



Afrika
Strategie
Nederlands
bedrijfsleven

Dit document beoogt om de Nederlandse ondernemer mee te nemen in de ontwikkelingen die Afrika doormaakt en welke kansen dit creëert. Ook wil het document laten zien hoe organisaties van en voor het bedrijfsleven deze kansen willen benutten.

De doelstelling van deze strategie is om Nederlandse bedrijven te stimuleren (meer) zaken te doen in en met Afrika zodat het potentieel van Afrika beter wordt weerspiegeld in het Nederlandse verdienvermogen in het buitenland. En tegelijkertijd het bevorderen van het Afrikaans potentieel.

Met het opleveren van dit document is het werk nog niet af. De Afrika-Strategie dient te worden beschouwd als een startschot voor Nederlandse ondernemers om (meer) zaken te doen in en met Afrika.

NABC, NLinBusiness, PUM, FMO en DECP hebben in nauwe samenwerking met het projectteam van VNO-NCW & MKB-Nederland input geleverd voor de Afrikastrategie. Daarnaast zijn ondernemers benaderd door middel van interviews om de praktijk op het Afrikaanse continent mee te nemen en is er informatie gewonnen uit informatiebronnen van het ministerie van Buitenlandse Zaken.

Deze strategie is als volgt opgebouwd:

1. Waarom deze aandacht voor Afrika;

2. Wat gaan we doen;

3. Hoe organiseren we het?

Afrika



Colofon

Leden projectteam

Marhijn Visser (projectleider)
Gieneke Talsma
Richard Kempen
Marjolein Jongman
Hannah Gutjahr
Manon Vermeulen

Geconsulteerde partijen

BAM International
Damen
De Heus Voeders
Delft Imaging Systems
Florius
Heineken

Holland GreenTech International
Hoogendoorn
ISO Werkgroep Afrika
Koninklijke DSM
Koninklijke FrieslandCampina
Koninklijke IHC
Koninklijke Philips
Ministerie van Buitenlandse Zaken
PAIX
Rijk Zwaan
Rijksdienst voor Ondernemend Nederland
Smit & Zoon
SolarNow
Tunga
Unilever

1. Waarom deze aandacht voor Afrika?

Er zijn legio redenen die nopen tot een Afrika-strategie van het Nederlands bedrijfsleven. Zo wordt vooropgesteld dat goede handel, namelijk handel die verloopt langs de lijnen van Internationaal Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (IMVO) én bijdraagt aan Sustainable Development Goals (SDG's), goed is voor zowel de Nederlandse welvaart als voor de welvaart en het welzijn in Afrikaanse landen.

Naast het gegeven dat goede zaken voortkomen uit goede handel zijn er meer redenen voor een strategie op Afrika die onder drie categorieën wordt geschaard, namelijk **Mondiale Ontwikkelingen**, **Marktkansen** en **Momentum**. Allereerst zijn er **Mondiale Ontwikkelingen** waar de BV Nederland op kan en moet inspelen. Daarnaast kent Afrika enorme **Marktkansen** die onvoldoende worden benut. Als laatste is er **Momentum**; nu is het moment om in te zetten op Afrika. Deze “3M's” worden hieronder toegelicht.

1.1 Mondiale Ontwikkelingen

Ten eerste is de wereldeconomie aan verandering onderhevig. China en de Verenigde Staten bepalen momenteel het speelveld, maar India zal in 2030 de Verenigde Staten inhalen als tweede grootste economie.¹ Om relevant te blijven moet Europa inzetten op handel en investeringen in dé opkomende groeiemarkt van de wereld: Afrika.

Een tweede ontwikkeling zijn diverse geopolitieke concurrenten die gas geven om hun belangen in Afrika veilig te stellen; ook als het gaat om grondstoffen. Voorbeelden zijn Japan die recentelijk haar zevende grote Afrikatop heeft gehouden (TICAD VII)², de VS die eind 2018 een ‘Prosper Africa’ strategie hebben gepubliceerd en landen als Korea en zelfs Rusland die hun inspanningen intensiveren. Ook verschillende EU-landen hebben hun inspanningen op Afrika geïntensiveerd (Frankrijk, het VK en Duitsland). Japan heeft aangegeven samenwerking te zoeken met EU-landen, maar kijkt daarbij vooral naar landen, zoals het VK en Frankrijk, die zowel goed vertegen-

woordigd zijn in Afrika met posten en bedrijven als middelen voor economische samenwerking beschikbaar hebben.

En dan is er natuurlijk de steeds sterkere positie van China in Afrika. China zet vol in op economische samenwerking met Afrikaanse landen, maar doet dat op andere condities dan Europa.³ De Europese Commissie kwalificeerde China recentelijk als ‘systeemrivaal’. Dat geldt ook met betrekking tot Afrika, dat door China gezien wordt als interessante grondstoffenmarkt, afzetmarkt en productielocatie. China is de grootste bilaterale donor na de EU en de grootste exportfinancier in Afrika. Europa (en Nederland) moeten nadenken of OESO-kaders zoals voor het inzetten van ontwikkelingshulp en voor exportfinanciering nog up-to-date zijn gelet op China. Zo voldoet al 2/3e van de wereldwijde exportkredietverzekeringen niet meer aan de OESO-regels, voornamelijk als gevolg van Chinese financiering. Er ligt een uitdaging voor de nieuwe Finse Commissaris voor International Partnerships om een strategie voor Afrika te ontwikkelen. Zij wil inzetten op het nastreven van politieke, economische en investeringskansen op het continent.

De derde ontwikkeling is het gegeven dat SDG's steeds meer onderdeel van bedrijfsmodellen worden waardoor deze doelen op de lange termijn kansen bieden voor het handelingsperspectief van bedrijven in Afrika. Alleen al het behalen van de SDG's in Afrika biedt het bedrijfsleven perspectief op een waardevergroting van \$1.1 biljoen tot 2030⁴. De SDG's richten zich op maatschappelijke problemen die opgelost moeten worden, bijvoorbeeld gezondheidszorg voor iedereen. Bedrijven leggen in dit geval een relatie met hun producten en wat zij hiermee kunnen betekenen voor het bereiken van het duurzame ontwikkelingsdoel.

De laatste ontwikkeling is eigenlijk geen ontwikkeling, maar juist een onderontwikkeling. De integratie van de Afrikaanse en Europese economieën blijft namelijk uit. Deze integratie steekt schril af tegen de sterke integratie van Europa en Azië. Het is opvallend dat de banden tussen Europa en Azië veel sterker geïntegreerd zijn en men regelmatig spreekt

¹ Standard Chartered 2030 projecties | ² https://www.mofa.go.jp/af/af2/page25e_000274.html | ³ Zie ook de nieuwe China-strategie van het kabinet: <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/kamerstukken/2019/05/15/kamerbrief-inzake-chinastategie-nederland---china-een-nieuwe-balans>

van “EurAsia”, terwijl Afrika, dat fysiek dichterbij en nagenoeg in dezelfde tijdszone ligt, nog te weinig aandacht krijgt. Voor velen is het verrassend dat de risk/return ratio voor sommige Afrikaanse landen niet anders is dan voor landen op andere continenten.⁵ Het is daarom juist nu van belang om toe te treden tot de snelgroeiende markten aan de andere oever van de Mediterrane zee. Daar liggen de landen waar vroege investeringen gaan bepalen wie bijdragen aan én wie profiteren van een duurzame economische groei.

Feit is dat wij anno 2019 te maken hebben met een wereldeconomie waarin Afrika een belangrijke positie heeft. Toegegeven, in de afgelopen jaren is de perceptie van Afrika al steeds meer verschoven van een hulpbehoevend continent, geplaagd door armoede en conflict, naar een continent met een groeiende middenklasse en handelsmogelijkheden. Toch wordt met te weinig nuance naar het continent gekeken, en wordt Afrika nog te vaak als één homogeen geheel gezien in plaats van een schakering van 54 landen.

De EU en Afrika

De EU is Afrika's grootste handelspartner, goed voor 36% van de Afrikaanse goederenhandel (waarde €243,5 miljard in 2017). China volgde met 14,5% en de VS met 5,5%. Qua buitenlandse directe investeringen was de EU goed voor 40% (€291 miljard), de VS voor 7%, (€51,52 miljard) en China voor 5% (€36,16 miljard).

Op 12 september 2018 heeft de voormalige voorzitter van de Europese Commissie, Jean-Claude Juncker, een “new Africa-Europe Alliance for Sustainable Investment and Jobs” gepresenteerd, met als doelstelling om investeringen flink te bevorderen, private investeerders aan te trekken, onderwijs en beroepsopleidingen te ondersteunen, en om handel en het zakenklimaat te bevorderen, onder meer door ook in te zetten op hernieuwbare energie en het opwekken van meer energiec capaciteit. Het belangrijkste doel van deze alliantie is om de nadruk te leggen op een economische strategie, die de respectievelijke sterktes van Europa en Afrika versterkt en die een Extern Investeringsplan naar het volgende

niveau wil brengen. Hiermee moet de werkgelegenheid in Afrika bevorderd worden, onder meer voor jongeren. Hier is ook een link mogelijk met de nog op te stellen Europese Green Deal. Zorg bijvoorbeeld voor energieproductie via zonnecellen waarbij een overschot (ten opzichte van het lokaal verbruik) aan energie via waterstofomzetting naar Europa kan worden getransporteerd.

Voor de periode 2021-2027, het volgende meerjarig financiële raamwerk, is voorgesteld om €40 miljard te investeren in Afrika. In het externe investeringsplan (2017-2020) is €4,1 miljard aangemerkt voor EU-subsidies voor blending en garanties, wordt €24 miljard reeds ingezet in investeringen en verwacht de EC tegen 2020 €44 miljard aan investeringen in Afrika. Die blending en garanties moeten zorgen voor geldstromen van de kapitaalmarkten met Internationale, Europese en nationale financiële instituties, om risico's van investeringen te verminderen en om toegang tot financiering te vergroten.

Het zakelijk en investeringsklimaat moet worden verbeterd door dialoog en samenwerking met Afrikaanse partners, met investeringsbescherming waar relevant. De nadruk ligt daarbij op digitale oplossingen, energie, transport en landbouw. De EU wil inzetten op de implementatie van de Afrikaanse Continental Free Trade Area om uiteindelijk te komen tot een gezamenlijk vrijhandelsgebied.

De meeste van de 15 meest kansrijke landen hebben handelsovereenkomsten met de EU. Sommigen maken deel uit van een Economic Partnership Agreement, anderen zitten nog op het niveau van een “Everything but Arms” overeenkomst voor lagere en midden-inkomenslanden die EU-importhellingen tot bijna nul reduceren.

1.2 Marktkansen

Afrika kent veel potentieel. Het continent groeit economisch hard, gedreven door bevolkingsgroei, urbanisatie en een daaruit voortkomende groei van de middenklasse. Daarnaast heeft Afrika een grote beschikbaarheid van landbouwgrond en een groot aantal natuurlijke hulpbronnen, zoals olie en gas, goud, metaalertsen etc. Er is een grote vraag naar verdere ontwikkeling van infrastructuur (inclusief

⁴ (2017) Business & Sustainable Development Commission, Better Business, Better Worlds report Africa | ⁵ Berenschot, Erasmus University Rotterdam & NABC, Doing business in Africa: A Strategic Guide for Entrepreneurs, pg. 39-40.

elektriciteit, transport en water), én technologische ontwikkelingen helpen Afrika om bepaalde stappen in economische ontwikkeling over te slaan (leapfrogging) of op eigen Afrikaanse wijze vorm te geven. Deze trends worden hieronder toegelicht.

Economische groei

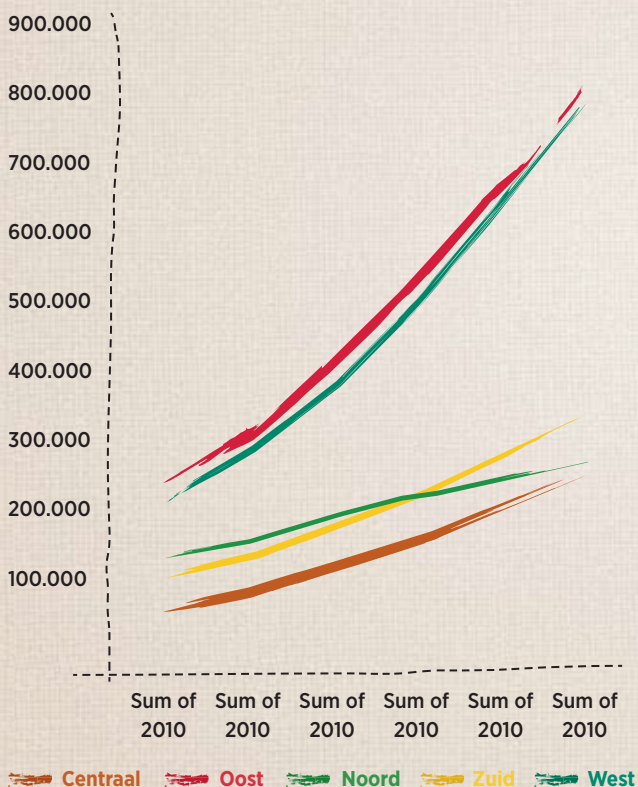
Het continent Afrika is de afgelopen 15 jaar (2004-2018) met gemiddeld 4,5% gegroeid, waarbij de economische groei van 1,55% in de Europese Unie verbleekt.⁶ Naar verwachting zal Afrika de komende jaren verder groeien met gemiddeld 3,8% tot en met 2023. Afrika is echter een continent met 54 landen en de historische en verwachte groei verschillen enorm van land tot land. Hoewel er in het bedrijfsleven soms een negatief beeld heerst over de potentie van Afrika, is de economische groei de afgelopen 5 jaar veelal positief geweest. In de periode 2014-2018 waren er slechts 4 landen met een negatieve groei, 11 landen met een groei tussen de 0 en 2%, 26 landen

met groeicijfers tussen 2 en 5% en 13 landen met een groei van meer dan 5%.

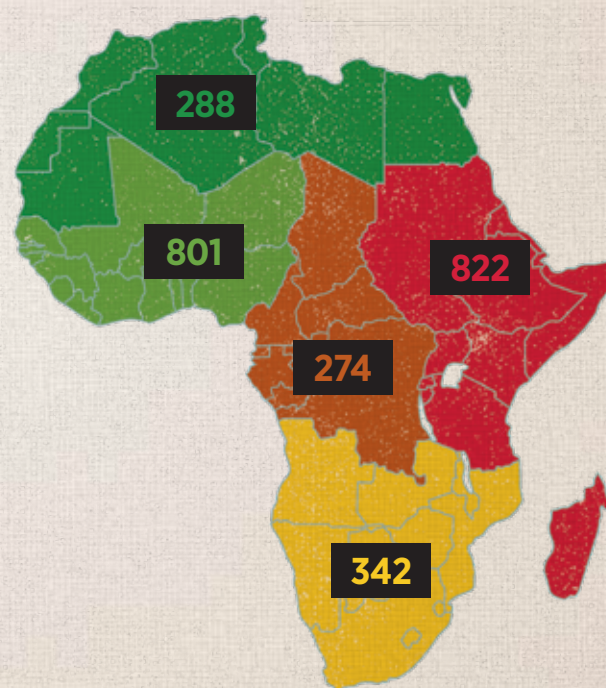
Bevolkingsgroei

Een deel van de verwachte economische groei wordt voorspeld door de stijgende bevolkingsaantallen. Tussen 2017 en 2050 wordt verwacht dat de bevolking zal verdubbelen tot 2,5 miljard mensen in Afrika. Met name in Oost- en West-Afrika zal de bevolking enorm toenemen (zie Figuur 1). In het jaar 2050 zal 43% van de Afrikaanse bevolking in de 5 grootste landen leven: Nigeria (411 mln.), Democratische Republiek Congo (197 mln.), Ethiopië (191 mln.), Egypte (153 mln.) en Tanzania (138 mln.)⁷. Deze grote bevolkingsgroei leidt tot een enorme toename van de afzetmarkt in Afrika. Er ontstaat immers meer vraag naar voedsel, energie, water, en consumenten- goederen.

Verwachte bevolking per regio tot 2050 (x1000)



Bevolking per regio in 2050 (x1000)



Figuur 1: Demografische ontwikkeling Afrika 2050 (Bron: United Nations – World Population Prospects 2018 Revision)

⁶ Groei reële BBP 2004-2018 Afrika en Europa, IMF data.imf.org

Bevolkingsgroei en voedselvoorziening

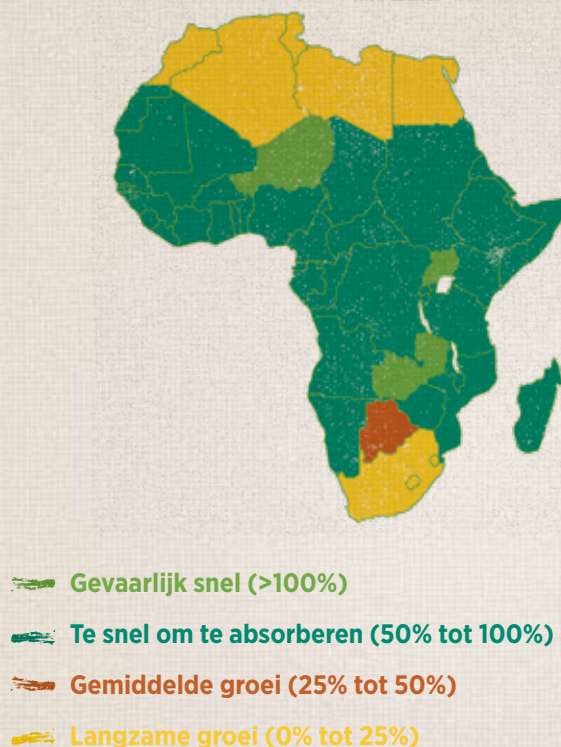
Afrika importeert op dit moment meer voedsel dan dat het exporteert, waarbij de huidige voedselimport een waarde van \$35 miljard kent. De hoge bevolkingsgroei zal voedselimport doen groeien tot \$110 miljard in 2025⁸, waarbij tegelijkertijd de noodzaak tot lokale productie stijgt. Dit levert specifieke kansen op voor de agrarische sector. Nederlandse bedrijven kunnen niet alleen een rol spelen in de export van agrarische producten naar Afrika, maar ook met het ontwikkelen van lokale waardeketens die aansluiting vinden in mondiale waardeketens.

Groei beroepsbevolking

De beroepsbevolking neemt enorm toe, met name in Oost- en West-Afrika. Nog voor 2035 heeft Afrika een grotere beroepsbevolking dan India of China. De huidige economieën van veel Afrikaanse landen kunnen de beroepsbevolking echter niet absorberen (zie Figuur 2). Dit betekent dat er grote kansen zijn voor Nederlandse bedrijven om meer werkgelegenheid te creëren, terwijl zij ook een bijdrage aan de economische groei van Afrika leveren. Het huidige handelsconflict tussen China en de VS, dat effect heeft op de exportkosten, leidt ertoe dat ondernemingen hun productie in China heroverwegen. Hierbij kijken bedrijven naar dichterbijgelegen gebieden: "Nearshoring". Door de groeiende beroepsbevolking wordt Afrika een interessante bestemming voor productie van goederen.

Een voorbeeld is Ethiopië. Daar wordt de textiel- en kledingproductie enorm ontwikkeld waardoor de stad Hawassa dé opkomende textielhub is. De Ethiopische overheid heeft ingezet op de ontwikkeling van infrastructuur in Hawassa. Met name de toegang tot stabiele hydro-elektriciteit was van enorm belang voor het aantrekken van bedrijven. Fabrikanten uit China, Zuid-Korea, India en andere Aziatische landen hebben al in nieuwe fabrieken in Ethiopië geïnvesteerd, terwijl een groeiend aantal Amerikaanse en Europese bedrijven hun kleding uit Ethiopië importeren⁹. Deze trend maakt Ethiopië een significante productie-exporteur; de export van kleding is verzevenvoudigd tussen 2010 en 2015¹⁰.

Verandering in beroepsbevolking (15-64) 2010-2030 (%)



Figuur 2: Absorptiegraad beroepsbevolking Afrika 2010-2030 (Bron: gebaseerd op UN Population Prospects 2012 en Economist Intelligence Unit)

De groeiende Afrikaanse beroepsbevolking kan ook 'circulair' worden gemaakt. Geef talentvolle medewerkers tijdelijk verblijf in Europa waar men vaardigheden op kan doen, maar zorg ook dat zij terugvloeien naar de Afrikaanse arbeidsmarkt om zo een permanente 'braindrain' te voorkomen.

Verstedelijking

De hoge mate van bevolkingsgroei in Afrika hangt samen met een grote mate van verstedelijking op het continent. Naar verwachting zal 80% van de bevolkingsgroei plaatsvinden in de steden, waarmee Afrika als continent de hoogste mate van verstedelijking ter wereld zal kennen.¹¹ Naar verwachting zijn er in 2030 zeventien steden in Afrika met meer dan 5 miljoen inwoners. Hierbij groeien Caïro, Lagos, Kinshasa, Luanda en Dar es Salaam naar een populatie van meer dan 10 miljoen inwoners (zie Figuur 3)¹².

De verstedelijking is zelfs zo groot dat verwacht wordt dat in 2037 het merendeel van de Afrikaanse bevolking in steden zal wonen. Deze snelle groei van Afrikaanse steden creëert een groeiende vraag naar producten en diensten, onder andere op het gebied van infrastructuur, detailhandel, bankwezen, agriculatuur en grondstoffen.

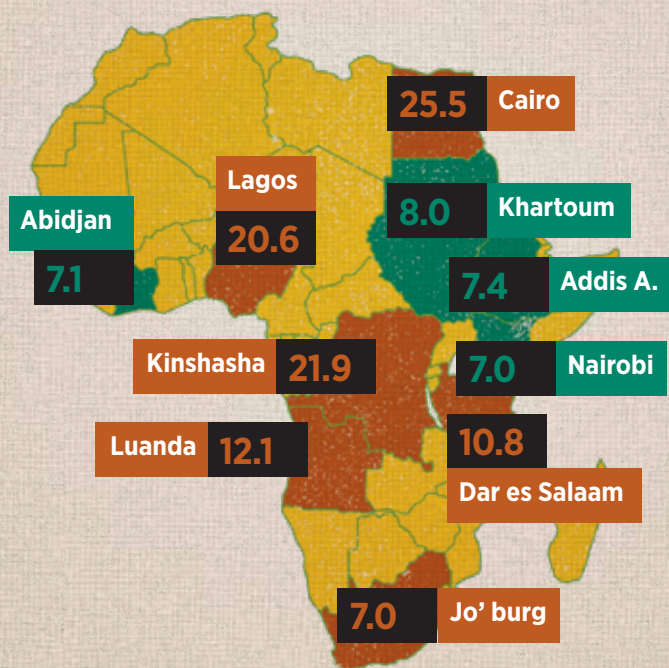
Groeiende Middenklasse

De middenklasse in Afrika groeit langzaam doch gestaag. In het gehele continent groeide de middenklasse van 26.2% in 1980 tot 34.3% in 2010 van de gehele bevolking.¹³ Naar verwachting zal de middenklasse in Afrika groeien met 71% tot 2030.¹⁴ Op dit moment leeft al meer dan de helft van de bevolking in midden-inkomenslanden (zie tabel 1). Gaandeweg stijgt het inkomen waardoor ook de private consumptie zal stijgen. Naar schatting steeg de private consumptie in Afrika van \$860 miljard in 2008 tot \$1.4 biljoen in 2015. Deze consumptie zal verder stijgen tot \$2.1 biljoen in 2025.¹⁵ Bijzonder is het gegeven dat de productcategorie consumentenproducten op dit moment al de grootste is als het gaat om huidige import van goederen naar Afrika.¹⁶

Infrastructuur

Op het gebied van infrastructuur, opgevat in brede zin (wegen, spoorwegen, elektriciteit en internet), moet nog veel gebeuren waardoor er veel kansen zijn. Met de groeiende bevolking en hoge mate van urbanisatie zal de vraag naar betere infrastructuur in de komende jaren alleen maar toenemen. Het belang van goede infrastructuur staat hoog op de agenda van de Afrikaanse Unie; infrastructuur bepaalt het succes van de afgesloten African Continental Free Trade Area (AfCFTA). De Afrikaanse Unie werkt al aan enkele grote projecten in het kader van Agenda 2063. Voorbeelden zijn een geïntegreerd netwerk van hogesnelheidslijnen, een groot energieopwekingsproject (het Inga Dam project (DRC)), een gezamenlijke markt voor vliegbewegingen, eigen financiële instellingen, een pan-Afrikaans e-netwerk, een strategie voor ruimtevaart en een digitale universiteit. Dit zijn allemaal terreinen waar het Nederlandse bedrijfsleven een meerwaarde kan bieden. Hieronder volgen een paar voorbeelden betreffende kansen in de Afrikaanse infrastructuur.

Verwachte populatie mega-steden in Afrika 2030 (in miljoenen)



Figuur 3: Populatie Mega-steden Afrika 2030 (Bron: UN 2018 revision World Urbanisation prospects)

¹¹ Leke, A, Chironga M. Desvaux, G. (2018) Africa's Business Revolution, How to succeed in the world's next big growth market. Harvard Business Review Press, p.41 | ¹² Idem, p.42 | ¹³ AfDN, 2011, The middle of the pyramid: dynamics of the middle class in Africa | ¹⁴ World Data 2019, Africa a growing middle class

Tabel 1: Landenclassificatie naar BNI/inwoner (Wereldbank)

Low income <996\$	Lower middle income 996-3,895\$	Upper middle income 3,896 - 12,055\$	High income >12,055\$
Burundi	Angola	Botswana	Seychelles
Benin	Côte d'Ivoire	Algeria	
Burkina Faso	Cameroon	Gabon	
Central African Republic	Congo, Rep.	Equatorial Guinea	
Congo, Dem. Rep.	Comoros	Libya	
Eritrea	Cabo Verde	Mauritius	
Ethiopia	Djibouti	Namibia	
Guinea	Egypt, Arab Rep.	South Africa	
Gambia, The	Ghana		
Guinea-Bissau	Kenya		
Liberia	Lesotho		
Madagascar	Morocco		
Mali	Mauritania		
Mozambique	Nigeria		
Malawi	Sudan		
Niger	Senegal		
Rwanda	São Tomé and Príncipe		
Sierra Leone	Eswatini		
Somalia	Tunisia		
South Sudan	Zambia		
Chad	Zimbabwe		
Togo			
Tanzania			

Elektriciteit

Gebrek aan elektriciteit is een grote belemmering voor bedrijven die zaken willen doen in Afrika. Voor zowel multinationals als voor het mkb in alle sectoren zijn elektriciteit en energie noodzakelijk voor succesvol zakendoen. Wel zijn er grote verschillen tussen landen. Zo hebben Zuid-Afrika en de Noord-Afrikaanse landen een redelijk goede toevoer van elektriciteit. Ook zijn er verschillende “pockets of excellence” op het continent, zoals het

eerdergenoemde Hawassa in Ethiopië waar stabiele toevoer van elektriciteit zorgt voor grote aantrekkingskracht van producenten. Toch hebben momenteel 600 miljoen mensen in Afrika geen toegang tot elektriciteit. Daarbij zijn de voorspellingen dat de vraag naar elektriciteit zal verviervoudigen in 2040. Dit betekent dat de vraag naar elektriciteit jaarlijks met 4.5% groeit¹⁷ en dat hier grote kansen liggen voor de energiesector.

¹⁵ McKinsey 2018 African Business Revolution | ¹⁶ World Integrated Trade Solution, World Bank 2017 | ¹⁷ https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/dotcom/client_service/EPNG/PDFs/Brighter_Africa-The_growth_potential_of_the_sub-Saharan_electricity_sector.ashx p. 10

Wegen & spoorwegen

Op het gebied van het aanleggen van wegen en spoorwegen wordt op het hele continent veel geïnvesteerd (\$80 biljoen in 2015).¹⁸ Een kwart van de jaarlijkse investeringen in infrastructuur wordt gedaan door China. Om het gebrek aan infrastructuur echt op te lossen, moeten investeringen in deze sector verdubbelen¹⁹. Hier ligt eveneens een grote kans voor de private sector, die steun kan krijgen van lokale overheden en de Afrikaanse Unie. Tegelijkertijd is de gebrekkige infrastructuur ook een factor om rekening mee te houden bij het zakendoen in Afrika. Johannesburg en Nairobi staan in de top 5 steden als het gaat om de meest moeizame steden voor forensen.²⁰

Beschikbare landbouwgrond

Afrika wordt gezien als de toekomstige broodmand van de wereld. Hoewel het continent op dit moment een netto-importeur van voedsel is, bezit het 60% van 's werelds onontgonnen bebouwbare grond. Op dit moment wordt de lokale landbouwsector gedreven door ruwweg 33 miljoen kleinschalige boeren die naar schatting 80% van het voedsel verbouwen²¹. Er bestaat een sterke behoefte om de huidige productiviteit van de landbouw te verhogen. Het is mogelijk voor Afrika om zelfvoorzienend (of zelfs exporteur) te worden door het verhogen van de productiviteit als het gaat om rijst, graan, mais, soja, veehouderij, zuivel, vis en gevogelte.²² Nederland is uitermate goed gepositioneerd om daarin een rol te spelen. Daarnaast erkent de Afrikaanse Ontwikkelingsbank (AfdB) dat er kansen bestaan om Afrika hoger op de waardeketen te plaatsen in exportproducten zoals cacao, koffie, cashewnoot en tuinbouw. Nederlandse bedrijven kunnen inspelen op de behoefte om op lokaal niveau waarde toe te voegen aan onbewerkte producten, met aandacht voor iMVO aspecten, zoals werken en investeren in duurzame waardeketens.

Digitalisering

Digitalisering in Afrika stijgt in rap tempo en wordt op vele manieren toegepast. Digitalisering biedt kansen om dienstverlening te bieden op het principe van *pay-as-you-go*, zoals elektronisch betalen (M-pesa), elektriciteit (Azur i) of gezondheidszorg

(Philips mobiele echografieapparatuur). Hierdoor worden voor een groot gedeelte van de Afrikaanse bevolking dergelijke diensten betaalbaar. Ook voor landbouw biedt digitalisering veel opties. De CTA, de Technical Centre for Agricultural and Rural Cooperation in Wageningen, is bezig met inclusieve digitale landbouwtransformatie²³. In 2030 worden, naar verwachting, 200 miljoen kleinschalige boeren digitaal geregistreerd. Dit biedt mogelijkheden om, door middel van technologie op de vlakken van remote sensing, big data en block chain, informatie van individuele boeren en velden te combineren tot data op macroniveau. Boeren optimaliseren hun productie, krijgen toegang tot nuttige producten en resultaten, en verkennen nieuwe verbanden met hun markt. De overheid kan op basis van deze data haar beleid bepalen. De mogelijkheid ligt er om toe te werken naar een verbonden, intelligent en real-time landbouwsysteem met bijhorende schaalvoordelen. Digitalisering vereist echter wel een digitale infrastructuur, namelijk goede registratie van boeren en beschikbaarheid van digitale landbouwdata (zoals grond, pest- en ziektebewaking en weerkundige data).

Naast landbouw speelt digitalisering een rol in de toekomst van de Afrikaanse productie-industrie.²⁴ Traditioneel gezien zijn investeringen en productie-groei de meest effectieve manieren om ontwikkelingseconomieën te transformeren en te industrialiseren. In veel landen heeft dan ook de opkomst van digitalisering voor een grote groei gezorgd. Echter, daar wordt niet overal evenveel profijt van getrokken, omdat digitalisering geschoolde beroeps-krachten vereist.

Leapfrogging

Hierbij worden processen in de economische ontwikkeling overgeslagen doordat een economie meteen aanhaakt bij moderne ontwikkelingen. Zo zijn in Afrika vaste telefoonlijnen beperkt uitgerold. In de laatste jaren is de penetratiegraad van mobiele telefoons en laptops/pc's veel hoger geworden waardoor meteen moderne diensten zijn geleverd. Een voorbeeld hiervan is digitaal bankieren waarmee veel Afrikanen voor het eerst een bankrekening konden openen. Ook in andere sectoren is 'leapfrogging'

¹⁸ Leke, A. Chironga M, Desvaux G. (2018) Africa's Business Revolution How to Succeed in the world's next big growth market. Harvard Business review Press. P. 61 | ¹⁹ Idem, p.62 | ²⁰ IBM Global Commuter Pain Survey: Traffic Congestion Down, IBM 2011. | ²¹ UN Food and Agriculture Organization, Small holders and family farmers, 2012 | ²² African Development Bank, 2016, Feed Africa - Strategy for agricultural transformation 2016-2025. | ²³ Digitalisation of African Agriculture, CTA, 2018-2019, Dalberg Advisors

mogelijk en gaande. Daarbij worden nieuwe fenomenen ook op creatieve wijze toegepast in de context passend bij het Afrikaanse land in kwestie.

Het bedrijfsleven aan zet

De bovenstaande trends bieden kansen voor het Nederlandse bedrijfsleven. Op dit moment zijn er al 400 Afrikaanse bedrijven met een omzet van meer dan \$1 miljard en groeien deze bedrijven sneller én zijn ze winstgevender dan hun equivalenten op andere continenten. Met name China speelt in op deze groeiende kansen; er zijn naar inschatting 10.000 Chinese bedrijven actief in Afrika en handel tussen China en Afrika is meer dan verhonderdvoudigd tus-

sen 1990 en 2018. Tabel 2 geeft weer dat met name China en India hun handel met Afrika enorm hebben doen groeien, terwijl Nederland juist een groot aandeel heeft ingeleverd ten opzichte van 2010. Volgens de VN-organisatie voor Handel en Ontwikkeling (UNCTAD) doet Nederland het beter in termen van directe investeringen, aangezien Nederland in 2017, op Frankrijk na, de grootste investeerder in Afrika was met \$63 miljard (Grafiek 1). Na 2013 zijn Nederlandse investeringen enorm gegroeid in Afrika, maar zijn daarna gaan schommelen (Grafiek 2). Het Afrikaanse aandeel van de huidige totale Nederlandse investeringen (FDI) neemt 3,3% in beslag.²⁵

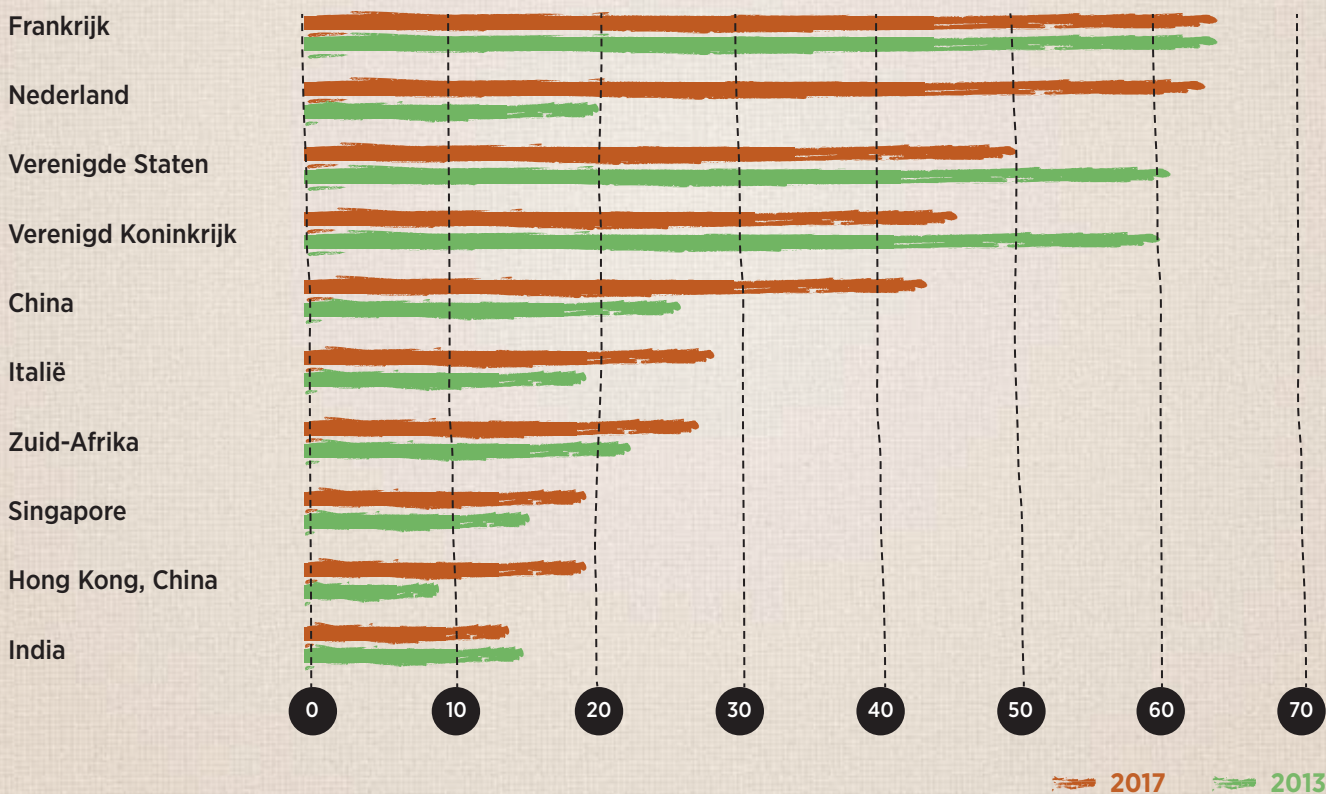
Tabel 2: Handel met Afrika

	Totale waarde handel in goederen (getallen in miljard dollars) met Afrika				% in Afrika's handel in goederen			
	1990	2000	2010	2018	1990	2000	2010	2018
China	1.2	7.6	85.4	134.1	0.7%	3.2%	10.3%	14.5%
India	0.9	8.3	45.2	65.2	0.6%	3.5%	5.5%	7.1%
USA	20.4	24.6	52.5	50.7	12.5%	10.5%	6.3%	5.5%
Nederland	20.8	32.5	96.8	46.3	12.7%	13.8%	11.7%	5.0%
Spanje	5.2	11.2	29.9	36.4	3.2%	4.7%	3.6%	3.9%
Duitsland	13.2	12.6	32.2	35.3	8.1%	5.4%	3.9%	3.8%
Frankrijk	11.5	15.0	34.2	33.2	7.0%	6.4%	4.1%	3.6%
Verenigd Koninkrijk	9.5	14.5	25.2	25.7	5.8%	6.2%	3.0%	2.8%
Italië	6.5	6.7	27.6	25.5	4.0%	2.8%	3.3%	2.8%

Bron: IMF Direction of Trade Statistics

²⁴ Digitalisation and the future of manufacturing in Africa, ODI, March 2018, K. Banga en D. van der Velde | ²⁵ CBS data.

Grafiek 1: Top investeerders in Afrika in 2013 en 2017 in miljarden dollars



Bron: World Investment report 2019, UNCTAD. Data van Nederland is exclusief de bijzondere financiële instellingen

3.5. Momentum

Deze Afrikastrategie bouwt voort op de aanbevelingen uit het adviesrapport “Team Nederland: Samen sterker in de wereld” van de DTIB-stuurgroep internationale handels- innovatie- en investeringsbevordering voorgezeten door Chris Buijnk in 2017.²⁶ Dit rapport stelt dat er meer economische groei uit internationale ambities gehaald kan worden, juist buiten Europa. De ambitie is om in 2030 40% van ons inkomen (BBP) aan het buitenland te verdienen. Het Nederlands bedrijfsleven kan die ambities mede vormgeven in Afrika, gegeven de kansen die zich daar voortdoen.

Maar ook in Afrika is er momentum. Hier werkt men aan de African Continental Free Trade Area (AfCFTA), waarin 54 van de 55 Afrikaanse landen (m.u.v. Eritrea) werken aan één handelsblok. Begin dit jaar is de vereiste 22ste ratificatie voor inwerkingtreding binnen gekomen. Het akkoord verlaagt met 54% -

90% de handelstarieven op goederen in 5 tot 10 jaar (afhankelijk van de mate van de ontwikkeling van een land) en versoepelt de handel in diensten. Het is van groot belang dat de EU werkt aan een handelsakkoord met Afrika, middels de Afrikaanse Unie. Idealiter bevat dit akkoord ook afspraken over investeringen (‘a TTIP for Africa’)²⁷. De investeringsafspraken met Canada en de EU (zgn. CETA-verdrag) zijn daarvoor een goede blauwdruk met de instelling van een Investment Court System. Nederland moet haar eigen investeringsbeschermingsovereenkomsten met Afrikaanse landen bevorderen als er geen bescherming op Europees niveau mogelijk is. De modeltekst hiervoor is recentelijk herzien: zo kunnen brievenbusmaatschappijen geen gebruik meer maken van deze vorm van arbitrage en zijn mkb-bedrijven beter beschermd.²⁸ Hoewel een volledig geïmplementeerd AfCFTA nog enige tijd zal duren, is het van belang dat Nederlandse bedrijven verkennen hoe deze ontwikkeling kan bijdragen aan groei op het continent. Tot slot geeft deze strategie gehoor aan de motie

²⁶ Rapport Buijnk, Team Nederland: “Samen sterker in de wereld”, 2017. | ²⁷ Analoog aan het Trans-Atlantisch Vrijhandels- en Investeringsverdrag tussen EU en de VS. | ²⁸ Zie <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/internationaal-ondernemen/investeringsbeschermingsovereenkomsten>

die werd ingediend op 4 juli 2019 in de Tweede Kamer door het lid Amhaouch c.s.²⁹, die de regering verzoekt om een taskforce op te richten voor handelsbevordering en economische ontwikkeling tussen Nederland en Afrika. In deze taskforce moet het bedrijfsleven, maatschappelijk middenveld, wetenschap en overheid vertegenwoordigd zijn. Deze Afrikastrategie voor en door het Nederlandse bedrijfsleven zal de bovengenoemde taskforce voeden en een eerste stap zijn om de kansen voor Nederland in Afrika in kaart te brengen en barrières weg te nemen.

1.4 Concluderend

Kortom, mondiale ontwikkelingen, marktkansen én momentum nopen tot een Afrikastrategie voor het Nederlandse bedrijfsleven. Gegeven de omvang van het onderwerp, moeten er keuzes worden gemaakt om tot een gedegen strategie te komen. In de Afrikastrategie worden doelstellingen vastgesteld, een afbakening gemaakt, de kansen en uitdagingen voor het bedrijfsleven verkend én aanbevelingen geformuleerd.

2. Wat gaan we doen?

Het is van belang om de juiste doelstelling en afbakening te hanteren om tot een gedegen Afrikastrategie te komen. Het Afrikaans continent is dermate groot en divers, qua oppervlakte, economisch, geografisch en populatie dat focus nodig is.

2.1 Doelstelling

De doelstelling van deze strategie is om Nederlandse bedrijven te stimuleren (meer) zaken te doen in en met Afrika. Dit betekent dat er meer en diepere handelsrelaties ontstaan tussen Nederland en verscheidene Afrikaanse landen én dat het potentieel van Afrika beter wordt weerspiegeld in het Nederlandse verdienvermogen in het buitenland. Om deze doelstelling te concretiseren zijn de volgende streefwaarden gedefinieerd met de ambitie om deze te realiseren voor 2030:

- Verdubbeling van Nederlandse investeringen in

Afrika (68 miljard in 2018)³⁰ en handelsstromen Nederland-Afrika (27 miljard in 2018)³¹

- Verdubbeling van het Afrikaans aandeel in het Nederlands handelsvolume (in 2018 was het Afrikaans aandeel 3,14% in verkeer van goederen en 1,06% in verkeer van diensten³²).

Om deze doelstelling te behalen zet de strategie in op:

1. Het benutten en uitbreiden van de huidige informatievoorziening
2. Het vergroten van het netwerk van het Nederlands bedrijfsleven in Afrika
3. Verbeterde toegang tot financiële middelen toegepast op de Afrikaanse context
4. Het leveren van een bijdrage aan de economische ontwikkeling van Afrika én aan de bevordering van de SDG's (vervlechten SER-Advies³³).

Daarnaast dient deze Afrikastrategie als input voor de Taskforce voor de handelsbevordering en economische ontwikkeling tussen Nederland en Afrika naar aanleiding van de eerdergenoemde motie van Tweede Kamerlid Amhaouch c.s.³⁴ Publiek en privaat kunnen én hebben veel aan elkaar als het gaat om het realiseren van elkaars ambities op het Afrikaanse continent.

Het Nederlandse bedrijfsleven is zich ervan bewust dat de strategie niet in isolatie wordt opgesteld, en daarom flexibel dient te zijn bij veranderende omstandigheden. Daarom moet na het startschot van deze strategie worden gehandeld naar de volgende activiteiten van andere partijen:

- De African Continental Free Trade Agreement (AfCFTA) en de Agenda 2063 van de Afrikaanse Unie³⁵.
- De Europese "Joint Africa-EU Strategy".³⁶
- De Business Views van BusinessEurope ("A better investment climate in Africa").³⁷ Het Nederlandse bedrijfsleven trekt dan ook zoveel mogelijk op met Europese partners daar waar dit opportuun is.

2.2 Afbakening

Een goede afbakening is noodzakelijk om focus aan te brengen. Zoals in de inleiding is gezegd, is dit een

²⁹ Tweede Kamer, vergaderjaar 2018–2019, 34 952, nr. 69 | ³⁰ De Nederlandsche Bank, Totale directe investeringen door Nederland naar land, 2018. | ³¹ CBS data, geschoond van wederuitvoer. | ³² CBS data. | ³³ SER-advies 'Kansen pakken en risico's beheersen – over de samenhang tussen de SDG's en IMVO' van oktober 2019. | ³⁴ <https://www.tweedekamer.nl/kamerstukken/moties/detail?id=2019Z14568&did=2019D29854>. | ³⁵ Zie https://au.int/sites/default/files/documents/33126-doc-03_popular_version.pdf. | ³⁶ <https://www.africa-eu-partnership.org/en/partnership-and-joint-africa-eu-strategy>. | ³⁷ <https://www.besinesseurope.eu/publications/better-investment-climate-africa-business-views>. 18 juni 2019

private Afrikastrategie.

Gezien dat het Afrikaanse continent uit 54 landen bestaat met een grote diversiteit, is een selectie van kansrijke Afrikaanse landen noodzakelijk. Deze “landenfocus” helpt het Nederlands bedrijfsleven om inzichtelijk te maken waar en waarom er kansen liggen in die landen. Er kunnen vele criteria worden gehanteerd om tot een selectie van landen te komen. Hieronder komen de gekozen criteria en de uiteindelijke selectie aan bod.

2.2.1 Landenfocús

Het potentieel van landen wordt gespecificeerd door te kijken naar de huidige Nederlandse activiteit in een land, de huidige economische positie en de groeimogelijkheden, de politieke stabiliteit en de manier van zakendoen. Daarvoor zijn een aantal indicatoren geselecteerd en is op basis daarvan een rangschikking gemaakt. In bijlage (2) is de tabel met de rangschikking toegevoegd. De geselecteerde indicatoren zijn als volgt:

- Grootte economie en economische groei
- Bevolkingsgrootte en -groei
- BBP per capita
- Belang Nederlandse goederen voor een Afrikaans land
- Landen waar de G20 het Africa-Compact mee heeft gesloten; Dit zijn Afrikaanse landen die geëngageerd zijn om private investeringen te bevorderen door substantiële verbeteringen van de macro-, business- en financieringsraamwerken.
- Africa Stability Index³⁸
- Handelsvolume goederen tussen Nederland en Afrikaanse landen³⁹
- Nederlandse investeringen in Afrika⁴⁰
- Ease of doing business
- Kansrijke steden in Afrika⁴¹
- “Cultural Distance” tussen Nederland en Afrikaanse landen⁴².

Aan de hand van deze indicatoren is tot een selectie van 15 landen⁴³ gekomen met een categorisering. Dit betekent dat sommige aanbevelingen voor landen zullen verschillen afhankelijk van hun categorisering. De selectie is als volgt:

Selectie landen

Top 3

1. Zuid-Afrika
2. Nigeria
3. Egypte

The Next 5

4. Ivoorkust
5. Kenia
6. Algerije
7. Ethiopië
8. Marokko

Potentials

9. Ghana
10. Tunesië
11. Tanzania
12. Mozambique
13. Senegal
14. Rwanda
15. Oeganda

Toelichting categorisering

Top 3: deze landen scoren zeer goed op alle indicatoren. Het zijn de drie grootste economieën, bevatten veel inwoners en er is momenteel zowel in handel als in investeringen veel Nederlandse activiteit. Bovendien zijn in alle landen steden aangemerkt waar veel mogelijkheden zijn (Kaapstad/Johannesburg, Caïro en Lagos). **The next 5:** deze landen scoren goed op alle indicatoren. Zo zijn Marokko en Algerije de grootste economieën in Afrika op de “top 3”-landen na, én verwachten Kenia, Ivoorkust en Ethiopië een economische groei van meer dan 6%. Daarnaast wordt er veel handelgedreven met Nederland (Marokko, Kenia, Algerije en Ivoorkust) of door Nederland geïnvesteerd (Ethiopië). Ook zijn in al deze landen steden aangemerkt met veel mogelijkheden (Tanger, Nairobi, Algiers, Abidjan en Addis Ababa). **Potentials:** deze landen scoren goed op sommige indicatoren en relatief goed op andere indicatoren. Deze landen kennen een sterke groei tussen de 4% en 8,5%. Met Ghana, Tunesië en Senegal wordt relatief veel handelgedreven en in Tunesië en Tanzania is relatief veel geïnvesteerd. Tanzania, Senegal, Rwanda en Oeganda worden aangemerkt als “stable growers”. Daarnaast heeft Rwanda, op Mauritius na, de beste Ease of Doing Business score op het Afrikaans continent.

³⁸ McKinsey Rapport. | ³⁹ CBS data. | ⁴⁰ DNB data. | ⁴¹ Op aangeven NLinBusiness.

⁴² Doing Business in Africa | ⁴³ B: naast deze 15 landen toonden Libië, Mauritius, Angola en Kameroen enig potentieel, maar deze worden niet meegenomen vanwege hun politieke situatie, economische grootte, economische eenzijdigheid of gebrek aan de aanwezigheid van een Nederlandse ambassade.

Bij de focus op een beperkt aantal kansenlanden/regions of opportuniteiten is het uiteraard van belang om de Nederlandse topsectorale kwaliteiten te betrekken. Nederland kan met zijn pakket van producten en diensten een geweldige bijdrage leveren aan de Sustainable Development Goals. Denk aan voedselproductie, watermanagement, slimme steden, circulaire economie.

Met de Nederlandse topsectoren moet daarom gekeken worden naar win-win modellen voor Nederland en voor de 15 Afrikaanse landen. Deze actie start na de lancering van deze strategie.

3. Hoe organiseren we het: Vervolgstappen en aanbevelingen

Met de analyse in het achterhoofd is het van belang om met heldere aanbevelingen te komen. In dit hoofdstuk wordt kort belicht wat het Nederlands bedrijfsleven al doet om zakendoen in Afrika te bevorderen en waar zij nog sterker op wil inzetten. Daarna worden aanbevelingen geformuleerd voor nieuwe handelingen en instrumenten die gericht zijn aan zowel private als publieke partijen. Deze aanbevelingen zijn verschillend in vorm, omvang en ontvanger. Daarom worden de aanbevelingen zodanig geformuleerd dat duidelijk wordt of een aanbeveling ten behoeve komt aan kennis, het netwerk van bedrijven of het verkrijgen van financiële middelen om zaken te doen in Afrika. Daarnaast zijn er een aantal algemene aanbevelingen die als eerste worden benoemd.

3.1 Bestaande initiatieven en instrumenten

Er is geïnventariseerd wat het Nederlands bedrijfsleven al doet en waar sterker op wordt ingezet om zakendoen in Afrika te bevorderen. Hieronder volgt een korte inventarisatie van de activiteiten van directe partners en publieke organisaties voor het Nederlandse bedrijfsleven.

Private organisaties die behulpzaam zijn voor het bedrijfsleven:

PUM, Netherlands senior experts: PUM versterkt het lokale mkb in 19 landen in Afrika. Nederlandse ondernemers delen op vrijwillige basis (praktische) kennis met mkb-ondernemers in deze landen. Hierdoor heeft PUM een groot lokaal netwerk in verschillende sectoren, en is op praktisch niveau goed op de hoogte van wat er in deze sectoren speelt. Door de versterking van het lokale mkb draagt PUM bij aan de verbetering van het investeringsklimaat in deze landen. PUM kan daarbij helpen met de aansluiting van Nederlandse bedrijven op de Afrikaanse markt, en Nederlandse bedrijven kunnen zich aansluiten bij de ontwikkeling van de economische clusters waarop PUM in deze landen inzet.

NABC, Netherlands African Business Council: houdt zich al meer dan 70 jaar bezig met het versterken van de zakelijke relaties tussen het Nederlandse en Afrikaanse bedrijfsleven, en richt zich daarmee exclusief op handels- en investeringsbevordering van de private sector. Met een uitgebreid netwerk kan NABC het Nederlands bedrijfsleven ondersteunen in het creëren en ontwikkelen van de gesignaleerde kansen. NABC biedt daarbij ondersteuning gedurende 4 verschillende fases: Inform, Inspire, Catalyse and Connect.

In de genoemde prioriteitslanden zal NABC zich met nog meer aandacht en focus inzetten en kan het bedrijven ondersteunen met hun netwerk aan zowel Nederlandse als Afrikaanse contacten. Om in toenemende mate te informeren en te inspireren zet NABC met name in op Afrika-Works! Conferenties, het jaarlijkse Ambassadeursdiner, de periodieke Afrika Business Club bijeenkomsten, de Afrika Academy (samen met evofenedex), publieke bijdragen aan nationale en internationale conferenties, publicaties in de media en dagelijkse publicaties op social media. Voor het onderdeel: Catalyse and Connect, stelt NABC hun instrumentarium ter beschikking voor de uitvoering van deze private sector Afrikastrategie. Het gaat dan onder meer om uitgaande en inkomende handelsmissies, matchmaking, bemiddeling bij financiering, marktonderzoek, individuele consultancy,

het oplossen van praktische problemen en aangeven van trends en kansen voor het Nederlandse bedrijfsleven. NABC heeft ervaring en expertise om clusters van bedrijven vanuit een bepaalde sector, aan te sturen en te administreren om gezamenlijk het Nederlandse bedrijfsleven te presenteren en promoten met meerjarige programma's en projecten. Als objectieve coördinator speelt het NABC zo een cruciale rol voor clusters van bedrijven afkomstig uit de Pluimveesector, de Zadensector, de Groentesector, de Watersector, de Specerijensector, de Energiesector, etc.

NLinBusiness: richt zich met name op steden en hun achterland. Momenteel hebben zij 4 'cities of opportunity' gesignaleerd in Afrika; Caïro, Nairobi, Lagos en Tanger/ Casablanca. Dit zijn steden waar grote Nederlandse multinationale bedrijven reeds goed vertegenwoordigd zijn, waardoor het Nederlandse mkb een meer gemakkelijke ingang heeft. In samenwerking met NABC wil NLinBusiness deze steden aansluiten bij het platform internationaal ondernemen. Naast de bovengenoemde steden waar vooral NLinBusiness actief is, heeft NABC ook geformaliseerde samenwerkingsverbanden met bilaterale kamers in Algerije, Ghana en Zuid-Afrika.

FMO, de Nederlandse Ontwikkelingsbank: investeert in ondernemingen in ontwikkelingseconomieën en heeft al 50 jaar ervaring met investeren in Afrika. FMO heeft een portfolio van 3 miljard euro aan eigen investeringen in Afrika en beheert nog 1,3 miljard euro aan investeringen van publieke en private fondsen. FMO financiert projecten en bedrijven die impact maken, met name in de volgende sectoren: Financiële instellingen, Agri, Water en Voedsel en Energie. FMO stuurt dan ook op 3 Sustainable Development Goals: Decent Jobs (SDG 8), Reducing Inequalities (SDG10) en Climate Action (SDG 13). Waar het grootste deel van FMO zich richt op het ondersteunen van lokale ondernemingen met leningen, deelnemingen en garanties, richt het onderdeel NL Business Funds binnen FMO zich specifiek op het financieren van Nederlandse export naar en Nederlandse investeringen in ontwikkelingslanden. Hierbij kan zowel de private als de publieke sector worden bediend. Daarnaast kan NL Business Funds in een pre-financieringsfase, de haalbaarheidsstu-

dies voor 50% met ontwikkelingskapitaal financieren en mede begeleiden. Er wordt op dit moment gewerkt aan een nieuwe entiteit welke als doelstelling heeft te voorzien in de financieringsbehoefte voor de internationale activiteiten van Nederlandse ondernemingen en internationale projecten waar het Nederlandse bedrijfsleven een belangrijke rol kan spelen. Het gaat daarbij onder meer om internationale projecten die voorzien in oplossingen voor wereldwijde vraagstukken. De entiteit zal additioneel zijn aan de markt.

DECP, het Dutch Employers' Cooperation Programme: ondersteunt werkgeversorganisaties in 11 Afrikaanse landen met Nederlandse kennis en expertise om het verenigingsmanagement, de lobby en de sociale dialoog van deze organisaties naar een hoger niveau te brengen. Daarmee bevordert DECP krachtige werkgeversorganisaties, die in staat zijn het ondernemingsklimaat positief te beïnvloeden en bij te dragen aan meer bedrijvigheid. Dat is niet alleen goed voor de lokale welvaart en welzijn, maar ook voor export- en investeringskansen voor Nederlandse bedrijven. DECP is trusted partner van de Afrikaanse werkgeversorganisaties waarmee het programma samenwerkt, een positie die DECP in de lopende programmaperiode 2018-2022 meer wil inzetten voor het Nederlandse bedrijfsleven. Als Nederlandse bedrijven kennis en informatie op het gebied van werkgeverszaken in de partnerlanden van DECP nodig hebben of in contact willen komen met leden of het netwerk van de Afrikaanse werkgeversorganisaties waarmee DECP samenwerkt, legt DECP graag de verbinding. Via DECP moet blijvend worden ingezet op het ondersteunen van het georganiseerde bedrijfsleven in Afrika zelf om het ondernemingsklimaat te verbeteren. Afrikaanse ondernemers- en werkgeversorganisaties vertolken de stem van het bedrijfsleven en zijn daarmee een belangrijke countervailing power voor het overheidsbeleid. Verbetering van het bedrijfslevenbeleid en ondernemingsklimaat is goed voor Afrikaanse bedrijven, maar ook voor het Nederlandse bedrijfsleven dat actief is of gaat worden in Afrika.

Publieke organisaties die behulpzaam zijn voor het bedrijfsleven:

RVO, de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland: Dit is een publieke uitvoeringsorganisatie, die op verschillende wijzen bedrijven bijstaat. Online zijn er landenpagina's waar per land zakelijke kansen (sectorale kansen) zijn geïnventariseerd. Daarnaast geeft RVO per land aan welke instrumenten beschikbaar zijn om zakendoen te faciliteren. Voor de meeste landen staan de volgende instrumenten open: Develop2Build (infra), DRIVE (infra), DHI (Demonstratieprojecten, Haalbaarheidsstudies en Investeringsvoorbereidingsstudies), DGGF (Dutch Good Growth Fund), PIB (Partners International Business) en SIB (Starters International Business). RVO organiseert tevens regelmatig missies en bijeenkomsten om bedrijven te informeren over kansen en mogelijkheden.

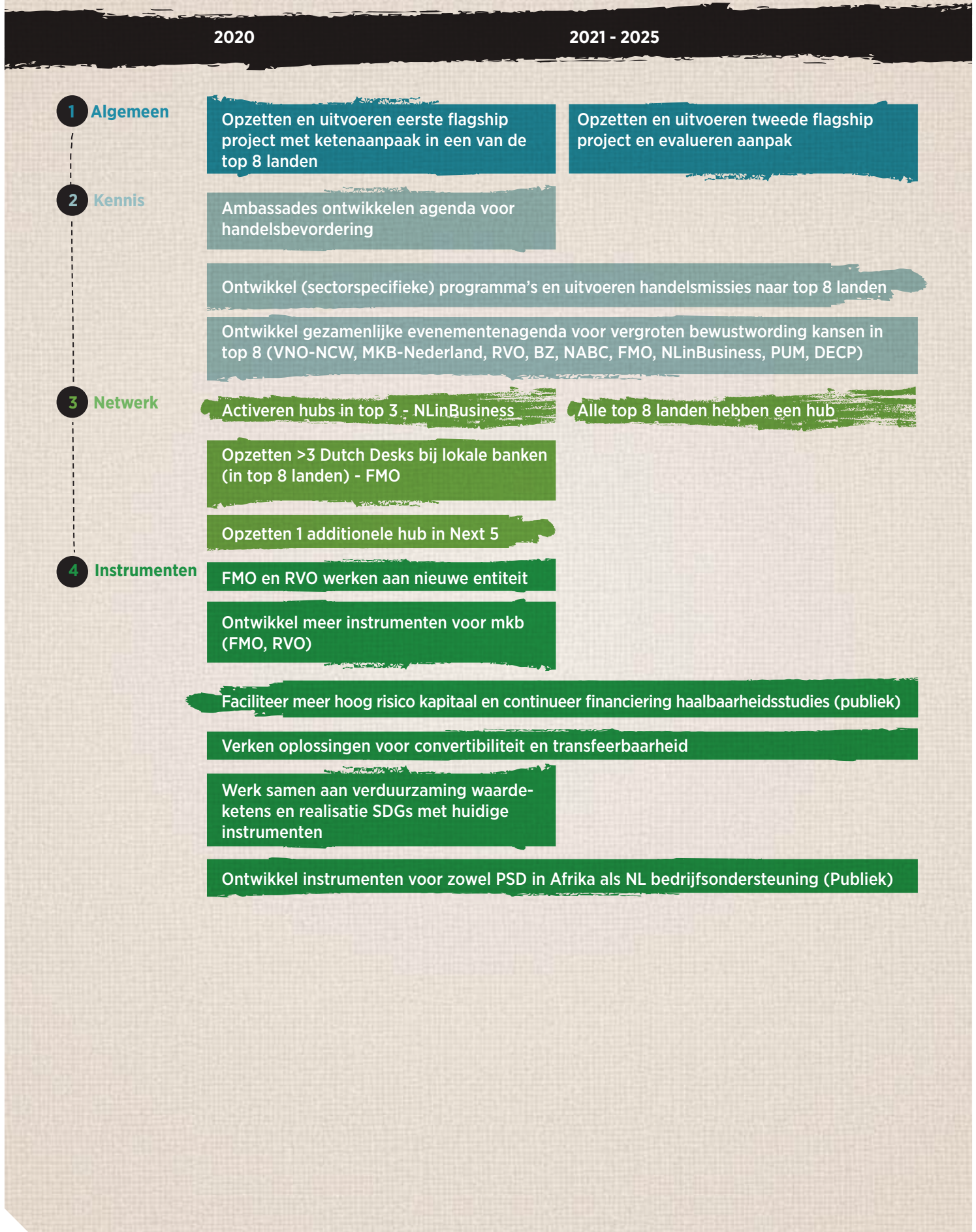
Het ministerie van Buitenlandse Zaken/netwerk van ambassades: Het ministerie van Buitenlandse Zaken en met name de minister van Ontwikkelingssamenwerking en Buitenlandse Handel richt zich ook op het stimuleren van handel in het buitenland. Niet alleen vanuit Den Haag maar ook via haar postennetwerk van ambassades, onder meer in de 15 genoemde landen, die bedrijven kunnen adviseren bij het zakendoen in een land. Het ministerie heeft tevens bovenstaande bedrijfsleveninstrumenten uitgewerkt, die door RVO worden uitgevoerd. De doelstelling van deze instrumenten kan liggen op het bevorderen van handel of het bevorderen van hulp en handel, afhankelijk van de ontwikkelingsgraad van een land. Daarnaast zet ook het ministerie regelmatig missies op naar landen of naar specifieke sectoren in landen, vaak met inzet van een bewindspersoon.

3.2 Aanbevelingen tot nieuwe initiatieven

Zoals hierboven zijn aangegeven, zijn er een aantal partijen die hun kennis, netwerk en aantal instrumenten ter beschikking stellen en dat zal ook blijven. Onderstaande aanbevelingen draaien om nieuwe maatregelen om Nederlandse bedrijven (meer) zaken te laten doen in en met Afrika. Deze aanbevelingen zijn gericht aan de private en publieke sector of zijn van toepassing binnen een publiek-privaat

samenwerkingsverband (PPS). In Figuur 1 vindt u een voorstel tot een roadmap voor de aanbevelingen en de partijen die deze aanbevelingen kunnen uitvoeren. Er wordt een onderscheid gemaakt tussen de verschillende soorten aanbevelingen, namelijk **algemeen, kennis, netwerk, financiële middelen en SDG's**. Deze roadmap loopt tot 2025 waarna een herijking van de aanbevelingen en de strategie zal plaatsvinden. De Stuurgroep Afrika zal de voortgang van de aanbevelingen monitoren en de herijking op zich nemen. Deze stuurgroep wordt in 3.3 verder toegelicht. Onder het figuur volgt een uitwerking van de aanbevelingen.

Figuur 1: Roadmap Afrikastrategie 2020 - 2025



3.2.1 Algemeen

Zoals hierboven genoemd is de doelstelling van deze strategie om Nederlandse bedrijven te stimuleren meer zaken te doen met en in Afrika. Hiertoe is een selectie gemaakt van 15 landen waar verhoogde kansen liggen voor het Nederlands bedrijfsleven. Om ondernemers hierin te faciliteren de volgende algemene aanbevelingen:

- **Streef naar een algemene, brede ondersteuning van ondernemers die in de 15 landen willen zaken-doen.** In de selectie van 15 kansrijke landen werken wij aan een minimaal niveau van ondersteuning voor

ondernemers die zaken willen doen in de focus-landen. Gegeven de verschillen tussen de 15 landen, zoals aangegeven in de rangschikking, is er gekozen voor verschillende gradaties van ondersteuning. In sommige landen zijn Nederlandse ondernemers al verder dan in andere landen waardoor de mate van ondersteuning breder kan zijn. In Figuur 2 een voorstel tot de ondersteuning van Nederlandse ondernemers in de focuslanden. Bij sommige onderdelen van de ondersteuning worden bepaalde partijen genoemd die deze ondersteuning kunnen bieden. De Stuurgroep Afrika zal de brede ondersteuning verder uitwerken met de relevante stakeholders.

Figuur 2: Voorstel voor niveau van ondersteuning in de verschillende landen



- **Oproep om in deze landen de kansen in de meest belangrijke sectoren uit te diepen en deze te linken aan sectoren waar Nederland goed in is.** Andere Europese landen, zoals Duitsland en Frankrijk, zetten succesvol publieke instrumenten in om nationale kennis en kunde te commercialiseren. Door middel van publiek-private samenwerking kan Nederland verhoogde ondersteuning bieden om echt een impact te maken. Hierbij kan onder andere worden gekeken naar een **ketenaanpak**. Nederland is goed in het aanbieden van totaaloplossingen. In plaats van alleen in ieder land individuele bedrijven ondersteuning te bieden, kan het hebben van een ketenaanpak extra waarde toevoegen. In dit geval werken Nederlandse en lokale bedrijven die verschillende onderdelen van een waardeketen bestieren samen; NABC organiseert bijvoorbeeld al handelsreizen gericht op ketens (zoals “poultry”). Een andere suggestie zou zijn **vlaggenschip-projecten** op te zetten die laten zien hoe het Nederlandse bedrijfsleven zich kan positioneren in Afrika. Denk daarbij aan projecten op het gebied van water en dijken.

- **Kom nationaal met een meerjarige, programmatische aanpak waarbij de eisen en uitvoering van regelingen aansluiten op de Afrikaanse context.** De strategie richt zich op een meerjarige programmatische aanpak om succesvol te kunnen zijn. Om handel en investeringen te bevorderen tussen Nederland en Afrika is het van belang een langetermijnvisie te hebben die aansluit op de Afrikaanse context.

- **Pleit in EU-verband voor economische projecthulp voor Afrika, inclusief een Europees alternatief op het terrein van het ontwikkelen, financieren en aanbesteden van infrastructuur (vgl. het Chinese ‘Belt & Road Initiative’).** Hier liggen grote verdienkansen voor Nederlandse bedrijven en versterking van de infrastructuur is één van de topprioriteiten voor de ontwikkeling van Afrikaanse landen.

- **Ontschot hulp én handelsondersteuning.** Zorg voor instrumenten die zich zowel richten op private sector ontwikkeling in Afrika als Nederlandse bedrijfssteuning.

- **Stimuleer investeringen in Afrika ook fiscaal.** Investeringen in Afrika worden tegengehouden door een hoge risicoperceptie. Fiscale stimulansen vanuit Nederland moeten investeringen in Afrika aantrekkelijk maken.

- **Maak de groeiende Afrikaanse beroepsbevolking ‘circulair’:** bekijk regelingen als de kenniswerkers-regeling door talentvolle Afrikaanse medewerkers tijdelijk verblijf in Europa te geven waar men vaardigheden op kan doen, maar zorg ook dat zij terugvloeien naar de Afrikaanse arbeidsmarkt om zo een permanente ‘braindrain’ te voorkomen.

3.2.2 Kennis

Om Nederlandse bedrijven te stimuleren om (meer) zaken te doen met Afrika is allereerst van belang dat bedrijven op de hoogte zijn van de kansen die er liggen, en kennis hebben over hoe toe te treden tot deze markt. Hoofdstuk 4 van deze strategie geeft hiertoe een eerste aanzet, in opvolging hiervan wordt het volgende aanbevolen:

- **Werk toe naar één publiek-privaat digitaal informatiepunt** volgens het ‘one stop shop’ principe, oftewel een zogeheten Afrika-Nederland-desk. Beschikbare informatie moet beter worden ontsloten en verbonden. Er ligt een belangrijke opgave in het verbeteren van de toegankelijkheid van informatie voor ondernemers waardoor het toegankelijker voor hen wordt om een stap richting Afrika te maken.

- **Creëer een evenementenagenda voor de komende jaren** waarin evenementen van verschillende partijen worden geïnitieerd en verzameld om misvattingen over Afrika weg te nemen en kansen en uitdagingen bloot te leggen. De samenwerking tussen de directe partners voor deze strategie biedt hiervoor een mogelijke structuur.

- **Vergroot kennis bij bedrijven omtrent zakendoen in Afrika en de verdienkansen die de SDG’s bieden** onder andere door middel van een digitaal informatiepunt en evenementen.

- **Verstevig de positie van PUM en maak meer gebruik van hun kennis en ervaring in Afrika.** Verdere samenwerking met de directe partners kan hiervoor als uitgangspunt dienen.

- **Continueer financiering haalbaarheidsstudies voor projecten en investeringen.** Bedrijven hebben behoefte aan deze onderzoeken om de haalbaarheid van projecten en investeringen te toetsen en om tot financierbare projecten te komen. De financiering van de haalbaarheidsfase kan hierbij helpen. Bestaande instrumenten die beschikbaar zijn gesteld

door het ministerie van Buitenlandse Zaken onder beheer van FMO en van RVO, worden reeds ingezet voor het bekostigen van de helft van deze haalbaarheidsstudies. Deze studies kijken niet alleen naar de financiële haalbaarheid van een project maar ook naar de technische haalbaarheid en de impact op sociale en omgevingsfactoren. De ervaring leert dat er een grote vraag is naar dit type instrument, ook vanuit startende ondernemingen.

3.2.3 Netwerk

Naast het vergroten van kennis is het van belang bedrijven te ondersteunen met toegang tot en vergroten van een netwerk, dit geldt zowel voor lokale partners als Nederlandse partners. Ter vergroting van het netwerk voor bedrijven de volgende aanbevelingen:

- **Organiseer private economische missies die zijn gericht op de focuslanden.** Een meerjarige aanpak is nodig om deze missies goed te plannen. Een voorbeeld hiervan zijn de mkb-missies zoals die in de Ondernemersagenda van MKB-Nederland⁴⁴ staan waarin kleinschaligheid de leidraad vormt. Aanbeveling is de in deze strategie geselecteerde landen in overweging te nemen in de planning van toekomstige private economische missies. Hierin kan mogelijk onderscheid gemaakt worden tussen “Zeer kansrijk & kansrijk” en “Veel potentieel & Potentieel”.
- **Benut elkaars lokale partners.** Het loont als Nederlandse bedrijven elkaars netwerk kunnen en willen delen in een onbekende markt. Dat geldt ook voor de netwerken van organisaties die bedrijven bijstaan zoals FMO, DECP, NABC, NLinBusiness, en PUM.
- **Versterk of zoek de aansluiting bij bestaande hubs én ondersteun de opbouw van nieuwe hubs.** Een hub is een netwerkform waarin Nederlandse ondernemers in een bepaalde stad of regio bijeenkomen om elkaar en nieuwkomers te ondersteunen in het zakendoen. NLinBusiness heeft Lagos, Cairo, Nairobi en Tanger als ‘Cities of Opportunity’ geïdentificeerd. Zij achten dit steden waar het Nederlands bedrijfsleven reeds goed vertegenwoordigd is wat ingangen biedt voor het mkb. Mogelijke andere locaties zijn Kaapstad, Abidjan, Addis Abeba, Johannesburg, Casablanca en Algiers. NLinBusiness en NABC werken gezamenlijk aan het opzetten van deze hubs.

- **Breng het Nederlandse bedrijfsleven en de overheid bij elkaar om in te spelen op de ontwikkelingen rondom het AfCTA.** Tot slot zullen de Nederlandse private en publieke sector met elkaar moeten optrekken, willen zij profiteren van de mogelijkheden die de inwerkingstelling van het Afrikaanse Vrijhandelsverdrag met zich meebrengt. Publiek of privaat kunnen dat niet alleen bolwerken. Deze aanbeveling is daarmee gericht aan de Taskforce of anderen die zich richten op het bevorderen van de economische mogelijkheden in Afrika.

3.2.4 Financiële middelen

Een grote uitdaging voor zakendoen op het Afrikaanse continent, met name voor het mkb heeft betrekking op toegang tot financiering, waarbij onder andere de beschikbare instrumenten onvoldoende aansluiten op de Afrikaanse context. Om zakendoen op het continent te stimuleren daarom de volgende aanbevelingen:

- **Zet meer instrumenten op die het mkb bedienen, ook voor financieringsbehoefte in de categorie onder de €10 miljoen.** Het Nederlandse mkb neemt niet gauw de stap om te ondernemen in Afrika; met de juiste toegang en instrumenten kan dat wel. Momenteel werkt FMO NLBusiness Funds⁴⁵ aan het vastleggen van een raamovereenkomst met een financiële instelling in Oost-Afrika met als doel om Nederlandse expert transacties (ook onder de €10 miljoen) te faciliteren richting landen waar lokale bankleningen ontvangen van FMO om vervolgens met de lening lokale importeurs van Nederlands goederen en diensten te financieren. FMO heeft de intentie dit ook uit te breiden naar West- en Zuid-Afrika.
- **Faciliteer toegang voor het mkb tot lokale financiële netwerken.** Bijvoorbeeld door Dutch Desks tot stand te brengen bij lokale banken. FMO onderzoekt of het (gebaseerd op het model van het Duitse DEG in bepaalde ontwikkelingslanden) een “Dutch Desk” kan opzetten in een aantal Afrikaanse landen om financiële diensten aan te bieden aan het Nederlandse mkb en hun lokale handelspartners. Deze diensten worden verleend op het kantoor van een lokale bank door een lokale persoon die beide culturen goed kent.

⁴⁴ <https://ditisondernemen.nl/> | ⁴⁵ NLBusiness funds, onderdeel van FMO.

- **Faciliteer meer hoog-risico kapitaal.** Publieke instrumenten (zoals het Dutch Good Growth Fund) zijn nog onvoldoende toegesneden op de behoeftes van startende en opschalende ondernemingen aan toegang tot hoog-risico kapitaal. Met name voor financieringsbehoeftes tussen de €3 miljoen en €15 miljoen zijn er weinig private partijen beschikbaar die hoog-risico kapitaal kunnen investeren, zeker als het gaat om opschalen in ontwikkelingslanden. Een instrument dat deze behoefte kan overbruggen, zou de ontwikkeling van Nederlandse ondernemingen in Afrika kunnen ontsluiten.
- **Het Nederlandse Buitenlandse handel en Ontwikkelingssamenwerkingsbeleid (BHOS-beleid) wordt aanbevolen met instrumenten te komen voor financiering van infrastructurele projecten.** Er liggen vele kansen op het gebied van infrastructuur in Afrika, echter lopen Nederlandse bedrijven die infrastructurele projecten willen opzetten, nu tegen een ‘funding gap’ aan. Een aanbeveling naar de publieke sector is dan ook instrumenten voor dit funding gap te ontwikkelen.
- **De convertibiliteit en transfereerbaarheid van lokale munteenheden is op dit moment een belemmering voor Nederlandse investeerders.** Voor een aantal landen is dit een groot probleem voor het bedrijfsleven; per land zal moeten worden gekeken naar eventuele oplossingen waarbij de publieke en private sector samenwerken.
- **Kom met een regeling die de gevolgen van de beperking van de liquidatieverliesregeling terugdraait.** Deze beperking zorgt ervoor dat Nederlandse bedrijven zich meer op Europa gaan richten vanwege het feit dat de regeling wel binnen de EU/EER blijft gelden. Hierdoor is het voor bedrijven niet alleen aantrekkelijker om binnen Europa te blijven, maar ook veel risicovoller om iets in Afrika op te zetten. Een manier zou zijn om dezelfde vrijstelling op de beperking die bedrijven genieten in de EER ook te doen gelden voor de 15 focuslanden.

5.2.5 Sustainable Development Goals

Zoals eerder vermeld vormen de SDG's steeds meer onderdeel van bedrijfsmodellen waardoor deze doelen op de lange termijn kansen bieden voor het handelingsperspectief van bedrijven in Afrika. Alleen

al het behalen van de SDG's in Afrika biedt het bedrijfsleven perspectief op een waardevergroting van \$1.1 biljoen tot 2030⁴⁵. Voor het behalen van de SDG's en om bedrijven een extra stimulans te geven om handel te drijven met Afrika de volgende aanbevelingen:

- **Stimuleer samenwerking tussen het succesvolle Nederlandse bedrijfsleven in Afrika en het mkb om gezamenlijk te werken aan de verduurzaming van lokale waardeketens en de realisatie van SDG's.** Gevestigde Nederlandse bedrijven in Afrika kunnen gebruikmaken van het bestaande instrumentarium om investeringen mogelijk te maken in lokale waardeketens en deze te verduurzamen. Daarmee is er ook ruimte om kansen te creëren voor het Nederlandse mkb.
- **Zorg voor instrumenten die een bijdrage leveren aan de SDG's.** Het is voor Nederlandse ondernemers niet altijd even gemakkelijk om SDG's te realiseren wanneer zij zakendoen in Afrika. Instrumenten die een ondernemer helpen bij het realiseren van SDG's creëren een win-win situatie.

3.3 Stuurgroep Afrika

Vanzelfsprekend is het van groot belang om gevolg te geven aan de Afrikastrategie. VNO-NCW en MKB-Nederland zullen als eigenaar van de strategie samen met de directe partners een Stuurgroep Afrika initiëren die de volgende taken verenigt:

1. Vergroten van kennis en aanjagen van ambities bij bedrijven;
2. Verbinden van de verschillende stakeholders;
3. Behartigen van belangen bij overheid en politiek;
4. Monitoren van de voortgang van de strategie.

Deze taken zullen tussen de verschillende partners worden verdeeld. Uiteraard moet rekening worden gehouden met de ontwikkelingen in Afrika en is deze strategie een startpunt. Hierdoor moet de stuurgroep inspelen op relevante ontwikkelingen.

⁴⁵ (2017) Business & Sustainable Development Commission, Better Business, Better Worlds report Africa

4. Zakendoen in Afrika

In dit hoofdstuk komt de directe input uit het bedrijfsleven terug. Deze input is verdeeld in tips en uitdagingen voor het zakendoen in Afrika. Achttien bedrijven, zoveel mogelijk verdeeld over de Nederlandse topsectoren, zijn benaderd om informatie te geven door middel van interviews.

4.1 Algemeen

Over het algemeen laten de geïnterviewde bedrijven zien dat zij eerst een analyse hebben gemaakt van het continent en op basis van objectieve data. Aan de hand hiervan hebben zij gekeken in welke landen zij actief zouden moeten worden. De mate van markteconomische groei, stabiliteit, veiligheid en potentie is daarbij ook belangrijk. Om toe te treden tot de markt is vervolgens aan business development gedaan, onder andere door te zoeken naar agenten om aan te sluiten op lokale netwerken.

4.2 Tips vanuit het Nederlandse bedrijfsleven: Uitdagingen voor zakendoen

Natuurlijk bestaan er ook uitdagingen voor zaken doen op het Afrikaanse continent. Houd in ieder geval rekening met onderstaande punten. Daarnaast valt op dat hoewel landen als Zuid-Afrika en Nigeria op papier het beste naar voren komen, dit in de praktijk voor sommige bedrijven en sectoren heel anders kan zijn.

Tekort aan vreemde valuta of volatiliteit van lokale munteenheid

Voor bedrijven die hun omzet verdienen in lokale valuta is het niet altijd eenvoudig om gelden in dollars te repatriëren naar het moederbedrijf in Nederland. Sommige landen, zoals Nigeria en Ethiopië hebben een ernstig tekort aan dollars, door hoge import in vergelijking tot export. Het is voor internationale bedrijven een enorme uitdaging om hun verdiensten in lokale valuta uit deze landen te halen.

Het juiste talent vinden

Dit is een bekend probleem in veel Afrikaanse landen, zelfs in een land als Zuid-Afrika. Daar zijn de universiteiten van niveau, maar is er een tekort aan beroepsscholing. Dit hangt soms samen met de hoge bevolkingsgroei waardoor een grote druk ontstaat op de scholingsfaciliteiten. Het betekent dus dat een bedrijf gericht moet zoeken naar diegenen die wel een (beroeps)opleiding hebben en tegelijkertijd ook moet nadenken over faciliteiten om mensen “training on the job” te geven.

Non-tarifaire belemmeringen

Een goed voorbeeld hiervan zijn fytosanitaire maatregelen, waarbij het moeilijk is om een certificaat te krijgen van een erkende keuringsinstantie zodat een product kan voldoen aan de fytosanitaire eisen van het land van aankomst. Philips: “Sommige landen willen per se een FDA (Amerikaans) keurmerk en andere weer een Europese waardoor je continu je producten moet aanpassen. En soms verandert een land opeens van voorkeur”.

Regelgeving

Hier geldt een wisselend beeld per land: sommige landen lijken op papier hun regelgeving op orde te hebben (zoals Oeganda), maar in de praktijk schort het aan handhaving of een overheidsdienst lijkt willekeur toe te passen en zich niet pro-business op te stellen. In andere landen schort het nog aan regelgeving op belangrijke zaken als landrechten (zoals Zuid-Afrika) of zijn de licenties en accreditatie vereisten in bijvoorbeeld een sector als de gezondheidszorg (ook weer in Zuid-Afrika) heel hoog.

Corruptie

Of een bedrijf te maken krijgt met corruptie in het land is erg afhankelijk van het bedrijfsmodel. Bedrijven die zich richten op het midden- en kleinbedrijf in Afrika en niet in het speelveld van de overheid opereren, menen geen last te hebben van corruptie. Voor het verkrijgen van vergunningen in bijvoorbeeld de bouw, of andere instanties waar de overheid een rol speelt in de bedrijfsvoering kan dit echter wel een probleem vormen. Verder bestaan er grote verschillen in de mate van corruptie van land

tot land, wat op haar beurt weer invloed heeft op het gemak van zakendoen. Nigeria wordt aangehaald als land waar het moeilijker zakendoen is, mede door corruptie.

Veiligheid

In sommige Afrikaanse landen speelt veiligheid een rol vanwege (langdurige) politieke onrust. Dit kan de kosten van zakendoen flink verhogen omdat rekening gehouden moet worden met verschillende veiligheidsmaatregelen. Zo is de Nigeriaanse markt, ondanks haar economisch sterke positie, zeker voor het mkb een uitdagende markt om toe te treden, omdat de kosten voor veiligheidsmaatregelen flink kunnen oplopen, en dit het zakendoen moeilijker maakt.

4.3 Tips vanuit het Nederlandse bedrijfsleven: vergroot je kansen

Ondanks dat zakendoen buiten Europa, en zo ook in Afrika, uitdagingen met zich mee brengt, laat hoofdstuk 1 zien dat Afrika kansen biedt en dat het van belang is voor het Nederlandse bedrijfsleven om toe te treden tot deze markt. De geïnterviewde bedrijven geven hiervoor de volgende tips:

Werk samen met lokale partners

Samenwerken met lokale partners is cruciaal om te slagen op de Afrikaanse markt. De lokale partijen kennen de lokale markt goed en zijn enorm waardevol bij het toetreden en opereren op de markt. In landen waar economie en politiek minder gescheiden zijn dan in Nederland is het bovendien ook belangrijk om op de hoogte te blijven van de meest recente politieke ontwikkelingen die het bedrijf kunnen beïnvloeden. Bedrijven die nog niet actief zijn op het continent kunnen de juiste ingangen bij de juiste lokale partijen vinden, via Nederlandse bedrijven die al actief zijn of via de ambassade. Het is van belang dat je als bedrijf zorgvuldig de juiste partners kiest voor het succes van de toekomst. Het loont om oprechte interesse en respect te tonen voor mensen om succesvol zaken te doen.

Kies zorgvuldig de startlanden uit

Het is van belang om als startend bedrijf op het Afrikaanse continent een zorgvuldige keuze te maken waar te beginnen. Uiteraard zijn economische groei, stabiliteit en potentie van de markt belangrijke pijlers in een analyse. Echter, ieder Afrikaans land heeft ook haar eigen zakelijk klimaat. Bedrijven raden aan om te starten in landen waar het zakelijke klimaat vriendelijk is en zo te leren hoe zaken te doen in Afrika. Hoewel Nigeria een aantrekkelijke grote markt is, staat het land erom bekend dat zakendoen niet eenvoudig is. Ondernemers uit het mkb die de eerste stap naar Afrika willen maken, moeten zich daarom goed voorbereiden en een afweging maken in welke landen voor hen de meeste potentie lijkt te zijn.

Begin klein

Als een bedrijf investeert in Afrika gericht op een Afrikaanse markt, is het belangrijk tijd te nemen om te leren. Begin daarom klein, en standaardiseer processen voordat de zaken worden uitgebreid naar andere geografische gebieden. Het kan niet alleen enorm veel kosten besparen op de lange termijn door te leren van je fouten, het zorgt ook voor de juiste focus die nodig is om succesvol te zijn op de markt.

Maak impact

Zoals eerdergenoemd zijn er enorme kansen (\$1.1 biljoen) in het behalen van de Sustainable Development Goals. Deze doelen worden meer en meer geïntegreerd in het bedrijfsmodel van ondernemingen. Bedrijven geven aan, om succesvol te zijn, dat het van belang is om verder te kijken dan alleen winstmaximalisatie. Bedrijven dragen daarmee bij aan de ontwikkeling van het Afrikaanse continent, wat volgens hen ook "het juiste is om te doen". Een voorbeeld is het ontwikkelen van lokale waardeketens zodat het bedrijf toegang heeft tot kwalitatieve grondstoffen.

Zet in op lokaal talent en management

Bedrijven die direct investeren in Afrika zetten in op lokaal talent en management. Bedrijven proberen het aantal expats te minimaliseren en te investeren in talent en management uit de landen (of omliggende

regio) waar zij actief zijn. Afhankelijk van het land/regio is het niet altijd even gemakkelijk om lokaal talent aan te trekken en/of te behouden. Daarom bieden bedrijven vaak interne trainingsprogramma's aan. Er zijn ook landen/regio's waar de jeugdwerkloosheid enorm is met een overschot aan getalenteerde werkzoekenden.

Klimaatslimme oplossingen

De VN-organisatie over evaluatie van klimaatverandering (IPCC, Intergovernmental Panel on Climate Change) heeft met name Sahel en Zuidelijk Afrika aangewezen als klimaatveranderingshotspots. Dat betekent dat hier met name klimaatslimme oplossingen welkom zijn.

Leg connecties via Nederlandse partijen

Het loont om "via-via" connecties leggen als een bedrijf nauwelijks tot niet bekend is met een Afrikaans land. Deze connecties kunnen worden gelegd via het netwerk van topsectoren, directe partners of ambassades. Zij kunnen een ondernemer in contact brengen met lokale partijen of hulp bieden bij subsidieaanvragen.

Zakendoen is anders in Afrika

Wees bewust van het feit dat zakendoen in Afrika anders is. In Nederland wordt al gauw gekeken naar de optimalisering van bestaande *workflows* terwijl je in sommige Afrikaanse landen eerst je klant moet trainen, moet achterhalen hoe iets in de regelgeving past en soms moet je de overheid najagen. Daarnaast is het voor Nederlandse ondernemers die vooral "business-to-business" zijn gericht, goed om rekening te houden dat bepaalde industrieën in bepaalde landen nog in ontwikkeling zijn. Dat vraagt een aanpassing van het bedrijfsmodel, zoals het selecteren van andere klantensegmenten.



Bijlage 1: Specifieke opmerkingen ten opzichte van de 15 gekozen landen

Op basis van de criteria genoemd in de strategie, wordt hieronder per land een kleine schets gegeven. Daarbij wordt ingegaan, indien bekend, op het aantal Nederlandse bedrijven die reeds gevestigd zijn, het inwonertal per land, in welke industrieën de meeste kansen lijken te liggen en kansen en uitdagingen voor zakendoen.

- 1. Zuid-Afrika (ca. 350 Nederlandse bedrijven, ca. 58 mln. inwoners):** kansen worden gevonden in een groot aantal sectoren en met name in de sectoren water/watertech; agri; energie; transport/(smart) logistiek (haven en corridorontwikkeling); trucks; health tech (ziekenhuisontwerp, medicijnen); (financiële) infrastructuur, ICT en in de transportsector. Zuid-Afrika geeft een hoog percentage van het BNP uit aan de openbare gezondheidszorg en heeft een sterke private gezondheidszorg. Dat betekent ook strenge licentie- en accreditatie eisen in deze sector. Zuid-Afrika is een logistieke hub, ook voor de overige landen in zuidelijk Afrika. Er geldt een staatsmonopolie op vliegvelden, havens en pijplijnen. Corruptie en misdaad vormen een probleem, een tekort aan geschoolde arbeid en ook non-tarifaire uitdagingen (fytosanitaire maatregelen). Het is goed rekening te houden met hogere investeringskosten vanwege de “Broad Based Black Economic Empowerment Procurement Laws”, die bijvoorbeeld eisen stellen aan het verplicht gebruiken van lokale mensen en producten. Nationaal beleid op zaken als landrechten, een nationale gezondheidsverzekering of water masterplan zijn nog in onderhandeling.
- 2. Nigeria (ca. 39 bedrijven, 202 mln. inwoners):** de sterke bevolkingsgroei geeft met name kansen op het gebied van voedsel- en voedselzekerheid, agro en tuinbouw, agrilogistics, value chain development, fast consumer goods en groei van de retail. Huisinrichting is groeiende, evenals de private gezondheidsmarkt (import voeding en gezonde levensstijl, export medische behandelingen naar Westen of India). De dienstensector inclusief ICT, energie, energieopwekking, distributie en prijzen is ook groeiende. Deze markten zijn met name geconcentreerd in havenstad Lagos, in mindere mate in de hoofdstad Abuja en de olieproducerende gebieden. Uitdagingen zijn vooral instabiele en meervoudige wisselkoersen die het moeilijk maken voor bedrijven om hun winsten naar huis te brengen. Sluiting van de Nigeriaanse landsgrenzen, meervoudig en incoherent beleid op diverse terreinen, zoals bijvoorbeeld het beleid aangaande importtarieven voor hernieuwbare energie of soms een expliciete ban op agrarische producten is lastig. Ook de vertraging in de aanneming van de Petroleum import Wet veroorzaakt problemen voor de import van Buitenlandse directe investeringen.
- 3. Egypte (15 bedrijven, 150 bedrijven met een connectie, 101 mln. inwoners):** Egypte kent een grote consumentenmarkt (qua bevolkingsaantal), maar met een beperkte koopkracht. Kansen zijn met name te vinden in de landbouw, watersector en (hernieuwbare) energie en efficiency, (water)transport, training en onderwijs en green cities. Men moet rekening houden met de politieke situatie, corruptie, niet altijd transparante regelgeving, bureaucratie, culturele verschillen en een taalbarrière (Arabisch). De militaire invloed zorgt voor een (deels ontbrekend) level playing field. Douane kan voor “gedoe” zorgen, certificering en (import)vergunningen zijn lastig en er is onduidelijkheid over benodigde documenten. Goed opgeleid personeel is schaars. Een lange adem is noodzakelijk.

4. Ivoorkust (25 mln. inwoners): De land- en tuinbouw bieden de grootste kansen, alsmede havenontwikkeling (Abidjan en San Pedro). De landbouwsector is groeiend. Voornaamste exportproducten zijn olie, cacao en koffie. Ook fruit en maritiem kunnen interessant zijn. De lokale verwerking van agrarische producten groeit. Het land heeft reeds een aantal jaren een stabiele groei rond 7% en behoort daarmee tot de snelst groeiende economieën ter wereld. Kansen liggen onder meer in het verbeterde zakelijke klimaat, een rustige politieke situatie en investeringen. Goede kennis van het Frans is belangrijk.
5. Kenia (150 bedrijven, 47 mln. inwoners): Kansen liggen vooral in de agro/food/tuinbouw, life health and sciences, ICT en water. Ook klimaat, energie-efficiency en de circulaire economie bieden mogelijkheden. Uitdagingen liggen op het gebied van het verkrijgen van een werkvergunning, douane en belastingprocedures. Importregels zijn complex. Een lokale agent of vertegenwoordiging is een 'must'. Overheid begint buitenlandse bedrijven vaker te vragen om 'local content'.
6. Algerije (69 bedrijven, 43 mln. inwoners): Kansen liggen op landbouw, havenontwikkeling, maritiem, startups/jeugd- en vrouwelijk ondernemerschap, circulaire economie, duurzame en klassieke energie. Daarnaast is er een groeiende en jonge bevolking en worden er nieuwe verbindingen naar West-Afrika gecreëerd (havens in aanleg, nieuwe luchthavens Algiers, Trans Sahara snelweg en de totstandkoming van een vrijhandelsgebied). Er ligt een wens tot diversificatie van de economie (landbouw, industrie en diensten). Algerije is een hoger-middeninkomensland, heeft een goed opgeleide bevolking en kent relatief gezien een zeer goed ontwikkelingsniveau. Nieuw opgericht: de Algerijns-Nederlandse business Raad. Uitdagingen zijn: complexiteit betalingen, onaantrekkelijk investeringsklimaat, archaïsch bancaire systeem, corruptie, fytosanitaire beperkingen. Het Algerijnse subsidiesysteem werkt averechts, er is sprake van slecht bestuur. Grote informele onbelaste economie. Moeilijk om lokale distributeurs te vinden vanwege taalbarrière en visa issues (Algerijnen willen producten eerst zien in Nederland). Intellectueel eigendomsrecht niet sterk ontwikkeld. Niet aangesloten op internationaal bankverkeer; non-convertibiliteit Algerijnse munt.
7. Ethiopië (75 bedrijven, 108 mln.): Ethiopië heeft een grote thuismarkt en er is een groot groeipotentieel op de langere termijn. Wel zijn er nog hobbels en obstakels. Kansen liggen in de landbouw/agro (agroprocessing, -logistiek, infrastructuur (wegenbouw/onderhoud), de bouw van (lucht)-havens en de liberalisatie in de telecom (100 mln. potentiële gebruikers waarvan 40% mobiel). Uitdagingen zijn toegang tot financiering en stabiele toegang tot elektriciteit en internet. Daarnaast is er een tekort aan buitenlandse valuta en een instabiele munt. Het is dus lastig om binnenlands gegenereerde inkomsten te repatriëren. Bovendien is grond duur en lastig te verkrijgen, speelt inflatie een rol, is de workforce minder efficiënt, is de lokale productie van lage kwaliteit en is er slechte infrastructuur.
8. Marokko (55 bedrijven, 34 mln. inwoners): Kansen zijn vooral te vinden in de landbouw (tuinbouw, veeteelt, opslag, kassen, aquacultuur), duurzame energie (zonne-energie, wind, waterstof, groen ammoniak, zonnepompen) en water (afvalwaterreiniging, waterbeheer, slimme irrigatie, kustprotectie, transport en logistiek, automobiel en luchtvaart). Uitdagingen zijn de bescherming van specifieke sectoren zoals hout en metaal; het vinden van de juiste weg/connecties en een gebrekkige kennis van de Marokkaanse markt zoals wettelijk kader (douane, sanitaire normen, technische normen) of de openbare aanbestedingsregels. Je hebt dus een goede agent/distributeur nodig en goede kennis van het Frans. Het is moeilijk om financiering te vinden en de belastingdienst treedt niet altijd

subtiel op. Landbezit is ingewikkeld, aangezien vreemd eigendom niet is toegestaan in de land- en tuinbouw en langdurige lease is niet mogelijk.

9. Ghana (29 mln. inwoners): Kansen liggen vooral in de watersector, zeker met een groeiende bevolking, een toenemende verstedelijking en een groeiende economie. Daarnaast is de afvalsector, met name voor Nederlandse ondernemers met kennis van afvalverwerking en recycling, aantrekkelijk. Verder kan gedacht worden aan de mijnbouwsector, is de olie- en gassector sterk in opkomst en zijn er kansen op het terrein van duurzame energie, de pluimveesector en de gezondheidszorg.

Ghana is Engelstalig en sterk hiërarchisch ingesteld. Besteed veel tijd aan persoonlijk contact bij het zakendoen. Daarbij is respect erg belangrijk. Een lokale handelsagent kan waardevol zijn om persoonlijke relaties te onderhouden met klanten.

10. Tunesië (11 mln. inwoners): Kansen liggen met name in de agri- en tuinbouw; water; afval management, logistiek en de maritieme sector. In de landbouw biedt de productie van diervoeding en de registratie, vaccinatie en kunstmatige inseminatie van Tunesische koeien kansen. Er is redelijk goed opgeleid personeel beschikbaar. Er is vrij veel bureaucratie. Besteed tijd aan het aangaan van een persoonlijke relatie. Dan pas gaan Tunesiërs over tot het echte zakendoen. Kennis van Franse taal en aanlevering van documenten in het Frans is noodzakelijk. Het loont om een lokale partner te hebben. Die helpt bij het zaken doen met lokale banken, de overheid en de belastingdienst. Franse invloed op het zakendoen is nog duidelijk merkbaar.

11. Tanzania (78 bedrijven, 57 mln. inwoners): Kansen liggen in de landbouw, toerisme en infrastructuur. Door de ontdekking van grote gasvelden en landbouw zijn er ook kansen in de energiesector. Ondanks goede (groei)vooruitzichten blijft zakendoen in Tanzania lastig. Dat ligt vooral aan willekeurige claims van de Tanzaniaanse Belastingautoriteit, gekoppeld met zware boetes. Er is geen “equal level-playing-field”. Buitenlandse en zichtbare bedrijven lijken met name het doelwit van de autoriteiten. Regelgeving is regelmatig aan verandering onderhevig en handhavingslichamen hebben discretionaire bevoegdheden. De overheid is zwak en op alle niveaus vindt corruptie plaats. Herzien van koopcontracten en het illegaal betreden van land komt ook regelmatig voor. Besluitvorming over opdrachten over openbare werken kan erg lang duren. Op 1 april 2019 heeft Tanzania eenzijdig de Bilaterale Investeringsbeschermingsovereenkomst opgezegd. Dat betekent dat nieuwe investeringen niet meer beschermd worden in geval van bijvoorbeeld onteigening. Tanzania is lid van de East African Community. Samen met Kenia, Oeganda, Rwanda en Burundi vormen zij een douane-unie met onderling (tarief)vrij verkeer van goederen, die soms wel moeten voldoen aan specifieke eisen. Tips voor het zakendoen: kom op tijd voor een zakelijke bespreking. Groet eerst de persoon met de belangrijkste functie, daarna de andere personen. Start een vergadering altijd met een informeel gesprek.

12. Mozambique (20 bedrijven, 26 mln. inwoners): Kansen liggen in water, landbouw, infrastructuur en (duurzame) energie. Specifiek zijn er kansen voor integraal watermanagement, irrigatie, schoon water-infrastructuur en havenontwikkeling. Daarnaast zijn gasvelden ontdekt en is veel landbouwgrond beschikbaar. Mozambique is de gateway voor Zambia en Zimbabwe, en biedt algemene fiscale en douanevoordelen. Uitdagingen: de economische groei is minder groot dan voorzien door een schuldenschandaal. Momenteel zijn er geen grote overheidsuitgaven waardoor het verkrijgen van financiering voor investeringen moeilijk is. Daarnaast is het moeilijk om een bedrijf op te zetten door vertragende bureaucratische procedures en om buiten-

landse valuta het land uit te krijgen. Het one-stop-shop-principe voor het openen van een bedrijf werkt nog niet naar behoren. Er wordt een minimale investering van €3,5 miljoen vereist. Het loont om te investeren in relaties op de lange termijn en om kennis van het Portugees te hebben.

13. Senegal (20 bedrijven, 14 mln. inwoners). Kansen liggen vooral op het terrein van de maritieme sector (schepen, havens, kustbescherming), de energiesector (olie en gas), landbouw (technologie zoals zaden, machines, verpakking en opslagfaciliteiten en agribusiness), duurzame energie (wind- en zonneparken op land en solar home systems). De penetratie van internet en mobiele telefonie groeit, en de e-commerce is in opkomst. Hiervoor zijn wel zendmasten en glasvezel nodig. Olie en gas zijn een paar jaar geleden voor de kust ontdekt en nog steeds worden nieuwe gasvelden gevonden. De verwachte levering is vanaf 2022 waarna de economische groei zal toenemen en energie naar verwachting sneller goedkoper wordt in Senegal.

14. Rwanda (15 bedrijven, 12,7 mln. inwoners): Kansen liggen op het gebied van tuinbouw, agribusiness (productie, processing, export, logistiek, transport), constructie (low cost housing) en ICT. Rwanda kent relatief weinig corruptie en een goede business environment, een prettig klimaat, en is politiek stabiel en veilig. De regering probeert investeringen te lokken waardoor grote investeerders kunnen rekenen op belastinguitzonderingen. Uitdagingen: een snelle registratie van het bedrijf is mogelijk, maar daarna zijn vervolgstappen moeilijk. De coördinatie tussen de Rwandese ontwikkelingsboard en belastingen voor expats, alsmede werkvergunningen behoeven verbetering. Goed opgeleide lokale krachten zijn schaars.

15. Oeganda (200 bedrijven, 39 mln. inwoners): Oeganda heeft een vrij liberaal investeringsklimaat en een actieve Nederlandse Business Club. Basiskennis over het zakendoen in Oeganda is van belang alsmede bewustzijn van de culturele verschillen. Regelgeving is redelijk in orde en pro-business, maar bij de handhaving lijkt er nog weleens willekeur op te treden. Uitdagingen: vaak geldt een weinig pro-business houding van de belastingdienst. Werkvergunningen zijn duur en instellingen functioneren niet naar behoren waardoor continuïteit en voorspelbaarheid lastig is.

Bijlage 2: Scores landen

Landen	Size Economy (2018)	Average Growth rate 2019-2022	GDP per capita	Population size 2018	Landen waar Nederland het belangrijkste is voor goederen-export (2017) CBS	Compact with Africa countries	Africa Stability Index
South Africa	19		14	16			3
Nigeria	20		4	20	5		1
Egypt	18	5	13	19		5	1
Cote d'Ivoire	7	15		5	5	5	5
Kenya	12	10		14			5
Algeria	17		15	13			5
Ethiopia	13	19		18		5	5
Morocco	16		8	10		5	5
Ghana	11		3	7		5	1
Tunisia	9		11			5	3
Tanzania	10	14		15			5
Mozambique		20		9	5		1
Senegal	2	16				5	5
Rwanda		18				5	5
Uganda	4	12		11			5

Toelichting: De scores vormen een ranking tussen de 54 landen op het Afrikaanse continent per specifiek onderwerp, waarbij wordt gekeken naar de indicatoren grootte economie, economische groei, BBP per capita, import en export en Nederlandse investeringen. Voorbeeld: Nigeria scoort 20 punten (hoogste aantal punten) als het gaat om de bevolkingsgrootte, omdat zij de grootste bevolkingsgrootte hebben. De overige indicatoren, op

Ease of Doing Business	Cities	Trade: import from Country X to NL	Trade: export from NL to Country X	Direct Dutch investments	Cultural Distance (only Sub-Sharan)	Totaal Punten
5	10	27	28,5	28,5	10	161
3	10	30	30	25,5	5	153,5
3	10	19,5	25,5	30		149
3	5	28,5	16,5	13,5	3	111,5
5	10	21	13,5	15	5	110,5
	10	25,5	19,5			105
	5	9	9	18	3	104
5	5	22,5	24			100,5
3		24	21		10	85
5		13,5	15	19,5		81
3			3	16,5	5	71,5
3		7,5		12	3	60,5
3			22,5		3	56,5
10				7,5	10	55,5
3		6			5	46

“Landen waar Nederland het belangrijkste is voor exportgoederen” na, kennen een gewogen score. Voorbeeld: Rwanda scoort een 10 op ease-of-doing business, omdat zij wereldwijd goed scoren op de Ease-of-doing-business index. NB: de tabel behelst geen ruwe data maar een weging van de data die onder de indicatoren liggen. Daarnaast zijn, voor het overzicht, niet de waardering van alle Afrikaanse landen opgenomen in de bijlage. Alleen de 15 landen komen voor in de tabel.

VNO NCW



Dit pamflet is een uitgave van VNO-NCW en MKB-Nederland november, 2019

Vormgeving: Tovision, Sassenheim

VNO-NCW en MKB-Nederland

Postbus 93002

2509 AA Den Haag

tel: 070 349 03 49 VNO-NCW

tel: 070 349 09 09 MKB-Nederland

www.vno-ncw.nl

www.mkb.nl



Twitter:

@VNONCW

@MKBNL



Facebook:

@VNONCW

@NLMKB



Instagram:

@VNONCW

@MKBNL



LinkedIn:

@VNO-NCW

@MKB-Nederland