



**'Raar dat onze tomaten
wegrotten terwijl door de EU
gesubsidieerde tomatenpuree
het land binnenkomt'**

Charles Mensa pagina 30



Kapsalon voor vrouwen in Accra.

Ghanese ondernemingszin

TEXT JEANNETTE VENINGA

Zakendoen tussen de regels door

Een bedrijf opzetten loont nauwelijks in Ghana. Starters lopen op tegen bureaucratie en hoge belastingen. Ook maakt de strenge regelgeving het moeilijk om internationaal zaken te doen. Maar handelen zit de Ghanezen in het bloed en overal ontstaan nieuwe bedrijfjes. Alleen is meer dan de helft daarvan niet officieel geregistreerd.

Al bij het inchecken voor de vlucht met Ghana Airways naar de hoofdstad Accra waart de Ghaneese handelsgeest rond. Een vrouw verdeelt haar bagage – kleding voor de verkoop in Ghana – onder medepassagiers van wie de bagage onder het maximumgewicht zit. 'Ghanezen zijn de zakenmensen van Afrika', zegt de Nederlands-Ghaneese startende ondernemer Eric Boachie. Sinds zijn achtste woont hij in Eindhoven, maar de laatste tijd reist hij regelmatig naar Ghana om een klein loonbedrijf op te zetten in de houtindustrie rondom Kumasi, de stad waar Boachie oorspronkelijk vandaan komt. 'Elke Ghanees heeft een business of wil er een. Er zijn legio mogelijkheden, je moet ze alleen even pakken.' Tussen het praten door vult hij papieren in voor een in Amsterdam-Zuidoost wonende vrouw, die als beroepsomschrijving 'trader' in haar paspoort heeft staan. Boachie: 'Zij kan niet lezen en schrijven, maar ze heeft wel een goedlopende handel in tweedehands elektronica.'

Aangekomen in Accra ziet de reiziger ook al snel dat het leven er om handel draait. De stad aan de Afrikaanse westkust is volgeplakt met reclame en overal hangen borden van bedrijven. Grootse namen als 'Sweet Jesus Communication Centre', 'The Glorious Light Shop' en 'Amazing Grace Beauty Salon' moeten zoveel mogelijk bezoekers de winkels in lokken.

Handelaren en marktkoninginnen
Vergeleken met andere Afrikaanse landen ten zuiden van de Sahara, scoort Ghana hoog op onderwijs, levensverwachting en bbp (bruto binnenlands product). Het land heeft altijd een levendige handel gekend. 'Ghanezen doen al business sinds menschenheugenis,' zegt Charles Mensa, econoom en president van het Instituut voor

Economische Betrekkingen in Accra, een onafhankelijke denktank. 'Eeuwenoude handelsroutes tussen de zuidkust van West-Afrika en Noord-Afrika worden vijftienderd jaar geleden al bereisd met zout, uien en specerijen. Ghana was toen al een land met tussenpersonen en een distributierol. Nog steeds worden deze routes bereisd met trucks volgestouwd met producten om de, voornamelijk informele, handel in West-Afrika te voorzien. Veel voedselproducten worden nog verder het continent in getransporteerd.' Wie door het land reist, ziet duidelijk het contrast tussen een moderne en een agrarische, traditionele economie. Aan de ene kant schieten de internetcafés, communicatiecentra en nieuwe onder-

'Elke Ghanees heeft een business of wil er een'

nemingen als padderstoelen uit de grond en aan de andere kant draaien de markten op de oude handelsvormen. De informaliteit is bij beide aanwezig. Econoom Mensa schat het percentage informele handel op 55 procent van de totale economie in Ghana, daarvan gaat het grootste gedeelte om in de agrarische sector. De Ghaneese economie is moeilijk in cijfers uit te drukken. Geen overheidsinstantie weet bijvoorbeeld precies hoeveel geld er omgaat op de markten. Op de markt in de plaats Techiman is het een geschreeuw van jewelste. Op het eerste gezicht is het er een chaos. Maar daarachter gaat wel degelijk een organisatie schuil. Elk product dat wordt verhandeld, heeft een zogenoemde koningin, die een adviserend comité en een secretaresse achter zich heeft.

Er zijn legio mogelijkheden, je moet ze alleen even pakken'

De koningin bepaalt de prijs van haar eigen product en zo bewaakt de stabiliteit van de handel door elke nieuwe markttag een vaste prijs per product te hanteren. Daardoor kunnen distributeurs, transporteurs en andere tussenpersonen de marktvrouwen niet tegen elkaar uitspelen. Die marktvrouwen betalen de koningin een klein percentage van hun ingebrachte handel. Een marktvrouw in Techiman zit op haar kist van waaruit de tomaten van die dag zijn verkocht. 'De koningin zorgt goed voor ons', zegt ze. 'Wanneer er problemen zijn, lost zij ze op, en de paar cedi's die we haar ervoor geven, zijn het waard.' Zo geven de yamhandelaren (yam: zetmeelhoudende stengelknol - JV) op de markt in Techiman de bij het product behorende koningin één yam per honderd op de markt gebrachte knollen. Slechts een paar cedi's zijn bestemd voor de organisatie van de koningin. Haar (hoge) leeftijd, kennis van de markt en prijswerking, capaciteiten om conflicten op een onpartijdige manier op te lossen en respect van de marktvrouwen bepalen de positie van de koningin.

Ananas en oneerlijke concurrentie
Het Ghanees ministerie van Voedsel en Landbouw probeert de informele agrarische economie te professionaliseren via internet. Ter ondersteuning van de lokale boeren staan op internet prijs- en vakinformatie en achtergrondgegevens over exporteurs. Edward Eddo Dankwa is projectleider e-business in de landbouw: 'We willen de export van onder meer cashewnoten, tomaten en ananassen stimuleren. Veel boeren kennen de marktprijzen van hun producten niet; een keer per jaar komen ze dan naar



Eric Boachie (l) en zijn neef in het schoenenatelier van de familie. Een paar schoenen kost 25 euro.

een plek om hun totale oogst in een keer te verkopen. Handelaren maken hier gebruik van en geven een lage prijs. Door kennis van de prijzen kan er vaker worden gehandeld, waardoor de verdiensten van de boeren stijgen', vertelt Dankwa enthousiast. Die goede prijs is broodnodig voor het overleven van de agrarische sector, die voor 80 procent uit kleine boerenbedrijfjes bestaat. Het internetproject loopt sinds eind jaren negentig in Accra en Techiman en was een initiatief van het Internationale Instituut voor Communicatie en Ontwikkeling in Den Haag. Via het Engelse Department for International Development krijgt het instituut 287 duizend euro om gedurende twee jaar het project verder te ontwikkelen in nog tien districten.

Wat doet Nederland?

Nederland ondersteunt Ghana bij de ontwikkeling van de private sector. Maar de regels vanuit Europa en Nederland maken dat er niet gemakkelijk op. Subsidies worden verstrekt aan formeel geregistreerde bedrijven in Ghana op voorwaarde dat ook het Nederlandse bedrijfsleven participeert en voordeel heeft, en dat er duurzaam ondernomen wordt. De Nederlander Hubert van den Broek is directeur van Volta River Estates Limited (VREL), de plantage waar de Oké-banaan vandaan komt. Hij is een joint venture aangegaan met het Ghanees VREL dat banaan opkoopt van Ghanees boeren. Van den Broek: 'De regels zijn streng: 60 procent van de investeringen moet uit Nederland komen. Dit is soms echt lastig voor elkaar te krijgen. Met veel moeite heb ik ingabestsystemen gekocht die van een Frans bedrijf kwamen waarin Nederland weer participeerde.' Van den Broek ziet de informele sector niet verdwijnen in Ghana. 'De samenwerking daarmee is onomstotelijk in een land als Ghana, waar buiten de grote steden weinig formeel gebeurt.' De strenge buitenlandse regelgeving maakt het Ghana niet makkelijk om de slag naar de internationale markt te maken. Bovendien beschikken Ghanees bedrijven vaak nog over te weinig kennis om aan de buitenlandse regels te kunnen voldoen. Van den Broek: 'Per 1 januari 2004 gelden de Good Agricultural Practices vanuit Europa. Agrarische producten moeten dan voldoen aan de eisen met betrekking tot de meetbaarheid en de traceerbaarheid. Voorafschik voldoen twee Ghanees bedrijven, waaronder VREL, daaraan.'

Door de groeiende handel, maar ook door de toenemende buitenlandse investeringen in Ghana, ontstaat er vaak een overschot op de markten. Charles Mensa: 'Een beginnende ondernemer moet zich registreren als hij alles formeel wil aanpakken. Daarbij krijgt hij de vraag of hij eerder ook al belasting betaalde. Zo niet, dan moet hij de achterstand alsnog inhalen. De meeste mensen kunnen dat niet betalen en laten zich dus niet registreren. Het Internationale Monetair Fonds wil dat meer mensen belasting betalen, maar met een dergelijk systeem zal dat nog heel lang duren', schat Mensa. In een analyse stelt het IMF dat belastingen

door de groeiende handel, maar ook door de toenemende buitenlandse investeringen in Ghana, ontstaat er vaak een overschot op de markten. Ook mogen toeleveringsproducten voor buitenlandse investeerders belastingvrij geïmporteerd worden, terwijl over Ghanees producten BTW moet worden afgedragen. Deze oneerlijke concurrentie is ook het IMF opgevallen. Volgens het IMF moet dan ook bekoken worden in hoeverre de belastingvrijstellingen voor buitenlandse bedrijven negatieve invloeden hebben op de hte economie in plaats van alleen op een specifieke sector.

Mensa is wel gelukkig met de buitenlandse verworvende industrie. 'Met behulp van die industrie krijgen de producten uit Ghana een meerwaarde voor de internationale export.' Dat

wordt op kleine schaal al zichtbaar bij de teelt van ananassen. Het restafval van de vrucht wordt nu ter plaatse verwerkt in sap, dat vervolgens weer wordt geëxporteerd.

Wel succes, geen uitbreiding

Ondanks de positieve ontwikkelingen in de agrarische sector hebben de meeste Ghanezen die officieel een bedrijfje willen beginnen, het moeilijk. De regering doet niets om lokale ondernemers te stimuleren. Subsidies voor starters ontbreken volledig, bovendien moedigt het belastingstelsel particuliere initiatieven niet bepaald aan. Charles Mensa: 'Een beginnende ondernemer moet zich registreren als hij alles formeel wil aanpakken. Daarbij krijgt hij de vraag of hij eerder ook al belasting betaalde. Zo niet, dan moet hij de achterstand alsnog inhalen. De meeste mensen kunnen dat niet betalen en laten zich dus niet registreren. Het Internationale Monetair Fonds wil dat meer mensen belasting betalen, maar met een dergelijk systeem zal dat nog heel lang duren', schat Mensa. In een analyse stelt het IMF dat belastingen

uit meer districten van het land moeten komen. Daarvoor moeten belastingkantoren beter uitgerust worden om geldlekkers en belastingontduiking te kunnen voorkomen. Maar een sluitend bevolkingsregister, waar een belastingstelsel aan bij heeft, ontbreekt geheel in Ghana.

Ook bankleningen waarover meer dan 15 procent rente moet worden betaald, zijn voor veel Ghanees ondernemers zonder groot eigen kapitaal niet interessant. Mensa: 'Het ministerie voor Private Sectorontwikkeling kreeg twee jaar geleden de opdracht belemmeningen voor ondernemers uit de weg te ruimen. Tot nu toe is er nog geen wettelijk obstakel weggehaald.'

Het Holland Africa Computer Institute, een zaak in tweedehands computers van directeur Sechere, is een officieel geregistreerd bedrijf. Je kunt er computers krijgen op de oude computers en het is er een komen en gaan van voornamelijk twintigers en dertigers die digitaal leren werken. Veel mensen die bij de ministeries of de douane werken, hebben hier hun training gehad. Al sinds eind jaren zeventig importeert

Sechere tweedehands computers uit Nederland naar Ghana. Tot vorig jaar ondervond hij veel problemen bij de invoer van tweedehands computers vanwege de bureaucratie. Maar nu zijn de invoerrechten voor computers geschrapt. De BTW van 12,5 procent moet Sechere wel betalen. De directeur droomt van uitbreiding naar het platteland. 'Het zou goed zijn mensen daar op te leiden. Nu komt iedereen voor een cursus naar de stad, waar het moeilijk is accommodatie te vinden. Lessen dichterbij de mensen brengt de kennis naar het platteland en ontlast de stad.' Maar een telefoonnetwerk, elektriciteit en huisvesting ontbreken buiten de stad en ook hier valt van de kant van de overheid weinig te verwachten. Sechere doet al 25 jaar succesvol zaken, maar de bank wil Sechere slechts een lening verschaffen met een gebouw als onderpand. Alleen heb je voor een gebouw nu juist dat telefoonnetwerk nodig, en elektriciteit. En die voorzieningen kosten al gauw drie keer zoveel als het pand zelf. Een alternatief voor het verwezenlijken van zijn droom heeft Sechere nog niet.

Priets bekijken van filmaffiches in een drukkerij in de boedistnal Accra. De affiches mogen pas de avond voor de première worden aangeplakt.



'Raar dat onze tomaten weggroten terwijl door de EU gesubsidieerde tomatenpuree het land binnenkomt'

De tussen Nederland en Ghana heen en weer reizende Eric Boachie maakt zijn dromen wel waar, zij het vooralsnog op de informele manier. Met wat buitenlands geld doet hij goede zaken. 'Een vriend in Nederland heeft me tienduizend euro geleend en ik ben aan de gang gegaan. Zonder deze lening was het me nooit gelukt vanwege de belachelijke rentes in Ghana', zegt hij. Van de lening heeft hij tweeduizend euro geïnvesteerd in de bouw van een klein winkelcentrum in Kumasi. De huurders betalen hem een bedrag voor goodwill

Digitale Kamer van Koophandel

De Ghana Netherlands Chamber of Commerce and Culture is vooral een website, met een actieve projectbeheer, een vooralsnog grotendeels Nederlands bestuur, enkele docenten (Ghanese hoogleraren) en een webmaster. Een bedrijf dat lid wil worden betaalt 75 dollar (65 euro) (non profit-tarief) tot 250 dollar (217 euro) voor een groot bedrijf. Een onderneming hoeft dan alleen maar registreren op de Ghanecoc-site. Veertien Nederlandse bedrijven hebben het initiatief genomen tot deze digitale Kamer van Koophandel. Inmiddels zijn er 65 leden, onder wie 20 Ghanese ondernemers.

Op de site staat informatie over projecten op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen. Ze heeft de consultancyfirma Reisa & Co een hulps-voorlichtingsproject voor twee personeel opgezet en Heineken een afvalverwerkingsproject.

De website wijst ook op een cursus om nieuwe managers te informeren over cultuurverschillen. Bestuurder Henk van Gestel: 'In vergaderingen zeggen sommige Ghanese nooit wat, ze laten anderen het woord doen. Leeftijdverschillen, anciënniteit, clanverschillen spelen een grote rol. Tegen het management wordt enorm opgekeken.' Projectleider Ingrid de Beer: 'De terughoudendheid van mensen om mee te praten komt bijvoorbeeld doordat er geen ontslagrecht in Ghana is; mensen zijn vaak bang om hun baan kwijt te raken waarmee ze een grote familie onderhouden.' De Kamer wil toe naar samenwerking in Europees verband met andere Kamers van Koophandel in Ghana om op die manier informatie te kunnen leveren over Europa – en natuurlijk Nederland.

www.ghanecoc.com | www.houseofculture.gh

en een huur van vijftien euro per maand. Hij heeft de grond voor tien jaar goloast, en binnen de kortste keren had hij door verhuur zijn investering er weer uit. Verder wacht zijn klantenkring rond Kumasi met smart op het van start gaan van zijn loonbedrijfje. Boachie laat enkele prints met modellen zien van de machines die hij voorgebaat al overboort zijn in de houtindustrie in Kumasi. In de nabije toekomst wil hij van de winst een paar trucks kopen waarmee hij hout kan transporteren naar houthavens. Als dat

allemaal loopt, wil hij ook over de sociale voorzieningen voor zijn personeel gaan nadenken. 'Wanneer in de houtverwerking iemand zijn hand verliest, wil ik dat zijn familie en hijzelf goed achterblijven. Momenteel heb ik daar het geld nog niet voor. In Ghana is het ook niet verplicht. In Nederland is een mensenleven veel waard, hier telt een leven niet zo.' En dan, als al zijn plannen werkelijkheid zijn geworden, dan wil Boachie zijn onderneming wel officieel laten registreren. 'Maar eerst moet ik meer kapitaal hebben.' ■

Zelfstandig ondernemer Ayshia Seidu in haar atelier voor West-Afrikaanse en westerse kleding. Ze heeft drie stagiaires in dienst.

