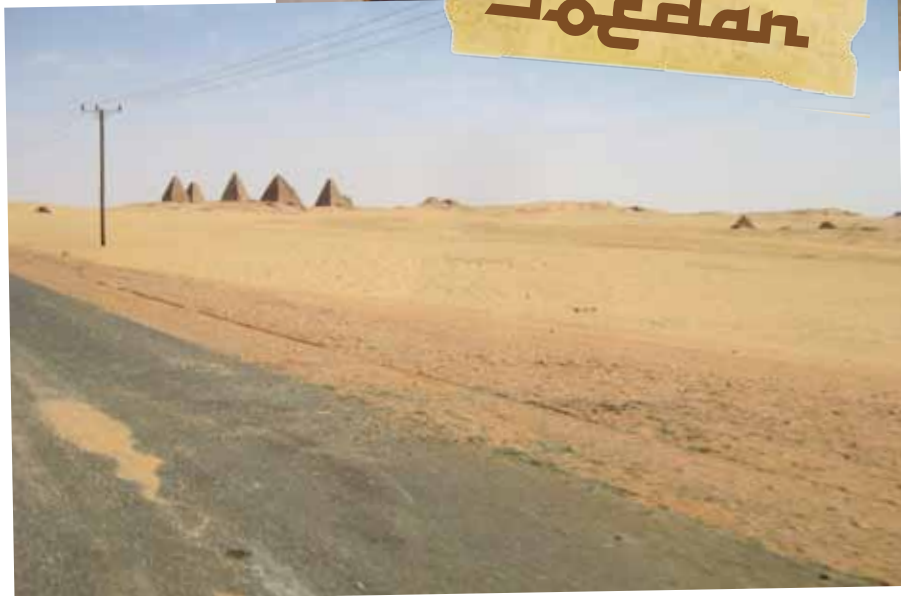
We zijn hier ver van de bewoonde wereld, veel éénkamerhuisjes hebben geen elektriciteit en water. Zodoende heeft men geen idee wat er zich in de rest van de wereld afspeelt. Ter illustratie een discussie aan het eind van een les over de vraag hoeveel vrouwen ik had. Ze wisten niet dat buiten de Arabische wereld men maar één vrouw heeft. De decaan heeft mij ook laten optreden in een dorps huis verderop langs de Nijl. In een lokaal met twintig tot dertig meisjes met hoofddoek en drie oude



MAX VAN HOFWEEGEN



كوعدان



Tonen dat je hen niet ziet als domme nakomelingen van slaven, maar als gelijkwaardig

computers mocht ik met een tolk wat over Nederland (Europa) en mezelf vertellen en wat computertechniek uitleggen. Aan het eind deelde ik wat minikaasjes en klompjes uit. Onderweg vroeg ik wat nu het nut hiervan was geweest. De decaan zei: 'dit was voor het eerst dat ze met een Europeaan konden praten. Ze hebben gezien dat je met Engels echt met anderen kunt praten. Dat je hen wat gaf was erg goed. Je toonde daarmee dat je ze niet als domme nakomelingen van de slaven zag, maar als gelijkwaardig.' En na een korte stilte: 'die kaasjes waren toch niet van

varkensmelk? Varkens zijn onrein, die hebben we hier niet.' Na even denken, snapte ik de vraag, immers: koeien, geiten en schapen worden gehouden voor melk en vlees. Varkens mogen niet in de Arabisch wereld, die zijn er ook niet. Dus hoe moesten zij weten dat varkens alleen voor het vlees worden gehouden?

Terugblikken in de woestijn

Als je lang genoeg in de woestijn staart, dan zie je soms plotseling iets in de verte bewegen: er loopt toch nog iemand. Alles bij elkaar een ongekende ervaring, zo alleen met Soedanezen in de onmetelijke woestijn. Het was een primitief verblijf maar bij zeer gastvrije mensen. Ze leven een zeer sober leven. Ik heb het gevoel dat ik hen echt heb kunnen helpen. Maar nu moeten ze verder en daarvoor is betere apparatuur nodig.' <



SVEN DEKKER

In april 2012 en april 2013 bezocht senior expert Sven Dekker het Backi Petrovac Business Park in Servië. Hij heeft een theoretische achtergrond in bouwkunde en makelaardij en ruime ervaring in consultancy, project- en interim-management in vastgoed, huisvesting en facilitair management. Een goede match voor dit Servische bedrijvenparkproject, ook gezien zijn verleden in het ontwikkelen van bedrijvenparken en het opzetten van parkmanagement.

Servische bezemfabriek wordt bedrijvenpark

Agro Grnja, het moederbedrijf van Backi Petrovac Business Park (BPBP) is actief in de agrosector, ze handelen voornamelijk in producten zoals tarwe, maïs, zonnebloemen en sojabonen. De eigenaar van het bedrijf heeft met zijn verdiende geld heel enthousiast een aantal jaren geleden 25 hectare grond gekocht in het dorpje Backi Petrovac. Dit ligt ongeveer 20 kilometer buiten Novi Sad, de op twee na grootste stad van Servië. Hij wil daar een bruisend bedrijvenpark realiseren, het Backi Petrovac Business Park. De grond behoorde vroeger toe aan een grote bezemfabriek die jaren geleden failliet ging. Sindsdien zijn zowel de grond als de opstallen in onbruik geraakt en ernstig verpauperd. De nieuwe eigenaar heeft inmiddels het terrein gesaneerd, een aantal gebouwen gerenoveerd en kans gezien huurders aan te trekken. Daarnaast heeft moederbedrijf Agro Grnja zelf ook haar intrek genomen in het business park.

TIP VOOR MEDE-PUMMERS VOOR DIT SOORT KORTE MISSIES: RUIM OP TIJD BEGINNEN MET EEN GOEDE VOORBEREIDING

‘Mede doordat ik al twee maanden van tevoren ben begonnen met contacten aanboren is het gelukt om in een week tijd iedereen te spreken te krijgen die op het verlanglijstje van de opdrachtgever stond,’ aldus Sven Dekker.

Vragen aan PUM

De vragen waarvoor PUM-assistentie werd ingeroepen waren meervoudig. Allereerst ging het om het promoten en vermarkten – nationaal en internationaal – van de mogelijkheden van het business park. Ten tweede leefde de vraag hoe het business park verder ontwikkeld moest worden: renovatie, sloop, nieuwbouw, verkaveling. En hoe ze de parkmanagementorganisatie moesten opzetten en welke diensten ze moesten gaan aanbieden. En ten slotte wilde men advies hoe je omgaat met huurders en zorgt dat ze de huur op tijd betalen.

Twee missies naar Servië

‘Zowel in 2012 als in april 2013 bezocht ik het Backi Petrovac Business Park (BPBP),’ aldus Sven Dekker. ‘Het is altijd leuk om te zien welke progressie er gemaakt is aan de hand van gegeven adviezen. Zo is er momenteel goed contact met de diverse overheden. Op provinciaal niveau is het bedrijvenpark inmiddels een goede bekende van de bestuurders van de autonome provincie Vojvodina en van VIP (Vojvodina Investment Promotion), een organisatie die speciaal opgericht is om buitenlandse investeerders aan te trekken of groeiende bedrijven te begeleiden. De Nederlandse ambassade gaat zich inspannen om complementaire bedrijven aan het BPBP te linken en daarnaast zijn er op nationaal niveau verschillende gesprekken geweest met Siepa (Serbia Investment and Export Promotion Agency).

Ook de gemeente, in de persoon van de burgemeester, laat zich niet onbetuigd. Ik heb tot tweemaal toe een televisie-interview met hem gegeven en we staan in de krant. Deze interviews vragen vaak enige improvisatie omdat ze van tevoren niet worden aangekondigd. Zo heb ik een keer geholpen de kamer van de burgemeester te verbouwen om de cameraploeg voldoende ruimte te bieden opnames te maken.'

Stand van zaken

'Nu leggen ze de laatste hand aan een goede, wervende brochure. De oude voldeed echt niet meer. Het terrein is inmiddels gesaneerd en men is begonnen met diverse renovatieplannen. Ook is er een overkoepelend structuurplan opgesteld met verkaveling van de diverse delen van het bedrijventerrein. Verder lopen er gesprekken om het totale terrein te ontsluiten door een publiek toegankelijke weg.

Recent heeft het BPBP bovendien kans gezien een van de grote hallen te verhuren aan Vojmedical, een Italiaans bedrijf dat half-fabricaten voor de farmaceutische industrie produceert. Vojmedical biedt werkgelegenheid aan ongeveer honderd lokale werknemers. Zowel voor BPBP als voor de gemeenschap dus een zeer mooi resultaat. Al met al lijkt het dus wel goed te komen met het BPBP. Wel heeft de eigenaar nog veel moeite met zijn vele rollen als investeerder, ontwikkelaar, bouwer, verhuurder... momenteel doet hij het allemaal.' <



✓ Backi Petrovac Businesspark

SERVIË



Economie

Servië is sinds 1 maart 2012 kandidaat-lid van de Europese Unie. Het is een land van contrasten. Terwijl een Mercedes 350 de ene hoek omgaat, verschijnt op de andere hoek een paard en wagen. De werkloosheid is tussen de dertig en veertig procent en het gemiddelde maandinkomen bedraagt € 300,-. De economie kromp vorig jaar met 1,7 procent, vooral vanwege de eurocrisis – die de export van het land raakte – en door bezuinigingen van de Servische overheid. Ook had de Servische landbouwsector te kampen met droogte, waardoor de export onder druk stond. Servië heeft haar wetgeving aangepast om investeren in het land interessanter te maken voor buitenlandse ondernemingen.

Dit, gecombineerd met de lage lonen, maakt het voor vooral de arbeidsintensieve sector sector interessant om de bedrijfsvoering naar Servië te verplaatsen.

Bron: eigen observaties en gesprekken met onze lokale vertegenwoordiger

BERICHTEN UIT GHANA VAN EEN TEVREDEN ONDERNEMER



Appaw Yeboah, directeur van Kuapaye Enterprises Limited schreef een *letter of appreciation* aan PUM. Deze drukkerij in Ghana kreeg in 2010 en in 2011 bezoek van PUM-expert Albert Emmink. Ook kwamen drie medewerkers van de drukkerij in 2012 naar Nederland in het kader van PUM's *business link* programma.

Albert Emmink heeft jarenlange ervaring op grafisch gebied. Ooit begon hij op veertienjarige leeftijd als leerling-zetter bij een drukkerij. Hij voorspelde zijn toenmalige chef dat hij ooit op zijn plek zou zitten. Die plek kreeg hij inderdaad. Uiteindelijk werd hij zelf directeur van een bedrijf. Zijn eigen onderneming heeft hij inmiddels overgedragen aan zijn zoon. Een paar uur per week denkt en helpt hij echter nog enthousiast mee. En is hij zelfs nog wel eens

op de werkvloer achter een machine te vinden. Ook is hij nog actief betrokken bij het Koninklijk Verbond voor Grafische Ondernemers (KVGO), een vereniging van en voor ondernemers in de communicatiebranche. Met deze wereld aan kennis op zak, was het even omschakelen naar de omstandigheden in Ghana.

Direct zichtbare verbeteringen

Albert Emmink: 'Bij aankomst in Ghana moest ik even omschakelen. Tijdens mijn werkzame leven heb ik de hele wereld rond gereisd en heel wat gezien. Wat ik bij Kuapaye Enterprises aantrof was echt even terug naar de basis. Zo was de administratie van de afgelopen twintig jaar terug te vinden in twee archiefdozen naast een bureau. Belasting werd slechts betaald als er een belastinginspecteur langskwam waarmee dan vervolgens een deal gesloten werd. Calculatie, daar deden ze niet aan. De prijzen werden ter plekke verzonnen. Het niveau van rekenen, van de oude baas, zat op het niveau van een leerling van de vierde klas lagere school. De jongeren worden beter opgeleid. Ik ben daarmee als eerste aan de slag gegaan. Ik maakte een calculatieprogramma waarmee ze eenvoudig de prijzen

konden berekenen en bijhouden. Ook brachten we samen de administratie op orde. Deze twee facetten alleen al zorgden direct voor zichtbare verbeteringen.

Kwaliteit verbeteren

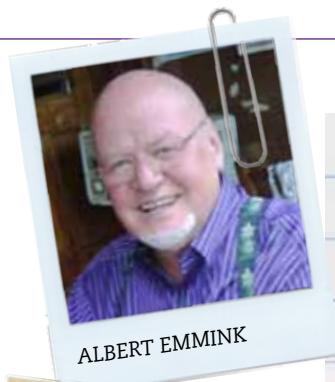
Daarna ben ik gaan kijken hoe de kwaliteit van het drukwerk beter kon. Feit is dat het drukwerk niet te vergelijken is met dat in Nederland. Zo lieten ze mij vol trots een zelfgedrukt boek zien. Voor Ghanese begrippen zag het er prima uit, in Nederland zou het onverkoopbaar zijn! Aangezien er geen opleidingen op grafisch gebied in Ghana bestaan, hadden de meeste medewerkers zich de techniek van het drukken zelf eigen gemaakt. Ook de bijbehorende computerprogramma's CorelDRAW werden naar eigen inzicht gebruikt. In twee weken tijd heb ik ze met de middelen die beschikbaar waren, laten zien dat de kwaliteit van het werk verbeterd wordt door een paar simpele technieken toe te passen.'

Container vol

Uiteindelijk werden drie medewerkers van het bedrijf uitgenodigd voor een bezoek aan Nederland in het kader van het Business linkprogramma van PUM. De commerciële man,

de technische man en de ICT-er van Kuapaye Enterprises reisden onder begeleiding van Albert Emmink heel Nederland door. Bij alle drukkerijen die ze bezochten, werden ze hartelijk ontvangen. Een vreemde gewaarwording voor de Ghanese bezoekers want, vertelden ze Albert, 'in Ghana vertel je het kunstje dat je kent niet aan je buurman!' Ze waren dan ook aangenaam verrast dat iedereen de tijd nam om kennis met hen te delen. Behalve intensieve training en uitleg kregen ze ook handige apparatuur mee. Naast deze giften deden de Ghanese ook de nodige investeringen. Uiteindelijk vertrokken ze niet met een extra koffer, maar met een container materialen naar huis.'

Albert Emmink terugkijkend: 'Dit project voor PUM was precies zoals ik me ontwikkelingshulp had voorgesteld. Met simpele middelen veel bereiken!' <



✓ *Drukwerk niet en de drukpers*



ENKELE FRAGMENTEN UIT DE BRIEF VAN DIRECTEUR APPAW YEBOAH

Met dit schrijven willen wij onze dankbaarheid tonen aan PUM Netherlands senior experts. De afgelopen twee jaar hebben wij dankzij PUM enorme technische kennis opgedaan. Allereerst toen Albert Emmink ons bedrijf bezocht in 2010. Dit bezoek heeft zoveel positieve veranderingen met zich meegebracht! Op werktechnisch gebied bracht hij ons nieuwe vaardigheden bij. Hij verbeterde onze druktechnieken en leerde ons de fijne kneepjes van het vak. Gemotiveerd zijn wij als management samen met het voltallige personeel aan de slag gegaan met de adviezen van Albert Emmink. De tweede keer dat hij ons bezocht, bracht hij tweedehands apparatuur mee! De inbreng van deze machines heeft een zeer positieve uitwerking op onze productie gehad. Hij leerde ons wederom nieuwe aspecten van het vak en heeft zijn vorige aanbevelingen nogmaals aan ons uitgelegd.

Tot slot hebben we als bedrijf een unieke kans gekregen om drie van onze medewerkers naar Nederland te laten reizen voor een intensieve week waarin zij tal van bedrijven bezochten. Deze reis stelde onze medewerkers in staat om hun horizon te verbreden en te zien hoe het er in andere, modernere drukkerijen aan toe gaat. Albert Emmink heeft onze medewerkers perfect begeleid gedurende die acht dagen. Het bezoek aan Nederland via PUM heeft onze drukexpertise verbreed, onze technieken verbeterd en onze motivatie verhoogd. De wijze waarop wij nu werken is totaal veranderd. De kwaliteit van het werk is enorm vooruit gegaan en daardoor hebben we nieuwe klanten aangetrokken.

Namens het bestuur van Kuapaye Enterprises Limited willen wij onze dank overbrengen voor alles wat PUM Netherlands senior experts voor ons heeft gedaan.

God bless you all, God bless PUM!

Appaw Yeboah

Director Kuapaye Enterprises Limited,
Brong Ahafo Region, Sunyani, Ghana

Leidraad experts op missie, vernieuwde uitgave

Alle PUM-experts hebben per post de vernieuwde uitgave van de 'Leidraad experts op missie' thuis ontvangen. Hoewel de publicatie qua uitvoering op de vorige lijkt, bevat het toch belangrijke geactualiseerde informatie. Bijvoorbeeld als het gaat om een check op MVO (Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen). Of voor wat betreft de check op omzet en het doen van een zogenoemde nul-meting en het feit dat u als expert een 'langdurige' relatie aangaat met de ondernemer in het buitenland die ook na de missie voortduurt per e-mail of Skype.

Arie Pronk, landencoördinator Colombia

'Het is een zeer concrete handleiding die de kwaliteit van ons werk nog meer ten goede komt. Er is goed over nagedacht en de informatie is op essentiële punten aangescherpt.'

Johan Bol, sectorcoördinator Building Management, Contracting, Execution & Installation

'Het is belangrijk dat je als expert van tevoren kennis neemt van deze brochure. Anders is er toch het gevaar dat je afgaat op routine en oude ervaringen. Sommige zaken zijn ingrijpend veranderd, het is goed dat je daar kennis van neemt voordat je op missie gaat.'



Doe mee! PUM Fotowedstrijd

Om het 35-jarig bestaan van PUM te vieren, organiseert PUM een fotowedstrijd! We gaan op zoek naar de foto die het beste weergeeft waar PUM voor staat, waar PUM naar streeft en wat PUM teweeg kan brengen...

Iedereen die in de loop der jaren bij PUM betrokken is geweest, mag meedoen. Kijk op de Photo Contest Pagina op Facebook: www.facebook.com/PUM.nl. Op deze pagina kunt u ook stemmen op de foto die u het mooiste vindt.

Inzendingen

Tot 4 november kunt u via de Facebook Photo Contest-pagina van PUM uw mooiste foto uploaden (www.facebook.com/PUM.nl app_599788450050788).

Voor de foto's gelden de volgende richtlijnen:

- Hoge resolutie (minimaal 1 MB).
- Na inzending wordt PUM de eigenaar van de foto (en mag deze gebruiken voor publicaties).
- De foto is PUM-gerelateerd. U beschrijft wat erop te zien is en waarom dit met PUM te maken heeft.
- De foto wordt ingezonden/ge-upload via de Photo Contest pagina op Facebook.
- De wedstrijd loopt tot 4 november 2013.

Uitslag

De winnende foto wordt bekendgemaakt op 26 november 2013 tijdens de jubileumsconferentie ter ere van het 35-jarig bestaan van PUM, voor (oud-)stafvrijwilligers, vaste staf en externe relaties. De mooiste foto's worden gepubliceerd in PUM Magazine. De foto die als winnaar uit de bus komt krijgt bovendien een mooie plek op ons gerenoveerde PUM-kantoor.

Minister Ploumen keert het tij en combineert hulp met handel

Op 5 april presenteerde minister Ploumen van buitenlandse handel en ontwikkelingssamenwerking haar nieuwe beleid. Daarin zet ze de koers van eerdere kabinetten voort en legt ze de nadruk op de combinatie van hulp en handel. Een combinatie die voor PUM al 35 jaar werkt.



Juist omdat de machtsverhoudingen in de wereld zo zijn veranderd en het steeds lastiger is geworden om invloed uit te oefenen via hulp alleen, kan handel een belangrijke ontwikkelende factor zijn. Aldus minister Ploumen in haar nota 'Wat de wereld verdient'. Dit sluit goed aan bij de visie van PUM, waarin ondernemerschap wordt gezien als motor van de economie, zowel hier in Nederland als in ontwikkelingslanden en opkomende markten.

Kennisoverdracht

Naast aandacht voor hulp en handel benadrukt de minister het belang van kennisoverdracht ter bevordering van zelfredzaamheid. Dat past eveneens goed bij de praktijk van PUM, waarbij senior experts hun kennis op vrijwillige basis ter beschikking stellen aan ondernemers in ontwikkelingslanden en opkomende markten.

Samenwerking met bedrijfsleven

PUM opereert al 35 jaar op het snijvlak van hulp en handel. We ondersteunen het nieuwe beleid dan ook van harte. Bovendien zien we het als een bevestiging van de nieuwe weg die PUM is ingeslagen, waarin we structureel samenwerken met Nederlandse bedrijven die kansen zien in ontwikkelingslanden.

'Trade and aid is de trend'

Bezuinigingen en investeringen

Uit de nota blijkt dat de minister 1 miljard euro wil bezuinigen op ontwikkelingssamenwerking. Daarnaast doet ze ook investeringen. Zo zal er 750 miljoen euro ingezet worden voor het Dutch Good Growth Fund, een fonds dat zichzelf uiteindelijk moet terugverdienen.

Vraagtekens

Hoewel we de basis van het beleid ondesteunen, plaatsen we een aantal vraagtekens bij de invulling ervan. PUM vindt het belangrijk dat er in private sectorontwikkeling een goede balans is tussen vraag en aanbod. De vraag is daarbij leidend. Dat wil zeggen dat ondernemers in ontwikkelingslanden zelf aangeven wat er nodig is, hoe zij hun bedrijven kunnen laten groeien. Alleen dan is er voldoende commitment en alleen dan kan zelfredzaamheid en weerbaarheid voldoende gestimuleerd worden. Afgezien van het nieuwe Dutch Good Growth Fund, dat zowel het bedrijfsleven in ontwikkelingslanden als in Nederland zal ondersteunen, vindt PUM dat er weinig aandacht is voor de ondersteuning van ondernemers ter plaatse. Deze zorgen hebben we inmiddels geuit bij het ministerie.

Wat betekent dit voor PUM?

Bij het te perse gaan van dit PUM Magazine was nog onduidelijk wat de verschuivingen specifiek voor PUM (en andere organisaties) zullen betekenen. Wel is bekend dat de minister voor de zomer komt met een aanvullende nota, gericht op de bedrijfsleveninstrumenten waarvan PUM er één is. Wij hopen – en gaan ervan uit – dat daarin alsnog meer aandacht zal zijn voor ondernemers ter plaatse. En dat de rol van PUM, als effectief instrument om vraaggericht kennis over te dragen ter bevordering van ondernemerschap en zelfredzaamheid, goed tot zijn recht komt. PUM slaat immers als geen ander programma aan bij de veranderende wereld, waarin niet alleen hulp, maar ook handel een belangrijke stimulans voor economische groei kan zijn.



PUM miniconferentie over onderwijs Next Generation of EDUcation

^ Eindpresentatie bij PUM

Het is 17 maart 2013 en in Ghana is het in deze tijd van het jaar gemiddeld 28 graden, op Sumatra 26 graden, op Java rond 28 graden en in Tanzania zelfs 31 graden. In Nederland duurt de winter voort en maakt de koude, snijdende noordenwind het zelfs voor stoere Hollanders gemeen koud. Eerder in de week viel er zelfs nog wat sneeuw. De dertien deelnemers aan PUM-EDU-NG moeten na aankomst op Schiphol behoorlijk wennen aan grote temperatuurverschillen.

Wat ook echt anders is in Nederland, is het openbaar vervoer. Het uitgebreide netwerk van trein-, metro-, tram- en busverbindingen is niet te vergelijken met de zeer goedkope, gedeelde taxi's in Ho (Ghana) – die je voor omgerekend een paar eurocent naar iedere plek in de stadsregio brengen – of met de brommerjongens in Ponorogo (Java) of de minibusjes op Sumatra en in Tanzania. Al kijken wij Hollanders wat meewarig naar de resultaten van het HSL-experiment, als je na een lange vlucht als Javaan, Ghanees, Sumatraan of Tanzaniaan na aankomst op Schiphol op de vroege zondagmorgen in de eerste Fyra stapt en dan na 25 minuten al op Rotterdam Centraal verwelkomd wordt, dan is dat een aardig begin van je twee weken durende bezoek aan Nederland.

Verschillen en overeenkomsten

Grote verschillen, dat is waarmee PUM-experts vaak te maken krijgen tijdens hun missies. Dat was in het najaar

van 2012 dan ook het beginpunt voor het idee van PUM-EDU-NG, een miniconferentie over hoe een aantal PUM-experts aankijkt tegen de **Next Generation of EDUcation**. Maar niet alleen verschillen, ook veel overeenkomsten: in bijna alle landen ter wereld wordt het belang van een goede opleiding voor onze nieuwe generatie onderkend. En toch zie je ook bijna overal dat de overheid grote moeite heeft om de kosten en baten van het onderwijs in goede banen te leiden. Er zijn veel klachten over bovenmatige bureaucratie, gebrek aan langetermijnvisie, wisselend beleid, weinig vernieuwing, slechte aansluiting op de arbeidsmarkt en zo kun je nog wel wat discussiepunten opnoemen. Een universele overeenkomst vormen de leerlingen of studenten. Ze zijn bijna allemaal en overal even leergierig, gretig, gemotiveerd om aan de slag te gaan en nieuwsgierig. Ook de meeste docenten zijn zeer gemotiveerd. Vaak is het niet de best betaalde baan, maar het geeft toch veel voldoening als je jaar na jaar met die grote groepen jonge mensen aan de gang mag.

scholen zitten overal met dezelfde vragen

Dezelfde vraagstukken

Tijdens missies op diverse scholen in Sumatra, Java, Ghana en Tanzania in 2012 werd duidelijk dat veel van de bezochte scholen dezelfde vragen hebben: hoe kunnen we zorgen dat we onze leerlingen vooruit helpen met het juiste curriculum? En hoe organiseren we ons onderwijs op de beste manier? Hoe zorgen we voor aansluiting op de lokale, maar ook op de internationale markt? Vanuit die vragen is het idee voor PUM-EDU-NG ontstaan – een veertiendaagse miniconferentie over onderwijsvernieuwing, met thema's als 'Hoe gebruik je

een rijke informatiebron als internet in je school? Hoe zorgen we dat we onderwerpen aanbieden die relevant zijn voor de markt? Hoe moeten we omgaan met leren op afstand en *lifelong learning*? Verder ook antwoord op vragen over welke hulpmiddelen we het beste kunnen gebruiken en hoe je dat het beste organiseert.

Theorie en praktijk

Van 17 tot en met 29 maart gingen de vier teams in Nederland op onderzoek uit. Iedere dag begon met een theoretische en praktische invulling van thema's zoals *blended learning* (de perfecte mix tussen traditioneel *face to face* en *online learning*), *Moodle* (een *open source virtual learning environment*), en veranderingsmanagement: hoe zorg je voor veranderingen in je organisatie. En nog veel meer. De middagen werden gevuld met bezoeken aan organisaties zoals TU Delft, Wageningen Universiteit, Mondriaan College, Hogeschool Rotterdam en Zadkine en relevante bedrijven als Apple, Xebic (ontwikkelaars van webgebaseerde educatie ondersteunende oplossingen), Zicht (online applicatie) en Digital Playground (*serious gaming*). Daarnaast traden diverse mensen en bedrijven op als gast-spreker. Zo maakten een groep internationale studenten bijvoorbeeld haarfijn duidelijk dat wat hen betreft de inspanningen van hun scholen of universiteiten vaak (helemaal) niet aansluiten bij hun behoeften. Heeft zo'n investering dus wel zin? Hans de Zwart (Senior Innovation Adviser for Global HR Technologies bij Shell International en onafhankelijk 'educational strategist') vertelde waarom het voor Shell juist heel veel zin heeft om eens goed te

kijken naar de theoretische en praktische kanten van hoe de medewerkers binnen Shell kennis delen en nieuwe kennis tot zich nemen. Het bezoek aan het Berlage Lyceum in Amsterdam, waar de leerlingen en de leraren iPad tablets gebruiken in plaats van boeken, werd door alle deelnemers als zeer waardevol ervaren.

Veel geleerd

Als rode draad liepen er door PUM-EDU-NG praktische opdrachten voor de teams, de individuele deelnemers en voor de hele groep. Al na een paar dagen werd duidelijk dat de grote culturele verschillen – we hebben het tenslotte over een mix van christenen en moslims van drie continenten – geen belemmering waren. Integendeel, al snel werden alle verschillen vergeten. Misschien wel het grootste compliment voor deze groep was hoe ze de eindevaluatie van het *event* hebben voorbereid. Vertegenwoordigers uit alle landen presenteerden gezamenlijk de inhoudelijke en de procesmatige kant van PUM-EDU-NG aan Thijs van Praag (algemeen directeur van PUM) en andere geïnteresseerden. Voorwaar een mooi resultaat.

**indrukwekkend wat je als groep
gezamenlijk kunt bereiken, dat
smaakt naar meer**

PUM-EDU-NG

PUM-EDU-NG is opgezet door Erno de Korte, Jeroen Hamerlinck en Alexander Polak, drie PUM-experts die daarvoor hun vier scholen gezamenlijk hebben uitgenodigd. Bij de oorspronkelijke missies ging het bij twee scholen om VEHICLE-projecten, het PUM-programma speciaal gericht op verbetering van beroepsonderwijs, de andere twee waren gewone missies. Kosten voor de conferentie werden gedragen door de deelnemers en PUM. De scholen hebben inmiddels hun eigen Facebook pagina om in contact te blijven en kennis te blijven delen. De mini-conferentie valt onder PUM's business link programma. Bij de uitvoering hebben Martine Uitdehaeg en Tinus Uytdehaeg als vrijwilligers een belangrijke rol gespeeld, aangevuld met meer dan twintig sprekers van diverse organisaties en bedrijven.

Wat heeft men allemaal geleerd? Te veel om hier allemaal op te sommen, maar toch een kleine greep: het onderwijs in West-Europa wordt net zo goed gehinderd door bureaucratie, politieke keuzes, traagheid in veranderingen en verbeteringen. Daar zit het verschil niet echt. Maar je kunt veel leren van de Nederlandse situatie en de fouten die hier gemaakt zijn proberen te vermijden. Waardeer je eigen goede docenten, maar vul dat wel aan met de rijke kennisbron die internet nu eenmaal is geworden. Maak daarbij gebruik van *tools* als Moodle om leren op afstand, *lifelong learning*, maar ook het volgen van alumni mogelijk te maken. Gebruik daarbij ook algemenere *tools* als Facebook, LinkedIn.

Kortom: als je na twee weken in de Nederlandse kou op de voorlaatste dag in Delft nog op het marktplein achter de sneeuwvlokken kunt aanrennen, dan is dat een mooie afsluiting van twee zeer waardevolle weken waarin veel kennis werd gedeeld. Zowel de deelnemers als de diverse sprekers waren zeer onder de indruk van wat je als groep gezamenlijk kunt bereiken, dat smaakt naar meer. Nu eerst op weg naar huis met de Fyra en het vliegtuig en daar aan de slag om al het geleerde in de praktijk te brengen. Wordt vervolgd! <

Ambaro Mahamoud Iman in Djibouti

'Er is daar meer verbondenheid'



Ambaro Mahamoud Iman is 29 jaar en spreekt vloeiend Nederlands. Ze werkt als coördinator bij de vissershaven in Djibouti en daarnaast is ze 'onze vrouw in Djibouti'. Djibouti is een nieuw land waar PUM actief is, reden om wat nader kennis te maken.

'Ik ben geboren in Somalië en als vluchteling naar Nederland gekomen in 2000 op 17-jarige leeftijd en ging na 11 jaar naar Djibouti. In het begin was met name de taal erg moeilijk, de klanken, de zinsbouw. Ik kon meteen bij familie terecht en ben via mavo en havo naar het hbo gegaan.

Djibouti is vroeger door de Fransen gekoloniseerd, dus daar spreekt men nog steeds Frans. Het is een piepklein land, ongeveer 700.000 tot 1 miljoen mensen. We zitten in een regio waar veel wordt gevochten, dus er zijn veel vluchtelingen. Daardoor is het een echte 'melting pot', van Somaliërs, Arabieren uit Jemen, en de Afar, een bevolkingsgroep die je ook in Eritrea en Ethiopië tegenkomt. Het journaal komt in Djibouti in vier talen: Arabisch,

Somalisch, Frans en Afar! De Djiboutianen spreken meestal alle vier talen.

In Nederland heb ik bij Oxfam Novib gewerkt en kwam zo in aanraking met PUM. Toen ik bij de vissershaven in Djibouti ging werken kwam ik heel veel problemen tegen en dacht dat het misschien handig zou zijn om er een expert bij te roepen. Ik heb toen Jan Henfling gemaaild (Sectorcoördinator Fisheries & Fish Processing, red) en later Thijs (van Praag, red.) en zo is Djibouti uiteindelijk op de PUM-kaart gekomen!

Het is een arm land. Meer dan de helft van de bevolking leeft echt in armoede. Er is een laag die het goed heeft, dat zijn met name mensen die bij de overheid werken. De private sector is niet goed ontwikkeld, maar er zijn wel heel veel mogelijkheden, want het land bevindt zich op een strategische plek. Alle import naar Ethiopië moet bijvoorbeeld via Djibouti. Verder hebben we een grote bankensector. Maar we hebben veel meer investeringen in de private sector nodig, het enige dat we kunnen produceren zijn diensten, natuurlijke grondstoffen zijn er niet of nauwelijks.

We hebben veel behoefte aan kennis. Er liggen al de nodige verzoeken klaar die we op dit moment behandelen. Ik werk zelf bijvoorbeeld samen met de kamer van koophandel.

Van Nederland mis ik met name de efficiëntie. En de structuur. Dat ontbreekt hier en moet je zelf maken en dat is in het begin heel moeilijk. Andersom mis ik natuurlijk het weer van Djibouti als ik weer eens in Nederland ben. En natuurlijk de mensen en hun mentaliteit. Er is meer verbondenheid hier, omdat je elkaar meer nodig hebt. En zodoende leer je ook veel van elkaar. Mensen helpen elkaar veel. We zijn eens gestrand onderweg in een boot zonder benzine en zonder mobiele telefoon. Ik verbaasde me over zoveel gebrek aan voorbereiding. Wat maak je je druk, vroeg mijn collega, er komt wel een oplossing. En inderdaad, binnen no time was er een visser die benzine kwam brengen.' ◀

Lees meer over Djibouti in 'LandenfOCUS' op bladzijde 28.

Djibouti heeft nauwe banden met Ethiopië, waar PUM al langer actief is. Vooral nog worden missies gefinancierd uit PUM's vrije budget.

Halleluja!

Anja Korbee ging op missie naar opleidingsinstituut Centre Ruth in Benin. Dit is opgezet door de Evangelistische Gemeente (Amerika) en vangt meisjes op die in moeilijke omstandigheden verkeren, bijvoorbeeld na misbruik, het verlies van hun ouders en dergelijke.

Anja schreef ons: 'De eerste nacht lag ik al te slapen toen er ineens werd gezongen. Kerkelijke liederen, gospel, dat was duidelijk. Maar daarna werd er geschreeuwd, alsof er flinke ruzie was. Toen werd het doodstil. Na een halve minuut weer geschreeuw en daarna weer stilte. Dit ging zo wel een keer of 24. De volgende dag vroeg ik wat er aan de hand was. Bleek dat men aan het bidden was. Halleluja, amen! De 64 meisjes bidden 's morgens om zes uur bij aanvang van de dag en 's avonds voor het slapen gaan op dezelfde manier.'

Vrouwendag

Jos van der Poel ging op missie naar Zuid-Afrika om een ondernemer te helpen met het opzetten van een verzekeringsbedrijf. Hij schreef: 'tijdens mijn verblijf in Pretoria was het internationale vrouwendag.



Ik heb een secretaresse gevraagd dertig bloemen te halen voor de dertig aanwezige vrouwelijke werknemers. Ik gaf voldoende geld mee. Tot mijn verrassing kwam zij terug met dertig stukken chocolade, omdat de bloemen niet van voldoende kwaliteit waren in haar ogen. Hoewel het aanvoelde als een koloniaal die snoepjes uitdeelde, heb ik me laten overtuigen dat Afrikaanse vrouwen niet hetzelfde hebben met bloemen als hun Europese soortgenoten. Bovendien kunnen zij zich helemaal niet veroorloven om voor zichzelf een stuk chocolade te kopen. Ik heb dus dertig kaartjes geschreven met daarop de tekst dat PUM in Nederland hen op internationale vrouwendag bedankt voor de inzet voor het bedrijf waarvoor zij werken. De baas hielp met uitdelen – vanwege de moeilijk uitspreekbare namen – tijdens de maandelijkse barbecue op de laatste vrijdag toen alle personeelsleden bij elkaar waren. De mannen waren zichtbaar jaloers. De baas vond het prachtig en kon volgens de dames nog wel iets van dit gebaar leren. Al met al werd het breed gewaardeerd.'



Heeft u een mening, suggestie of anekdote die u wilt delen met andere PUM-experts? Stuur uw mail naar: post@pum.nl

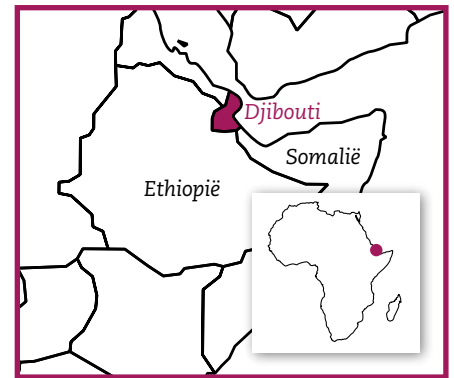
Nieuw bij PUM Djibouti sinds 2013

Djibouti is ongeveer even groot als België en ligt in de hoorn van Afrika, aan de kust voor Ethiopië. Het land is sinds 1977 onafhankelijk van Frankrijk; de officiële talen zijn Arabisch en Frans. Daarnaast wordt er Afar en Somali gesproken, en hier en daar ook Engels.

Landencoördinator George Coster gaat Djibouti bij PUM op de kaart zetten en

is er inmiddels twee keer geweest. 'Wat mij daar ontzettend opvalt is de grote kloof tussen arm en rijk. Er wonen zo'n 1,2 miljoen mensen in Djibouti, waarvan 700.000 in de gelijknamige hoofdstad. Ongeveer tien procent van de bevolking is rijk, de rest is straatarm.'

Deze zomer vinden de eerste PUM-projecten in Djibouti plaats. De meeste projecten verwacht George Coster op het gebied van visserij en haven (voor de Rode Zee en de Golf van Aden). 'Djibouti wordt ook wel het Dubai van Afrika genoemd, vanwege de doorvoerhaven voor Ethiopië. In die haven liggen veel kansen voor ondernemers en PUM zal daar zeker bij gaan helpen.' Buiten de hoofdstad zal er voor PUM waarschijnlijk niet veel te doen zijn.



Ook het toerisme is er nog niet echt *booming*. Djibouti is, in tegenstelling tot buurlanden Somalië en Ethiopië, een neutraal en stabiel land. Het grootste gevaar waar een PUM-expert wellicht mee te maken kan krijgen is de temperatuur. In de zomermaanden kan het er tot wel 53 graden worden! *Lees meer over Djibouti op pagina 26.*

PUM KOMT OVERAL

TEKST SIETSKES DIJKSTRA

Een duwtje in de rug in Egypte



Amoud Pollmann reisde onlangs voor de tweede keer naar Egypte voor een VEHICLE-project (PUM's programma voor verbetering van beroepsonderwijs) bij een opleidingsinstituut van een water- en rioleringsbedrijf. Samen met projectleider Jan van der Zwan adviseerde de voormalig natuurkundeleraar vier docenten op een technische school en een nascholingsinstituut over hun manier van lesgeven. Het was een dankbare missie.

'In Egypte heerst een praatcultuur; men is gewend veel te praten en veel tekst te gebruiken. Dat zie je terug in hun lesboeken en ook in hun manier van lesgeven: het is veel eenrichtingsverkeer. Maar lesgeven werkt vaak beter met het gebruik van illustraties en klassikaal en in groepjes praten over de leerstof en feedback geven.' Amoud Pollmann en Jan van der Zwan lieten de docenten onder meer oefenen met het zoeken naar geschikt ondersteunend lesmateriaal, het beoordelen van presentaties, en zelfs het voorbereiden van excursies. Van de suggesties werd gretig gebruikgemaakt. 'De docenten waren erg leergierig en hadden talent. Ze hadden eigenlijk maar een paar zetjes nodig om hun stijl van lesgeven te verbeteren.'

De Egyptische docenten van het instituut plukken inmiddels de vruchten van hun bijscholing. Ze worden nu ook ingezet bij een groot opleidingsprogramma in de watersector in Egypte, onder de vlag van Nuffic / NICHE, in samenwerking met een Nederlandse hogeschool.

ALTIJD IN CONTACT

Er zijn momenten dat een vrijwilliger contact wil hebben met PUM. De vaste staf is tijdens kantooruren bereikbaar voor vragen rond een missie.

Voor vragen over een land of een sector kunt u terecht bij de landen- en sectorcoördinatoren. Zij zijn doorgaans niet op het PUM-kantoor aanwezig.

U kunt contact met hen opnemen via het algemene e-mailadres van PUM, info@pum.nl.