



COÖPERATIEVE KOFFIE UIT OEGANDA, DE 'PAREL VAN AFRIKA'

DOOR: Marijke Flamman
FOTO'S: Marijke Flamman

Gelegen op de evenaar in het hart van Afrika, geklemd tussen de Democratische Republiek Congo en het toeristisch bekendere Tanzania, ligt Oeganda. Een land met veel potentie, met dank aan zijn vruchtbare grond, olie, koper en goud. Al googlend op Oeganda kom je al snel uit bij begrippen als 'de parel van Afrika', natuurschoon en een 'overvloed aan schitterend leven'. Economisch staat Oeganda er beduidend minder gunstig voor. Oeganda is een onderontwikkeld land. Meer dan 70% van de beroepsbevolking werkt in de agrarische sector, waarbij het werk nog grotendeels met de hand gebeurt. Koffie, thee en katoen vormen de belangrijkste exportproducten. Mest en bestrijdingsmiddelen zijn voor de meeste boeren lastig verkrijgbaar.¹

Bukonzo Organic Farmers' Cooperative Union (BOCU) is een koepelcoöperatie van 12 koffiecoöperaties met

in totaal 3.000 leden (koffieboeren) in het westen van Oeganda, rondom Kasese District. BOCU is gespecia-

liseerd in Fairtrade Organic gecertificeerde Arabica koffie. Dit dubbele certificaat levert de coöperatie en daarmee de boeren een premium prijs op. Toch verkoopt 40% van de koffieboeren zijn hoogwaardige koffiebonen buiten BOCU om, tegen een prijs die een fractie is van de prijs die de koffieboeren via BOCU kunnen krijgen.

NCR is deze zomer, in samenwerking met Agriterra, gevraagd (de leden van) BOCU te ondersteunen door middel van het geven van een



workshop over ledenbetrokkenheid. Met als doel de belangrijkste uitdagingen en ledenbehoeften in kaart te brengen. Aan de hand van ingevulde vragenlijsten, die van tevoren naar een representatief aantal leden was gestuurd, kon aan het begin van de workshop een eerste analyse worden gemaakt. Vervolgens werden er gesprekken gevoerd met de leden zelf, waarin werd doorgevraagd op de feiten die uit de eerste analyse naar voren waren gekomen.

Wat bleek: het was veel koffieboeren niet bekend dat ze in geval van verkoop van de koffiebonen aan BOCU aanspraak kunnen maken op een veel hogere prijs, vanwege het feit dat BOCU dubbel gecertificeerd is.

Ook bleek dat de koffieboeren een grote acute behoefte aan cash hebben, waar BOCU momenteel niet in voorziet. Koffiebonen worden twee keer per jaar geoogst. Dit betekent voor de koffieboeren dat ze iedere zes maanden uitbetaald worden. Een half jaar financieel overbruggen is een enorme uitdaging voor de meeste koffieboeren. Daar speelt een externe 'middleman' handig op in. Ruim voordat er geoogst kan worden, bezoekt deze middleman de bergdorpen en biedt hij de koffieboeren per direct een cashbetaling aan. Handje contantje, *een offer they can't refuse*. De koffie wordt later opgehaald, zodra deze geoogst is. Dat de prijs die ze op dat moment afspreken vele malen lager is dan de prijs die ze (een paar maanden later) van BOCU kunnen krijgen, weegt niet op tegen het feit dat ze de cash van deze middleman per direct ontvangen. Gevolg hiervan



KATIA MUGENZI, ADC OEGANDA:

'In een coöperatie staan boeren samen sterker. Door hun productie samen te voegen, hebben ze een sterkere onderhandelingspositie, betere toegang tot markten en krijgen ze gemakkelijker een financiering.'

is een financieel neerwaartse spiraal, vanwege de lagere prijs zijn de koffieboeren immers nog eerder door hun inkomsten heen.

Tijdens de workshop hebben we met het bestuur, directie en enkele gezaghebbende leden de opgehaalde behoeften van de leden besproken, en met name in hoeverre de coöperatie in staat was om in deze behoeften te voorzien. Een rode draad bij dit alles bleek de noodzaak voor een goede communicatie te zijn. Met meer aandacht voor communicatie zijn de leden/koffieboeren beter geïnformeerd over de prijs (premium) die ze kunnen krijgen, en een goede communicatie vergroot de kans dat de coöperatie de behoeften van de leden beter in beeld krijgt en hierop kan inspelen.

Verder hebben de deelnemers aan de workshop inzicht gekregen in het

belang van ledenbetrokkenheid, en op welke wijze dit het belang van een lid kan dienen. Er is gesproken over de belangrijkste drijfveren van de leden om lid te zijn van hun specifieke coöperatie, en op welke wijze ze deze ledenbetrokkenheid in positieve zin kunnen beïnvloeden. Voor de aankomende zes maanden werd er een concreet actieplan opgesteld, waarvan de voortgang gedurende deze periode geregeld wordt gemonitord.

Een mooie uitkomst! Fantastisch om te zien hoe NCR en Agriterra een bijdrage kunnen leveren aan een verdere ontwikkeling en professionalisering van coöperaties van Oegandese koffieboeren. ■■■

NOOT

¹ <https://www.rvo.nl/onderwerpen/landen-en-gebieden/oeganda>