

'Geen ontwikkelingsland, maar land in ontwikkeling'

door Robert Paling

Vrijdag 18 maart 2005 - Tilburg - De Brabantse sociëteit voor internationaal zakendoen hield in Tilburg een informatiebijeenkomst over Tunesië en Marokko. Als de vooroordelen eenmaal weg zijn, lonken de perspectieven.

Zakendoen met Marokkanen, dat kan natuurlijk ook. In de hoos aan negatieve berichten over Marokkaanse Nederlanders zou je bijna vergeten dat Nederland al sinds mensenheugenis een goede economische relatie heeft met Marokko.

Om Brabantse ondernemers te informeren over kansen voor hun bedrijf in Marokko en Tunesië hield de Brabantse sociëteit voor internationaal zakendoen gisteren een informatiemiddag in het Tilburgse Willem II-stadion. De kansen lijken voor het oprapen te liggen al vergt een gang naar Noord-Afrika wel een cultuuromslag.

Allereerst werden gisteren de vooroordelen over de Noord-Afrikaanse samenleving aan de kant gezet. Marjolein Vink, regiomanager Marokko en Tunesië bij de Economische Voorlichting Dienst (EVD), vertoonde een paar clichématige dia's van kamelen en eenvoudige ambachtslieden om daar direct aan toe te voegen dat het transport in Noord-Afrika allang niet meer per kameel gaat en dat Marokko en Tunesië beschikken over moderne industrieën.

Volgens Vink ligt er voor Nederlandse bedrijven en Brabantse in het bijzonder een mooi perspectief te lonken in beide landen. „De bevolkingsgroei is in beide landen hoog, wat zorgt voor een blijvend grote vraag naar diverse goederen en diensten. Bovendien moet de economie in Marokko en Tunesië sterk groeien om al die nieuwe inwoners straks aan werk te kunnen helpen. De overheden in beide landen doen alles om zoveel mogelijk investeerders te trekken.“

De sectoren waarin Nederlandse bedrijven in Tunesië en Marokko opereren, zijn volgens de EVD zeer divers: waterhuishouding, land en tuinbouw, voedingsmiddelen, bouw & infrastructuur, toerisme, enzovoorts. Vink beklemtoonde – in Tilburg Textielstad – de kansen voor Brabantse bedrijven in de sterke textielindustrie in zowel Marokko als Tunesië. Een bekend voorbeeld is HaVeP, de Goirlese fabrikant van bedrijfskleding, die een deel van haar productie in Tunesië laat uitvoeren. Desondanks is het aantal Nederlandse bedrijven met een vestiging in Tunesië (68) en Marokko (40) niet echt groot. Met totale investeringen van 314 miljoen euro in Marokko en 202 miljoen euro in Tunesië loopt Nederland ver achter op landen als Frankrijk, Spanje en Italië.

Obstakel

Om (Marokkaanse) Nederlanders te helpen bij het zakendoen met Marokko, zag vorig jaar het Handels- en Investeringscentrum Noord-Marokko (HIC) in Rotterdam het levenslicht. HIC-consultant Tamim Chétbi wond geen doekjes over het in zijn ogen grootste obstakel voor het zakendoen in Marokko: „Marokko heeft de welbekende Franse bureaucratie overgenomen en nog verder geperfectioneerd.“ Hij haalde de toegenomen alfabetisering, de hervorming van het familierecht en de politieke stabiliteit aan om nogmaals aan te geven dat koudwatervrees voor investeren in Marokko ongegrond is. Wel dienen Hollandse nieuwkomers zich te voegen naar de cultuur en gebruiken in Noord-Afrika. „Ga er niet naartoe met een houding alsof je ontwikkelingshulp komt brengen. Marokko is geen ontwikkelingsland. Marokko is in ontwikkeling.“ Mohamed Bouimj, uitgenodigd als succesvol voorbeeld van Nederlands ondernemerschap in Marokko, deelt de visie van Chétbi dat Nederlanders zich respectvol moeten opstellen bij het zakendoen in Marokko. „Wat hier in Nederland gaande is met Marokkanen correspondeert niet met de werkelijkheid in Marokko.“