

In Afrika liggen de kansen voor het grijpen

Wie geld wil verdienen moet in Afrika zijn. Daar groeien de economieën als kool. Maar Nederlandse bedrijven zijn er amper actief. Ze zien Afrika nog steeds als hulpbehoevend. Een gemiste kans.

Aan de vooravond van Banco Terra in de Mozambikaanse hoofdstad Maputo memoreert een bronzen plakkaat aan de openingsceremonie. President Armando Guebuza zelf was er bij toen op 10 september 2008 de door Rabobank opgezette boerenleenbank dit statige pand aan de Avenida Samora Machel betrok. Maar ondanks de juiste contacten aan de top, gaat ook voor Rabobank in Afrika niets vanzelf.

Dat ondervond de pas gearriveerde Nederlandse directeur Dominic Terberg aan den lijve. Het duurde maanden voordat de voormalige manager van de Friesland Bank zijn werkvergunning had. Vorige week moest hij nog het land uit om over de grens in Zuid-Afrika het papierwerk in orde te maken.

„Bureaucratie”, zegt Terberg in een bruinsend restaurant in hartje Maputo, „is overal in Mozambique.” Inmiddels heeft hij het document in bezit en kan hij echt beginnen. „Alles duurt hier wat langer dan de bedoeling is”, glimlacht hij.

Maar denk niet dat hij klaagt. „Je kunt boos worden, maar dat heeft hier geen enkele zin. Zo werkt het nu eenmaal. We denken als Rabobank dat we hier een zinnige rol kunnen spelen en daarvoor hebben we een lange adem. Je wil niet weten wat hier allemaal uit de grond schiet en het grootste deel van het landbouwareaal is nog niet ontwikkeld.”

Wie geld wil verdienen, moet in Afrika zijn. Van de tien snelst groeiende economieën ter wereld, liggen er zes in Afrika. De groei is divers: niet alleen grondstoffen, maar ook detailhandel, telecommunicatie, financiële diensten en landbouw maken Afrika interessant. Dankzij de groeiende middenklasse neemt ook de binnenlandse vraag toe.

Onder de naam Rabo Development is Rabobank actief in Rwanda, Zambia en Tanzania. In Mozambique heeft Rabo een minderheidsbelang van 49 procent in Banco Terra.

Terberg spreekt als een ontwikkelingswerker. „Het is onze missie de landbouw hier duurzaam te ontwikkelen”, zegt hij keer op keer. Via „betrokkenheid bij de gemeenschap” en organisaties van kleine boeren. Dat heeft in vier jaar tijd tot acht vestigingen, 25.000 klanten en een bescheiden balanstotaal van ongeveer 50 miljoen euro geleid.

„Begrijp me niet verkeerd”, zegt Terberg, „we willen hier geld verdienen. We zijn misschien niet zo snel gegroeid als we gehoopt hadden, maar Rabobank is nu strategisch gepositioneerd voor als het hier echt gaat vliegen. Dit is een langetermijninvestering.”

Toch zijn er maar weinig Nederlandse bedrijven die Afrika zien als een continent van kansen. Weliswaar zijn multinationals als Heineken, Shell, Unilever en Friesland Campina er al jaren actief. Maar volgens een recent rapportje van adviesbureau Berenschot en de Rotterdam School of Management hebben de meeste Nederlandse beursgenoteerde bedrijven geen enkele strategie om in Afrika voet aan de grond te krijgen.

Ook veel kleinere ondernemers zouden huiverig zijn. Nederland dreigt te boot te missen, oordelen kenners van de Afrikaanse handel. „Vooral het midden- en kleinbedrijf laat grote kansen liggen”, denkt Bart de Steenhuijsen PETERS van het Koninklijk Instituut voor de Tropen (KIT).

„Bedrijven moeten er nu bij zijn om marktaandeel te verwerven, maar er gebeurt veel te weinig”, zegt Bob van der Bijl van de Netherlands-African Business Council.

„Nederland is erg bezig met zijn eigen problemen, niet met de kansen in het buitenland”, meent ook Ruurd Brouwer van de publiek-private ontwikkelingsbank FMO.

Heel West-Europa verliest snel terrein in Afrika. In de afgelopen dertig jaar is het West-Europese aandeel in de totale internationale handel met Afrika gedaald van 51 naar 28 procent, terwijl dat van de BRICS-landen juist toenam tot 50 procent.

Waar de Fransen ruim 12 miljard euro in Afrika investeerden van 2000 tot 2010 en de Britten ruim 41 miljard, bleven de Nederlanders steken op 5,5 miljard. Ja, de totale Nederlandse handel met Afrika is nog altijd groter dan die met China (de export in 2010 was 8,5 miljard) maar het merendeel betreft olieproducten.

Hoe dat komt? De Steenhuijsen-Peters: „Nederlanders zitten vast in het hulpparadigma. Veel mensen hebben nog steeds het stereotype maar achterhaalde beeld van hulpbehoevend Afrika.” Dat kan ondernemer Peter Bolt, wél actief in Afrika, alleen maar beamen.

„De denigerende, paternalistische wijze waarop in Nederland naar Afrika wordt gekeken stuit me tegen de borst”, zegt hij. „Het zijn de niet-gouvernementele organisaties die deze houding maar blijven doordrukken om fondsen binnen te halen.”

Bolts kritiek komt uit onverdachte hoek: hij is zelf voormalig ontwikkelingswerker. Jarenlang werkte hij als landbouwspecialist, onder andere voor de Nederlandse ontwikkelingsorganisatie SNV. In 2002 begon hij het bedrijf Dutch Agricultural Development & Trading Company (DADTCO), dat beoogt met gegarandeerde afzet de landbouwpro-

ductie in een aantal landen te bevorderen. Hij werkt in Mozambique, Nigeria en Ghana en is bezig uit te breiden naar Zuid-Soedan, Zambia en Zimbabwe.

Dankzij een door het bedrijf ontworpen (en gepatenteerde) mobiele verwerkingsmachine voor cassave heeft Bolt onlangs een miljoenencontract kunnen sluiten met de Zuid-Afrikaanse bierbrouwer SAB Miller, dat met goedkoop cassavebier de particuliere huis-tuin-en-keukenbrouwers van Afrikanen uit de markt wil prijzen.

Cassave wordt overal in Afrika bezuiden de Sahara verbouwd, maar is vanwege de beperkte houdbaarheid van de voedzame wortelknol nooit echt commercieel geëxploiteerd. „Onze machines komen daarom naar de boeren toe”, zegt Bolt. Ook Unilever heeft interesse.

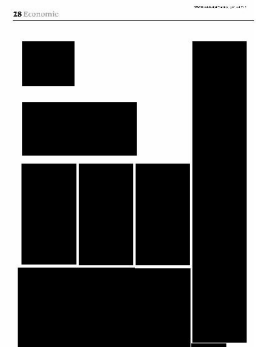
„Dingen die je denkt in één jaar te kunnen doen, kosten in Afrika altijd vijf jaar”, zegt Bolt. „Maar ik ben ervan overtuigd dat als het Nederlandse bedrijfsleven Afrikakennis in huis neemt en bereid is om aan de lange termijn te denken, dat elk Nederlands bedrijf in Afrika een succes kan worden.”

De Nederlandse overheid zou een ondersteunende rol kunnen spelen, maar sluit de komende jaren verschillende ambassades in Afrika. Van der Bijl: „Hou die open, denk ik dan. Diplomatie en handel gaan hand in hand in Afrika. Nu nemen de Turken voor een keurig bedragje onze residenties over en tien jaar later kunnen we ze voor het dubbele weer terugkopen.”

We zitten pas aan het begin van de Afrikaanse investeringsopleving, meent Van der Bijl. Nergens is de winst op investeringen zo hoog als in Afrika bezuiden de Sahara, jubelen adviesbureaus als McKinsey en KPMG. Maar nergens ook zijn de risico's zo groot.

„Nederlanders schatten de risico's van zakendoen in Afrika te hoog in”, zegt Bart de Steenhuijsen PETERS niettemin. „Risico's van investeringen kunnen ingedekt worden door managementadvies aan directeuren te geven of in het bestuur van de lokale onderneming te gaan zitten. Dat doet het KIT.”

Als De Steenhuijsen PETERS investeerders spreekt, zijn ze vooral bang voor politieke in-



stabiliteit. „Soms is dat terecht, maar vaak niet. Een groot aantal landen is veel stabielier geworden sinds de burgeroorlogen van de jaren negentig.” Veel investeerders zien Afrika volgens hem als „één pot nat”. Maar het ene Afrikaanse land is het andere niet.

Veel landen die vroeger een socialistisch model aanhingen, zijn daar van afgestapt. „Vrijwel ieder land beseft dat de groei van het bedrijfsleven moet komen”, zegt Van der Bijl. „Je kunt het verschrikkelijk vinden hoe de Chinezen in Afrika opereren, maar veel bedrijven profiteren ervan dat er ineens een weg ligt waar vroeger niets was.”

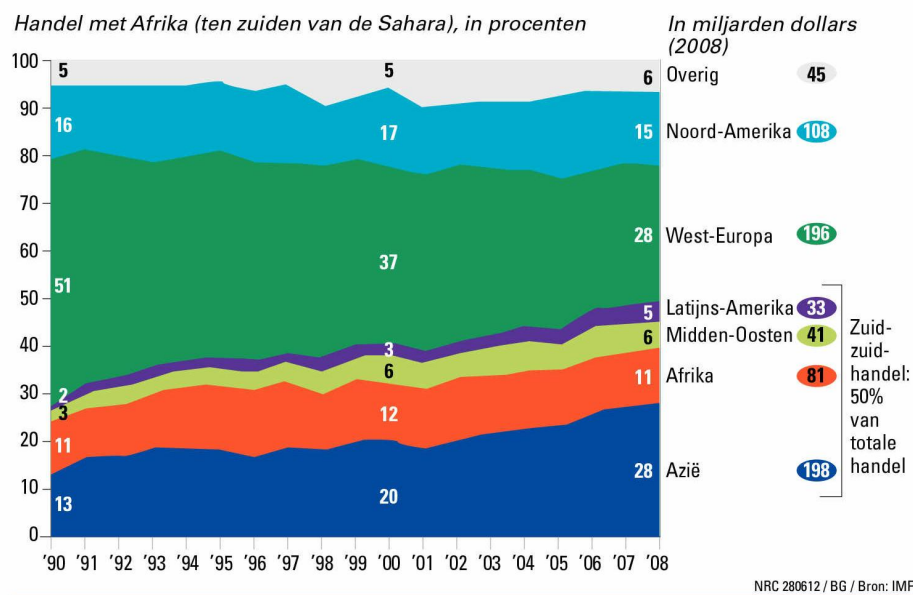
FMO doet al ruim veertig jaar zaken in Afrika. Met 1,75 miljard euro aan uitstaande investeringen, is FMO de Nederlandse bank die het meest in Afrika investeert. „Vroeger waren wij dat rare clubje dat investeerde in moeilijke landen. Nu is investeren in Europa juist moeilijk”, zegt Brouwer.

„In tegenstelling tot andere Nederlandse banken heeft FMO vijf geweldige jaren achter de rug. Dit komt voor een belangrijk deel door onze investeringen in Afrika. Terwijl Europa in een economische crisis terechtkwam, zijn de economieën in Afrika doorgegroeid. Het continent heeft nog het voordeel dat het minder is geïntegreerd in de wereld-economie, waardoor de effecten van de crisis er minder groot zijn.”

Corruptie, bureaucratie en slecht bestuur zijn niettemin problemen, waar investeerders mee te maken kunnen krijgen. „Corruptie heb je overal in de wereld”, vergoelijkt Bolt. Terberg: „Je vaart soms tussen ijsschotsen door, maar je moet er gewoon niet aan meedoen. Als ik ergens een vestiging wil openen en de burgemeester wil geld, dan komt er dus geen vestiging.”

Brouwer: „Als je de weg weet, kun je prima zakendoen in Afrika. Wij profiteren van de kennis en het netwerk dat we de afgelopen veertig jaar hebben opgebouwd. Je moet lokale partijen goed kennen voordat je investeert en voor de lange termijn gaan. Investeren in Afrika is iets voor doorbijters, maar guld wordt beloond.”

Azië haalt West-Europa in als belangrijkste partner



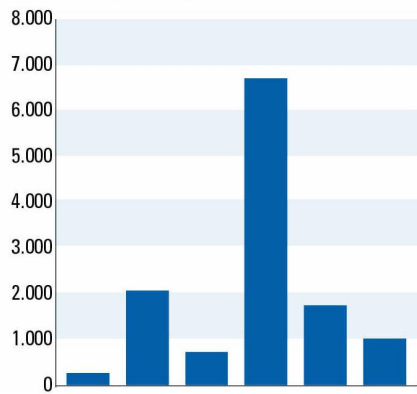
Nederland achterop

Directe investeringen in Centraal- en Zuid-

Bouwput in Sandton bij Johannesburg, Zuid-Afrika. Van de tien snelst groeiende economieën ter wereld liggen er zes in Afrika. Foto Reuters



Afrika (2010), in miljoenen euro's



Duitsland
Frankrijk
Nederland
Ver. Koninkrijk
Noorwegen
Zwitserland

NRC 280612 / BG / Bron: Eurostat

**TOON BEEMSTERBOER
en PETER VERMAAS**