



## POSITION PAPER

### 1. Wat doet de Netherlands-African Business Council (NABC)?

De stichting NABC onderhoudt een netwerk van ruim driehonderd Nederlandse bedrijven die actief zijn op het Afrikaanse continent. Deze driehonderd ondernemingen variërend van startups tot multinationals, zijn actief in vrijwel alle sectoren, met een hoofdrol voor landbouw. Ook transport, logistiek, hernieuwbare energie, maritieme en offshore bedrijven, financiële en zakelijke dienstverlening en bedrijven die handelen in zwaar materieel zijn partijen die veelvuldig voorkomen in het netwerk-bestand van de NABC.

Voor onze leden organiseren we conferenties over zakendoen in Afrikaanse landen. Vorige week nog hadden we ruim 400 bezoekers tijdens de conferentie "Africa Works! Future African Cities" in Rotterdam. We nemen ondernemers ook letterlijk mee naar Afrika, door het organiseren van handelsmissies.

### 2. Hoe ziet de Netherlands-African Business Council onze toekomstige relatie met Afrika?

Het is voorwaardelijk dat de relatie tussen Nederland en Afrika niet uit eenrichtingsverkeer bestaat. Het exporteren van eieren naar een land als Gambia is een mooi praktijkvoorbeeld. De Nederlandse afzet daar kan goedkoper zijn dan lokale producten, maar zoiets is niet bevorderlijk voor de pluimveesector in Gambia.

Dat het ook anders kan bewijst NABC's Dutch-Africa Poultry Platform. Dat is een groep ondernemers die de hele waardeketen van de pluimvee industrie beslaat en die gezamenlijk op handelsmissies gaat. Het ene bedrijf levert eendagskuikens, het andere concentreert zich op voer, slimme drink-systemen of apps die de juiste voer-hoeveelheid aangeven, tot en met slachtlijnen en verpakkingsbedrijven. Gezamenlijk wordt zo de pluimveesector in de betreffende Afrikaanse markten naar een hoger plan getild - wat uiteraard ook duurzame vruchten afwerpt voor de deelnemende Nederlandse bedrijven.

Een ander voorbeeld is de in maart dit jaar gelanceerde 'impact cluster' voor de zaadsector in Noord-Nigeria. In een driejarig programma stimuleert en faciliteert de NABC met een aantal



Nederlandse bedrijven, het gebruik van moderne zaai- en teelt-technieken en het gebruik van hybride zaden in de regio Kano – waardoor oogstopbrengsten in de groenteteelt toe nemen. De in dit cluster deelnemende Nederlandse zaadbedrijven spelen hierin een belangrijke rol. Ook in dit geval leidt voordeel voor de één (de afname van hoogwaardig Nederlandse groentezaden) tot inkomensverbetering en bestaanszekerheid voor de ander door veel hogere opbrengsten.

Al sinds 2016 is NABC verantwoordelijk voor de uitvoering van het meerjarige strategische programma gericht op de private sector ontwikkeling in drie Franstalige Sahel landen: Mali, Niger en Burkina Faso. Waren er aanvankelijk slechts 2 Nederlandse ondernemers actief in Mali, inmiddels zijn er, mede dankzij dit door NABC uitgevoerde programma, 55 bedrijven op basis van puur bedrijfseconomische overwegingen actief in deze regio. Net als bij de impact clusters gaat het ook bij dit programma niet om Nederlandse bedrijven die eendimensionaal gericht zijn op (korte termijn) eigen belangen, maar heeft het nadrukkelijk componenten van kennisoverdracht en stimulering van Afrikaanse bedrijven in zich.

3. Welke opkomende markten sluiten aan bij de expertise van Nederlandse exporterende bedrijven?

NABC constateert dat het Nederlandse bedrijfsleven vooral de weg naar de Engelstalige landen van Afrika al gevonden heeft. Van de top-tien populaire Afrikaanse markten is, zo blijft uit NABC onderzoek, zijn er 9 Engelstalig. Alleen Mozambique staat als niet-Engelstalig land in die top tien. De nadruk ligt op landen als Nigeria, Zuid-Afrika, Ghana en Kenia. Het is de overtuiging van de NABC dat er ook in de Franstalige landen nog veel kansen onbenut blijven.

4. De NABC pleit voor een opener relatie met Afrika.

Soms werkt de NABC maanden aan een grote zakelijke conferentie in of handelsmissie naar Nederland, gesteund door het Ministerie van Buitenlandse Zaken, maar dan blijkt dat aan een deel van de deelnemers geen visum wordt verstrekt. Deze bilaterale uitwisselingen zijn juist uitermate cruciaal om zakelijke relaties op te bouwen en te onderhouden. Daarnaast zien we de noodzaak om de algemeen geldende import-voorwaarden te her-toetsen en beter af te stemmen op de producten van Afrikaans origine. De Afrikaanse business-partners moeten simultaan beter voorbereid worden op de (hoge) kwaliteitseisen die Europa stelt.



## 5. Het ontwikkelen van partnerschappen.

Er zijn bijzonder veel mogelijkheden op het gebied van verdere uitbreiding van de samenwerkingsverbanden met partijen zoals Afrikaanse ambassades in de Benelux, maar ook met de nationale investerings-promotie agentschappen op het continent. Dit zijn de instanties die een belangrijke rol spelen in de informatievoorziening over bepaalde landen. Tevens is het belangrijk om de banden met lokale Kamers van Koophandel aan te halen. In NABC's programma gericht op de drie Sahel landen Mali, Niger en Burkina Faso is nadrukkelijk de samenwerking met deze partijen gezocht, waardoor langdurige, breed ingestoken handelsbetrekkingen zijn ontstaan.

De Netherlands-African Business Council, 9 April 2019.