

VOOR
STEL
LEN

WIBO LANGENDOEN
Accountmanager Food & Agri



Op reis naar Oeganda...

Banking for Food is de visie van de Rabobank op landbouw en voedsel voor meer dan negen miljard mensen in 2050. Waarom houdt de Rabobank zich hier als bank mee bezig, buiten én binnen Nederland? Het heeft alles te maken met de ambitie én de oorsprong van de bank. De Rabobank kent Food & Agri van haver tot gort.

De uitdagingen zijn groot in de wereld van landbouw en voedsel. De Rabobank ziet het als haar opdracht om bij te dragen aan het duurzamer voeden van de wereld, door economisch succes en groei te faciliteren van klanten en de gemeenschappen waarin ze opereren. We streven er na om bijvoorbeeld meer boeren en tuinders wereldwijd via financiering en ondersteuning in staat te stellen om meer, efficiënter en duurzamer te produceren. De Rabobank ondersteunt in veel landen al activiteiten die passen bij de visie Banking for Food. Zo reisde onlangs accountmanager Food & Agri van Rabobank

Flevoland, Wibo Langendoen, af naar Oeganda om daar zijn kennis en kunde te delen.

'Ik vind het fijn om mijn bijdrage te leveren aan een beter bestaan van mijn medemens'

'Naast mijn baan als accountmanager Food & Agri ben ik betrokken bij diverse projecten voor Agriterra. Agriterra is een organisatie die projecten in ontwikkelingslanden ondersteunt en helpt de welvaart van de lokale agrarische ondernemers te bevorderen. Van een workshop geven aan een bestuur van een Indonesische melkcoöperatie tot een businessplan opzetten van Zambiaanse katoenboeren. In Oeganda heb ik in beeld gebracht wat de mogelijkheden zijn van een lokale agrarische bank. De Oegandese bank draaide met haar 15.000 agrarische klanten en €1.000.000 balanstotaal bovengemiddeld. Uitdagingen lagen bij hun klanten in de

bedrijfsopvolging (jongeren hebben beperkte interesse in de agrarische sector wat resulteert in minder klanten) en de verdien capaciteit vergroten van het agrarisch bedrijf. Onderwerpen die ook in Nederland spelen.

Uiteindelijk hebben we samen een jeugdprogramma ontwikkeld (farming as a business) om deze jonge boeren te enthousiasmeren en zijn er nieuwe producten ontwikkeld die beter passen bij de fase van de onderneming. Aan de klanten van de bank heb ik informatie mogen geven over vruchtwisseling, afzet strategieën en ruilverkaveling. In deze korte periode heb ik de bank en haar klanten kunnen informeren en adviseren over bankieren en ondernemen met oog voor de lokale omstandigheden.'

Meer weten? Kijk eens op www.agriterra.org of www.rabobank.nl/bankingforfood.