

# Een zakelijke benadering van Afrika

Hoe zou het nieuwe kabinet vanaf 2021 vorm moeten geven aan de Nederlandse relatie met Afrika? En op welke wijze kan de motie van het Tweede Kamerlid Amhaouch, die oepiep tot een grote betrokkenheid van het Nederlandse bedrijfsleven in Afrika, het best worden uitgevoerd? De Netherlands-African Business Council komt in dit document met enkele aanbevelingen.



## **Opvolging van de motie over meer zakelijke betrekkingen met Afrika**

Aan de oproep van het CDA Kamerlid Mustafa Amhaouch in zijn [motie van juli 2019](#) om middels een taskforce meer zakelijke interesse voor Afrika te genereren is direct gehoor gegeven. Vanuit de private sector is in december van dat jaar door VNO-NCW, MKB-Nederland, de Netherlands-African Business Council, FMO, NLinBusiness, DECP en PUM gezamenlijk de '[Afrika strategie van het Nederlandse bedrijfsleven](#)' gepresenteerd. Wij verzoeken u deze breed gedragen strategie te onderschrijven en de elementen hieruit mee te nemen in uw politieke programma's voor de Tweede Kamerverkiezingen van 17 maart 2021.

De logische volgende stap om deze strategie uit te voeren is het actieplan van deze private sector partijen om in ieder van de vijftien focuslanden een consortium van Nederlandse bedrijven op te zetten, dat gezamenlijk de markt gaat betreden. Samenwerken bij het ontwikkelen van de vele marktkansen die het Afrikaanse continent te bieden heeft betekent het bundelen van krachten en het spreiden van risico's. Dit is al meerdere malen een beproefde methode gebleken voor succesvolle en duurzame ondernemersactiviteiten in vele Afrikaanse landen.

NABC vraagt van de politieke partijen om dit initiatief te ondersteunen en van de leden van de Tweede Kamer hun bekrachtiging van dit plan uit te spreken door erop aan te dringen bij de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking om hier fondsen voor vrij te maken.

NABC meent dat er ondanks de wereldwijde Covid-19 uitbraak, die ook economieën in Afrika hard heeft geraakt, veel kansen voor het Nederlandse bedrijfsleven liggen op het continent. Dat vonden we 75 jaar geleden toen onze organisatie werd opgericht en dat vinden we vandaag nog steeds. Onze 250 leden, van multinationals tot start-ups, doen er niet voor niets zaken. Wie het juiste plan heeft, over goede contacten beschikt en een lange termijnvisie kan ontwikkelen komt tot uitstekende bedrijfsresultaten op het Afrikaanse continent.

Ook vanuit Afrika is al jarenlang aanhoudende belangstelling om samen te werken met Nederlandse bedrijven en hun expertise. NABC ziet het bedrijfsleven en met name het midden- en kleinbedrijf als dé motor van economische groei en duurzame vooruitgang in Afrika. Afrikaanse ondernemers zijn in toenemende mate zelfbewust, goed opgeleid, initiatiefrijk en innovatief. Ze zoeken gelijkwaardige zakenpartners om kennis op te doen, kennis te delen en om hun plannen ook financieel te laten bloeien. Deze gelijkwaardigheid is het ultieme uitgangspunt bij het bouwen van de consortia van bedrijven en de zakenrelaties tussen Nederlandse ondernemers en de Afrikaanse partners.

## Aanbevelingen van NABC

**1. Grotere betrokkenheid van de private sector bij ontwikkelingssamenwerking.** Door de Nederlandse private sector actief te betrekken middels publiek-private samenwerking ontstaat een hefboomeffect bij steunmaatregelen van de Nederlandse overheid.

Internationaal georiënteerde bedrijven (groot en MKB) spelen een cruciale rol bij het versterken van het voedselsysteem, het ontwikkelen van productieketens, watermanagement en het verbeteren van de gezondheidszorg in Afrika. Dit draagt niet alleen bij aan het weerbaar maken van Afrika bij een volgende humanitaire, sociaaleconomische of financiële crisis, maar tevens aan het realiseren van de duurzame ontwikkelingsdoelen (SDGs). De VN 2030-agenda voor duurzame ontwikkeling staat onder druk door de COVID-19 crisis. Toch blijven we Afrika als een continent zien met een enorm potentieel. De coronacrisis zal dit Afrikaanse potentieel voor Nederlandse handel en investeringen tijdelijk beïnvloeden, maar zeker niet verstoren. Actief en gericht inzetten op ontwikkeling van dit potentieel door en met Nederlandse bedrijven zal bijdragen aan het voorkomen van een dergelijke disruptie.

**2. Nederland heeft Afrika net zo hard nodig als andersom.** Nederland verdient ruim een derde van het nationale inkomen met internationale handel; er zijn 2,3 miljoen banen mee gemoeid. Ter behoud en groei van onze welvaarts- en concurrentiepositie is het nodig dat dit percentage verder stijgt. In de handel binnen de Europese Unie zit niet veel rek meer, terwijl in Afrika juist heel veel groeipotentieel bestaat. Het Coronavirus en de crises die hiervan het gevolg zijn, hebben de noodzaak om buiten Europa te kijken nog verder versterkt. Het is nu zaak om Afrika serieus te nemen als groeimarkt waar een relevante bijdrage aan werkgelegenheid en winst voor Nederlandse bedrijven gerealiseerd kan worden.

**3. Goed voor Nederland en Afrika.** Goed functionerende, groeiende Afrikaanse economieën en een jong, goed opgeleid Afrikaans arbeidspotentieel zullen leiden tot een win-win situatie. Centraal in het 15/15 actieplan staat het creëren van banen door de ontwikkeling van de private sector in Afrika. Dit wordt niet alleen gerealiseerd door het vergroten van handelsvolume en investeringen, maar zeker ook door te sturen op meer toegevoegde waarde op Afrikaanse landbouwproducten en grondstoffen in Afrika zelf. Hierbij wordt ook nadrukkelijk gekeken voor wie deze banen gecreëerd worden. Immers, de private sector in Afrika kan pas echt optimaal ontwikkelen als mannen en vrouwen op gelijke basis participeren in de arbeidsmarkt. Te grote verschillen tussen de welvaart in Europa en Afrika zal de aantrekkingskracht van Europa op de snelgroeiende Afrikaanse jeugd alleen maar vergroten. Het tegengaan van ongelijkheid – en dus van armoede in Afrika – is eveneens een belangrijke pijler in het 15/15 actieplan. Het is NABC's visie dat Afrika en Nederland als gelijkwaardige partners moeten samenwerken. Alleen dan zal er duurzame economische ontwikkeling in Afrika gerealiseerd worden.

**4. Sterke duurzame en inclusieve waardeketens.** De lokale private sector wil de bevolking in eigen land kunnen voorzien van voedselproducten. Ze zullen daardoor minder afhankelijk zijn van import. Dit zal zich ontwikkelen door middel van de

partnerships met Nederlandse consortia van bedrijven. Het versterken van de lokale private sector leidt tot joint ventures met buitenlandse bedrijven, lokale kennisontwikkeling/ kennisoverdracht en meer banen.

**5. Financiering voor 'glocalisering.'** We moeten uitgaan van de al aanwezige technologie en innovaties die uit Afrika komen. Zo zijn er Afrikaanse MKB-bedrijven en startups die technologische oplossingen hebben die toe te passen zijn binnen de lokale context. Deze initiatieven moeten sneller en eenvoudiger toegang tot financiering krijgen. Door samen te werken met Nederlandse partners zal toegang tot adequate financiering eerder mogelijk zijn. Het is van groot belang om *frugal innovation* (lokale productie van eenvoudige producten) te stimuleren. Ook hier zal de samenwerking met Nederlandse bedrijven vaart geven aan opschaling en duurzaamheid.

#### Over NABC:

NABC vertegenwoordigt zo'n 250 Nederlandse bedrijven die zaken doen in Afrika. We organiseren handelsmissies naar Afrikaanse landen en ontvangen bezoekende delegaties. Tevens organiseren we evenementen over zaken doen in Afrika, zowel in Europa als ook in Afrika. Onze hoofdtaak is het stimuleren van handel tussen Nederland en Afrika en vice versa. NABC is een (betalende) leden organisatie. Zie [www.nabc.nl](http://www.nabc.nl).

#### Om verder te lezen:

Het actieplan '15 consortia in 15 focus landen' (bijgevoegd)

De genoemde [Afrika strategie](#) van het Nederlandse bedrijfsleven, olv VNO-NCW

Meer informatie over een door NABC gebouwd consortium van [zadenbedrijven in Nigeria](#)

Meer informatie over NABC's [cluster van pluimvee bedrijven](#)

#### Contact:

Peter de Rooter, directeur. [Peter.derooter@nabc.nl](mailto:Peter.derooter@nabc.nl)

070-3043618

