



Ellen Weber

Er is nog veel onontgonnen terrein in Zuid-Afrika. Consul-generaal Sebastiaan Messerschmidt en plaatsvervangend consul-generaal Nichi Walker in Kaapstad vertellen over de kansen voor Nederlandse ondernemers in dit land en hoe zij hen hierbij ondersteunen.

“Meer dan 300 Nederlandse bedrijven zijn hier inmiddels gevestigd”

Volop kansen in digitaliseringshub Zuid-Afrika



Het toerisme kreeg harde klappen tijdens de coronacrisis, maar verder groeit de handel tussen Zuid-Afrika en Nederland. Consul-generaal Sebastiaan Messerschmidt en plaatsvervangend consul-generaal Nichi Walker in Kaapstad helpen Nederlandse ondernemers graag om hier de vruchten van te plukken.

Hoe zouden jullie de handelsrelatie tussen Nederland en Zuid-Afrika omschrijven?

Sebastiaan: “Zelfs tijdens de coronacrisis steeg de handel tussen beide landen en dat is goed voor de welvaart van beide partijen. Meer dan 300 Nederlandse bedrijven zijn inmiddels gevestigd in Zuid-Afrika. De markt is nog lang niet verzadigd: er is veel onontgonnen terrein. Zo kwamen twee Nederlandse ondernemers erachter dat mensen in afgelegen gebieden geen producten bestellen op internet, omdat ze geen postadres hebben en bezorging te duur is. In 2015 zetten ze Pargo op, dat een slimme oplossing biedt voor dit logistieke probleem. Inmiddels zijn er 2500 pick-uppunten over het hele land, waar mensen hun pakketje kunnen afhalen en worden er dagelijks duizenden producten verstuurd.”

Is Zuid-Afrika echt de springplank naar Zuidelijk Afrika?

Sebastiaan: “Zuid-Afrika is een gateway voor iedereen die zaken wil doen op het Afrikaanse

continent. Niet alleen vanwege de goede infrastructuur is het een prima startpunt. Ook vanwege de ondernemersmentaliteit: mensen willen graag samenwerken met buitenlandse bedrijven. De bevolking is jong, er zijn goede universiteiten en het vestigingsklimaat is aantrekkelijk. Wij maken ondernemers graag wegwijs om deze kansen optimaal te benutten.”

In april 2022 organiseert het ministerie van Buitenlandse Zaken een handelsmissie. Wat voor kansen zijn er voor Nederlandse ondernemers?

Nichi: “Zuid-Afrika is een snelgroeiende digitaliseringshub in Afrika. Wist je dat dit land voorloopt in fintech? Bedrijven combineren financiële diensten en producten met innovatieve technologie.”

Sebastiaan: “Er liggen kansen voor bedrijven die actief zijn op het gebied van digitalisering, cybersecurity en gezondheidstechnologie. Op het gebied van cybersecurity en e-health is een inhaalslag nodig. Nederlandse bedrij-

ven kunnen die niche vullen. Het digitale klimaat is goed. Veel huishoudens hebben een internetaansluiting: Zuid-Afrika staat in de top 3 van Sub-Sahara. Investeerdere steunen jong Afrikaans talent bij innovatieve startups. Dat biedt kansen omdat de markt groeit.”

Wat zijn nog meer kansrijke sectoren?

Sebastiaan: “Zoals veel landen kijkt Zuid-Afrika bij watermanagement en landbouw naar Nederland. Vergeet niet dat Zuid-Afrika ook kennis deelt. De droogte die Kaapstad bijna drooglegde in 2016-2018 heeft het watergebruik met de helft gereduceerd. Efficiënt omgaan met water is relevant nu Nederland ook droogteperiodes kent. We kunnen leren van elkaar.”

Nichi: “Verder biedt de energiesector kansen. Geleidelijk vervangen we de kolenindustrie door hernieuwbare energie. Voor Nederlandse ondernemers liggen er kansen in kleine, lokale energieprojecten, maar ook in grootschalige projecten

zoals energiewinning uit biomassa, windenergie en waterstof. Verder zijn er kansen op het gebied van slimme logistiek en duurzaamheid. Denk aan innovatieve oplossingen voor betere infrastructuur van havens, wegen en technologie.”

Wat doen de Nederlandse ambassade in Pretoria en het consulaat-generaal in Kaapstad voor Nederlandse ondernemers die zaken willen doen in Zuid-Afrika?

Sebastiaan: “We kijken waar kansen liggen door een effectief netwerk te bouwen en goed te luisteren. Nederland wil co-creëren: partnerships aangaan tussen overheid, bedrijven en kennisinstellingen in beide landen. Dat is duurzaam en creëert kennisuitwisseling en handel. Wij helpen Nederlandse bedrijven met netwerken en het vinden van de juiste zakenpartners. Met instrumenten van de RVO ondersteunen we bedrijven die haalbaarheidsstudies, marktonderzoek en pilots uitvoeren.”

Nichi: “We organiseren events om Nederland te positioneren als betrouwbare partner, zodat bedrijven goed kunnen landen in Zuid-Afrika. Eenmaal hier gevestigd, kunnen ondernemers een beroep op ons doen als ze problemen ervaren, bijvoorbeeld bij het verkrijgen van de juiste documenten en vergunningen.”

Waar moeten ondernemers verder nog rekening mee houden?

Nichi: “Wat frustrerend kan zijn: de stroom valt soms uit. Zorg dus voor een generator.”

Sebastiaan: “De bureaucratie kan snel zakendoen soms in de weg staan. Wees bereid om tijd te investeren in het verkrijgen van de benodigde papieren. Hier kunnen we je op onze posten ook mee helpen. Verder is het goed te weten dat positieve discriminatie van de zwarte bevolking in de wet is vastgelegd, om ervoor te zorgen dat iedereen gelijke kansen heeft na de Apartheid. De ongelijkheid is namelijk nog steeds groot. Bij overheidsaanbestedingen krijg je extra punten als je iets betekent voor de zwarte gemeenschap. Damen Shipyards leidt in Kaapstad lokale lasers op, een mooi voorbeeld van maatschappelijk verantwoord ondernemen.”

Waarvoor kunnen bedrijven bij jullie aankloppen?

Nichi: “Zoek je kansen in deze markt, dan staan we voor je klaar om advies te geven. Heb je problemen met overheidsinstanties? Bel ons, want we hebben contacten op elk niveau. Houd onze handelsmissies in de gaten op onze social mediakanalen. En ben je geïnteresseerd in hoe we ons verbinden met Zuid-Afrika? Volg dan [cocreateSA.nl](https://www.cocreateSA.nl).”



Sebastiaan Messerschmidt (rechts op voorgrond):
“De markt is nog lang niet verzadigd en Nederlandse bedrijven boeken hier goede resultaten”

Meer weten over ondernemen in Zuid-Afrika?

Mail naar: pre@minbuza.nl
of kaa@minbuza.nl