



PEOPLE 4 EARTH

Beleidsplan 2019/2020



Stichting People 4 Earth
Oostenburgermiddenstraat 206
1018 LL Amsterdam

Inhoudsopgave

1. Introductie en doelstellingen 2019 – 2020	3
2. De AgriPlace Value Proposition.....	3
3. De behoefte van traders; welk probleem lossen we op	4
4. De AgriPlace Chain oplossing voor traders en retailers	5
5. Verkoopstrategie en doelstellingen 2019 en 2020	5
6. Financiering Stichting People 4 Earth	6

1. Introductie en doelstellingen 2019 – 2020

Introductie

Na haar oprichting in 2008, heeft de Stichting People 4 Earth een groot aantal projecten opgezet en gerealiseerd. Er zijn ook diverse strategische samenwerkingsverbanden tot stand gekomen, o.a. met de WUR (Wageningen Universiteit en Research Center), Instituut Duurzame Handel (IDH) en met een groot aantal bedrijven in de agrarische sector. Verder is er funding binnengekomen van investeerders en vanuit de overheid, middels financiering vanuit de topsectoren.

Resultaten.

- Er is de afgelopen jaren met een groot team van medewerkers gewerkt aan de ontwikkeling van het AgriPlace Global Compliance Platform. We zijn trots dat dit er nu helemaal staat!
- Dit Platform is beschikbaar in Nederlands, Engels en Spaans
- Inmiddels maken meer dan 1000 gebruikers gebruik van het AgriPlace Platform en het aantal is snel groeiende.

Doelstellingen en ambitie 2019 – 2020

- De ambitie is om in 2019 en 2020 gebruikers te krijgen in meer dan 15 landen in de wereld.
- Naast de module voor boeren, AgriPlace Farm, en de module voor coöperaties, AgriPlace Group, wordt er in 2019 ook een nieuwe module ontwikkeld voor traders en retailers, genaamd AgriPlace Chain.
- In 2020 worden er nieuwe projecten opgestart in ontwikkelingslanden, samen met de overheid zoals in Zuid-Afrika en met Ngo's zoals Rockefeller Foundation, Bill Gates Foundation etc.
- We beogen om de komende jaren met onze nieuwe projecten tienduizenden kleine boeren in de ontwikkelingslanden, alsmede exporteurs, te helpen verduurzamen en om toegang te krijgen tot nieuwe (export)markten. Daardoor kunnen die kleine boeren hun inkomen ook verbeteren.

Hieronder volgt uitleg van de strategische aanpak met het AgriPlace Global Compliance Platform

2. De AgriPlace Value Proposition

AgriPlace biedt retailers en traders een totaaloplossing voor een veilige en transparante aanvoerketen in Aardappelen, Groente en Fruit

De consument wil veilige en zo duurzaam mogelijk geproduceerde producten en retailers willen hun hele aanvoerketen borgen, om imagoschade bij de consument te voorkomen. De retailers eisen dus van hun traders dat zij dit voor hen oplossen. Met AgriPlace Chain hebben de traders en retailers de oplossing in handen.

Onze ambitie voor eind 2020: AgriPlace biedt een totale ketenoplossing

AgriPlace biedt een oplossing, die ervoor zorgt dat de hele keten van producent tot supermarkt / consument geborgd kan worden en transparant wordt. Met AgriPlace Chain kunnen traders alle compliance documenten in de keten, vanaf de kleinste producent waar ook ter wereld, monitoren en

borgen. Daarbij is onze ambitie om naast GLOBALG.A.P. te koppelen aan andere relevante databases van standards, laboratoria zoals Eurofins, enz. Onze doelstelling daarbij is dat we de “LinkedIn voor Compliance” worden, zodat in ons netwerk het delen van data simpel en effectief is.

Eind 2020 kan door koppeling aan teelregistratiesystemen van telers, ook de data inzake het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen en meststoffen met AgriPlace Chain worden opgehaald.

En met AgriPlace Farm en AgriPlace Group, kunnen telers en coöperaties groepen al hun certificeringen op een zeer efficiënte wijze digitaliseren en worden de kosten van de externe auditor door groeps-certificering sterk verlaagd met AgriPlace. Op deze wijze ontstaan transparante ketens, zodat bij eventuele calamiteiten ook direct en effectief ingegrepen kan worden.

Toenemende druk vanuit retailers op traders

Gezien de toenemende eisen vanuit de consument, Ngo's en overheid, neemt de druk vanuit retailers op hun traders en toeleveranciers enorm toe en nemen zij ook geen genoegen meer met alleen de certificaten van een teler, maar vragen steeds meer om echte data op het niveau van de telers. Ook wordt gevraagd naar inzicht inzake tekortkomingen of teelregistratie van producenten. Een producent als HAK wil op telerniveau kunnen monitoren hoe hun telers scoren op bepaalde criteria van de PlanetProof standaard. AgriPlace biedt HAK en andere voedingsproducenten de oplossing daarvoor.

Een belangrijke extra reden voor traders om AgriPlace te gaan gebruiken, is dat de meeste retailers naast de standaard richtlijnen van GLOBALG.A.P. en van het land van oorsprong, ook nog hun eigen verzwaarde richtlijnen en specificaties hebben. Dit maakt het nog complexer voor traders en telers om aan de verschillende eisen van de verschillende retailers en afnemers te voldoen en om te kunnen garanderen dat de producten die geleverd worden ook werkelijk aan die eisen voldoen. AgriPlace biedt hiervoor op dit moment als enige in de wereld een complete ketenoplossing.

Alleen traders die hun keten kunnen borgen hebben bestaansrecht

De ontwikkelingen gaan heel snel en de eisen vanuit Retail nemen overal in de wereld sterk toe. Traders die kunnen aantonen dat zij hun hele logistieke keten kunnen borgen, hebben de toekomst. Deze traders zullen meer omzet gaan maken en zullen een onmisbare partner voor de retailers zijn. Kortom, traders die hun hele logistieke keten kunnen monitoren en deze ook transparant kunnen maken voor hun afnemers, zijn de winnaars. Om die reden investeren veel traders momenteel veel in digitalisering en hier ligt de grondslag voor het bestaansrecht voor AgriPlace.

3. De behoefte van traders; welk probleem lossen we op

3.1 De eisen van retailers en certificering groeien elk jaar met betrekking tot de duurzaamheid, sociale- en voedselveiligheidsaspecten van de producten die zij kopen.

- a. Zoals genoemd wordt er nu verwacht dat deze informatie op producent niveau wordt gedeeld.

3.2 Meer risico's in de keten door de huidige manuele manier van werken voor het controleren van de compliance ontstaan er meer risico's in de keten van de traders.

- b. We hebben al van meerdere traders vernomen dat zij problemen hebben gehad, omdat zij goederen of al ontvangen hadden of al gestuurd naar een klant, waarna vervolgens bleek dat de producent zijn certificaat al was kwijtgeraakt.

3.3 Verkoop- en inkoopafdelingen bij traders hebben geen toegang tot de compliance status van de producenten waar zij mee werken en kunnen niet zien of deze voldoen aan de eisen van de retailers, waardoor zij niet snel kunnen reageren op vragen van klanten en dus omzet mislopen.

3.4 Traders hebben hoge kosten voor Quality Assurance, momenteel werkt het merendeel van de traders met Excel lijstjes en SharePoint folders en halen de informatie van leveranciers manueel op.

- c. Bij sommigen grotere traders heeft dit als gevolg dat soms wel 2 FTE's hun tijd volledig besteden aan het ophalen en controleren van leveranciersinformatie.
- d. Grote traders, producenten en retailers organiseren nu soms zelf audits bij hun vaste leveranciers of eigen teelt. Dit is vaak kostbaar en biedt weinig inzicht.

4. De AgriPlace Chain oplossing voor traders en retailers

4.1 Lagere risico's en beter inzicht in de keten en leveranciers/telers

- a. Informatie zoals certificering wordt gecontroleerd op basis van eisen van de trader of zijn klanten, op basis daarvan wordt een groen of rood licht gegeven.
- b. De trader ontvangt automatisch meldingen als een leverancier niet de juiste certificering heeft, het certificaat is ingetrokken of als zijn teeltregistraties niet voldoen aan de eisen van de klant.
- c. Informatie over leveranciers wordt automatisch opgehaald en gecontroleerd in databases zoals GLOBALG.A.P. (GG)

4.2 Verkoop- en inkoopafdelingen kunnen sneller en beter handelen en klanten bedienen op basis van de compliance informatie van leveranciers

- a. Eén dashboard voor het overzicht van de compliance status van alle leveranciers/telers.
- b. Gemakkelijk en snel zien of telers voldoen aan de eisen van klanten.
- c. Filter op land of gewas om zicht te krijgen op verkoop- of inkoopgebied.

4.3 Efficiëntie en lagere kosten voor de kwaliteitsafdeling

- a. Als een document van een teler dreigt te verlopen wordt deze met een automatische mail opgevraagd bij de leverancier.
- b. Informatie over telers en leveranciers wordt automatisch opgehaald uit de GG-database: country of destination, gewassen, product handling etc.

4.4 Hoger serviceniveau voor klanten

- a. Automatisch delen van informatie van leveranciers zoals certificering en teeltregistratie met klanten of met een klik via het dashboard.
- b. Meer informatie over duurzaamheid op producentniveau kan gedeeld worden, zodat traders een hogere prijs kunnen behalen bij klanten.

5. Verkoopstrategie en doelstellingen 2019 en 2020

5.1 Verkoopstrategie

- Onze huidige basismodule van Chain, genaamd Chain Control, gaan we tegen een relatief scherpe prijs in de markt zetten, met als doel om daardoor heel snel veel traders aan boord krijgen.
- We willen eind 2020 met AgriPlace Chain een leidende positie hebben opgebouwd in de AGF markt, waarbij we met name ook veel gebruikers voorzien in Afrika en Zuid-Amerika.

- Onze doelstelling daarbij is dat we de “LinkedIn voor Compliance” worden, zodat in ons netwerk het delen van compliance documenten en data simpel en effectief is. Om die reden mogen kleine gebruikers, tot 50 documenten, gratis een account op AgriPlace Chain openen. Want hoe meer kleine leveranciers op AgriPlace zitten, hoe meer betalende traders wij zullen krijgen. Dit gaat elkaar versterken.
- Dit is met name interessant voor boeren en coöperaties in de ontwikkelingslanden.
- Vervolgens ontwikkelen we dan extra functionaliteiten in nieuwe modules die aansluiten op onze basismodule Chain Control, waarvoor we dan al een groot netwerk hebben van kleine en grote gebruikers.
- Eind 2020 is het AgriPlace Platform beschikbaar voor alle (kleine) boeren in de wereld tegen lage kosten.

6. Financiering Stichting People 4 Earth

Onze financiering wordt als volgt gerealiseerd:

1. Een jaarlijkse bijdrage vanuit AgriPlace BV, welke alle kosten van de Stichting in 2019 en 2020 dekt. Een positieve exploitatie is daarmee verzekerd.
2. Er worden nieuwe projecten ontwikkeld in 2020, samen met de overheid zoals in Zuid-Afrika en met Ngo's zoals Rockefeller Foundation, Bill Gates Foundation etc. Deze zorgen voor dekking van de additionele kosten van de Stichting voor deze projecten.
3. De jaarlijkse investering in de verdere ontwikkeling van het AgriPlace Platform bedraagt meer dan € 1 mln. Dit bedrag was niet meer te financieren door de Stichting. De exploitatie van het AgriPlace Platform is nu overgedragen aan AgriPlace BV, die zorgdraagt voor de verdere investering in de software ontwikkeling en die haar kosten kan dekken vanuit de inkomsten van de gebruikers. Een gezonde financiering en continuïteit is daarmee geborgd.
4. De Stichting kan het AgriPlace Platform blijven gebruiken voor de ontwikkeling van nieuwe projecten, om in de toekomst tienduizenden kleine boeren te helpen om hun productie te verduurzamen en om hen toegang te geven tot nieuwe exportmarkten. Op die wijze wordt de positie van deze boeren in de keten versterkt.

