



Kansrijk Zakendoen in Jordanië

De hub naar de MENA-regio

Wie aan Jordanië denkt, denkt wellicht niet direct aan Jordanië als handelspartner. Toch is dit land in het hart van het Midden-Oosten niet te onderschatten als het gaat om zakelijke kansen. Om deze reden initieert Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl) in samenwerking met het CBI, de Nederlandse Ambassade in Amman, de Jordan Chamber of Industry en andere partijen een ondersteunend marktentry programma. Gedurende 9 maanden worden 8 Nederlandse mkb-bedrijven intensief begeleid binnen dit Netherlands Jordan Business Support Programme (NL-JO BSP). Maar waarom investeert de Nederlandse overheid in de handelsrelatie met Jordanië? En welke kansen biedt dit voor Nederlandse ondernemers?

Handelspartners

Jordanië heeft een jonge bevolking (50% is onder 25 jaar), de Engelse taal wordt breed beheerst en de geografische ligging in combinatie met stabiliteit in de markt, politiek en economie zijn goede ingrediënten om succesvol zaken te doen.

Nederland en Jordanië hebben een langdurige

en goede handelsrelatie. Zo staat Nederland op de 6de plaats van Europese handelspartners met Jordanië. Annette Wijering, Afdelingsmanager Internationaal Ondernemen bij RVO, geeft aan dat sinds 2013 de handelsstromen tussen de landen substantieel zijn gegroeid. “Dat is niet verwonderlijk als men kijkt naar de uitdagingen waar Jordanië voor

staat; waterschaarste en voedselvoorziening. Dat zijn natuurlijk precies de dingen waar wij als Nederland goed in zijn. Een van de redenen dat RVO dit programma heeft opgezet is dat verwacht wordt dat de handelsvolumes verder zullen toenemen. Tevens is Jordanië een ideale uitvalsbasis als hub in het Midden-Oosten.”

Kansen en aanknopingspunten

De verwachte vraag naar voedsel zal de komende jaren gaan stijgen en 70% van het waterverbruik wordt al gebruikt door de landbouw in een land dat waterschaarste kent. Kim Romeijn, Business Development Coach Internationaal Ondernemen bij RVO, ziet naast de voor de hand liggende sectoren zoals water en agrifood, ook voor andere sectoren veel kansen: “Transport speelt een grote rol, Jordanië is namelijk een belangrijk doorvoerland in de regio. Verder komt 10% van de Jordaanse economie voor rekening van de toeristische sector. Ook op het gebied van duurzame energie kan Nederlandse kunde en kennis een belangrijke bijdrage leveren. Ook zijn er op het gebied van digitalisering en ICT tal van mogelijkheden.”

Mede door de jonge bevolking heeft Jordanië op IT gebied een aantal tech accelerators. Deze accelerators hebben goede connecties met andere partijen, met tech hubs in Silicon Valley, maar ook dichterbij huis, bijvoorbeeld met het Nederlandse TechLeap. Het is een interessante plek om vanuit een ICT perspectief te zitten.

Salim Rabbani, ondernemer en Voorzitter van de Netherlands – MENA Business Council, is al lang actief in de MENA-regio inclusief Jordanië en beaamt dat een groot gedeelte van bevolking jong is. “Ook interessant om te vermelden is dat een groot deel van de bevolking immigranten zijn. Jordanië heeft altijd veel mensen opgevangen uit onder meer Syrië en Irak.” Het netwerk van de bevolking is daardoor heel breed en strekt zich ook breed uit over de regio.

“De verwachting is dat aan het eind van deze eeuw er meer mensen in de MENA regio zullen wonen dan in China.” *-Salim Rabbani-*

Jordaniërs zijn open naar iedereen toe en zijn erg gastvrij. Dat is een prachtige kant van de Jordaanse bevolking maar leidt er ook toe dat in tijden van onrust in de nabijgelegen landen, veel mensen toestromen naar Jordanië.

De infrastructuur in het land is daardoor constant in opbouw. Er zijn veel Nederlandse bedrijven die daarop kunnen inspelen.

Lange adem

Met al zijn ervaring heeft Salim Rabbani gezien dat er zowel goede als slechte keuzes te maken zijn als het aankomt op het kiezen van de juiste zakenpartner. Zeker voor kleinere bedrijven is het kiezen van zakenpartners iets om goed over na te denken. Het is belangrijk om de juiste partner te kiezen en de juiste relatie aan te gaan om op die manier succesvol te kunnen zijn. Desgevraagd wil Rabbani nog het volgende meegeven bij het betreden van de Jordaanse markt. “Het is belangrijk om de tijd te nemen om de juiste partner te vinden en de cultuur te leren kennen. Op korte termijn is dat intensief maar op lange termijn pluk je hier de vruchten van. Vervolgopdrachten worden makkelijker omdat de relatie er al is. Je zit dan in het circuit en in het netwerk wat daar zo belangrijk is”.

Wie zich wil gaan begeven op de Jordaanse markt, doet er dus verstandig aan zich te realiseren dat een lange adem en met de juiste mensen in contact komen essentieel zijn voor een succesvolle handelsrelatie. Je moet de juiste ingang weten te vinden. Dat heeft tijd nodig en soms worden de beslissingen op een hoger niveau genomen dan gedacht.

RVO ziet ook bedrijven die niet goed voorbereid naar dit soort markten gaan. “Het is niet zo, ik kom nu binnen en over 2 maanden heb ik een deal. Je moet bereid zijn de tijd ervoor te nemen en het zakendoen in Jordanië je eigen te maken,” aldus Annette Wijering.

Springplank naar de regio

Voor de groei van Dubai was Jordanië de belangrijkste springplank naar de regio. Nu zien we dat veel Jordaniërs management functies hebben in de rijkere emiraten. “Wat we kunnen verwachten de komende jaren is dat als landen zoals Irak, Syrië en zeker Palestina weer toegankelijker worden voor contacten uit het buitenland, Jordanië een uitstekende springplank is,” voorspelt Rabbani.

Bijkomend voordeel is dat Arabisch in een groot deel van de regio wordt gesproken, mensen kunnen daardoor heel goed met elkaar communiceren. Vanaf Marokko tot aan Irak wonen ongeveer 450 miljoen mensen die Arabisch spreken. “De verwachting is dat aan het eind van deze eeuw er meer mensen in de MENA regio zullen wonen dan in China,” volgens Salim Rabbani.

Netherlands Jordan Business Support Programme

Uit onderzoek van RVO bij Nederlandse ondernemers die interesse hebben in de Jordaanse markt, is naar voren gekomen dat er ondersteuningsbehoefte bestaat om goed voorbereid de markt te betreden, marktkennis en het leggen van de juiste netwerkcontacten. Het Netherlands Jordan Business Support Programme (NL-JO BSP) is zo ontwikkeld dat het hierbij kan helpen en maatwerk kan bieden per bedrijf. Inschrijven staat open voor Nederlandse mkb-bedrijven. De deadline om aan te melden is 1 maart. Voor meer informatie en aanmelden volgt u [deze link](#)



Jordanië is een hub voor de regio



Door de jonge bevolking is het land ‘tech-savvy’



Er wordt goed Engels gesproken



Netwerken is key



Duurzaamheid staat hoog op de agenda



50 % van de bevolking is onder de 25 jaar



Jordanië heeft een stabiele markt en is een stabiel land