

Zuid-Afrika, is – en blijft – open voor business!

In termen van bbp was Zuid-Afrika lange tijd de grootste economie van Afrika, maar de rest van het continent maakt een forse inhaalbeweging. Vandaag bekleden Nigeria en Egypte de topposities. De algemene economische opmars plaatst Sub-Sahara Afrika op vele buitenlandse ondernemersradars. En dan vormt Zuid-Afrika een goede start om die, nog veelal onbekende, markt te verkennen. Want ondanks de groeivertraging blijft het potentieel groot en is het zijn S in de BRICS-landengroep nog altijd meer dan waard.

Onze Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) ter plaatse, Marc Schiltz, kent Zuid-Afrika door en door. Van 1985 tot 1995 werkte hij in Kaapstad. Na enkele andere buitenlandse posten keerde hij in 2012 terug naar het land. Sindsdien leidt hij er het FIT-kantoor in Johannesburg. Samen met zijn team ondersteunt hij de Vlaamse ondernemers met internationaliseringsplannen in Zuid-Afrika, maar ook in Angola, Botswana, Lesotho, Madagaskar, Mauritius, Mozambique, Namibië en Swaziland.

Belemmerende factoren

Hoe staat de Zuid-Afrikaanse economie er in het algemeen voor vandaag?

Marc Schiltz: "Hoewel Zuid-Afrika zijn economische leiderspositie moest afstaan, heeft het met voorsprong de meest gediversifieerde economie van Afrika. Maar, zoals veel Afrikaanse landen, kampt Zuid-Afrika met dalende grondstoffeprijzen voor zijn erts, mede omdat de vraag daarnaar vanuit Azië sterk is afgenomen. Bovendien heeft weerfenomeen El Niño vorig jaar lelijk huisgehouden in heel het zuiden van het continent, waardoor er een verwoestende droogte in grote delen van Zuid-Afrika heerst. De gevolgen voor de landbouwproductie zijn desastreus."

Ook op politiek vlak rommelt het. Hoe groot is die impact?

Marc Schiltz: "De politieke elite sleept zich ogenschijnlijk van het ene naar het andere overheids corruptieschandaal. Er leven heel wat interne politieke strubbelingen die voor instabiliteit zorgen. Recent nog werd de politieke onenigheid binnen de regeringspartij

ANC (African National Congress) uitvergroot door de zware klappen die ze in de lokale verkiezingen moest incasseren. Naast Kaapstad – al jaren het terrein van de officiële oppositiepartij DA (Democratic Alliance) – verloor ze nu ook de macht in politiek en economisch belangrijke steden Tshwane, Port Elizabeth en Johannesburg. De gevolgen van die politiek geïnspireerde onzekerheden zijn aanzienlijk. Zo betekent het een mokerslag voor de nationale munt, de rand, en dreigt de kans dat het land zijn kredietwaardigheid naar junkstatus ziet afglijden. Algemeen vertroebelt het gekibbel de focus op de toekomst en worden broodnodige maatregelen vooruitgeschoven. In het onderwys bijvoorbeeld."

Veruit de meeste slaagkansen hebben onze bedrijven als ze technologie naar Zuid-Afrika brengen

Voordelen overstijgen nadelen

En toch blijft Zuid-Afrika de belangrijkste bestemming van het continent voor directe buitenlandse investeringen?

Marc Schiltz: "Klopt: vorig jaar trok het land maar liefst 130 nieuwe projecten aan, goed voor een bedrag dat overeenstemt met de resultaten van Nigeria, Angola en Kenia samen. Want ondanks de problemen beschikt Zuid-Afrika over een enorm gedifferentieerd economisch weefsel. Daarnaast heeft het land een uitstekende infrastructuur: weg, spoor, lucht, telecommunicatie ... en is het financiële systeem van

een hoog kwaliteitsniveau. Tot slot is het – ook al loopt het niet altijd van een leien dakje – een levendige democratie, waarin onder meer vrijheid van meningsuiting, een zeer moderne en vooruitstrevende grondwet en een onafhankelijk juridisch apparaat centraal staan. Zo onderscheidt Zuid-Afrika zich van de meeste andere Afrikaanse landen."

De sectoren water, energie, lucht- en ruimtevaart en agri-processing worden het meest belangrijk en kansrijk

Sectoren onder de loep

In welke branches liggen dan de beste opportuniteiten voor Vlaamse ondernemers?

Marc Schiltz: "Veruit de meeste slaagkansen hebben onze bedrijven als ze technologie naar Zuid-Afrika brengen. Niet alleen als product, maar ook in de vorm van 'local beneficiation' of lokale meerwaardeproductie. De afzetmogelijkheden blijven bestaan voor een brede waaier van industriële, semi-industriële producten of hoogtechnologische verbruiksgoederen. Maar sectoren als water, energie – met een bijzondere focus op zonne- en windenergie – lucht- en ruimtevaart en agri-processing zullen veruit het belangrijkste en meest kansrijk worden. Zo boekt hernieuwbare energie enorme successen dankzij het REIPP-programma (Renewable Energy Independent Power Producers Programme) en werden onder impuls van REIPP in de voorbije jaren voor ongeveer 200 miljard

#ZA4Explorers

Zuid-Afrika, export in het wilde weg of strategische focus?

FLANDERS INVESTMENT & TRADE - UNIZO Internationaal

rand aan nieuwe buitenlandse investeringen aangetrokken. Ook 'new sciences' zit in de lift. Het SKA-project (Square Kilometre Array) – een radiotelescoop die radiogolven kan waarnemen in de ruimte die miljarden lichtjaren van de aarde zijn verwijderd – is hiervan het voorbeeld bij uitstek."

Zijn er ook sectoren waarin Vlaamse bedrijven maar moeilijk scoren?

Marc Schiltz: "Jammer genoeg wel. Zo worden kansen voor voeding en dranken vaak overschat. De Zuid-Afrikaanse industrie produceert zowat alles onder de zon en consumenten verkiezen de lokale producten boven de ingevoerde. In het algemeen kom je maar beter niet af met het klassieke argument dat je buitenlandse product beter is. Dat werkt vaak averechts bij de prijsbewuste Zuid-Afrikaanse zakenmensen."

Vanuit het industriële en economische hart

Kiezen Vlaamse ondernemers beter voor een nationale of regionale aanpak?

Marc Schiltz: "Zuid-Afrika is ontzettend groot. Aangezien de belangrijkste steden mijlenver van elkaar liggen – ongeveer 1.500 km tussen Johannesburg en Kaapstad – moet je er rekening mee houden dat een agent, distributeur of je eindklanten niet altijd in alle centra aanwezig zijn. Dan ben je wel verplicht om regionale netwerken uit te bouwen. De Gauteng-provincie, met belangrijkste steden Tshwane, Pretoria en Johannesburg, is dan wel de kleinste van het land, maar ze telt wel 13 miljoen inwoners die samen goed zijn voor ongeveer 42% van het Zuid-Afrikaanse bnp. Veel hangt

af van je product, maar veelal is Johannesburg de uitgelezen plek om te starten. Stel je dossier zeker voor aan ons kantoor, we helpen je met je vragen, bieden ondersteuning en geven informatie."

**\\ Het argument dat je buitenlandse product beter is, werkt vaak averechts bij de prijsbewuste Zuid-Afrikaanse zakenmensen **

Een stukje Westen in het zuiden?

Vaak wordt Zuid-Afrika beschouwd als het meest westerse land van Afrika. Geldt dat ook voor de manier van zakendoen?

Marc Schiltz: "Daar schuilt een grond van waarheid in, maar toch blijft het een Afrikaans land. Zo moet je voorbereid zijn op het principe van 'African time', of het ontbreken van een strikt tijdsbesef zoals wij dat kennen. Als er andere, betere of urgentere zaken opduiken, vergeten Zuid-Afrikaanse zakenlui weleens je afspraak. Omgekeerd geldt dit niet, wees altijd punctueel. Het tempo voelt wat langzamer, onderhandelingen kunnen lang aanslepen. Ook krijgt prijs alsmear vaker voorrang op het argument van een betere kwaliteit. Maar daarnaast verschilt de businesscultuur amper van de onze. Uiteraard zijn er culturele verschillen, maar geen onoverkomelijke."

BEGELEIDINGSTRAJECT 'Zuid-Afrika4Explorers'

In het kader van een intensief begeleidingstraject, organiseren we samen met UNIZO Internationaal een multisectorale missie naar Johannesburg en Kaapstad. Die vindt plaats van 14 tot 19 mei 2017.

Op www.flanderstrade.be ontdekt u meer info.

INTERESSE IN EEN SPECIFIEKE ZUID-AFRIKAANSE SECTOR?

Lees onze marktstudies op www.flanderstrade.be en ontdek het potentieel voor uw onderneming. U ontdekt er trends, belangrijke spelers en nuttige instanties.

“Het groeipotentieel is enorm, maar de juiste mankracht vinden is moeilijk”

In alle recente, grote bouwprojecten in Zuid-Afrika zit een stukje Vlaanderen. Daar zorgt producent Soudal voor. Dit familiebedrijf met hoofdzetel in Turnhout maakt lijmen, isolatieschuimen en siliconen voor klanten in meer dan 130 landen. Sinds februari staat Olivier Deblauwe aan het roer van Soudal SA. Met een pak brede internationale ervaring in onder meer Latijns-Amerika en Azië op de teller, stuurt hij de verdere verovering van de Zuid-Afrikaanse markt.

“Zo'n vijf jaar geleden nam Soudal zijn distributeur in Zuid-Afrika over. Mijn voorganger, met tonnen ervaring in Afrika, startte Soudal SA op. Toen hij vertrok naar Dubai om er een Soudal-vestiging op te richten, volgde ik hem op. Onze producten verdelen we hier voornamelijk via zogeheten hardware stores of lokale ijzerwaren winkels, vergelijkbaar met onze doe-het-zelf-ketens. Daarnaast bedienen we bouwbedrijven. De Zuid-Afrikaanse markt boomt en het groeipotentieel is enorm.”

Tactiek van een sterk financieel familiebedrijf

“Net zoals in andere landen zorgden we, zodra we er voet aan de grond hadden, voor ruime stockage. Als financieel sterk bedrijf konden we het ons veroorloven om meteen een breed gamma in te zetten. Onze containers moeten bij wijze van spreken toch betaald worden. Intussen hebben we warehouses in Johannesburg, Durban, George en Kaapstad.

Dankzij die verspreide locaties en onze flexibiliteit kunnen we de dag na de bestelling overal in het land leveren. Die service is belangrijk, daarmee maken we immers het verschil. En met onze kwaliteit, uiteraard. Al onze producten worden nog altijd in Vlaanderen geproduceerd, zo behouden we de controle. Dat loont, klanten hebben vertrouwen in ons merk. Zo ontstaan wereldwijd vele ambassadeurs, geen reclame doet beter.”

Medewerkers gezocht

“Nu bewerken we vanuit Zuid-Afrika al enkele andere landen in zuidelijk Afrika, maar we benutten er nog niet alle mogelijkheden. Zelfs Zuid-Afrika biedt nog veel opportuniteiten.

Maar eerst moeten we de juiste medewerkers vinden. Dat ligt in Zuid-Afrika minder voor de hand. Momenteel hebben we hier achttien medewerkers op onze payroll, waarvan tien vertegenwoordigers. Volgend jaar plannen we nieuwe aanwervingen, maar gemotiveerd personeel vinden, dat vergt tijd. Bij ons – en bij Soudal wereldwijd – hebben we mensen nodig met een hands-onmentaliteit, geen mensen die kicken op een ronkende functietitel. Vaak slagen we er dankzij ons netwerk en onze klanten in om de juiste match te vinden.”

Opgelet voor wanbetalers!

“Nog een veelvoorkomend probleem in Zuid-Afrika is wanbetaling. Nieuwe klanten moeten eerst een kredietaanvraag invullen, vervolgens checken we referenties. Toch zijn er nog maandelijks klanten die hun order niet vereffenen. Op dat vlak hanteren we een multolerantie. Zodra een klant niet betaalt of een vertegenwoordiger problemen signaleert, zetten we alle leveringen stop en dragen we het dossier over aan ons advocatenkantoor. Dat is niet de gangbare procedure bij Soudal in het algemeen, maar in Zuid-Afrika is het een noodzaak.”

Op eigen benen, binnen bedrijfsfilosofie

“In Zuid-Afrika boksen we op tegen twee grote lokale spelers. Hun beslissingen moeten eerst een lange weg afleggen doorheen een strakke hiërarchie. Bij ons is dat niet het geval. We hebben de luxe om lokale beslissingen te kunnen nemen, zonder daarop afgerekend te worden. Die wendbaarheid stuwt mee onze groei én geeft ons een aanzienlijke voorsprong op onze twee concurrenten.”

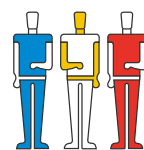
FACTSHEET ZUID-AFRIKA

MEER WETEN OVER ZAKENDOEN IN ZUID-AFRIKA?

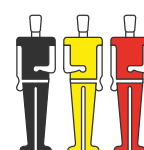
Raadpleeg ons landendossier op www.flanderstrade.be of neem contact op met het provinciaal kantoor in uw buurt. Alle contactinfo vindt u op onze website.



OPPERVLAKTE
1.221.037 KM²



AANTAL INWONERS
53,68 MILJOEN (2015)



AANTAL BELGEN
ingeschreven in
Johannesburg: 5.339 (januari 2016)
Kaapstad: 3.120 (januari 2016)



OFFICIËLE TALEN
AFRIKAANS, ENGELS,
ZUID-NDEBELE, NOORD-SOTHO,
ZUID-SOTHO, SWAZI, TSONGA,
TSWANA, VENDA, XHOSA EN
ZOELOE



MUNTEENHEID
RAND (ZAR)
1 EUR = 14,88 ZAR
(7/11/2016)

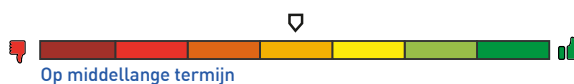


Zuid-Afrika heeft 's werelds
grootste voorraden goud,
mangaan en platina

Ease of doing business index



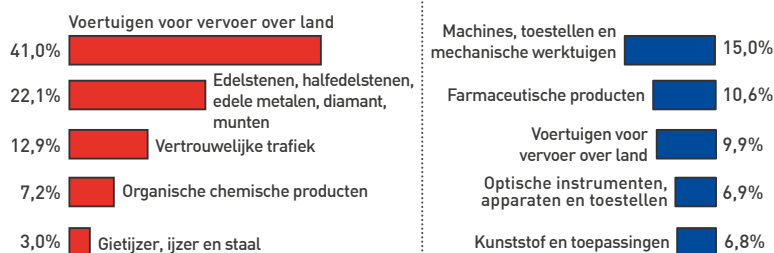
Politiek risico



Commercieel risico (van A tot C)



Vlaamse export naar Zuid-Afrika: € 1,32 miljard (2015)



Vlaamse import uit Zuid-Afrika: € 2,32 miljard (2015)