

28 February 2002

Suriname

Phase 1: Integrated Treatment for Export of Horticulture Products

INTEGRALE AANPAK VAN DE EXPORT VAN TUINBOUWPRODUCTEN - Integrated Treatment for Export of Horticulture Products

Fase 0 - De eerste bouwstenen

juli 2002 - ir. G.C. Pigot en ir. R.C. Silos

Inleiding

Fase 0 was een zoekfase waarbij wij nadrukkelijk hebben getracht om het idee "integrale aanpak van de export van Surinaamse tuinbouwproducten" met zoveel mogelijk mensen in Suriname en daarbuiten te bespreken. We hebben op 17 november tijdens de Surinaamse bedrijvendag 50 belangstellenden met een uiteenlopend kennis- en ervaringsniveau geregistreerd. Men was heel erg enthousiast over het idee en de manier waarop het werd aangepakt. Het rapport fase 0 zal een korte weergave zijn van ins en outs. We hebben gekozen voor 5 hoofdstukken die volgtijdig in elkaar overgaan. In hoofdstuk 5 willen we onze geleerde lessen met u delen. De cross culturele ervaringen, de unieke creatieve gezichtspunten, de zorg over de slaagkans van het project bij sommige stakeholders worden in dit laatste hoofdstuk beschreven.

Hoofdstuk 1 Achtergrond fase 0

De Domestic Private Sector in Suriname staat voor enorme uitdagingen in het kader van o.a de CariCom en FTAA ontwikkelingen. Het Suriname Business Forum (SBF) heeft als een van de voornaamste bouwstenen van de nationale strategie "het verbeteren van de concurrentiepositie van het Surinaams bedrijfsleven". Fase 0 kan men beschouwen als een van de eerste bouwstenen waarbij de startfase van het project dat in het licht staat van de duurzame exportbevordering van de Surinaamse tuinbouwproducten sierplanten, verse groenten en vers fruit is uitgevoerd. Marktonderzoek heeft aangetoond dat er een vraag is naar bv sierplanten (SBF National Strategy Summary: 08-01-2002)

De meerwaarde van fase 0 was het bespreken van het vijf-fasenplan met alle strategische publieke en private stakeholders. Het accent van de gesprekken lag op de optimalisering van de samenhang van de managementgebieden, markt, supply chain en resources ten behoeve van de export van Surinaamse tuinbouwproducten.

Deze open gesprekken zonder agenda hebben we zowel de technisch economische als de sociaal psychologische gevoeligheden ten aanzien van het project in beeld gebracht. Alle gesprekspartners waren ermee eens dat de awarenessfase 0 van cruciaal belang is. De bewustwording, de betrokkenheid en de bereidheid mee te willen werken van de strategische stakeholders zijn kritische succesfactoren voor het project. Het resultaat van fase 0 is de input voor fase 1 waarbij er in een relatief korte tijd bewustwording en betrokkenheid sectorbreed zal plaatsvinden. Het vormt de basis voor strategische samenwerkingsvormen of Public Private Partnerships tussen de publieke en private stakeholders van het project.

Hoofdstuk 2 Doelstelling fase 0

Het doel van fase 0 is de mobilisatie van de bewustwording en betrokkenheid bij alle strategische leidinggevendenden van de publieke en private stakeholders die gerelateerd zijn aan het project; "integrale aanpak van de export van Surinaamse tuinbouwgewassen naar het Caribische gebied en de Europese Unie".

De doelstelling moet in het licht gezien worden van de voorstellen om de aanpak te concentreren rondom de thema's export faciliterend publiek privaats lichaam van de exportautoriteit en de marktgerichte seizoen onafhankelijke productie van tuinbouwgewassen.

Deze thema's zullen in twee aparte pilotprojecten worden uitgewerkt.

Hoofdstuk 3 Aanpak fase 0

Afspraken

Er zijn in januari en maart vooraf afspraken gemaakt met zowel ministers, departementshoofden, beleidsmakers, consultants, tuinbouwproducenten, leidinggevend en met werkgeversverenigingen en anderen. De afspraken werden gemaakt via de beleidsmedewerker van de VSB en de secretaris van de president. Deze afspraken hebben geresulteerd in gesprekken die gemiddeld 1,5 tot 2 uren hebben geduurd.

Gesprekken

Bilaterale en multilaterale gesprekken met ministers, departementshoofden, onafhankelijke consultants, tuinbouwproducenten en anderen zoals Surinamers in Nederland tijdens de Surinaamse bedrijvendagen op de Haagse Hogeschool op 17 november 2001 hebben veel informatie opgeleverd die door CariConsult creatief is vertaald naar informatie ten behoeve van bewustwording en betrokkenheid bij relevante bestuurders en beslissers in zowel de publieke als de private sector. We hebben gekozen voor open informele gesprekken op basis van het vijf fasenplan (zie de bijlagen). Het enthousiasme tijdens de gesprekken was een indicator voor het gegeven dat men positief openstond voor het onderwerp.

De integrale aanpak van export van Surinaamse tuinbouwgewassen naar het Caribische gebied en de Europese Unie stond in de gesprekken centraal. De kennis van de aard en omvang van de marktvraag van onze tuinbouwproducten, de totale logistieke keten (supply chain van veld tot vaas of van zaad tot schap) en de resources zoals mensen, financiële middelen (managers en medewerkers), middelen zoals high- en of low tech apparatuur en een moderne logistiek vriendelijke tuinbouw organisatie zijn kernonderwerpen geweest tijdens de gesprekken in fase 0. Zowel de publieke sector (ministeries van LVV, HI, PLOS, Financiën, TCT) als de particuliere sector (de exporterende bedrijven, de werkgeversorganisaties VSB, ASFA en de KKF) hebben aangegeven dat het noodzakelijk is om deze uitdaging zoals CariConsult het voorstelt integraal aan te pakken. De gemeenschappelijke cultuur/historische achtergrond van de CariConsult oprichters en de strategische stakeholders hebben bijgedragen aan het open karakter van de gesprekken.

Naast de kansen voor en de sterkten van de sector werd er ook zonder schroom gesproken over de zwakten van en de bedreigingen voor de sector.

Hoofdstuk 4 Resultaten fase 0

4.1 Het CariConsult kennisnetwerk

De oprichters van CariConsult zijn van Surinaamse origine en ontplooiën activiteiten in Nederland, Suriname en binnenkort ook in het Caribische gebied.

CariConsult heeft in de geest van haar missie getracht vanuit de reeds aanwezige sterke punten binnen de sector een marktgerichte vertaalslag te maken.

De exportmarkten in het Caribische gebied en de EU worden hierin nadrukkelijk betrokken. De consultants van CariConsult willen nadrukkelijk samen met de aanwezige Surinaamse kennisdragers en kennisinstellingen samenwerken om de Surinaamse kennishuishouding met name op het gebied van marketingmanagement, logistiek en kwaliteitsmanagement van het moderne tuinbouwbedrijf te bevorderen. De kennis en ervaring met bijvoorbeeld druppelirrigatie waarbij seizoenonafhankelijke afzet van tuinbouwgewassen wordt gegarandeerd is aanwezig in het netwerk van CariConsult. De vertaalslag naar het project zal tijdig gemaakt worden. Het internationale kennisnetwerk van CariConsult is flexibel inzetbaar ten behoeve van elk onderdeel van het project. Er zijn reeds vruchtbare locale contacten gelegd met het aanwezige land- en tuinbouwkader in Suriname, Het Natuurtechnisch Instituut (NATIN) en het Centrum voor Landbouwkundig Onderzoek (CELOS).

4.2 Markt - Supply Chain - Resources

De aanlegroute van CariConsult ten aanzien van het versnelt bevorderen van de export van Surinaamse tuinbouwproducten naar buitenlandse markten is integraal van aard waarbij de 3 managementgebieden Markt, Supply Chain of logistieke keten en Resources in samenhang tot elkaar worden ontwikkeld. Er zijn tientallen gesprekken gevoerd met managers, medewerkers en anderen uit zowel de publieke als de private sector. Heel veel mislukkingen uit het verleden zijn te wijten aan het feit dat met de samenhang tussen Markt, SupplyChain en Resources uit het oog werd verloren.

Als je bijvoorbeeld 200 ton ananas oogst en er is geen markt voor is het denkbaar dat het in een verzadigde Surinaamse ananasmarkt niet meer verkoopbaar is met winst. We hebben deze benadering bij iedereen waarmee we gesproken hebben als kapstok gebruikt. Het wordt als helder ervaren en het is onverbiddelijk indien de integrale aanpak niet wordt toegepast. Als 1 van de drie gebieden niet in orde is wordt er geen dollar of euro uitgegeven aan een project waar CariConsult verantwoordelijk voor is.. We hebben op basis van lessen uit het verleden geconcludeerd dat met name de macro aanpak van kapitaalintensieve landbouwprojecten heel veel miljoenen dollars verloren zijn gegaan.

CariConsult werkt van uit een pilotproject (van micro naar macro) naar expansie, omdat er heel veel kinderziekten geëlimineerd kunnen worden voordat er miljoenen wordt uitgegeven aan het project. Overeenkomstig onze mission

statement (zie www.cariconsult.com) zullen we de innovatieslagen samen met het midden en kleinbedrijf in Suriname doen. Het is geen raketwetenschap om tomaten, bokkenpoten of meloen te exporteren. Het is een kwestie van organiseren op de 3 genoemde gebieden, waarbij de effecten voortdurend gemeten wordt ten behoeve van permanente verbetering.

4.3 Informele start van de brancheorganisatie tuinbouw (i.o)

De gesprekken met de exporteurs binnen de tuinbouwsector hebben geleid tot een informele bijeenkomst met exporteurs in het gebouw van de VSB op 27 febr. en 28 februari 2002 (bijlage notulen feb. 2002). CariConsult heeft aan het bestuur van de houtsector nadrukkelijk uitgenodigd omdat de houtsector reeds ervaring heeft opgedaan met het ontwerpen en implementeren van een brancheorganisatie. De bijeenkomst was voor alle deelnemers zeer verhelderend. Wij hebben ervaren wat de bottlenecks zijn op het niveau van de markt en marktinformatie.

Markt

We mogen concluderen dat de markt van tuinbouwproducten hoge eisen stelt aan de productkwaliteit. Bedrijven als PhytoTech hebben aangegeven dat de internationale normen op gebied van milieu en kwaliteit ook voor onze Surinaamse bedrijven gelden en serieus moeten worden genomen. Certificeringen op het gebied van kwaliteit en milieumanagement zullen voor alle tuinbouwbedrijven gelden (zie bijlage notulen 27 februari). Het bleek dat de info die via HI binnenkwam (importorders van CariCom leden) wel door HI naar bv de KKF werd gefaxt. De tuinbouwsector was nog niet georganiseerd om het die info op centraal te ontvangen. Deze bron van marktinformatie is belangrijk voor de Surinaamse tuinbouwsector (in oprichting).

Supply Chain

De Supply chain is de totale logistieke keten vanaf het productiebedrijf tot en met de finale klant in Trinidad of België bijvoorbeeld.

Het impliceert, opslag, transport en handling ten behoeve van keuring, controle en dergelijke. Er werd duidelijk met talloze voorbeelden aangegeven dat elk onderdeel van de keten geld kost. Hoe langer de doorlooptijd van een order hoe hoger de logistieke kosten en met name de distributiekosten. Op 27 februari hebbende producenten/exporteurs indringende voorbeelden gegeven van bottlenecks tijdens de export. De bottlenecks zijn qua aard en omvang zodanig dat de ondernemer het alleen niet kan oplossen.

De noodzaak om met de publieke stakeholders zoals havenbeheer, douane en Surinam Airways in de keten tot een oplossing te komen werd door iedereen ingezien. Deze bijeenkomst heeft het inzicht vergroot om samenwerking te gebruiken als basis voor de oplossing van gezamenlijke problemen.

De vertegenwoordigers van de houtsector hebben down to earth voorbeelden gegeven vanuit hun praktijk. De voorbeelden lieten geen enkele twijfel bestaan van het nut van een sterke brancheorganisatie. Op de meeting van 28 februari zouden we gesproken hebben met medewerkers van HI, havenbeheer en de douane. Door omstandigheden konden de vertegenwoordigers van de haven en de douane niet aanwezig zijn. De beleidsmedewerker van HI was er wel en met hem hebben we met name naar de marktkant van het vraagstuk gekeken.

Hij gaf duidelijk aan dat een exportfaciliterend lichaam in ons land erg nodig is en dat het bedrijfsleven nadrukkelijk in vertegenwoordigd moet zijn. Het moet een marktgedreven organisatie zijn die de exportlogistieke prestaties van Suriname voortdurend meet en de vereiste verbeteringen faciliteert.

De plannen die binnen de Surinam Business Forum worden gemaakt ten aanzien van de one window stop voor investeerders en ook voor exporteurs zijn ter sprake geweest.

De interministeriële samenwerking is ook als kritische succesfactor beschreven. Met name Surinaamse ambassades kunnen een belangrijke rol kunnen spelen met betrekking tot het penetreren van nieuwe- en bestaande exportmarkten voor o.a. de Surinaamse tuinbouwgewassen.

Resources

Meso nivo

Er werd geconstateerd dat er ten aanzien van de tuinbouwsector geen duidelijk (overheids)beleid is. Overheid en sector hebben niets ondernomen om de tuinbouwsector als productie-unit in beeld te brengen. Er zijn wel studies verricht in het kader van de tuinbouwsector. De meeste studies zijn marktstudies die strategisch van aard zijn.

Operationele marketingplannen ontbreken. Er is geen structurele win win relaties binnen de sector..

Gemeenschappelijke product-markt combinaties worden op het gebied van Research en Development, logistiek en markt niet gezamenlijk aangepakt om o.a. kosten te reduceren.

Micro niveau

Er zijn heel veel kleine bedrijven die voor de lokale Surinaamse markt produceren en enkele grotere bedrijven die zelfstandig op de exportmarkten opereren.

Aangezien er geen internationale data ter beschikking zijn in Suriname kan men niet checken of het bedrijf wel concurrerend genoeg is.

De scholing en training die aangeboden wordt is minimaal. Er is geen gestructureerd aanbod van trainingen en scholing voor een (startende) ondernemer in de tuinbouw.

De opleidingen aan het NATIN bieden voor hun eigen studenten een tuinbouwmodule aan.

We zijn tot de conclusie gekomen dat het zinvol is om een strategisch samenwerkingsverband tussen de brancheorganisatie (i.o), het ministerie van LVV, CELOS, NATIN en overige relevante internationale instituten te ontwikkelen waarbij alle partijen in een win win relatie naast de realisatie van de eigen doelen tegelijkertijd de

Surinaamse tuinbouwsector permanent in staat stelt om een verdedigbaar concurrentievoordeel op andere buitenlandse exporteurs te behouden.

Hoofdstuk 5 Lesson learned

De lessen die geleerd zijn is dat er bij iedereen het besef bestaat dat er iets moet gebeuren in het kader van CariCom en FTAA. De willingness om deel te nemen aan het project is groot omdat het dicht bij de mensen staat. Iedereen kan bokkenpoten of kousenband telen als je over de juiste informatie kan beschikken. De organisatie van de exportstroom naar het buitenland is een van de problemen voor de sector.

De enorme hoeveel kennis en ervaring (CELOS, NATIN, LVV, de tuinbouwproducenten) die in Suriname aanwezig zijn kunnen nadrukkelijk gebruikt worden ten behoeve van dit project.

De afstand tussen de particuliere en de publieke sector wordt verkleind door o.a. het Surinam Business Forum (SBF). SBF schept de basis voor meerdere vormen van effectieve publiek private samenwerking zoals Exportautoriteit (bovensectorale samenwerking tussen overheid en exportsectoren zoals tuinbouw, hout e.d.) en intersectoraal binnen de tuinbouw (R&D en productielogistiek, keuringen tbv export e.d.)

De tuinbouwproducent is geen actief lid van een van de werkgeversverenigingen, of van een andere organisatie.

Het assortimentsprofiel (wie teelt wat/hoeveel waar???) van de traditionele tuinbouwgebieden is onbekend.

Men heeft geen inzicht in de exportlogistieke kosten. Alternatieve distributieketens bv luchtvracht via Cayenne of Georgetown zijn nog niet doorgeleucht.

Het vijf-fasen plan

Integrale aanpak moderne teelt van gewassen in de tuinbouwsector en de exportmogelijkheden naar Caricom, Europa en Amerika

Achtergrond

Tijdens enkele oriënterende gesprekken welke in maart en in juni 2001 zijn gevoerd met o.a. de heer Venetiaan President van de Republiek Suriname, minister Gangaram Panday van LVV, de heer Meijer van de VSB, de heer Mac Donald van de ASFA en de heer Ameraali van de KKF is de gedachte geopperd om rondom het onderwerp "moderne teelt van tuinbouwgewassen in relatie tot exportmogelijkheden" een strategische aanpak te formuleren. De resultaten van deze aanpak zullen moeten leiden tot het effectief penetreren van de regionale- (CariCom) en Europese exportmarkten door Surinaamse tuinbouwgewassen met behoud van een verdedigbaar concurrentievoordeel. De hiervoor genoemde oriënterende gesprekken vormden de basis voor een interactieve aanpak die CariConsult in nauw overleg met de Surinaamse stakeholders, heeft uitgewerkt. Deze interactieve aanpak draagt de naam "het vijf-fasen plan voor de export van Surinaamse tuinbouw producten".

Vijf-fasen plan: nader uitgewerkt

Het vijf-fasen plan voor de export van Surinaamse tuinbouw wordt o.a. gekenmerkt door een ontwikkeling van micro naar macro; klein beginnen op pilot niveau kinderziekten bestrijden en vervolgens expanderen. Door een publiek/private samenwerking op inter-en bovensectoraalniveau. En door een optimaal gebruik van locale en internationale, bij voorkeur Surinaamse, kennisnetwerken

Publiek/ private samenwerking (pps) toegelicht: Intersectoraal publiek privaat lichaam

Een strategisch samenwerkingsverband tussen een goed georganiseerde tuinbouwsector met een hoge graad van samenwerking. Deze samenwerking moet tot stand worden gebracht tussen de relevante ministeries LVV, PLOS, ATM, de onderwijsinstellingen Natin en CELOS en de tuinbouwproducenten. De samenwerking moet resulteren in een vergroting van de concurrentiekracht op de exportmarkten.

Bovensectoraal publiek privaat lichaam

Een exportautoriteit als publiek privaat lichaam met verstrekkende bevoegdheden om o.a. de exportstroom naar de internationale markten te garanderen. De sleutel-actoren zijn de ministeries TCT, Financiën en HI en de sectorvertegenwoordigers uit de diverse branches.

Verslag Woensdag 27 februari 2002

Aanwezigen:

1. H. Ormskerk IICA
2. S. W. Esajas VBTS
3. R. H. Power Phyto-Tech
4. J. J. Poerschke Eco Agro Suriname
5. A. C. Quintius N.V. Suriname ornamentals
6. B. R. Chin Ten Fung C. P. F.
7. A. Gesser N.V. Travassie
8. D. Lo Fo Sang VSB
9. R. Radjie VSB
10. R. Silos CariConsult

De heer Silos gaf allereerst een korte inleiding van het Project "Moderne teelt van gewassen in de tuinbouwsector en de exportmogelijkheden naar CariCom, Europa en America." Hij gaf aan dat voor een voorzichtige aanpak gekozen is, omdat de tuinbouwsector het meest kwetsbare is. De exportlogistiek is vooral erg belangrijk.

Inkoop - productie - distributie-haven

Voor de sectoren is het erg belangrijk de markteisen te kennen.

De markteisen van Suriname Ornamentals is als volgt:

- Vers product - houdbaar
- Flexibiliteit
- Verpakking
- WTO-SPS regelgeving

De heer Poerschke gaf aan dat Suriname in alles achter loopt en er heel veel gedaan moet worden om de achterstand in te lopen. De logistieke zaken zijn niet in orde. Voorts kunnen wij niet aan de volume voldoen. Om succesvol te kunnen opereren moeten wij zaken gericht monitoren. Dit betekent der inspanning (op sectorivo als bedrijfsnivo) van alle stakeholders vereist is.

De heer Power gaf aan dat zijn onderneming:

- A. 3 punten van kwaliteit kent zoals:
 1. Productkwaliteit ISO 9000
 2. Milieu kwaliteit ISO 14000: environmental protocollen
 3. Gezondheid en veiligheid van de werkomgeving
- B. WTO-SPS regelgeving (S = Sanitary; P = Phytosanitary)
- C. HACCP

De heer Ormskerk deelde mee dat het verhaal niet eenvoudig is. Wat de WTO-SPS regelgeving betreft moeten wij deze naleven om de markt te kunnen betreden.

Voorts gaf hij aan dat het geen zin heeft een marktstudie te doen, als je de producten nog moet telen. Hij beveelde aan na te gaan wat voor producten wij hebben en met deze producten zo gemakkelijk de bestaande markt te betreden en te volgen hoe bepaalde zaken zich ontwikkelen.

De heer Poerschke gaf aan dat er institutioneel heel veel moet gebeuren anders worden wij overspoeld met producten uit Trinidad. Hij gaf aan dat de sector helemaal niet professioneel bezig is. De producent verhaalt zijn kosten op de consument. Voorts gaf hij aan dat er in Suriname data inzake de tuinbouwsector ontbreekt. Hierdoor kun je moeilijk aangeven hoeveel mensen in de tuinbouwsector werkzaam zijn en wat de opbrengst per jaar bedraagt.

De heer Chin Ten Fung gaf aan dat er geen beleid is. Verder gaf hij aan dat in de houtsector slecht opgeleide medewerkers zijn. Hij haalde aan dat kwaliteit ook erg belangrijk is.

De heer Lo Fo Sang gaf aan dat fase 0 het aanpakken van de overheid is omdat hier het grootste probleem ligt. De platform is nog geen oplossing. Samenwerking is geen cultuur in Suriname. De heer Lo Fo Sang benadrukte dat er een totale exportautoriteit moet zijn die goed bemenst en powerful moet zijn.

De heer Poerschke gaf aan dat er samenwerking moet zijn want dit zal leiden tot schaalvergroting.

De heer Gesser benadrukte dat zaken binnen de sector georganiseerd en verstevigd moeten worden alvorens wij naar de overheid gaan.

De heer Lo Fo Sang benadrukte dat wij zaken niet in een conflictsituatie moeten brengen. Hij zei dat er een platform van exporteurs moet worden opgezet. Ook de zwakkeren moet je meenemen want je moet een groot draagvlak hebben.

De heer Lo Fo Sang gaf aan dat wij markten moeten identificeren. Hierop voegde de heer Chin ten Fung toe dat wij

markten moeten aansporen die wij aankunnen.

Geconcludeerd mag worden dat

- Alle aanwezigen het ermee eens waren dat er een platform gevormd zal worden.
- De sectoren georganiseerd zullen worden.
- De kernbottlenecks zullen worden aangegeven.

Verslag donderdag 28 februari 2002

Aanwezigen: Kasantaroeno Min v. Handel en Industrie

Esajas

R. Silos

R. Radjie

De heer Silos gaf aan dat de exporteurs van de Tuinbouwsector en de Houtsector samen gaan werken.

De heer Silos deelde mee dat de ministeries Handel en Industrie, TCT en Financiën de hoofdministeries zijn. De heer Silos belichtte dat de bedrijven markteisen hebben en Suriname voor een dubbele uitdaging staat.

De heer Kasataroeno deelde mee dat:

- De CSME in 2003 een feit zal zijn.
 - Hij gaf aan dat het Min v HI behoorlijk in beweging is zoals het opzetten van een freezone.
 - Er is geen import- en exportvergunning vereist, behalve als de goederen op de negatieve lijst voorkomen
 - Voorts vermeldde hij de Guyana heel veel kan bieden zoals een grote hoeveelheid (9000 cub) yellowpassion fruit.
- Het Min van HI is op de hoogte van alle marktinformatie binnen de Caricom omdat zij geregeld suspension aanvragen ontvangen op het ministerie.
- Het ministerie de marktstudie inzake de tuinbouwsector zal verrichten.
 - Er een inventarisatie van de sectoren zal moeten plaatsvinden.

Paramaribo, maart 2002

Gesprekpartners fase 0

Naam Organisatie

Mevrouw minister Levens Ministerie van Buitenlandse Zaken

De heer minister Tjon Tjin Joe Ministerie van Handel en Industrie

De heer minister Gagaram Panday Ministerie van LVV

De heer minister Kastelen Ministerie van TCT

De heer Pigot Kabinet van de President

De heer Sathoe Dir LVV

De heer Defares Dir Nieuwe Haven

De heer Marcel Meijer VSB

De heer Danny Lo Fo Sang VSB

De heer Ameerah KKF

De heer Rick Mac Donald ASFA

De heer Narendorp KKF

De heer Zandvliet STPO

De heer Kruiner Caribbean Export Barbados

De heer Dubringsh EBAS

De heer Tuur Dir Handel en Industrie

De heer Rambarse Dir PLOS

De heer Sharma PLOS

Mevr Graanoogst Ministerie van HI

De heer Kasantaroeno Ministerie van HI

Mevrouw Harris Dir TCT

De heren Power en Zuiverloon Phyto Tech

Mevrouw Quintius-Vrede Surinam Ornamentals

De heer Feller Fellers Agro

De heer Poerscke EcoAgro

De heer Eersel Consultant

De heer Sedney Consultant

Mevrouw Stassen Ambassade van NL in Suriname

De heer Ormskerk ICCA

De heer Chin Ten Fung Platform Hout

De heer Gesser Platform Hout

De heer Swartjes Centrum Bevordering Import te Rotterdam
De heer Braafheid Consulaat Suriname te Amsterdam
De heer Ravenswaay CELOS
Mevrouw Kaboord NATIN
De heer Wijngaarde NGO forum

Nawoord

Fase 0 heeft ons in staat gesteld om een relatiebasis te bouwen tussen CariConsult en de stakeholders. We hebben formeel en informeel met heel veel mensen gesproken. We zijn gesterkt in onze overtuiging dat er een goede voedingsbodem is om deze uitdaging in samenwerking met elkaar aan te gaan. De volgende fase (fase 1) zal gekenmerkt worden door het feit dat het de eerste keer is dat alle stakeholders die met de exportlogistiek te maken hebben met elkaar in constructieve zin zullen praten over de bottlenecks die de Surinaamse exporteur ondervindt. Dit eerste contact zal de kiem zijn voor de pilots die na fase 2 van start zullen gaan.

[Copyright 2007 National Law Center for Inter-American Free Trade](#)

[E-mail: natlaw@natlaw.com](mailto:natlaw@natlaw.com)