

JAARVERSLAG 2015 & 2016



Inhoudsopgave

Voorwoord	2
Doelstellingen en behaalde resultaten	3
Lobbyen voor Afrika	3
Pilot project Franchise for Development (F4D)	4
De weg vooruit	11

Voorwoord

Met dit rapport wil Africa In Motion (AIM) terugblikken op de resultaten van 2015 en 2016. Twee jaren waarin de organisatie veel heeft geleerd, maar ook in het teken heeft gestaan van succesvolle resultaten. Met trots kan AIM terugblikken op het programma *Lobbying for Africa* dat heeft geresulteerd in een aangenomen motie in 2015 en met een pas aangenomen amendement in december 2016 in de Tweede Kamer. Een amendement doelt op het verminderen van immigratie uit Afrikaanse landen, door te investeren in startend ondernemerschap tussen jonge Nederlandse en Afrikaanse ondernemers. Een vernieuwde visie die ervoor zorgt dat Nederlandse ondernemers toegang krijgen tot de Afrikaanse markt en Afrikaanse ondernemers in staat stelt door te innoveren in het bedrijfsleven door de kennisoverdracht van de Nederlandse ondernemer.

Vanuit het aangenomen amendement zal het programma [*Making Africa Work*](#) worden geïnitieerd in samenwerking met PUM. De initiatiefnemers gaan Nederlandse en Afrikaanse ondernemers aan elkaar koppelen met als doel het opstarten en opschalen van ondernemingen in Afrika. AIM zal de geleerde lessen en opgedane successen uit het project F4D – MEP in samenwerking met SPARK toepassen in het programma *Making Africa Work*.

Deze terugblik heeft betrekking op de gehele periode 2015-2016. Wij danken ieder die, op welke manier dan ook, een bijdrage heeft geleverd aan de projecten en de ontwikkeling van Africa In Motion. Als organisatie, kijken we met goede zin naar een nieuw veelbelovend jaar.

Max Koffi

Directeur Africa In Motion

Doelstellingen en behaalde resultaten

Lobbyen voor Afrika

Doelstelling

Africa In Motion ziet de noodzaak om het Afrikabeleid van de Nederlandse overheid te beïnvloeden naar een beleid dat aansluit bij het potentieel van Afrika. Een rechtvaardig beleid dat dient als ondersteuning aan Nederlandse investeerders om te ondernemen in Afrika en tevens inspeelt op het creëren van duurzame werkgelegenheid in Afrika. Een beleid dat ten goede komt voor zowel de Nederlandse als Afrikaanse economie, wat een win-win situatie creëert voor beide partijen.

Resultaten

a) Aangenomen motie

Op 30 april 2015, is er door dhr. Smaling (SP) [een motie ingediend](#) dat is aangenomen met een ruime meerderheid in de Tweede Kamer. In deze motie legt nadruk op de toevoegde waarde van Afrikaanse diaspora en om de Afrikaanse diaspora een actieve stem te geven in het Afrikabeleid. Het doel hiervan is om binnen de strategische partnerschappen een actieve rol te bepleiten voor de Afrikaanse diaspora.

b) Aangenomen amendement

Africa In Motion heeft gelobbyd voor een innovatieve inzet van Nederlandse middelen in de strijd tegen jeugdwerkloosheid in Afrika. Dit heeft geresulteerd in het indienen [van een amendement](#) door Eric Smaling (SP) en Agnes Mulder (CDA), die op 9 november 2016 is aangenomen in de Tweede Kamer. Met behulp van het aangenomen amendement zal het programma [Making Africa Work](#) in samenwerking met PUM in 2017 worden geïnitieerd.

c) Het faciliteren van een dialoog tussen ondernemers en de politiek

In de aanloopfase van het schrijven van het amendement heeft AIM een dialoog gefaciliteerd tussen jonge Nederlandse jonge ondernemers en leden van de Tweede Kamer. Hierdoor zijn knelpunten en belemmeringen voor jonge ondernemers bij internationale ondernemen inzichtelijk geworden voor de Kamerleden.

Pilot project Franchise for Development (F4D)

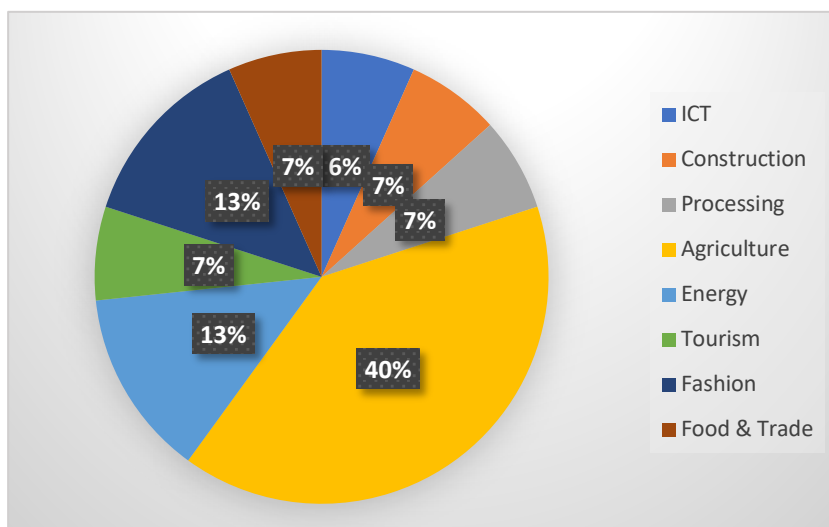
Doelstelling

In Nederland zijn veel Afrikaanse migranten met ondernemersambitie die in het land van herkomst een bedrijf op willen zetten. Africa In Motion initieert het project 'MEP-F4D' in samenwerking met SPARK. Dit project heeft als doel om Afrikaanse migrantenondernemers te ondersteunen, door ze aan Nederlandse Midden-kleine Bedrijven (MKB) met actieve MVO-beleid en/of internationale ambitie te koppelen. Hierdoor kan overdracht van technologie en kennis van bedrijfseconomie plaatsvinden en een kansrijk ondernemingsplan ontwikkeld worden. Het bedrijf fungeert als leerbedrijf of eventueel als zakelijke partner.

Het project richt zich op Ghana, Rwanda en Marokko en heeft een looptijd van augustus 2016 tot en met begin 2017. Beide projectpartners waren verantwoordelijk voor twee verschillende taken. Spark meefinanciert de uitvoering van het project en verzorgt de trainingen op het gebied van ondernemerschap. AIM was verantwoordelijk voor de werving van Afrikaanse migrantenondernemers uit Ghana, Marokko en Rwanda.

Doelstelling van het samenwerkingsverband

Initiëren van samenwerking tussen Afrikaanse migranten (studenten en gevestigde) en Nederlands MKB. Eventuele samenwerking betreft zowel een werkgever-werknemer relatie, als een zakelijk partnerschap (franchise)



Figuur 1. Het percentage weergegeven geïnteresseerde kandidaten per sector.

Resultaten 2015

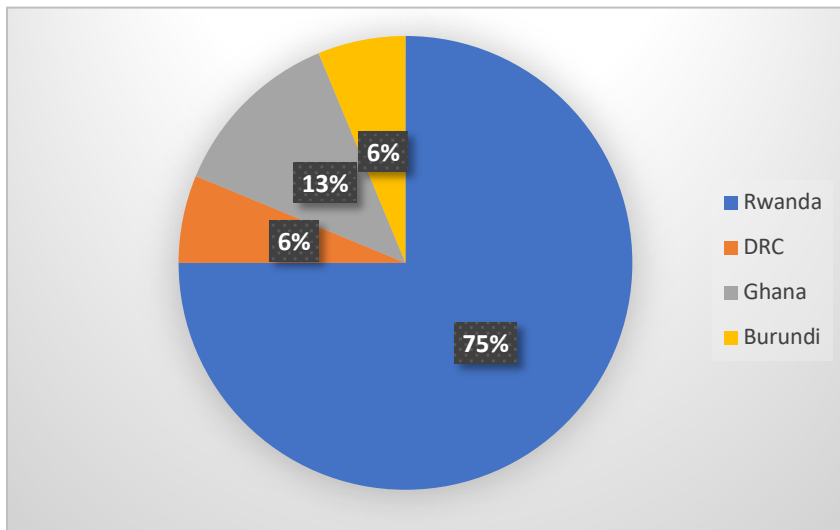
In deze sectie richten we ons voornamelijk op de hoofdresultaten van het project.

Sectoren

Vanuit alle aanmeldingen van de kandidaten is te zien dat de grootste interesse is voor de landbouwsector. In figuur 1 wordt een overzicht gegeven van het percentage kandidaten voor iedere sector.

Land van interesse

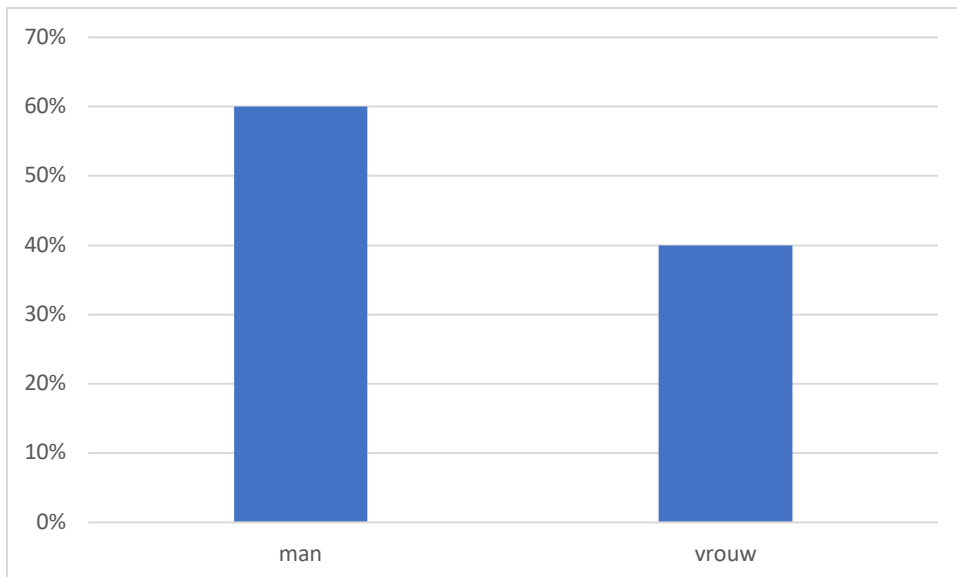
Tijdens het programma is voornamelijk gefocust op Rwanda. Dit is ook terug te zien in het onderstaande schema waarbij de interesse van het land wordt weergegeven.



Figuur 2. Het percentage kandidaten waarbij het land van interesse voor het opzetten van het business idee wordt weergegeven.

Verhouding tussen mannelijke en vrouwelijke kandidaten

Na de selectie van de kandidaten was 40% van de vrouwelijk en 60% uit mannelijke kandidaten (figuur 3).



Figuur 3. Een weergave van de verhouding tussen mannelijke en vrouwelijke kandidaten van het project franchise for development.

Van de 15 geselecteerde bedrijfsideeën zijn 3 koppelingen bereikt met een intentieverklaring over het aangaan van samenwerking met de migrant startende ondernemer en bij 1 koppeling is de overeenkomst in voorbereiding.

Casus 1. Melkveebedrijf in Rwanda	Casus 2. Ontwikkeling van een Mobiele Applicatie tegen valse medicijnen	Casus 3. Mediaproductiebedrijf in Rwanda
<ul style="list-style-type: none">• Koppeling tussen een Rwandese student van Wageningen Universiteit en een jonge Nederlandse ondernemer (melkveebedrijf uit Rosmalen).• Het Nederlandse bedrijf dient als leerbedrijf en wil actief worden op de Afrikaanse markt.	<ul style="list-style-type: none">• Koppeling tussen een Burundese migrant en een ICT- bedrijf.• Het bedrijf zal de App ontwikkelen en wordt aandeelhouder in het start-up.	<ul style="list-style-type: none">• Opzet van een filiaal in Rwanda in samenwerking met een migrantondernemer.

Koppelingen met een overeenkomst

- Case 1. Opzet van een moderne melkveehouderij in Rwanda

De kandidaat wil vanuit zijn eigen moderne melkveebedrijf verschillende zuivelproducten produceren voor de Rwandese markt. Om dit te kunnen realiseren wordt het concept van M.J.G. Hanegraaf Rosmalen toegepast en naar de Rwandese markt gebracht.

Het Nederlandse bedrijf houdt zich bezig met het ontwikkelen van nieuwe productieprocessen voor de productie van innovatieve melkpoeders. De melkpoeders bevatten unieke eigenschappen, omdat deze puur en onbewerkt zijn. Door dochterondernemingen in Afrika te starten kan de lokale gemeenschap de kennis van de processen en de producten tot zich nemen waardoor productinnovatie ontstaat. De melkpoeders kunnen als halffabricaten dienen die de plaatselijke bevolking verder kan bewerken of kunnen aromatiseren waardoor producten ontstaan die kunnen dienen op de lokale markten en/of internationale markten. Hierdoor ontstaat werkgelegenheid, handelskracht, economische groei en kennisoverdracht voor de lokale Afrikaanse bevolking. Opgestelde overeenkomst is te vinden in de bijlage.

Het project maakt het voor deze jonge Nederlandse ondernemer mogelijk om zijn zakelijke partner te ontmoeten in Nederland en om gezamenlijk businessplan te schrijven om gezamenlijk de Rwandese markt te betreden.

- Case 2. Mobiele applicatie tegen nagemaakte medicijnen

De kandidaat wil een bedrijf opzetten gespecialiseerd in het ontwikkelen van mobiele applicaties. Het eerste idee van de kandidaat is om een gebruiksvriendelijke mobiele toepassing voor de bestrijding van nagemaakte geneesmiddelen te ontwikkelen. De dienst zal beschikbaar zijn voor zowel de normale telefoongebruikers via SMS, als voor de smartphone-gebruikers via een applicatie. Informatie die worden gebruikt om het (merk)informatie bij te houden zullen QR code of barcode zijn. Wanneer een consument een product koopt, kan hij altijd controleren door kosteloos een bericht te sturen aan de bedrijfsdatabase. Een dochterbedrijf van MCI Solution, gerund door 2 medewerkers van MCI Solution zal de App ontwikkelen en aandeelhouder worden in de startup van de kandidaat.

- Case 3. Mediaproductiebedrijf in Rwanda

Een Nederlands digitaal audiovisueel productiehuis dat projecten van begin tot eind voor z'n rekening neemt. Met als resultaat: een verhaal dat raakt. De kandidaat heeft een VOF gespecialiseerd in interculturele communicatie trainingen en coaching. Door middel van een joint venture na het afronden van het leertraject, willen beide bedrijven de Rwandese markt betreden. Er komt een vestiging van de startup in Rwanda, met lokaal personeel. De core business van de Rwandese vestiging zal in eerste instantie zijn: opdrachten voor digitaal audiovisueel promotie vanuit het bedrijfsleven en de overheid te genereren (acquisitie). De productie van het promotiemateriaal zal in de eerste 3 jaren, grotendeels in Nederland plaatsvinden. Tegelijkertijd zal er gewerkt worden aan kennisoverdracht bij de Rwandese partners zodat de productie van promotiemateriaal uiteindelijk grotendeels in Rwanda plaatsvindt.

Koppeling in voorbereiding

- Casus. Moderne Champignons kwekerij in Rwanda

De kandidaat wil een moderne champignonkwekerij beginnen in Rwanda, waar de marktbehoeften groot zijn. De Nederlandse kwekerij is bereid als leerbedrijf te dienen. Omdat het bedrijf volledig geautomatiseerd is, zal als alternatief een ander bedrijf benaderd worden, waar de productie handmatig gebeurt.

Resultaten 2016

Hetzelfde project is vanaf augustus tot begin 2017 uitgevoerd in samenwerking met SPARK. De doelstelling lag toen voornamelijk op het initiëren van samenwerkingsverbanden in de focuslanden. Wegens beperkte tijd en financiële middelen zijn de resultaten gedeeltelijk bereikt. In de paragraaf leer- en verbeterpunten zullen we hierop terugblikken.

Samenwerkingspartner land Ghana (voor het opzetten van een netwerk & ondersteuning van lokale project partners in Ghana)

-Samenwerking verliep stroef, er zijn afspraken gemaakt met lokale partner. Echter zijn deze afspraken door lokale partner niet nagekomen. De samenwerking kwam niet op gang. Wij hebben toen overwogen een AIM-medewerker tijdelijk naar Ghana te sturen.

Samenwerkingspartners in Rwanda

De samenwerkingspartner was Spark Rwanda. Spark Rwanda zou haar lokaal netwerk van professionals inzetten voor de begeleiding van migrantenondernemers tijdens marktonderzoeken en implementatie. De inzet van Spark Rwanda was wel onder voorwaarde van vergoeding als tegenprestatie. Dit was niet mogelijk vanwege het gering beschikbaar budget. Het is wel gelukt om marktonderzoek te faciliteren in Rwanda door een student van de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen (HAN) in opdracht van AIM.

Praktische kennisoverdracht

Van oktober 2016 tot januari 2017 liep een student werktuigbouwkunde van de HAN stage in Rwanda bij een technische beroepsopleiding in Kigali, de hoofdstad van Rwanda. Studenten van deze opleiding hadden een rijstplantmachine ontwikkeld die niet goed werkte. Met de kennis van de Nederlandse student lukte het om het ontwerp aan te passen en een goed werkende machine te ontwikkelen. Nu wil hij samen met deze studenten een eigen onderneming in Rwanda beginnen. Het nieuwe overheidsprogramma *Making Africa Work* gaat hem daarbij helpen.

Werving van diaspora ondernemers voor Marokko, Ghana, Rwanda (Franchise for development model)

Er zijn 2 voorlichtingsbijeenkomsten geweest voor studenten van de Universiteit Wageningen en van de TU Delft. Voor deze bijeenkomst hebben we aanmeldingen gehad van Rwandese en Ghanese studenten, evenals een aanmelding van een migrant ondernemer uit Marokko.

Het tot stand brengen van business to business joint ventures voor Marokko, Ghana, Rwanda Werving bedrijven (Nederland, Marokko)

- Werving bedrijven in Afrika
- Werving bedrijven in Nederland
- Onderzoek naar geïnteresseerde bedrijven

Uit ons netwerk in Nederland zijn een aantal businessplannen uit verschillende economische sectoren gekomen. Hieronder een overzicht van de mogelijkheden in Marokko:

- *Landbouw*
Biologische kippenboerderij en verwerkingsunit, 40 hectares beschikbaar voor lokale verwerking en export naar Sub-Sahara landen en midden Oosten.
- *Energie*
Zonne-energiecentrale.
- *Transport*
ACB Airport City Bus. Toeristenvervoer vanuit vliegveld Casablanca naar 3 verschillende bestemmingen.

Werving medefinanciering (fondsen, NGO's)

- Stichting DOEN, ASN Foundation, Hivos en SOS Kinderdorpen hebben de aanvraag afgewezen.
- Het is gelukt om via een aangenomen amendement in de Tweede Kamer, financiële middelen te verkrijgen voor het opschalen van het initiatief. Hiervoor is een samenwerking met PUM gerealiseerd. AIM en PUM zijn verantwoordelijk voor de uitvoering van het overheidsprogramma [Making Africa Work](#).

Leer- en verbeterpunten Pilotproject Franchise for Development (F4D)

Ondanks het gebrek aan voldoende middelen (geld) heeft AIM de afgesproken resultaten grotendeels bereikt. Van de geselecteerde bedrijfsideeën zijn er 4 koppelingen in voorbereiding. Deze koppelingen zijn gerealiseerd in een tijdsbestek van twee maanden. Wat een gemiddeld aantal van 2 koppelingen per maand betekent. Dit gemiddeld aantal kan verhoogd worden door de genoemde knelpunten op een structurele wijze aan te pakken.

- Werving en selectie van kandidaten zouden in principe van start gaan, pas wanneer een aantal strategische partners zich aan het project gecommitteerd zouden hebben: sponsors voor de organisatiekosten van AIM, geïnteresseerde bedrijven, overheid voor subsidiering van bedrijven en kennisinstellingen voor specifieke kennisoverdracht.
- De doelgroep migranten startende ondernemers dient verder gesegmenteerd te worden, de voorlichtingscampagne aanpassen aan specifieke behoeften van de doelgroep. Wat studenten betreft, aandacht moet worden besteed aan de resterende verblijfstijd, de voorkennis in het gewenste sector, de oorspronkelijke plannen voor aanvang van het programma.
- Een aantal kandidaten is gedurende het programma in Nederland weer teruggedaan naar het land van herkomst. In dit geval gaat het om Rwanda. Om deze kandidaten goed te kunnen begeleiden zou het waardevol zijn om een werkelijk samenwerkingsverband op te stellen met Spark in Rwanda.

- De voorlichting bij bedrijven dient veel intensiever te worden. Met inzet van audiovisueel promotiemateriaal over marktkansen in Afrika, en betogen van landen vertegenwoordigers (ambassades) over investeringsklimaat in desbetreffende landen. Nederlandse bedrijven die reeds actief zijn in Afrika kunnen ook een bijdrage leveren aan het terugdringen van negatieve beeldvorming over Afrika.
- De partners in Afrika dienen geselecteerd te worden op basis van daadkracht en ervaring op de markt. Beter is om een eigen team op locatie te hebben om de follow-up van de activiteiten te garanderen.

De weg vooruit

Aansluiten bij het nieuw initiatief “Making Africa Work”

Het project *Making Africa Work (MAW)* heeft als doel het realiseren van 40 koppelingen tussen (jonge) Nederlandse en Afrikaanse ondernemers. Deze koppelingen moeten resulteren in 40 businessplannen voor het oprichten van nieuwe of uitbreiding van bestaande bedrijven in vijf Afrikaanse landen: Ghana, Marokko, Kenia, Rwanda en Sierra Leone. De looptijd bedraagt 12 maanden.

Making Africa Work wordt uitgevoerd door PUM Netherlands senior experts (PUM) en Africa in Motion (AIM) en gefinancierd door het ministerie van Buitenlandse Zaken. Het project richt zich zowel op Afrikaanse migranten en studenten die een bedrijf in hun land van herkomst willen starten, als op Nederlandse ondernemers die in Afrika een groeimarkt zien en op zoek zijn naar partners.

Door middel van coaching, gezamenlijk marktonderzoek en het opstellen van goede businessplannen stimuleert het programma werkgelegenheid én legt het de nadruk op ondernemerskansen in Afrika.