

AfrikaContact

Das Außenwirtschaftsmagazin



Neue Horizonte für den deutschen Mittelstand

Mittelstandsindex Afrika

Fokus Senegal

Marktstrategien und Erfolgsfaktoren
für Ihr Afrika-Geschäft

#gemeinsamdigital #miteinanderMittelstand

- 800.000 Unternehmerkontakte
- 340 bundesweite Geschäftsstellen
- In mehr als 60 Ländern vertreten
- Über 30 Branchenverbände in der Allianz
- 900.000 Allianzmitglieder

Sie wollen:

- in der Politik ein Wörtchen mitreden, wenn es um Ihre Interessen geht
- die digitale Transformation vorantreiben und dabei Fehler vermeiden
- einen innovativen Sparringspartner für Ihre Pläne nutzen
- von einem beindruckenden Informationsvorsprung profitieren



Dann sind Sie bei uns genau richtig. **Werden Sie jetzt Mitglied!**

www.bvmw.de/mitglied-werden

Liebe Leserinnen und Leser,

Afrika verzeichnete in den vergangenen Jahren ein starkes Wirtschaftswachstum. Mittel- bis langfristig sehen die Wachstumsaussichten trotz der negativen Auswirkungen der Corona-Pandemie weiter positiv aus. Dank seiner jungen Bevölkerung sowie reichhaltiger natürlichen Ressourcen ist Afrika ein Kontinent voller Chancen und Möglichkeiten für Millionen von Menschen. Er birgt ein enormes Erfolgspotenzial für viele Generationen in der Gegenwart und Zukunft. Hinzu kommt, dass die Umsetzung des Abkommens über die Kontinentalafrikanische Freihandelszone (AfCFTA), eine der größten Freihandelszonen der Welt mit über 1,2 Milliarden Menschen, den innerafrikanischen Handel verdoppeln wird.

Sektoren, in denen deutsche Unternehmen einen kompetitiven Vorteil haben könnten, sind Zukunftsbranchen in Afrika und werden es auch nach der Corona-Krise bleiben. Die Nachfrage nach Energie, Wasser, Nahrungsmitteln, digitalen Lösungen, Infrastruktureinrichtungen und Medizinprodukten ist auf dem Kontinent stark gestiegen. Davon kann vor allem der deutsche Mittelstand profitieren. Die Bundesregierung hat viele Initiativen und Entwicklungsinvestitionsfonds ins

Leben gerufen, um die Partnerschaften und deutschen Investitionen in Afrika zu fördern. Dazu gehören der Marshallplan mit Afrika, Compact with Africa, AfricaConnect, Africa Grow, Africa Green Tec, um nur einige wenige zu nennen.

Gemeinsam können und müssen wir mehr tun, um Afrikas Wachstum stärker, integrativer, nachhaltiger und arbeitsplatzschaffender zu gestalten. Das heißt, wir müssen eine gleichberechtigte und ausgewogene Partnerschaft auf der Grundlage einer gemeinsamen Verantwortung aufbauen. Um dies zu erreichen, braucht Afrika starke Partner an seiner Seite. Als größter freiwillig organisierter Mittelstandsverband in Deutschland, der gemeinsam mit seinen Partnerverbänden die Interessen von über 900 000 Mitgliedern vertritt, pflegen wir durch unsere Mittelstandsallianz Afrika seit langem enge Kontakte mit Äthiopien, Südafrika, Senegal, Marokko, der Elfenbeinküste, Togo, Zentralafrika, Kamerun, Tschad, Sudan, Burkina Faso, Tunesien und weiteren Staaten.

Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer, liebe Investoren: es ist an der Zeit, Afrika als vielversprechenden Wirtschaftspartner und Zukunftsmarkt wahrzunehmen. Ein zu hohes Risiko ist ein von Unternehmen gelegentlich genanntes Investitionshemmnis. Übersehen wird dabei jedoch, dass risikoreiche Investitionen mit höheren Renditen korrelieren. Als Bundesgeschäftsführer des BVMW engagiere ich mich weiterhin stark für Afrika und ermutige deutsche Unternehmen zu mehr Präsenz und Investitionen in Afrika. Um genauer zu sein: in eine dynamische Wirtschaft, aber auch dazu, in stabile Länder zu investieren.

Das neue Magazin AfrikaContact, das in Zusammenarbeit mit dem OWC Verlag herausgegeben wird, bietet Ihnen vielfältige Einblicke zu Wirtschaftspartnern und Zukunftsmärkten. Lassen auch Sie sich vom wirtschaftlichen Potenzial Afrikas überzeugen.

Mit herzlichen Grüßen
Ihr



Markus Jerger
Bundesgeschäftsführer BVMW





Inhalt

Afrika: Politik, Wirtschaft und Finanz

- 6 Afrika – ein neuer Horizont für deutsche Mittelständler
- 8 Mittelstandindex Afrika
- 9 Marktstrategien für Afrika
- 10 Die afrikanische kontinentale Freihandelszone verstehen und nutzen
- 12 Erfolgsfaktor bei Geschäften in Afrika: Exportfinanzierung
- 14 Gemeinsam mehr erreichen
- 16 German Desk: Kenia, Nigeria, Ghana
- 18 „Compact with Africa“ für mehr private Investitionen in Afrika
- 20 Türöffner für Nordafrika – Potenziale für den deutschen Mittelstand



Mittelstands- allianz Afrika (MAA)

- 37 Die Task Force Senegal
- 38 Unsere Auslandsbüros in Afrika
- 39 Unser MAA Service Paket -
Dienstleistungskatalog MAA

- 40 Impressum

Fokus Senegal

- 22 Grußwort Botschafter Senegal
- 24 Baraka – Vom Slum zum modernen
Stadtviertel
- 26 Neues Wasserkraftwerk für regionale
Energieversorgung
- 28 Senegal als Investitionsmarkt für
deutsche Unternehmen
- 30 Strom für die ländlichen Regionen
Subsahara-Afrikas
- 32 Senegal Panorama
- 36 Testimonials

Afrika – ein neuer Horizont für deutsche Mittelständler

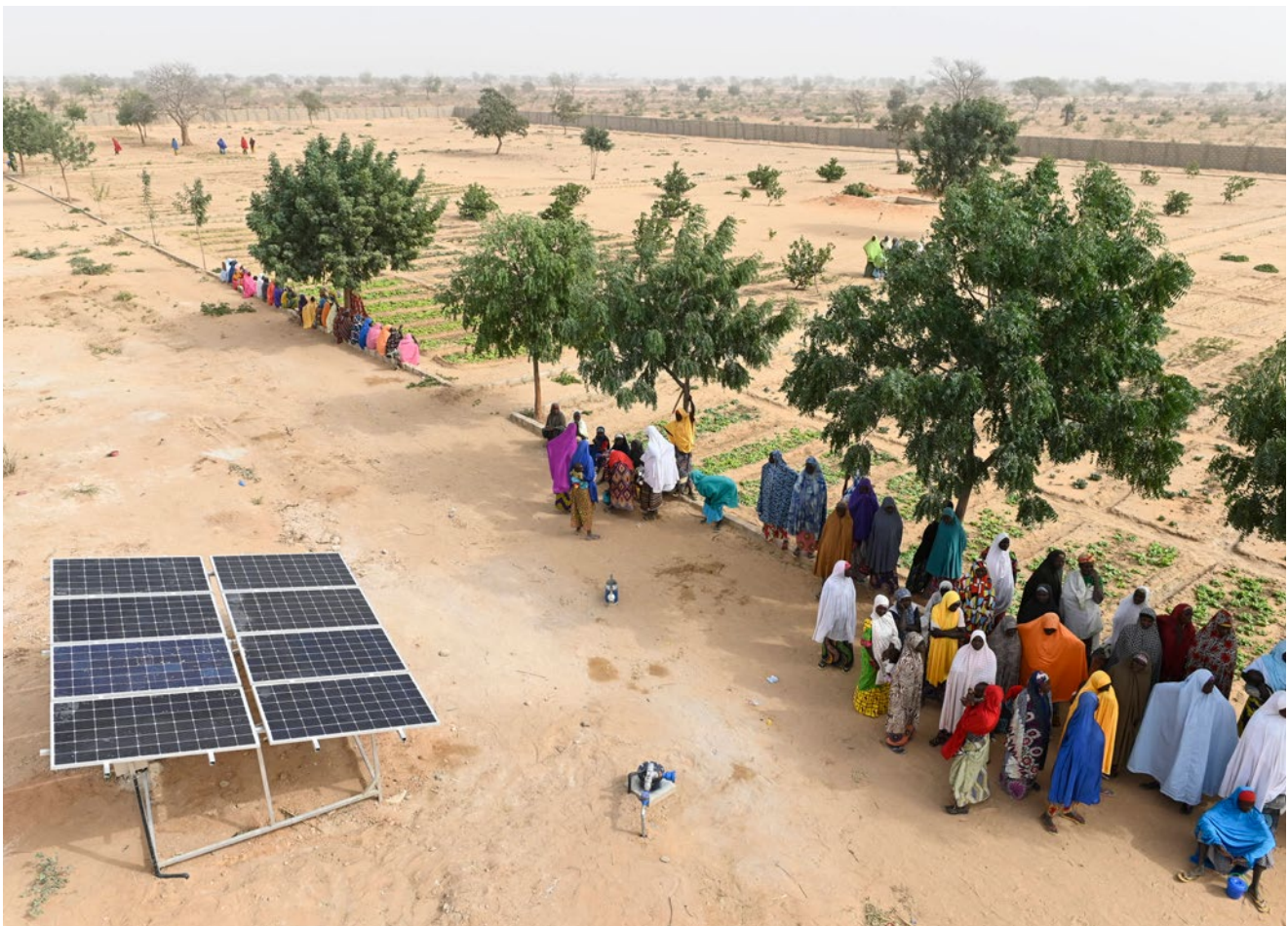
Die Globalisierung und weltweite Verflechtung von wirtschaftlichen Interessen sind gerade für den Mittelstand von besonderer Bedeutung. Die positive Entwicklung vieler Regionen eröffnet in allen Wirtschaftssektoren gute Chancen, neue Märkte zu erschließen und mit neuen Partnern zusammen zu arbeiten. Afrika bietet hier eine große Zahl an Möglichkeiten, was leider allzu oft von deutschen Firmen übersehen wird.

Afrika ist für den Mittelstand einer der interessantesten Standorte für Investitionen in die Zukunft. Die einzelnen Volkswirtschaften sind so differenziert und vielfältig, dass Afrika für alle Wirtschaftszweige interessant ist. Und Afrika wächst: Es gibt keinen anderen Kontinent, der dies so schnell tut wie Afrika – sowohl ökonomisch als auch demographisch betrachtet. Alleine in den letzten zehn Jahren haben sich die Investitionen von deutschen Unternehmen dupliziert und das afrikanische Bruttoinlandsprodukt ist zudem in diesem Zeitraum um 30 Prozent gewachsen. Aber dies ist erst der Anfang: Eine junge Bevölkerung, ein umfangreiches Rohstoffvorkommen und eine zunehmend hohe Nachfrage nach allen Gütern kommen hinzu.

Für mittelständische Unternehmen eröffnen sich daher Investitionsmöglichkeiten, die vom Aufbau von Krankenhäusern, Schulen und Universitäten mit einer angemessenen Ausstattung über den Bau von Straßen und Flughäfen bis zum Auf- und Ausbau des öffentlichen Nahverkehrs und der gesamten Infrastruktur reichen. Von der Produktion von Luxusgütern bis hin zum Maschinenbau oder zur Pharmaindustrie mit eigener Forschung besteht eine Nachfrage, die so schnell steigt, wie der Kontinent wächst.

Afrika wird daher zunehmend zu einem attraktiveren Standort, nicht nur für Großunternehmen, sondern auch für den Mittelstand. Mit dem Wachstum der afrikanischen Mittelschicht und der daraus resultierenden Stabilität und einer neuen Kaufkraft wächst allmählich auch die Präsenz deut-

Die Gemüsegärten einer Dorfgemeinde im ländlichen Niger werden mit einer modernen solar betriebenen Pumpe bewässert.



Fotos: links: IMAGO / Joerg Boethling / rechts: IMAGO / Le Pictorium

scher Firmen vor Ort. Sowohl die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) als auch der Bundesverband Mittelständischer Wirtschaft (BVMW) sind allesamt passende Anlaufstellen bei Interesse an einem möglichen Engagement in Afrika. Dies gilt natürlich auch für den lokalen Abgeordneten, der immer Ansprechpartner für die Unternehmen des Wahlkreises ist.

Auch in der nordrhein-westfälischen Region Südwestfalen sind viele Mittelständler bereits in Afrika aktiv. Vom Ausbau des Hafens in Conakry in Guinea durch ein Sauerländer Bauunternehmen bis hin zur Textilindustrie und den Bereichen der Automobilzulieferung ist Afrika ein immer beliebter Standort. Ein Hersteller von Batterien und Energiespeichersystemen bietet auf dem afrikanischen Markt sogenannte Off-Grid-Lösungen für eine dezentrale Stromversorgung mittels Sonnenenergie und autarken Großspeichern an. Insgesamt ist Afrika beim Thema Energie für viele deutsche Unternehmen einer der spannendsten Märkte geworden. Auch bei der Errichtung der Wasser- und Abwasserinfrastruktur auf dem afrikanischen Kontinent sind heimische Unternehmen immer stärker vertreten. All diese Beispiele zeigen, welche enormen Chancen das boomende Afrika deutschen Mittelständlern für eine langfristige Zusammenarbeit zu bieten hat.

Afrika ist längst nicht mehr der vergessene Kontinent. Der Kontinent boomt und bietet zahlreiche vielversprechende Möglichkeiten als Zukunftsmarkt und Investitionsstandort.



Viele Länder – insbesondere China – haben dies bereits erkannt und engagieren sich kräftig. Auch unser Mittelstand sollte die wirtschaftlichen Potentiale des Engagements auf Augenhöhe wahrnehmen. Der BVMW ist hier ein Brückenbauer, der die Zeichen der Zeit erkannt hat und das freut mich als Bundestagsabgeordneten sehr.

Prof. Dr. Patrick Sensburg

Mitglied des Deutschen Bundestages
Abgeordneter für den Hochsauerlandkreis, Vorsitzender des Ausschusses für Wahlprüfung, Immunität und Geschäftsordnung Mitglied des Ältestenrates

Die Souapiti Hydropower Station am Konkouré in Guinea wurde im September 2020 in Betrieb genommen



Mittelstandindex Afrika

Der Mittelstandindex Afrika soll Unternehmen den Weg nach Afrika erleichtern. Er stellt ein Länderrating für vierunddreißig afrikanische Länder zur Verfügung, das einen schnellen Überblick über die geschäftliche Attraktivität jedes Landes erlaubt.

Afrika ist einer der vielfältigsten und wirtschaftlich meistversprechenden Kontinente der Welt. In seinen vierundfünfzig Staaten werden bis 2050 voraussichtlich mehr als zwei Milliarden Menschen leben, die potenzielle Konsumenten auch deutscher Produkte sind. Unternehmen schrecken jedoch oft vor dem ersten Schritt zurück: die Risiken für einen Markteintritt in vielen afrikanischen Ländern scheinen zu groß. Einige Länder bietet jedoch schon heute deutschen Firmen – besonders auch aus dem Mittelstand – die Möglichkeit, dort profitable Geschäfte zu machen.

Der Mittelstandindex Afrika soll Unternehmen den Weg nach Afrika erleichtern. Er stellt ein Länderrating für vierunddreißig afrikanische Länder zur Verfügung, das einen schnellen Überblick über die geschäftliche Attraktivität jedes Landes erlaubt. Daten aus fünfundfünfzig Inputfaktoren werden komprimiert und bewertet und mit Hilfe von Ampelfarben übersichtlich dargestellt. Der Ratingwert eines Landes beurteilt die durchschnittliche Attraktivität seines Marktes für den deutschen Mittelstand. Diese Kenngröße wird verfeinert durch drei sogenannte Schlüsselindikatoren, welche sich am Prozess des Markteintritts orientieren, und sechzehn marktbezogene Indikatoren, die auf die Bedürfnisse und Möglichkeiten des Mittelstands angepasst sind.

Eine Besonderheit des Mittelstandsindex Afrika ist die Bewertung der Faktoren und Indikatoren vor dem Hintergrund qualitativer Experteninterviews mit mittelständischen Unternehmen, staatlichen Institutionen, Kammern und Verbänden. Es wurden außerdem von lokalen afrikanischen Unternehmen Befragungsdaten erhoben und als Inputfaktoren in die Berechnung der Ratingwerte mit einbezogen. Auf diese Weise bietet der Mittelstandsindex Afrika Unternehmen ein auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Instrument zur Planung ihres Markteintritts in Afrika an.

Der Mittelstandsindex Afrika wurde entwickelt vom BRS Institut für Internationale Studien an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg und Partnern aus der mittelständischen Wirtschaft, u.a. dem BVMW. Die Hochschule Bonn-Rhein-Sieg hat eine lange Beziehung zu Afrika: Sie pflegt Partnerschaften mit zahlreichen afrikanischen Universitäten und veranstaltet seit 2012 jährlich die Konferenz „Universities, Entrepreneurship and Enterprise Development in Africa“ mit Vertretern aus Wirtschaft, Wissenschaft, Gesellschaft und Politik. Die Teilnehmenden kommen aus über 20 Ländern.

In Zukunft wird der Mittelstandsindex Afrika von der Agentur für Wirtschaft & Entwicklung und dem BRS Institut für Internationale Studien an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg gemeinsam weiterentwickelt und regelmäßig aktualisiert. Das Online-Tool für den Mittelstand wird in neuem Design auf der Webseite der AWE kostenlos zur Verfügung stehen. Schon jetzt ist der Mittelstandsindex Afrika nach einfacher Registrierung kostenlos zugänglich auf:

www.mittelstandsindex-afrika.de.

Jan Koetsier

Marktsstrategien für Afrika

Als Unternehmensberatung mit einzigem Fokus auf Afrika unterstützt africon deutsche mittelständige Unternehmen bei der Entwicklung von Marktstrategien für afrikanische Länder. Der Mittelstandsindex wird als Instrument zur Analyse der Märkte eingesetzt.

Warum ist der Mittelstandsindex wichtig für Unternehmen?

Das Potenzial von Afrika ist angesichts des rasanten Wirtschafts- und Bevölkerungswachstums enorm. Zahlreiche Großprojekte treiben u.a. die Industrialisierung voran und verändern den Kontinent nachhaltig. Doch dies wird von deutschen Unternehmen oft stark unterschätzt. Korruption, politische Instabilität und eine unzureichende Infrastruktur werden als größte Herausforderungen gesehen und führen zu Skepsis. „Dort werden doch Personen entführt und die Korruption ist hoch!“, sind nicht selten die ersten Gedanken von Managern im Mittelstand. Zudem wird der Kontinent oft pauschal betrachtet, doch dies wird seiner Vielfalt nicht gerecht. Die 54 Länder Afrikas weisen auch in ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit große Unterschiede auf. Eine Entscheidung für Geschäfte auf dem afrikanischen Markt ist immer auch eine Entscheidung für das Land oder die Länder. Um länderspezifische Potenziale besser zu erkennen und sich somit einen schnellen Überblick über die geschäftliche Attraktivität zu verschaffen, ist der Mittelstandsindex ein ideales Instrument.

africon unterstützt bei der Anwendung des Mittelstandsindex

Als Unternehmensberatung mit einzigem Fokus auf Afrika berät africon Unternehmen bei der Entwicklung von z.B. Marktstrategien in Afrika. Dabei verfügt africon über fundierte Erfahrungen und Kenntnisse in einer Vielzahl von Branchen (Maschinenbau, Automotive, Chemie, Konsumgüter & FMCG, Baumaterialien, Industriegüter, IT & Finanzdienstleistungen etc.). Bei der strategischen Überlegung eines Markteintritts, fokussieren Mittelständler meist ihre knappen Ressourcen und wollen die Chancen des Kontinents in einem oder wenigen Ländermärkten testen. africon berät Unternehmen bei der Auswahl dieser anhand einer intensiven Analyse und hilft die anfänglichen Herausforderungen zu

überwinden. Neben lokalen Interviews nutzt africon hierfür häufig den Mittelstandsindex Afrika. Der sich aus dem Mittelstandsindex ergebende Ratingwert, verfeinert durch an das Unternehmen angepasste Indikatoren verschiedener Länder, bewertet die durchschnittliche Attraktivität eines Marktes für das deutsche, mittelständische Unternehmen. Somit dient der Mittelstandsindex als Instrument zur Unterstützung der Markteintrittsentscheidung.

Der Mittelstandsindex als hilfreiches Instrument für die Länderpriorisierung

Schon zahlreiche mittelständische Unternehmen konnte africon zur erfolgreichen Entwicklung von Markteintrittsstrategien verhelfen. Bei einem großen Deutschen Chemie Unternehmen konnte africon beispielsweise durch die Anwendung des Mittelstandsindex nicht nur bei der Markteintrittsentscheidung helfen, sondern darüber hinaus auch bei der Entwicklung eines detaillierten Ansatzes zur Länderpriorisierung. Auch bei einem Hersteller von Anlagen für Kunststofffolien konnte der Mittelstandsindex einen guten Überblick geben. Vor allem die Indikatoren der Industrialisierung wurden hier höher gewichtet und haben damit einen guten Aufschluss für die potenziell spannenden Märkte gegeben.

www.africon.de

Die afrikanische kontinentale Freihandelszone verstehen und nutzen

Dies ist der wichtigste Impuls für die wirtschaftliche und kommerzielle Integration des schwarzen Kontinents seit der Gründung der Afrikanischen Union im Jahr 1963. Um zu beurteilen, wie die afrikanische kontinentale Freihandelszone (AfCFTA) dem afrikanischen und dem deutschen Mittelstand von Vorteil sein kann, ist es wichtig, sie zu entschlüsseln und ins rechte Licht zu rücken.

Die AfCFTA repräsentiert einen Markt von 1,2 Milliarden Menschen, mehr als 2,5 Billionen US-Dollar kumuliertes BIP, so die CAVIE-Statistik zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses. Mit dem Beitritt zum Freihandelsabkommen haben die afrikanischen Staaten zugestimmt, Zölle auf die meisten Waren zu verbieten, den Handel mit wichtigen Dienstleistungen zu liberalisieren, nichttarifäre Handelshemmnisse zu beseitigen, die den intraregionalen Handel bisher behinderten, und einen einheitlichen kontinentalen Markt zu schaffen, in dem sich Arbeit und Kapital endlich frei bewegen können.

Das bedeutet, dass die AfCFTA zwar das Potenzial hat, den intraregionalen Handel in Afrika anzukurbeln, aber sie erfordert einen doppelten Hebel von tarifären und nicht-tarifären Maßnahmen. Denn das Potenzial, den intraregionalen Handel zu entwickeln, ist für bestimmte landwirtschaftliche Rohstoffe und verarbeitende Industrien besonders wichtig. Allerdings ist es zwingend notwendig, einige der nichttarifären Hemmnisse zu beseitigen, von denen ein Großteil auf unzureichende Logistik und Infrastruktur zurückzuführen ist. Der angestrebte Effekt ist letztlich eine generelle Senkung der Zölle, um signifikante Auswirkungen auf die Handelsströme des Kontinents zu erzielen.

Angesichts der ersten Debatten, die in einigen afrikanischen Staaten die öffentliche Meinung bewegen, ist es logisch zu befürchten, dass die Handelsintegration ihrer Volkswirt-

März 2018: Vertreter 44 afrikanischer Staaten unterzeichnen die Einigung zur Bildung der African Continental Free Trade Area (AfCFTA)



Foto: IMAGO / Xinhua

schaften mit denen anderer Länder bestimmte kritische Wirtschaftszweige begünstigt und andere benachteiligt. Das African Business Intelligence and Intelligence Center (CAVIE) geht davon aus, dass diese Integration negative Auswirkungen auf die Gewinne und die Beschäftigungsaussichten in einigen Wirtschaftszweigen haben kann und andererseits die Haushaltseinnahmen verringern wird.

Hinsichtlich des Abbaus tarifärer Hemmnisse prognostizieren unsere Analysten, dass die stimulierende Wirkung von Zollsenkungen auf den Handel zunehmen wird, insbesondere in Binnenländern und Ländern mit niedrigem Einkommen wie Burundi und der Zentralafrikanischen Republik. Es muss daran erinnert werden, dass das ehrgeizigste Ziel der AfCFTA - die letztendliche Abschaffung der Zölle auf 90 % der Handelsströme - den regionalen Handel um fast 16 % steigern soll, was für die KMUs definitiv von Vorteil ist.

Vorteile der African Continental Free Trade Area (AfCFTA) für afrikanische KMU

Die Erfahrungen mit Freihandelszonen in anderen Teilen der Welt haben gezeigt, dass sie den Strukturwandel fördern. Diese Integrationszonen fördern die Verbreitung von Wissen und Technologie und erleichtern die Entwicklung neuer Produkte in den betreffenden Gebieten erheblich.

Es ist daher zu erwarten, dass AfCFTA zur Spezialisierung afrikanischer Unternehmen - von denen mehr als 90 % KMU sind - auf die Produktion von Gütern und Dienstleistungen, in denen sie einen komparativen Vorteil haben, beitragen wird. Außerdem kann davon ausgegangen werden, dass diese KMU von Skaleneffekten profitieren, die zu einer erhöhten Produktivität und Wachstum führen.

An dieser Stelle ist es gut zu betonen, dass die innerafrikanischen Handelsströme im Gegensatz zu den Exporten in den Rest der Welt viel stärker diversifiziert sind. Die Forschungsliteratur bestätigt, dass es sich hauptsächlich um Güter mit höherer Wertschöpfung handelt. Es ist daran zu erinnern, dass im Jahr 1990 der innerafrikanische Handel kaum 5 % der gesamten Importe des Kontinents ausmachte, im Vergleich zu 15 % im Jahr 2017. Fügen wir noch hinzu, dass diese offiziellen Statistiken für ein Schlüsselement blind bleiben: den informellen grenzüberschreitenden Handel, der von CAVIE im vierten Quartal 2019 auf 40 % der Wirtschaftstätigkeit geschätzt wird. Die daraus resultierende erhöhte Kaufkraft sind für deutsche KMUs elementar.

Nützlichkeit der African Continental Free Trade Area (AfCFTA) für den deutschen Mittelstand

Der afrikanische Handel hat in den letzten Jahrzehnten einen Boom erlebt. Von 1990 bis 2017 stiegen die Importe und Exporte von Waren und Dienstleistungen von 53 % auf 67 % des BIP. Aus einer daraus resultierenden, günstigen Preisentwicklung entstehen neue Handelspartnerschaften. Mögliche Allianzen mit Deutschland könnten den Handel weiter ankurbeln.

Nach Ansicht der CAVIE-Analysten wird die AfCFTA das Potenzial Afrikas zur wirtschaftlichen Transformation erheblich

verstärken. Zu den wichtigsten erwarteten Effekten gehören die Attraktivität ausländischer Direktinvestitionen und die Schaffung regionaler Lieferketten, von denen deutsche Unternehmen profitieren können.

Der deutsche Mittelstand wird jedoch die Heterogenität der Länder des Kontinents berücksichtigen müssen. Während einige der kleinen Volkswirtschaften des Kontinents, insbesondere im südlichen Afrika, sehr gut integriert sind, sind andere, größere Volkswirtschaften, immer noch sehr schlecht in den regionalen Handel eingebunden. Das wichtigste Beispiel bleibt das Trio Algerien, Ägypten und Nigeria. Diese drei Länder erwirtschaften zusammen 50% des regionalen BIP, tragen aber nur 10% zum kontinentalen Handel bei.

Darüber hinaus hat die Ausweitung des regionalen Handels zur Entstehung von Handelspolen wie Südafrika, Elfenbeinküste, Kenia und dem Senegal geführt, da speziell diese Länder einen erhöhten Anteil am Handelsvolumen vorweisen. Allein auf Südafrika entfallen zum Beispiel 40 Prozent der intraregionalen Importe im verarbeitenden Gewerbe. Dies und lokale Besonderheiten sollten deutsche Unternehmen von Fall zu Fall berücksichtigen.

Guy Gweth

Bio express: Guy Gweth ist Leiter des Auslandsbüros des Bundesverbandes mittelständische Wirtschaft (BVMW) in Benin, Kamerun, Gabun und Togo. Er ist der Operations Director der Knowdys Consulting Group und berät in den Bereichen Business Intelligence, Due Diligence und Public Affairs in Afrika. Darüber hinaus ist er Vorsitzender des African Centre for Business Intelligence and Market Intelligence. Seit 2012 verantwortlich für das Programm „Doing Business in Africa“ bei Centrale Supélec und wird regelmäßig von internationalen Investoren interviewt. Er wurde bei den Financial Afrik Awards 2020 als einer der „100, die Afrika verändern“ nominiert.

Erfolgsfaktor bei Geschäften in Afrika: Export- finanzierung

Erste Geschäfte in Afrika scheitern oft an den Zahlungsbedingungen. Das Sicherheitsbedürfnis des Exporteurs ist hoch, die Möglichkeiten des Kunden sind beschränkt. Exportfinanzierungen und die Hermesdeckung bauen hier die Brücke, jetzt auch für KMU und bei kleineren Aufträgen.

Für den deutschen Mittelstand ist Afrika ein Kontinent der Chancen. Aber jede Chance birgt auch Risiken. Wer sein Geschäft nach Afrika erweitert, wird mit fremden Kulturen, Geschäftsgebräuchen, unbekanntem Rechtssystemen, der Frage nach der Durchsetzbarkeit von rechtlichen Ansprüchen, politischen Risiken, oft jungen Firmen und vielem mehr konfrontiert. Schon das eigene Liefergeschäft verlangt mittelständischen Unternehmen viel ab.

Hat man geklärt, wie das Liefergeschäft rechtssicher gestaltet werden kann, folgt nahezu unvermeidlich die Frage nach den Zahlungsbedingungen. Aus Sicht des Exporteurs ist die Antwort klar: Vorauszahlung oder Akkreditiv. Letzteres bitte bestätigt.

Gerade in Afrika scheitern an dieser Stelle viele Geschäfte. Insbesondere dann, wenn ihr Gegenstand langlebige Investitionsgüter sind. Der potenzielle Besteller benötigt eine mittel- bis langfristige Finanzierung oder zumindest ausreichend bemessene Zahlungsziele. Dem Exporteur fehlen aber oft das Know-how und die Ressourcen dafür, sich mit Zahlungsrisiken und Finanzierungsfragen zu beschäftigen.

Hinzu kommt, erste Geschäfte mit neuen Kunden in neuen Märkten sind meist kleineren Umfanges. Beide Seiten möchten sich ja kennenlernen und Erfahrungen miteinander sammeln. Sucht der Exporteur nun Unterstützung bei seiner



Foto: IMAGO / Joerg Boethling

Hausbank, dann hört er oft, sein Geschäft sei zu klein für eine Exportfinanzierung.

Muss damit auf Geschäftschancen in Afrika verzichtet werden? Nein!

Zahlungsrisiken lassen sich für viele Länder Afrikas über die staatlichen Exportkreditgarantien des Bundes, die Hermesdeckungen, absichern. Der Bund will mit diesen Instrumenten ausdrücklich Exporte von Mittelstandsunternehmen fördern. Einen besonderen Fokus legt er in Afrika auf die Länder der G20-Initiative „Compact with Africa“. Hierfür sind die Deckungsbedingungen in den vergangenen Jahren mehrfach verbessert worden. Allerdings sind Hermesdeckungen bei vielen Mittelständlern leider noch mit dem Vorurteil belastet, sie seien zu kompliziert und nur für die „Großen“. Das ist nicht richtig.

Richtig ist allerdings, die Deckung alleine hilft meist nur bei Geschäften zu kurzfristigen Zahlungsbedingungen, die der Exporteur durch die Absicherung des Zahlungsausfallrisikos ohne zusätzlichen Liquiditätsbedarf realisieren kann.

Wird vom Besteller eine mittel- bis langfristige Investitionsfinanzierung benötigt und liegt das Auftragsvolumen nicht bei mindestens 3 – 5 Millionen Euro, dann fand sich bisher kaum eine Lösung.

Das Frankfurter FinTech TraFinScout GmbH (trafinscout.com) hat das geändert. Hier gibt es das Kernprodukt der mittel- bis langfristigen Exportfinanzierung, den sogenannten Bestellerkredit, schon für Auftragsvolumen ab 500.000 Euro. Der Besteller selbst erhält von einer deutschen Bank einen Kredit, mit dem er seinen Kauf bezahlt. Der Kredit kann bis zu 85% des Auftragswertes betragen, wird von der Bank mit einer Euler-Hermes Finanzkreditdeckung des Bundes gesichert und direkt an den Exporteur ausgezahlt. Das hat für den Exporteur viele Vorteile.

Anders, als beim Lieferantenkredit, bei dem der Exporteur auf Raten verkauft, seinem Käufer also als Lieferant Kredit gewährt, hat er beim Bestellerkredit mit der Finanzierung selbst und den Risiken hieraus nichts zu tun. Er erhält den Kaufpreis dann, wenn er vertragsgemäß geliefert hat. Seine Bilanz und seine Liquidität werden zu keiner Zeit belastet. Deshalb sollte ein Bestellerkredit immer die erste Wahl sein.

Manchmal besteht der Besteller auf dem Lieferanten als alleinigem Vertragspartner und möchte keine Bank eingebunden haben. Dann ist der Lieferantenkredit mit anschließendem Verkauf der Forderungen (Forfaitierung) die Lösung. Hier ist der Aufwand für den Exporteur höher als beim Bestellerkredit. Er muss die Finanzierungskosten kalkulieren, die Finanzierungsbedingungen formulieren, die Zahlungsströme kontrollieren und, im Falle von Zahlungsstörungen, die notwendigen Maßnahmen treffen. Allerdings kann auch er sich mit einer Hermesdeckung, der Lieferantenkreditdeckung, gegen Zahlungsausfälle absichern. Bilanz und Liquidität werden durch einen Lieferantenkredit belastet. Durch

den Verkauf der Forderungen (Forfaitierung) wird dann wieder Entlastung geschaffen.

Forderungen aus Lieferantenkrediten lassen sich über TraFinScout schon ab 250.000 Euro verkaufen.

Beide Arten von Exportfinanzierungen, Bestellerkredite und Forfaitierungen, können bei TraFinScout schnell und einfach online beantragt werden. Auch mit weniger Erfahrung steht der Exporteur zu keiner Zeit alleine da. Das Team von TraFinScout verfügt über Jahrzehnte Erfahrung im internationalen Geschäft, hat vielfältige Sprachkompetenzen an Bord und unterstützt vom ersten Angebot über die Hermesdeckung bis zur Auszahlung einer Finanzierung.

Für Geschäfte in afrikanische Ländern ist der Geschäftsführer Vertrieb, Christian Etzel (christian.etzel@trafinscout.com), der richtige Ansprechpartner. Er kennt das Geschäft sowohl auf der Seite von internationalen Banken als auch von namhaften Industrieunternehmen.

Nach Afrika exportieren und Besteller dort finanzieren ist anspruchsvoll, mit dem richtigen Partner aber keine „Rocket Science“!

Eckhard Creutzburg

ist CEO und Mitgründer der TraFinScout GmbH.

Er hat Jahrzehnte Erfahrung in der internationalen Investitionsgüterfinanzierung und war 10 Jahre Geschäftsführer International einer führenden Leasinggesellschaft.

Christian Etzel

ist CSO und Mitgründer der TraFinScout GmbH.

Er ist Exportfinanzierer mit umfassender Erfahrung, sowohl aus leitenden Funktionen in internationalen Geschäftsbanken als auch bei namhaften Industrieunternehmen.

Gemeinsam mehr erreichen



Die Business Scouts for Development beraten Unternehmen zum Aufbau ihres entwicklungsorientierten Geschäfts im globalen Süden und fördern somit aktiv die Nutzbar-
machung von Synergien zwischen Wirtschaft und Entwicklungszusammenarbeit.

Die Privatwirtschaft ist ein wichtiger Partner für die Entwicklungszusammenarbeit (EZ), um die Sustainable Development Goals zu erreichen: Ergänzend zur staatlichen EZ können deutsche und europäische Unternehmen zusätzlich benötigte finanzielle Mittel bereitstellen, indem sie in den Partnerländern investieren. Eine wettbewerbsfähige Wirtschaft vor Ort schafft Arbeitsplätze und sichert dadurch Einkommen. Durch innovative Lösungen und Know-how können Unternehmen helfen, gesellschaftliche Herausforderungen zu meistern: z. B. zu Klimaschutz, Ernährungssicherung, Sozialstandards oder Digitalisierung.

Doch auch für den Privatsektor lohnt sich die Zusammenarbeit mit der deutschen Entwicklungszusammenarbeit. Viele Partnerländer, insbesondere in Afrika, haben großes Potential als zukünftiger Absatzmarkt, als attraktiver Produktionsstandort oder als verlässlicher Partner in globalen Lieferketten. Nicht zuletzt die Corona Pandemie hat gezeigt, dass eine Diversifizierung von Wertschöpfungsketten und Lieferquellen zur Krisen-Resilienz deutscher Unternehmen beitragen kann. Hier spielt der afrikanische Kontinent mit seinen Wachstumsmärkten eine wichtige Rolle.

Vor diesem Hintergrund wurde das Programm „Business Scouts for Development“ beauftragt. Dieses zielt darauf ab, eine internationale Ansprechstruktur für Unternehmen zu bieten, die neue Märkte in den Blick nehmen und sich entwicklungspolitisch engagieren möchten. Die Business Scouts beraten im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) zu Kooperations-

angeboten und Förder- sowie Finanzierungsmöglichkeiten der deutschen Entwicklungszusammenarbeit und begleiten bei der Umsetzung von Projekten. Die Beraterinnen und Berater des Programms stehen der Wirtschaft in rund 40 Einsatzländern weltweit mit umfassender Regionalexpertise und Kenntnis der lokalen Strukturen beratend zur Seite.

Seit Anfang 2021 steht auch dem Bundesverband mittelständische Wirtschaft wieder eine Business Scout zur Seite. Lena Pahlenberg berät BVMW Mitglieder bei dem Auf- und Ausbau ihres entwicklungsorientierten Geschäfts in Entwicklungs- und Schwellenländern.

Unser Angebot an Unternehmen

- Kontaktaufbau und -vermittlung zu lokalen und internationalen Netzwerken der deutschen EZ
- Beratung bei der Auswahl von passenden Förder-, Finanzierungs- und Kooperationsangeboten der deutschen EZ
- Unterstützung bei der Entwicklung von Projektideen, bei der Antragstellung und Projektdurchführung

Sie haben Interesse daran, sich mit Ihrem Unternehmen in neuen Märkten zu engagieren?

Sprechen Sie Lena Pahlenberg an und lassen Sie sich kostenlos beraten!

Lena Pahlenberg
Business Scout for Development im BVMW im Auftrag
des BMZ

business-scout@bvmw.de
+49 (30) 533 206 -128

OstContact

Das Außenwirtschaftsmagazin

seit 1955 Die dynamischsten Märkte Osteuropas im Blick

Das deutschsprachige Wirtschaftsmagazin, das ausschließlich über die wichtigsten Märkte Osteuropas sowie Zentralasiens informiert – seit über 65 Jahren.

shop.owc.de

ChinaContact

Das Außenwirtschaftsmagazin

1996-2021 25 Jahre Fachwissen für Ihr China-Geschäft

Seit der ersten Ausgabe im Jahr 1996 beobachtet, analysiert und kommentiert ChinaContact die Entwicklung der deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen.

shop.owc.de



German Desk Kenia, Nigeria, Ghana

Sophie Kaminski
Head of German Desk Kenya,
I&M Bank Ltd.

Als German Desk Managerin bei I&M Bank PLC ist sie für alle deutsch-kenianischen Geschäftsbeziehungen der Bank zuständig. Dies gilt für den Firmenkunden- als auch Privatkundenbereich. Seit Anfang 2019 in Nairobi tätig, ist sie bestens mit Kenia und dem örtlichen Marktumfeld vertraut. Sophie Kaminski verfügt über ausgeprägte Kompetenzen in internationaler Geschäftsentwicklung und interkultureller Kommunikation, die sie während verschiedener Aufenthalte in Asien, Afrika und Europa erworben hat.

Sebastian Barroso da Fonseca
Head of German Desk Nigeria/Ghana,
Access Bank Plc.

German Desk Manager für Nigeria und Ghana bei der Access Bank PLC. Zuvor arbeitete er als Trade Finance & Corporate Cashmanagement Specialist im Bereich Corporate & Investment Banking bei der Deutschen Bank AG in Deutschland. Mit seiner fast 10-jährigen Erfahrung im internationalen Bankensektor hat sich Sebastian zum Ziel gesetzt, als Banker das Potenzial des Handels auszuschöpfen und das Wachstum in Subsahara-Afrika und Europa durch kreative Lösungen zu fördern. Er absolvierte ein duales Studium an der Technischen Hochschule Regensburg und machte seinen Abschluss in Business Administration und Economics



Angestellte der ghanaischen Eisenbahn erwarten die Ankunft von Fahrern am Bahnhof in Nairobi, Kenia, 2020.

Womit kann der German Desk deutsche Unternehmen in Afrika unterstützen?

Kenia/Nigeria/Ghana: Gemeinsam mit unseren Partnern vor Ort, der deutschen Außenhandelskammer und der DEG bietet der German Desk innerhalb einer lokalen Bank Unterstützung für deutsche Unternehmen bei ihren Geschäftsvorhaben in den jeweiligen Zielländern. Er dient als „One Stop Shop“ von der Einzelberatung bis hin zur Abwicklung von Finanzierung und Handelstransaktionen. Als ansässige „Hausbank“ bieten wir umfangreiche Lösungen für die Bankingbedürfnisse von lokalen (Tochter-) Unternehmen, mit Beratung in deutscher Muttersprache.

Welche Finanzierungslösungen bieten Sie für mittelständische deutsche Unternehmen, die bereits in Afrika Geschäfte haben? Und für mittelständische deutsche Unternehmen, die Pläne für einen Einstieg in den afrikanischen Markt haben?

Kenia: Deutsche Unternehmen die eine eigene Gesellschaft in Ostafrika haben, unterstützen wir unter anderem mit Betriebsmittel- und Investitionsfinanzierungen, Fremdwährungsprodukten sowie Versicherungen etc. Wir streben an, ein Rundum-Sorglos-Paket für die Finanzierungs- und Absicherungsbedürfnisse unserer Kunden anbieten zu können. Für Unternehmen die ihre Beziehungen zum ostafrikanischen Markt erst aufbauen, ist häufig Export der erste Schritt in eine deutsch-afrikanische Geschäftstätigkeit. Um diesen Einstieg zu unterstützen, pflegen wir ein starkes Korrespondenzbanknetzwerk und langfristige Partnerschaften zu anderen exportfördernden Institutionen. Gemeinsam sind wir fähig, eine abgesicherte und attraktive Finanzierung für Handelspartner von deutschen Produkten und Services anbieten zu können.

Nigeria/Ghana: In einem schwierigen, dynamischen und stark heterogenen Marktumfeld wie es in Nigeria und Ghana vor allem durch und während der Pandemie der Fall gewesen ist, ist es essentiell und speziell im Finanzsektor notwendig, einen zuverlässigen und vertrauenswürdigen Partner an der Seite zu haben. Neben den gängigen Bankprodukten,



Bundesgesundheitsminister Jens Spahn besucht den Startup Incubator „Civic Innovation Lab“ in Abuja, Nigeria, 2019



In den Büros des Finanzministeriums in Accra, Ghana.

wie beispielsweise das Halten von Fremdwährungskonten (EUR, USD; Cedis, Naira usw.) werden von den meisten lokal operativen Unternehmen auch Kontokorrent Konten, Garantien oder Avale benötigt. Neben dem lokalen Know How der Access Bank PLC, ist es der Bank gemeinsam mit dem German Desk Nigeria und Ghana gelungen ein exzellentes Bankenkorrespondenz Netzwerk für den internationalen Handel aufzubauen.

Um deutschen Unternehmen einen reibungslosen und möglichst risikolosen Markteinstieg in den Ländern Nigeria oder Ghana zu gewährleisten, bietet das komplette German Desk Team Nigeria und Ghana sowie die Access Bank, Beratungen auf allen Ebenen und Phasen an. Hierbei stehen Ihnen neben der AHK zusätzlich Teams im Bereich Trade Finance, Treasury oder Tax & Law für individuelle Beratung zur Verfügung.

In welchen Ländern Afrikas bieten Sie Finanzierungs-lösungen?

Kenia: Aus Kenia heraus bietet die i&M Gruppe auch Lösungen in Tansania, Rwanda, Uganda und Mauritius an.

Nigeria/Ghana: Unter dem Motto „to be the most respected African Bank“ hat der German Desk mit der Access Bank PLC mittlerweile in 14 Afrikanischen Ländern Repräsentanzen und ist dort operativ tätig. (Nigeria, Ghana; Kamerun, Sambia, Kenia, Senegal, Côte d'Ivoire, Rwanda, UK, Botswana, South Africa, Guinea, Mozambique, DR Congo, Gambia, Sierra Leone)

Bieten Sie Finanzierungs-lösungen im Zusammenhang mit COVID-19?

Kenia: I&M Bank hat ihre bestehenden Kunden vorallem mit Zahlungsaufschüben unterstützt, sodass die Zahlungsfähigkeit gegenüber Angestellten und Lieferanten erhalten bleiben konnte.

Nigeria/Ghana: Während der Covid-19 Pandemie kam es für diverse Kunden zu erheblichen Veränderung im Bereich des Bargeld- und Transaktionszyklus. Daraufhin hat

die Bank den Kunden vielerlei diverse Moratorien gewährt, um so den Cashflow anzupassen und der aktuellen Situation anzupassen. In Nigeria traf die globale Pandemie die lokale Wirtschaft besonders im Bezug auf die Devisenliquidität, wodurch der internationale Handel um einiges erschwert wurde. Hierbei nutzte die Bank ihre britische Tochtergesellschaft (Access Bank UK) um Kunden Optionen für den FX- Handel sowie diskontierte Akkreditive anzubieten. Weiterhin wurde im Rahmen der Strategie des Landes zur Unterstützung des Kundengeschäft der Kreditzinssatz drastisch auf über 800 Basispunkte gesenkt. In unserem Bestreben, einen wesentlichen Beitrag zum Gesundheitssektor zu leisten, der im Kampf gegen die globale Pandemie an vorderster Front steht, übernahm die Bank die führende Rolle bei der Organisation des CACOVID Programms (Coalition against Covid) in Zusammenarbeit mit anderen Akteuren des Privatsektors durch die Schaffung von subventionierten Gesundheitseinrichtungen im ganzen Land.

Bieten Sie Finanzierungs-lösungen für afrikanische Unternehmen?

Kenia/Nigeria/Ghana: Insbesondere im Bereich Handelsfinanzierung unterstützen wir afrikanische Unternehmen bei ihren Investitionsvorhaben in deutschen Technologien, Material und Services. Wir strukturieren Finanzierungs-lösungen, die so auf den Endkunden zugeschnitten ist, dass die Investitionsfähigkeit gestärkt wird, während die Liquidität gesichert bleibt.

„Compact with Africa“ für mehr private Investitionen in Afrika

Um Investitionen in Afrika weiter zu fördern, hat die Bundesregierung in den letzten Jahren eine Reihe von Initiativen gestartet, wie z.B. das „Compact with Africa“ Programm in Partnerschaft mit der Weltbank, dem Internationalen Währungsfonds (IWF) und der Afrikanischen Entwicklungsbank (AfEB). Seit seiner Einführung ist einiges passiert.

Afrika boomt und hat ein enormes Potenzial für wirtschaftliches Wachstum und Entwicklung. Mit der Agenda 2063 hat Afrika ein strategisches Konzept zur sozio-ökonomischen Transformation des Afrikanischen Kontinents vorgestellt. Im Rahmen der Agenda haben bereits mehrere afrikanische Länder große Fortschritte bei der Schaffung eines günstigen Geschäftsklimas erzielt. Hinzu kommt die Afrikanische Kontinentale Freihandelszone (AfCFTA), ein riesiger Markt, der sowohl für lokale als auch für europäische Unternehmen, die in Afrika investieren, große Wachstumschancen bietet.

Auf dem afrikanischen Kontinent, insbesondere in Staaten des „Compact with Africa“ Programms, gibt es positive Entwicklungen im Bereich der Demokratie, der Rechtssicherheit, der Korruptionsbekämpfung, des Geschäftsklimas und der Anreizmaßnahmen zur Förderung von Investitionen. Länder wie die Elfenbeinküste, Ägypten, Marokko, Ruanda und Tunesien haben in der „Ease of Doing Business“-Rangliste der Weltbank erhebliche Erfolge erzielt und verbessern ihre Platzierung jährlich. Der Index ist ein Maß zur Geschäftsfreundlichkeit und Unternehmensregulierung in bestimmten Volkswirtschaften. Ghana hat in den letzten 25 Jahren eine signifikante Armutsreduzierung und „geteilten Wohlstand“ erreicht und steht an der Spitze der Armutsbekämpfung in Afrika. Mehrere Faktoren haben zum jüngsten Wirtschaftswachstum in Äthiopien beigetragen, darunter die auf Marktreformen ausgerichtete Politik. Der Senegal,

Oktober 2018: Angela Merkel begrüßt Akinwumi Adesina, Präsident der Afrikanischen Entwicklungsbank, zum Afrika-Gipfel in Berlin.



Fotos: IMAGO / Pacific Press Agency (Simone Kuhlmeiy) / BVMW



Der Staatspräsident Senegals, S.E. Macky Sall trifft den Leiter für Politik und Außenwirtschaft des Bundesverbandes mittelständische Wirtschaft, Andreas Jahn.

die zweitgrößte Volkswirtschaft des französischsprachigen Westafrikas, wächst seit 2012 stark, mit einer jährlichen durchschnittlichen Wachstumsrate von 6 Prozent. Um ausländische Investitionen in Afrika zu fördern, hat die Bundesregierung verschiedene Projekte und Fonds ins Leben gerufen. Der Marshallplan mit Afrika ist eine politische Initiative des BMZ, die die Entwicklungszusammenarbeit mit Afrika revolutioniert. Hierbei liegt der Fokus vor allem auf Ausweitungen von wirtschaftlichen Kooperationen zwischen der EU und Afrika. So bietet beispielsweise das Project „Africa Connect“ deutschen Mittelständern verschiedene Möglichkeiten der Investitionsfinanzierung mit attraktiven Konditionen an. Es werden Geschäftsaktivitäten in Afrika unterstützt durch die Vergabe von Darlehen in einer Höhe von bis zu 4 Millionen Euro. Der deutsche Dachfonds „Afrika Grow“ fördert die Entwicklung von afrikanischen KMU und Start-ups, so stellen die KfW und andere Partner Eigenkapital für afrikanische Unternehmen zur Verfügung. Das Fondsvolumen beträgt insgesamt 170 Mio. Euro. Das Programm develoPPP.de unterstützt seit mehreren Jahren Unternehmen, die langfristig in Entwicklungsländern aktiv sind mit Förderungen bis zu 2 Millionen Euro.

Afrikas Aufschwung könnte von der notwendigen Reform der globalen politischen und wirtschaftlichen Steuerung nach COVID-19 profitieren. Der durch die Pandemie verursach-

te gesundheitliche und wirtschaftliche Schock erfordert die Etablierung eines neuen Paradigmas, das uns ermöglichen sollte, ein verlässlicher Partner für Afrika zu sein und im gegenseitigen Interesse zusammenzuarbeiten, damit der Kontinent nachhaltige Entwicklungsziele erreichen kann.

Ich möchte den Wunsch nach einer steigenden Beteiligung deutscher Investoren an der Entwicklung Afrikas zum Ausdruck bringen und mich für Investitionen in die Zukunftsaussichten von Jugendlichen und Frauen einsetzen, um die Entwicklung Afrikas zu beschleunigen.

Johannes Selle, CDU/CSU

Ihr Bundestagsabgeordneter für Jena-Sömmerda-Weimarer Land



Türöffner für Nordafrika – Potenziale für den deutschen Mittelstand

Nordafrika ist ein beachtenswerter Markt für Investitionen deutscher Mittelständler. Netzwerke wie die EMA fördern vor Ort unternehmerische Aktivitäten und Projekte branchenübergreifend – auch im Rahmen des Compact with Africa – und schaffen trotz Covid-19 einen leichten Aufwärtstrend.

Gemeinsam für regionale wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung: Deutsche Unternehmen gelten in Nordafrika als verlässliche Geschäftspartner und sind bekannt für ihr herausragendes Know-how. Der Euro-Mediterran-Arabische Länderverein EMA verfügt über ein extensives Partnernetzwerk in Nordafrika und baut mit Unternehmen und Verbänden vor Ort Brücken für Handel, industrielle Kooperation und Entwicklungsvorhaben. Mit mehr als zwölf Jahren Erfahrung in der Organisation und Durchführung von Veranstaltungen, Wirtschaftsdelegationen und Projekten in der Region bietet die EMA stets eine passgenaue Plattform für die jeweiligen Anliegen der interessierten Unternehmen.

Die EMA zeigt dem deutschen Mittelstand die vielfältigen Potenziale einer Zusammenarbeit in Nordafrika auf. Dass die EMA politisch, religiös und weltanschaulich neutral ist, hilft ihr dabei, zwischen Marokko im Westen und Ägypten im Osten Türen zu öffnen, die anderen verschlossen bleiben.

Vor allem mittelständische Unternehmen nutzen die vielfältigen Angebote zur Geschäftsanbahnung, die ihnen die EMA eröffnet. Dazu gehören bilaterale und branchenspezifische Wirtschaftsforen wie etwa die Tatsache, dass die EMA die bislang größte algerische Wirtschaftsdelegation nach Deutschland führen konnte, oder die sehr erfolgreichen deutsch-marokkanischen Wirtschaftsforen, die bereits zehn Mal stattgefunden haben. In Marokkos Wirtschaftsmetropole Casablanca

Die marokkanischen Wirtschaftsmetropole Casablanca aus dem Weltall betrachtet.



Foto: IMAGO / UIG

ropole Casablanca unterhält die EMA sogar eine eigene Geschäftsstelle.

Diese Aktivitäten betten sich passgenau in den Compact with Africa der deutschen G20-Präsidentschaft 2017 ein. Bislang zwölf afrikanische Länder – darunter Ägypten, Marokko und Tunesien in Nordafrika – fördern gemeinsam mit der Bundesregierung private Investitionen und wirtschaftliche Reformen. Die Covid-19-Pandemie verpasste der Initiative 2020 zwar einen Dämpfer. So konnten deutsche Unternehmen ihren Absichten kaum nachkommen. Während 75 von 100 befragten Unternehmen ihre Geschäfte in Afrika im letzten Jahr hatten ausweiten wollen, gelang es nur 13, tatsächlich zu expandieren. Trotzdem scheint es, als haben die CWA-Länder 2020 insgesamt etwas besser abgeschnitten als andere afrikanische Länder. Zwischen Juli 2019 und Juni 2020 stieg beispielsweise die Anzahl von Investitionsprojekten in den CWA-Ländern von 373 auf 420, während sie im übrigen Afrika von 499 auf 470 zurückging. Von besonderem Interesse sind dabei die Bereiche Erneuerbare Energien, IT-Infrastruktur sowie Chemikalien, Nahrungsmittel und Automotive.

Die EMA fördert und implementiert ökologisch und sozial nachhaltige Projekte gerade in diesen Branchen. 2012 initiierte sie in Zusammenarbeit mit der Bundesregierung das preisgekrönte Mentoringprogramm Ouissal, um deutsche und nordafrikanische Unternehmerinnen miteinander

zu vernetzen. Die Gleichberechtigung der Geschlechter und das ökonomische Empowerment von Frauen stellen einen Schlüssel zur nachhaltigen demokratischen Entwicklung dar. Das stetig wachsende deutsch-arabische Frauennetzwerk zeigt, dass die EMA eine Lücke in der deutsch-arabisch-afrikanischen Zusammenarbeit füllt.

In Marokko führt die EMA gemeinsam mit ihrem Partnerverband BME seit 2017 das Einkäuferprojekt ConnectAchat durch, das jetzt in die zweite Phase geht. Es bindet die marokkanischen Partner verstärkt in internationale Strukturen ein im Hinblick auf die Bereiche Einkauf, Beschaffung und Supply-Chain-Management. Die EMA unterstützt zudem die Bildung von Netzwerken für Mittelständler in den Emerging Markets Nordafrikas, um sie für die deutsche Wirtschaft attraktiver zu machen.

Ebenfalls in Marokko hat die EMA gemeinsam mit der IHK Tanger im Norden Marokkos und dem Verband der Ernährungswirtschaft FENAGRI ein Projekt zur Kapazitätsentwicklung von kleinen Unternehmen der Agroindustrie ins Leben gerufen. Dieses sieht unter anderem vor, eine Fortbildungseinrichtung („Food Academy“) als Zentrum für junge UnternehmerInnen zu gründen.

In Tunesien wiederum zielen die EMA und der Verband der IT-AnwenderInnen VOICE auf die Stärkung der Partnerorganisationen ab, um die Digitalisierung der tunesischen Wirtschaft zu begünstigen. Das Vorhaben ist Teil des PartnerAfrika-Programms, das im Kontext der Sonderinitiative Ausbildung und Beschäftigung umgesetzt wird.

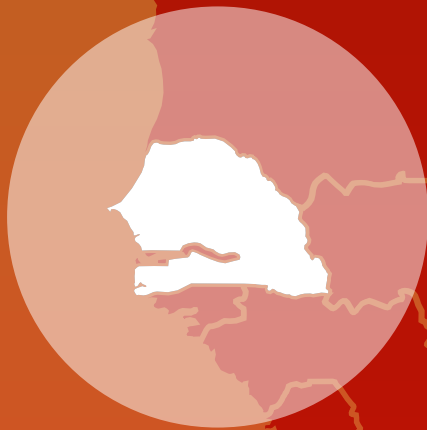
All diese Initiativen stärken auch den deutschen Mittelstand ganz direkt, schaffen sie doch neue Absatzmöglichkeiten oder Zuliefermärkte. In einer vielfältigen und von politischen Umbrüchen gekennzeichneten Region mit mehr als 200 Millionen Menschen genießt die EMA somit ein hohes Ansehen unter wirtschaftlichen und politischen EntscheidungsträgerInnen, das sie zu einer glaubwürdigen Institution macht.

Clara Gruitrooy

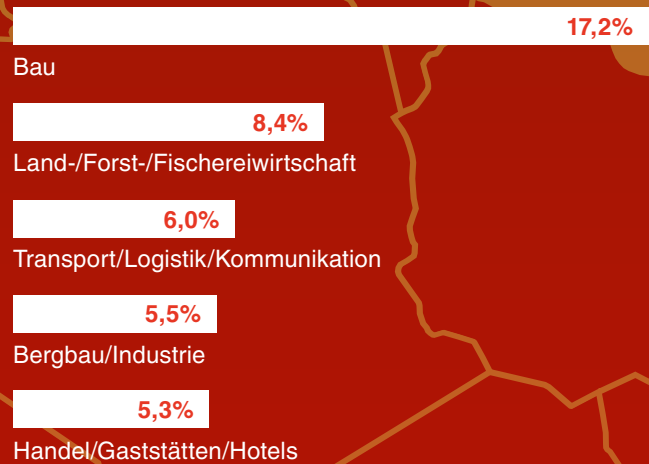
Euro-Mediterran-Arabischer Länderverein EMA e.V.
 Stresemannstr. 21, 10963 Berlin
 Tel.: +49 (0)30 25 35 92 72
 Fax: +49 (0)30 25 35 93 89
 E-Mail: info@ema-germany.org
 Website: www.ema-germany.org



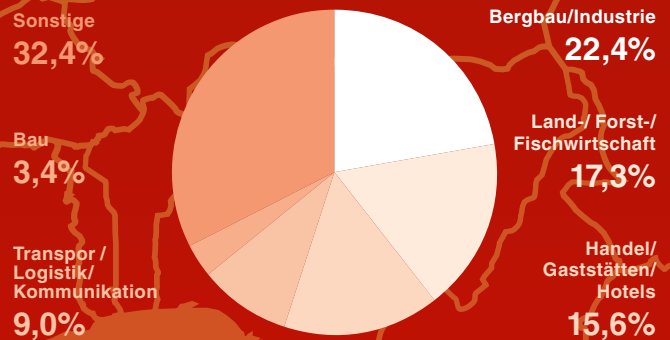
Fokus Senegal



Wachstum nach Sektoren 2018 (real)



BIP-Entstehung 2018 (Anteil an nominaler Bruttowertschöpfung)



Republik Senegal

Hauptstadt: Dakar
 Amtssprache: Französisch
 Fläche: 196.722 km²
 Einwohnerzahl (Bundesamt für Statistik BFS, Prognose 2021): 17,3 Millionen
 Zeitzone: UTC+0
 Währung: CFA-Franc BCEAO (XOF)

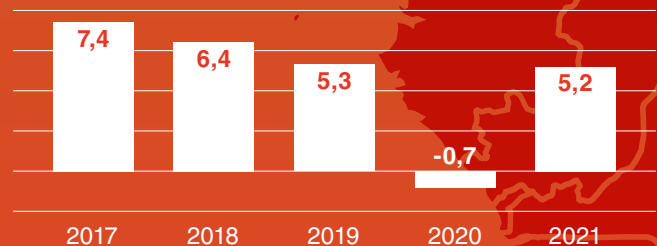
Wirtschaft 2020

BIP / nominal (GTAI): **24,41 Mrd. USD**
 BIP/Kopf (Worldbank): **1.445 USD**

Internationale Rankings 2020

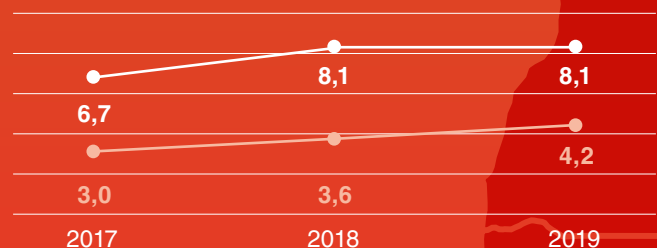
Ease of Doing Business Index (Die Weltbank)
#123 (190 Ränge)
 Index of Economic Freedom (The Heritage Foundation)
#110 (186 Ränge)
 Corruption Perceptions Index (Transparency International)
#67 (180 Ränge)

BIP Veränderung in %, real



Außenhandel (Mrd. USD)

Einfuhr / Ausfuhr



Liebe Leserinnen und Leser,

der Senegal gilt als ökonomischer und politischer Stabilitätsanker Westafrikas. Mit der Umsetzung der ersten Phase des Emerging Senegal Plans (PSE) ist das Wirtschaftswachstum im Senegal von einer durchschnittlichen Rate von 3% zwischen 2009 und 2013 auf durchschnittlich mehr als 6% von 2014 bis 2019 gestiegen. Zusätzlich hat sich der Export von Waren von 2017 bis 2019 um etwa 40% erhöht. Auch die aktuelle Krise wird Senegals Wachstum langfristig nicht ausbremsen. Denn trotz geringer Testzahlen, kommen die afrikanischen Staaten bisher deutlich besser durch die Corona - Pandemie als viele europäische Staaten. Auch der Senegal weist vergleichsweise geringe Infektionszahlen auf, sodass Lieferketten weiterhin fortgeführt werden können. Der Senegal möchte das Institut Pasteur in Dakar, eine der wenigen afrikanischen Einrichtungen, die von der WHO zur Herstellung von Gelbfieberimpfstoff autorisiert sind, nutzen, um mit der Herstellung und Abfüllung von Covid-19-Impfstoffen mit einer Rate von 25 Millionen Dosen pro Monat zu beginnen. Wir rufen daher den deutschen privaten und öffentlichen Sektor auf, sich diesem Projekt anzuschließen, dessen Infrastruktur auch für die Herstellung anderer Impfstoffe genutzt werden soll.

Auf dem BVMW-Jahresempfang im Januar 2020 hat Präsident Macky Sall betont, dass es wichtig ist, „Afrika als eine Wachstumschance für die Weltwirtschaft zu betrachten,“ „denn es ist der Kontinent, auf dem alles oder fast alles noch aufgebaut werden muss. Afrikas Entwicklungsbedürfnisse sind Investitionen und Geschäftsmöglichkeiten für seine Partner“. Jede Investition in Afrika, sagte er, „schafft mehr gemeinsamen Wohlstand, mehr Arbeitsplätze, daher weniger Jugendarbeitslosigkeit und reduziert Migrationsursachen.“

Seit Januar diesen Jahres ist das afrikanische Freihandelsabkommen (AfCFTA) in Kraft getreten, auch der Senegal ist Teil davon. Durch den interkontinentalen Freihandel können deutsche Unternehmen von einem gesamtafrikanischen Absatzmarkt profitieren. Der Senegal bietet sich aufgrund sei-



nes hohen Bevölkerungswachstums und seiner politischen Stabilität optimal als Tor zum Rest von Afrika an. So können deutsche Unternehmen mit guten Rahmenbedingungen im Senegal produzieren und ihre Erzeugnisse in umliegende afrikanische Länder zollfrei exportieren.

Ich freue mich, hier zwei konkrete Beispiele für die Zusammenarbeit und Investitionen mit deutschen Unternehmen vorstellen zu dürfen: Die solare Elektrifizierung von 300 senegalesischen Dörfern für mehr als 120 Millionen Euro und das Staudamm- und Bewässerungsprojekt Sambangalou (an dem auch Gambia, Guinea und Guinea-Bissau beteiligt sind). Um die langfristige Entwicklung Senegals sicher zu stellen, benötigt das Land viele Investitionen in den Bereichen Infrastruktur und Elektrizität. Als Teil der ‚Compact with Africa‘ - Initiative, investiert die deutsche Regierung stetig in die Entwicklung des Senegals und bietet interessante Projekte für deutsche KMU an.

Die mit Deutschland im Rahmen des Compact with Africa unterzeichnete Reformpartnerschaft wird den Senegal in folgenden Bereichen unterstützen:

- Arbeitsrecht: mit dem Ziel der Stärkung und Erneuerung der Arbeitnehmerrechte;
- Landreform: mit dem Ziel lokale Behörden bei der Landverwaltung und Erleichterung des Zugangs zu Land und Investitionen zu unterstützen;
- Zugang zu Finanzierung und Entwicklung von KMUs/ SMIs: Ziel: Stärkung des regulatorischen Rahmens;• Berufliche Bildung mit dem Ziel der Stärkung von beruflichen Qualifikation von informell Beschäftigten und Arbeitssuchenden;
- andere Reformen im Zusammenhang mit dem Unternehmensumfeld: Ziele: Stärkung des Investorenschutzes, Verringerung der Risikowahrnehmung, Entmaterialisierung öffentlicher Dienstleistungen, Stärkung öffentlich-privater Partnerschaften.

Der Senegal hat bereits ein Vorzeigeprojekt zur Schaffung von drei sogenannten „integrierten Agrarfeldern“ gestartet, das darauf abzielt, die Wertschöpfung landwirtschaftlicher Produkte zu erhöhen und die Abhängigkeit des Landes von Nahrungsmittelimporten zu verringern.

Es könnte noch viel mehr solcher und anderer Investitionen und Partnerschaften mit der deutschen Wirtschaft geben, wenn die Wahrnehmung des Risikos von Investitionen in Afrika geringer wäre. Welches besondere Risiko besteht bei Investitionen in einem Land wie dem meinen, das noch nie einen Staatsstreich erlebt hat, das in Frieden und Stabilität lebt, das regelmäßig einen friedlichen politischen Wechsel erlebt und das seine Verpflichtungen gegenüber seinen öffentlichen und privaten Partnern einhält?

Ich würde mich freuen, Sie im Senegal willkommen zu heißen, damit Sie die vielfältigen Potenziale des Landes entdecken können.

Botschafter der Republik Senegal
S. E. Herr Dr. Cheikh Tidiane SALL
(seit 28.08.2018)

Senegal

Baraka – Vom Slum zum modernen Stadtviertel

Das Beispielprojekt für die Welt: BARAKA verwandelt einen Slum in einen modernen Stadtteil in Dakar. Das Projekt hat zum Ziel wirtschaftliche Flüchtlingsströme nachhaltig zu mindern, indem menschenwürdiges Leben und einkommensfördernde Maßnahmen wichtig sind. Am Ort der Zukunft entstehen unter anderem qualitative Schul- und Berufsausbildungen, Frauen-Empowerment- und Mikrokredit-Programme, Gesundheitsprojekte und vieles mehr.



Abbildungen (von oben nach unten):
1. BARAKA im Jahr 2016
2. NEW-BARAKA, ein Ort der Zukunft 2020
3. Kinder gehen bereits zur Schule
4. Auch die Frauen erlernen Handwerksberufe

Gut zu wissen:

Baraka existiert seit 1970 und erstreckt sich über 15.000 Quadratmeter.

Herkunft der Bewohner:
Senegal, Guinea,
Kap Verde, Benin, Mali,
Togo, Mauretanien u.a.

New-Baraka ist ein Pilotprojekt, das einen innovativen Ansatz zum Abbau von Slums dient. Die Hütten weichen hygienischem und legalem Wohnraum und die neuen Berufe und Werkstätten sollen eine Zukunft in Würde ermöglichen.

Baraka dient dazu einen Pilotansatz aufzuzeigen, wie Slums in moderne Dörfer und Stadtteile umgewandelt werden können. Die ca. 2000 Bewohner – mehr als die Hälfte Kinder und Jugendliche, sind Flüchtlinge aus mehreren innerafrikanischen Ländern sowie senegalesische Familien, die vom Land in die Stadt geflüchtet sind. Die YOU Stiftung und ihre Partner demonstrieren zudem wie der Bau durch eine „Finanzbrücke“ möglich wird, damit zukünftig jeder Staat Slumumwandlungen finanzieren kann. Ein einmaliger Ansatz des Philanthropen und Unternehmers Samih Sawiris, womit wir gemeinsam aufzeigen, dass es keine Slums geben muss und legaler, hygienischer, Lebensraum für wachsende Bevölkerungen, insbesondere in Afrika, ermöglicht.

Wir verwandeln Baraka in einen modernen und legalen Stadtteil, auf den die Bewohner und ganz Dakar stolz sein können.

Konkrete Hilfe zur Selbsthilfe

Die von der YOU Stiftung, mit partizipatorischem Ansatz der Slumbevölkerung entwickelten neuen einkommensschaffenden Aktivitäten, Frauen sowie Jugendförderung und Berufsausbildungen gewährleisten die notwendige Nachhaltigkeit des Projekts und unterstützen die Ziele für nachhaltige Entwicklung (SDGs oder Global Goals) der Vereinten Nationen.

Dank großzügiger Spender und Förderer bietet BARAKA den Bewohnern qualitative Schuldbildung sowie unterschiedliche Ausbildungsmöglichkeiten mit dem Fokus auf handwerkliche Fähigkeiten. Ein Beispiel hierfür ist das Ange-

bot: „Empowerment der Frauen und Hilfe zur Selbsthilfe von Handwerkern und Kleinunternehmern“. Zusätzlich werden Mentoring-Programme und finanzielle Unterstützung durch Mikrokredite gefördert, um die Kleinunternehmen BARAKA's zu verbessern und zu stärken. Unter dem Leitspruch „Hilfe zur Selbsthilfe“ wird der Zugang zu Bildung und Ausbildung den Bewohnern schließlich auch ermöglichen, Arbeit außerhalb ihres Stadtteils zu finden.

Mit der Hilfe von Spendern kann eine nachhaltige Mikroökonomie durch innovative Beschäftigungsmöglichkeiten etabliert und die Bewohner BARAKA's in eine selbstbestimmte Zukunft ohne Flucht geführt werden.

Jeder kann helfen, BARAKA fertigzustellen – machen Sie mit!

Während mehrere Bildungsprojekte bereits umgesetzt werden konnten und momentan ein großes qualitatives Ausbildungsprogramm, Dank der GIZ – Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit, läuft, wären die Baraka Bevölkerung und wir über Ihre Mithilfe für die Fertigstellung einer Zahnpraxis und für noch zu realisierende Werkstätten sehr dankbar. Gemeinsam können wir Baraka vervollständigen und ein besonderes Pilotprojekt für die Welt präsentieren!

Die Regierung des Senegals mit seinem Präsidenten, S.E. Macky Sall sind Hauptpartner dieses innovativen Pilotprojekts.

Spendenkonto BARAKA der YOU Stiftung:
PayPal: www.paypal.me/YOUSTiftung

Commerzbank AG Düsseldorf
IBAN: DE 64 3004 0000 0348 0100 47
BIC: CO BA DE FF

Senegal

Neues Wasserkraftwerk für regionale Energieversorgung

ANDRITZ Hydro hat Ende des Jahres 2020 einen Auftrag für die Lieferung von elektromechanischer Ausrüstung für den neuen Sambangalou-Wasserkraftdamm im Senegal erhalten. Über die Aktivitäten in Afrika und aktuellen Herausforderungen berichtet Geschäftsführer Frank Mette.

Bitte stellen Sie uns kurz Ihr Unternehmen vor!

Die ANDRITZ HYDRO GmbH mit Sitz in Ravensburg ist Teil des österreichischen Technologiekonzerns ANDRITZ. Wir sind ein globaler Anbieter für elektromechanische Ausrüstungen und Serviceleistungen für Wasserkraftwerke und als solcher einer der weltweit größten Anbieter im Markt für hydraulische Stromerzeugung. Am Standort Ravensburg beschäftigen wir heute mehr als 400 Mitarbeiter und sind innerhalb der Hydro ein bedeutendes Zentrum für Turbinentechnologie. Gegründet unter dem Namen Escher-Wyss blickt unsere Firma auf über mehr als Jahre Erfahrung zurück, ist heute Kompetenzzentrum in Projektleitung, Engineering und Fertigung von Wasserturbinen innerhalb des Konzerns. Für unser Wasserkraftkunden bieten wir weltweit elektromechanische Ausrüstung an und verfügen über die bedeutendste Werkstätte für Wasserturbinen jeden Typs und Größe in Mitteleuropa.

Welche Bedeutung hat Afrika für Ihr Unternehmen?

Afrika ist ein faszinierender und vielfältiger Kontinent, der vor der aktuellen Covid-19 Pandemie in einer Vielzahl von Ländern ein rasantes Wirtschaftswachstum verzeichnete. Der im gleichen Zeitraum gestiegene Strombedarf hat auch die Nachfrage nach unseren Ausrüstungen, Produkten und Services für Wasserkraftwerke vorangetrieben. ANDRITZ ist bereits seit mehr als 100 Jahren auf dem Kontinent aktiv und unser Standort in Ravensburg gesamtverantwortlich für die Märkte Afrikas. In der Vergangenheit haben wir eine Vielzahl von neuen Wasserkraftwerken erfolgreich ausgestattet und bestehende Kraftwerke modernisiert. Aktuell bearbeiten wir

Region Kedougou, Senegal



unter Leitung der Ravensburger Projektteams 11 Projekte in acht afrikanischen Ländern. Zu unseren größten Referenzen gehört das Wasserkraftwerk Laúca in Angola (2.070 MW). Wir haben aber auch eine Vielzahl von kleineren Wasserkraftwerken zur autarken, dezentralen Stromversorgung erfolgreich in Betrieb gesetzt. Aufgrund des enormen technischen Potentials an Wasserkraft von über 400 GW bleibt Afrika trotz der aktuellen Krise auch in Zukunft ein bedeutender Markt für uns.

Sie haben im Dezember letzten Jahres einen Auftrag in Senegal unterschrieben?

Mitte Dezember 2020 haben wir als Teil eines Konsortiums mit VINCI Construction, nach mehr als drei Jahren intensiver Arbeit, einen Auftrag zur Lieferung der elektromechanischen Ausrüstung für den neuen Sambangalou-Wasserkraftdamm in der senegalesischen Region Kedougou an der Grenze zu Guinea erhalten. Eigentümer des Wasserkraftwerks ist die Gambia River Development Authority, eine Körperschaft der vier Länder, die der Fluss Gambia durchquert: Senegal, Guinea, Guinea-Bissau und Gambia. Das Kraftwerk wird neben der Stromversorgung der vier Länder vor allem der Bewässerung von landwirtschaftlichen Flächen und regionalen Versorgung mit Trinkwasser dienen. Unser Lieferumfang beinhaltet die komplette „from water-to-wire“ –Lösung inklusive dreier Francisturbinen mit einer Gesamtleistung von 128 MW, Generatoren und aller erforderlichen Ausrüstungen. Die Arbeiten beginnen in der ersten Hälfte dieses Jahres und werden voraussichtlich 48 Monate dauern.

Frank Mette, Geschäftsführer ANDRITZ Hydro



Wie schätzen Sie die wirtschaftliche Entwicklung des Kontinents in den kommenden Jahren ein?

Als Folge der Pandemie und anhaltenden Restriktionen verspüren nahezu alle Länder einen deutlichen Rückgang ihrer Wirtschaftsleistung, wobei vor allem rohstoffabhängige und -exportierende Länder stark betroffen sind. Aber auch entwickelte Länder Nordafrikas wie Marokko verzeichnen einen Rückgang des Bruttoinlandsprodukts (BIP). In den kommenden Jahren rechnen mit einer wirtschaftlichen Erholung und verstärkten Investitionen in Energieinfrastruktur, da auch künftig ohne eine funktionierende Stromversorgung kein Wachstum in Afrika möglich sein wird. Dabei sollten besonders Regierungen unterstützt werden, die in nachhaltige, regenerative und kosteneffiziente Energieerzeugung wie der Wasserkraft investieren. Erneuerbare Energien leisten nicht nur einen Beitrag zur Elektrifizierung, vielmehr sind Sie ein wichtiger Beitrag zur Überwindung der Wirtschaftskrise. In diesem Zusammenhang begrüßen wir auch die Initiative der Bundesregierung, die klimatisch ausgezeichneten Voraussetzungen für eine Herstellung von grünem Wasserstoff aus Sonne, Wind und Wasserkraft zu nutzen und hierfür gezielt mit afrikanischen Ländern Partnerschaften einzugehen. Erwähnenswert an dieser Stelle sind unsere Aktivitäten in der Demokratischen Republik Kongo. Wir arbeiten seit einigen Jahren an der Entwicklung des Wasserkraftwerkprojekts INGA III mit einer vorgesehenen Leistung von mehr als 11 GW und sehen darüber hinaus aufgrund des gewaltigen Potentials alleine des Kongo-Flusses von ca. 100 GW aus Wasserkraft beste Voraussetzungen für die klimaneutrale Herstellung von grünem Wasserstoff. Neben wirtschaftlichen Impulsen für afrikanische Länder ist dies eine ausgezeichnete Möglichkeit in Zukunft intensiver mit unserem Nachbarkontinent zusammenzuarbeiten.

Welche Erwartungen haben Sie an den BVMW?

Der BVMW bietet uns mit seinen hochrangigen Veranstaltungsformaten eine ideale Plattform, um mit wichtigen Entscheidungsträgern in unseren Zielmärkten in Kontakt zu kommen. Damit bleibt der Verband auch in Zukunft ein wichtiger Kooperationspartner für uns.

Senegal als Investitions- markt für deutsche Unternehmen

Neue Märkte und Produktionsstätten für europäische Unternehmen, gleichzeitig Wirtschaftswachstum und Beschäftigung in den afrikanischen Partnerländern. Diese Win-win-Situation möchte die Sonderinitiative Ausbildung und Beschäftigung schaffen. Dazu bietet sie Unternehmen umfassende Beratung, Kontakte und finanzielle Unterstützung zur Beseitigung von Investitionshemmnissen. Die Sonderinitiative wird im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) unter anderem von der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH durchgeführt. Um die Kooperation zwischen dem deutschen Mittelstand und senegalesischen Unternehmen zu fördern, haben in diesem Rahmen GIZ und BVMW Ende 2019 die „Task Force Senegal“ ins Leben gerufen.

Das Foto zeigt einen der Senegalesen während der Ausbildung bei Hansen Korbwaren in Deutschland.



Foto: Hansen Korbwaren GmbH

„Die Task Force will deutsche Unternehmen auf das Potenzial Senegals aufmerksam machen“, erläutert Stephan Kunz, Auftragsverantwortlicher des GIZ-Ländervorhabens der Sonderinitiative in Senegal. Hierzu haben GIZ und BVMW ihre Netzwerke in verschiedenen Sektoren wie Metallbau, erneuerbare Energien und Handwerk verbunden. Zudem stellt die GIZ im Rahmen der Sonderinitiative deutschen Unternehmen ihre Serviceleistungen zur Verfügung: Marktanalysen, Delegationsreisen zu spezifischen Sektorthemen, technische Studien in Kooperation mit lokalen Kräften und Vernetzung mit Partnern vor Ort – das heißt verschiedene Instrumente kommen zum Einsatz, um das unternehmerische Risiko beim Markteintritt in Senegal zu minimieren.

„Durch den intensiven Austausch zwischen GIZ und BVMW ist die Task Force sehr reaktiv und kann individuell auf die Bedürfnisse der Mitgliedsunternehmen eingehen“, erklärt Stephan Kunz. In Ihren Leistungen ähnele sie dadurch denen einer Kammer, gepaart mit der Landes- und Sektorkompetenz.

Eine Win-win-Situation für beide Seiten

Über die Förderung der Zusammenarbeit zwischen dem deutschen Mittelstand und dem afrikanischen Privatsektor will die Sonderinitiative, die auch unter der Marke Invest for Jobs agiert, Kooperations- und Zulieferungsstrukturen stärken und Wertschöpfungsketten internationalisieren.

In Deutschland bildet der Mittelstand das Rückgrat der Wirtschaft. In Afrika ist dieser noch im Aufbau. „Im Einklang mit den Zielen des Marshallplans mit Afrika sollte die Entwicklung eines unternehmerischen Mittelstandes daher gestärkt werden“, so Stephan Kunz. Für Afrika eröffne sich durch die Zusammenarbeit mit deutschen Unternehmen gleichzeitig ein neuer Horizont der Unternehmensentwicklung und der Vernetzung im internationalen Markt. Die Unternehmerinnen und Unternehmer begegnen sich auf Augenhöhe und es entsteht ein Mehrwert für beide Seiten.

„Made in Germany steht in Senegal für etwas“

Afrika wird in Deutschland als potenzieller Absatzmarkt und Geschäftspartner noch weitgehend unterschätzt. „Doch die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Produkten nimmt in Afrika zu. Deutsche Unternehmen können sich sicher sein, dass ihre Produkte hier wertgeschätzt werden“, versichert Stephan Kunz. Senegal ist zudem ein Standort, der durch seine politische Stabilität, verlässliche Partner und eine gute Infrastruktur schon einige deutsche Unternehmen überzeugt hat.

Die Hansen Korbmacherei GmbH plant beispielsweise aktuell im Departement Podor im Norden Senegals eine Produktionseinheit aufzubauen, die rund 1.000 Personen beschäftigen soll. Momentan schult sie in Deutschland sechs senegalesische Ausbilderinnen und Ausbilder. Gleichzeitig wurde im Rahmen von Invest for Jobs eine Public-Private-Partnership begonnen, um die lokale Produktion aufzubauen und langfristig Wertschöpfung in Senegal zu schaffen.

Mittelfristig möchte die Task Force nicht nur mehr deutsche Waren und Dienstleistungen nach Senegal, sondern auch mehr af-



rikanische Produkte nach Deutschland bringen und Produktionspartnerschaften und Konsortien fördern. „Unser Ziel ist es außerdem, die Erfolge der Task Force Senegal auf andere Partnerländer der Sonderinitiative zu übertragen und ähnliche Partnerschaften in Äthiopien, Côte d'Ivoire, Ghana, Marokko, Ruanda und Tunesien zu schließen“, so Stephan Kunz.

Dr. Stephan Kunz

ist Auftragsverantwortlicher im GIZ-Programm Jobpartnerschaften und Mittelstandsförderung innerhalb der Sonderinitiative Ausbildung und Beschäftigung in Senegal. Er wurde selbst im Mittelstand sozialisiert und bringt seine langjährige Erfahrung aus Privatwirtschaft und Entwicklungszusammenarbeit insbesondere aus Asien und Afrika ein.

Weitere Informationen über die Sonderinitiative unter www.invest-for-jobs.com.

Senegal

Strom für die ländlichen Regionen Subsahara-Afrikas

Mehr als 600 Millionen Menschen in Subsahara-Afrika haben keinen Zugang zu Strom. Africa GreenTec realisiert ganzheitliche Systemlösungen, in denen ganze Dorfgemeinschaften in den ländlichen Regionen Subsahara-Afrikas mit Strom und nachhaltigen Technologien ausgestattet werden.

Als Unternehmen aus dem Bereich Social Entrepreneurship baut Africa GreenTec auf die drei Säulen der Nachhaltigkeit: Sozial, Ökologisch und Ökonomisch. Das bedeutet, dass die Menschen in Subsahara-Afrika als Kunden auf Augenhöhe betrachtet werden und für Strom sowie weitere Serviceleistungen bezahlen. Durch dieses Geschäftsmodell sollen wirtschaftlich rentable Standorte entstehen, die außerdem eine große positive Wirkung vor Ort erzielen.

Africa GreenTec hat Strom neu gedacht und ein intelligentes System entwickelt, welches den harten Bedingungen der netzfernen Regionen Afrikas standhält sowie die heutigen europäischen Standards weit übertrifft. Dabei setzt Africa GreenTec auf ein umfangreiches Portfolio aus Produkten und Servicelösungen. Diese ganzheitliche Lösung bezeichnet Africa GreenTec als ImpactSite®. In den ImpactSites wird mit Hilfe der Menschen vor Ort und der ganzheitlichen Energielösungen eine Grundlage für nachhaltige Entwicklung geschaffen. Komponenten der ImpactSite sind, neben dem leistungsstarken Solartainer®, eine Trinkwasseraufbereitung, Kühlketten, Internetanschluss, energieeffiziente Endgeräte, moderne Maschinen für Betriebe sowie die Förderung von Bildung und Unternehmertum.

Besonders nachhaltig: Energiegenossenschaft im Senegal

Die erste ImpactSite in der Gemeinde Ndiob im Senegal ist ein innovatives und wegweisendes Projekt für Africa GreenTec. In Zusammenarbeit mit namhaften Partnern entsteht



in der Gemeinde Ndiob eine komplett nachhaltige Energiegenossenschaft. Die Verbindung zu den Dörfern in der Gemeinde Ndiob entstand durch Bürgermeister und Klimaschutzexperte Oumar Ba, der sich sowohl international für den Klimaschutz einsetzt als auch das nationale Programm für Wiederaufforstung leitet. Das Ziel der Menschen vor Ort ist es, eine nachhaltige und autarke Gemeinde zu werden, die auf Bio-Agrarwirtschaft setzt. Der Fokus liegt außerdem auf der Förderung des lokalen Kleinunternehmertums.

Die aus der lokalen Bevölkerung gebildete Energiegenossenschaft ist für die Deckung der operativen Kosten verantwortlich. Die Erlöse aus der Energiegenossenschaft fließen in die Förderung der lokalen Bevölkerung und Infrastruktur. So entsteht eine starke und unabhängige Gemeinschaft für die nachfolgenden Generationen - alles auf der Grundlage von sauberer Energie und nicht auf Kosten der Umwelt. Africa GreenTec hat außerdem einen innovativen Ansatz für die Messung des Impacts entwickelt, der von dem Chair of Corporate Sustainability an der TUM School of Management begleitet wird.

Mehr als 600 Millionen Menschen in Subsahara-Afrika haben keinen Zugang zu Strom. Africa GreenTec realisiert ganzheitliche Systemlösungen, in denen ganze Dorfgemeinschaften in den ländlichen Regionen Subsahara-Afrikas mit Strom und nachhaltigen Technologien ausgestattet werden.

invest.africagreentec.com



Senegal 2020

Panorama

Khadjou Sambe, aufgewachsen in dem Dorf Ngor unweit von Dakar, ist heute Senegals erste Profi-Surferin.

Professor Moussa Seydi, Leiter der Abteilung für Infektionskrankheiten der CHNU (Centre Hospitalier National Universitaire) in Dakar bekämpft den Corona-Virus seit dessen Ankunft im Senegal.

Demonstrantin unterstützt von Dakar aus die internationale „Black Lives Matter“ Bewegung bei einer Demonstration in Reaktion auf den gewaltsamen Tod des US-Amerikaners George Floyd.







Fotos: oben: IMAGO / ZUMA Press – unten/rechts: IMAGO / Xinhua (Louis Denga)

Senegal 2019

Panorama

Model auf dem Laufteig bei der **17. Dakar Fashion Week** im Juni 2019.

Tänzer auf der Bühne beim **6. Africa Cup of Urban Dances** im November 2019.

Besucher im **Museum of Black Civilizations** in Dakar bei einer Ausstellung
anlässlich des ersten Jahrestages des Museum im Dezember 2019.



Testimonials

„Nach den Importstatistiken für Deutschland hat Afrika im Bereich Korbwaren & Korbmöbel nur einen Anteil im niedrigen Promille Bereich. Dies, obwohl Afrika eine durchaus lange Flechttradition hat (Moses lag auch schon in einem geflochtenen Körbchen). Welche Gründe gibt es für den nicht vorhandenen Erfolg auf dem Weltmarkt? Zum einen sind die Preise bei guten Körben unverhältnismäßig hoch, zum anderen ist die Qualität oft nicht marktfähig.

Als Unternehmen mit über 85jähriger Tradition in dem Materialanbau und in der Herstellung von Korbwaren und Korbmöbeln in vielen Ländern haben wir die Fertigung von attraktiven Korbwaren- und Korbmöbelproduktionen besonders in Asien nachhaltig aufgebaut. Dazu gehört als Grundvoraussetzung eine solide Ausbildung. Aktuell bilden wir hier in Deutschland 6 Personen aus dem Senegal aus, die im Senegal selbst als Keyleute wieder ausbilden. Wir sind sicher, dass mit diesen sehr engagierten Azubis der Grundstein für eine erfolgreiche Korbproduktion im Senegal gelegt wird. Damit ergeben sich für Jugendliche, Männer aber auch besonders Frauen neue Beschäftigungsmöglichkeiten auf dem Lande.“

Johannes Hansen, CEO Hansen Korbwaren GmbH

„Für viele Unternehmen klingt der Afrikanische Markt sehr interessant, jedoch scheitert es meist schon bei der Idee! Um den Markteintritt zu bewältigen benötigt man einen starken Partner vor Ort, doch wie findet man diesen? Die August Handel GmbH arbeitet in diesem Zusammenhang eng mit dem BVMW zusammen, um die geeigneten Partner zu finden. Aus dieser Zusammenarbeit und mittels der GIZ arbeiten wir akribisch an der Umsetzung eines ersten Projektes. Wir sind positiv überrascht mit welcher Geschwindigkeit aus einer Idee, ein Projekt umgesetzt wurde. Ohne die Unterstützung des BVMW wäre dies so nicht möglich gewesen.“

Matthias Scherzer, Geschäftsführer August Handel GmbH

„Aerodata AG in Braunschweig produziert hochintegrierte Systeme für Überwachungs- und Flugvermessungsluftfahrzeuge. Dabei besteht die Kundschaft überwiegend aus staatlichen Institutionen weltweit. Dieser Umstand macht ein ständiger Austausch mit unseren potenziellen Kunden sowie deutschen Finanzierungsinstitutionen äußerst wichtig. In beiden Fällen ist unsere Mitgliedschaft beim BVMW eine wichtige Stütze.

In der zurückliegenden Zeit konnte der BVMW konkrete Termine mit hochrangigen Politikern aus den für uns relevanten Ländern organisieren. Weiterhin wurden sehr informative Sitzungen mit potentiellen Partnern aus der Wirtschaft und staatlichen Einrichtungen für internationale Zusammenarbeit abgehalten. Eine effektive unbürokratische Unterstützung haben wir ebenfalls bei unseren Gesprächen mit staatlichen und privaten Finanzierungsinstitutionen erhalten. Die Zusammenarbeit mit dem BVMW trägt dazu bei, unsere Geschäftsanbahnungen zu optimieren. Es ist unser Wunsch diese Zusammenarbeit zu vertiefen.“

Dr Laurent Assembe, Director Business Development Aerodata AG

„Ich rate dringend, Ihre Aktivitäten auf dem afrikanischen Kontinent weiter auszubauen, denn als langjähriger Marktteilnehmer kann ich Ihnen mit Gewissheit sagen, dass der Markt nun wirklich reif ist, nachhaltige und wirkungsvolle Produkte aus Deutschland aufzunehmen. Ich kann Sie und Ihren Verband daher nur ermuntern, auch Ihren Mitgliedern immer wieder klarzumachen und aufzuzeigen, welche Chancen hier vor uns liegen.

In dem Sinne möchte ich mich noch einmal für ihre Unterstützung der Delegationsreise bedanken. Herr Jahn hat hier zusammen mit der GIZ hervorragende Arbeit geleistet und hat dazu beigetragen, dass die Reise zu einer überaus erfolgreichen Veranstaltung werden konnte.“

Prof. Dr. Wolfgang Rams, Vorstandsvorsitzender Africa GreenTec

Neuigkeiten der Mittelstandsallianz Afrika

Die Task Force Senegal

Afrika benötigt einen lokalen Mittelstand und eine Partnerschaft auf Augenhöhe mit Europa. In der Praxis bedeutet das eine effiziente Kooperation zwischen Unternehmen aus Deutschland und Afrika. In diesen Zusammenhang wurde im Rahmen der Sonderinitiative „Invest for Jobs“ im November 2019 zwischen der deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH (GIZ), der Germany Trade and Invest GmbH (GTI) und dem BVMW eine gemeinsame „Task Force Senegal“ gegründet. Im Rahmen der zahlreichen Arbeitstreffen und Geschäftsreisen der „Task Force Senegal“, an denen Mitgliedsunternehmer des BVMW durch die Mittelstandsallianz Afrika (MAA) teilnahmen, wurden konkrete Ergebnisse erarbeitet.

Unsere aktuellen Themen

Die Mittelstandsallianz Afrika konzentriert sich auf Themen, die für kleine und mittlere Unternehmen von Bedeutung sind. Zu diesem Zweck fokussieren wir uns momentan auf folgende Themen:

Wasser

Der Zugang zu sauberem Trinkwasser ist eine Voraussetzung für die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes. Das Wachstum der Bevölkerung und der Wirtschaft Afrikas führen zu einer starken Steigerung des Wasserverbrauchs. Die Bereitstellung von Abwassertechnologien sowie die Lieferung von Technik zur Wasseraufbereitung und Meerwasserentsalzung bieten ein riesiges Marktpotential für deutsche KMUs.

Afrikanische Freihandelszone

Am 01. Januar 2021 trat die Panafrikanische Freihandelszone (AfCFTA), die 54 afrikanische Länder in einem neuen Binnenmarkt zusammenbringt, in Kraft. Mit 1,3 Milliarden Menschen und einer Wirtschaftsleistung von mehr als 2,3

Milliarden US-Dollar ist die AfCFTA eine der größten Freihandelszonen der Welt. Die AfCFTA bietet viele Vorteile für den Mittelstand, insbesondere durch den freien Verkehr von Personen, Waren und Dienstleistungen.

Bildung und Ausbildung

Die Förderung der Ausbildung und Bildung in Afrika ist nicht ausschließlich aus humanitärer Sicht besonders sinnvoll. Investitionen in die Ausbildung hochtalentierter und motivierter Menschen fördern gezielt die Entwicklung und das Wirtschaftswachstum und bringen somit nicht nur Vorteile für das Investitionsland, sondern auch beim Investor selbst.

Energie

Der Zugang zu Energiedienstleistungen ist eine Voraussetzung für die langfristige wirtschaftliche Entwicklung und Schaffung von Arbeitsplätzen in Afrika. Große Teile des ländlichen Afrikas sind nach wie vor nicht elektrifiziert. Dieses Problem bietet Chancen für den deutschen Mittelstand, vor allem, weil Afrika durch die hohe Sonneneinstrahlung und weitere Faktoren die nötigen Voraussetzungen hat, um dieses effizient zu lösen.

Digitalisierung

Die Digitalisierung stellt auf dem afrikanischen Kontinent weitreichende Perspektiven dar. Digitale Technologie ermöglicht eine stärkere Verflechtung afrikanischer Märkte untereinander und mit dem Rest der Welt. Die staatliche Förderung (der deutschen und afrikanischen Regierung) der Digitalisierung in Afrika wird die Wirksamkeit unseres Handelns in Feldern wie Energie, Transport, Landwirtschaft und Bildung weiter verstärken.

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website: <https://www.bvmw.de/mittelstandsallianz-afrika/>

Unsere Auslandsbüros in Afrika

Guy Gweth, Leiter des Auslandsbüros Kamerun, Benin, Gabun, Togo

Guy Gweth ist der Präsident des CAVIE (Das afrikanische Zentrum für Competitive Intelligence), das in 37 Ländern weltweit präsent ist. Er wurde vom führenden Wirtschafts-magazin, Financial Afrika, als einer der 100 einflussreichsten Persönlichkeiten Afrika im Jahr 2020 gewählt. Herr Gweth ist der ideale Partner für Unternehmen, die ausländische Märkte erschließen möchten. CAVIE ist ein strategischer Partner des „Groupement Inter-patronal du Cameroun“ (GICAM) „und hilft Unternehmen und Staaten bei einer Strategieentwicklung der Wirtschaftsdiplomatie, insbesondere bei Märkten der Entwicklungsländer.

Mehr Informationen finden Sie unter:

<https://www.bvmw.de/ansprechpartner/guy-gweth/>

Cedric Filet, Leiter des Auslandsbüros Elfenbeinküste, Mozambik, Südafrika

Cedric Filet ist Gründer und Geschäftsführer von Aldelia, global manpower provider. Aldelia konzentriert sich auf die Unterstützung europäischer multinationaler Unternehmen, die in Afrika, im Nahen Osten und in Südamerika expandieren, um interkulturelle Probleme zu bewältigen und sicherzustellen, dass sie in Übereinstimmung mit den spezifischen lokalen Vorschriften arbeiten. Aldelia unterstützt ihre Kunden (multinationale Blue-Chip-Unternehmen und KMU), die in verschiedenen Sektoren - Öl und Gas, Bauwesen, Technologie und IT, Bankwesen, Telekommunikation, FMCG etc. - in mehr als 30 Ländern weltweit tätig sind.

Mehr Informationen finden Sie unter:

<https://www.bvmw.de/ansprechpartner/cedric-filet/>

Dr. Hisham Zaazou, Leiter des Auslandsbüros Ägypten

Dr. Hisham Zaazou wurde von 2012 bis 2016 ägyptischer Tourismusminister und diente unter drei Präsidenten und vier Premierministern. Er wurde im Oktober 2017 zum Sonderberater des Generalsekretärs der Weltorganisation für Tourismus (UNWTO) berufen. Dr. Zaazou ist Präsident und Gründungsmitglied von 1st NODE. Das Unternehmen bietet Beratung im Bereich des Tourismus, einschließlich der Investmentberatung. Außerdem steht die Repräsentanz von Destinationen und Tourismusdienstleistern sowie die Vermittlung von Reisedienstleistungen im Vordergrund.

Marc-Peter Zander, Leiter des Auslandsbüros Nigeria, Tansania, Ghana

Marc-Peter Zander ist Gründer und Geschäftsführer der africon GmbH, einer deutschen Strategieberatung mit Fokus auf Afrika. Dabei weist er mehr als 19 Jahre Arbeits- und Lebenserfahrung in Afrika auf. Innerhalb der letzten Jahre hat die africon GmbH sowohl kleine Unternehmen für ihren Markteintritt nach Afrika beraten, aber auch multinationale Konzerne. Marc-Peter Zander hat vor allem Erfahrungen in den Bereich Markteintritt in Afrika, dabei fokussiert er sich auf Sub-Sahara Afrika, in den Bereichen Bankenwesen, IT, Konsumgüter-Industrie und Stahl.

Mehr Informationen finden Sie unter:

<https://www.bvmw.de/ansprechpartner/marc-peter-zander/>

Torsten W. Töllner, Leiter des Auslandsbüros Kenia, Mauritius, Ruanda

Torsten W. Töllner ist einer der führenden Experten für Cybersicherheit auf internationaler Ebene. Er baute verschiedene Beratungsunternehmen in diesem Bereich auf. Seit Jahren berät er auch Regierungen wie die von Luxemburg und afrikanische Staaten in strategischen Fragen der Cybersicherheit. Sein geografischer Schwerpunkt liegt in Kenia, Mauritius, Ruanda und Uganda. Dort führt er verschiedene Projekte zusammen mit der Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft durch und berät deutsche Unternehmen zu ihren Marktchancen in Ost Afrika, unterstützt sie beim Markteintritt über alle Branchen hinweg.

Mehr Informationen finden Sie unter:

<https://www.bvmw.de/kenia/kontakt/>

Rachid Eddouks, Leiter des Auslandsbüros Marokko

Rachid Eddouks ist Geschäftsführer der Firma EAM Consulting, die in Marokko und Deutschland seine Standorte hat. Er beriet, managte und realisierte als Leiter der marokkanischen Investitionsentwicklungsagentur (AMDI) die Verlagerung der Produktionsstandorte von Asien, Osteuropa und Deutschland nach Marokko. Außerdem begleitet Herr Eddouks private Organisationen und Unternehmen im Bereich der Wirtschaftsförderung, Internationalisierung und im Technologietransfer. Mehr Informationen finden Sie unter:

<https://www.bvmw.de/ansprechpartner/rachid-eddouks/>

Dipl.-Betriebswirt Joseph Lwanga Nguéfack-Sonkoue, Leiter des Auslandsbüros Kamerun, Senegal, Äquatorialguinea. Weitere Kontakte: Gabun, Republik Kongo, Demokratische Republik Kongo, Zentralafrikanische Republik, Tschad, Nigeria, Sierra Leone, Gambia, Guinea und die CEMAC-Region.

Herr Nguéfack-Sonkoue ist Spezialist für Internationales Management und internationale Finanzinvestments und Geschäftsführer von ariboom GmbH, einem Deutsch-Afrikanischen Businessforum. Als Gründer der Investmentplattform africrowd, engagiert er sich damit aktiv im Aufbau klein- und mittelständischer Strukturen, vor allem im Bereich Landwirtschaft, Infrastruktur, Transport, Bau und Konstruktion in West- und Zentralafrika. Er verbringt sein Berufsleben zwischen sein Heimatland Kamerun, den CEMAC Märkten und Deutschland. Mehr Informationen finden Sie unter:

<https://www.bvmw.de/ansprechpartner/joseph-lwanga-nguefack-sonkoue/>

Business Scout beim BVMW

Seit Jahresbeginn steht uns wieder eine Expertin für wirtschaftliche Zusammenarbeit in Entwicklungsländern zur Verfügung. Lena Pahlenberg berät als Business Scout for Development der GIZ beim BVMW unsere Mitglieder individuell zu Förder- und Finanzierungsinstrumenten und vermittelt gezielt Kontakte aus dem großen Netzwerk der deutschen Entwicklungszusammenarbeit in 120 Ländern weltweit.

Mehr Informationen finden Sie unter:

<https://www.bvmw.de/ansprechpartner/lena-pahlenberg/>

Ihre Ansprechpartnerin in Berlin

Frau Bienvenue Angui ist die Geschäftsführerin und Mitgründerin der Mittelstandsallianz Afrika (MAA) und leitet das deutsch-afrikanische Netzwerk des BVMW seit seiner Gründung am 18. Oktober 2018

In Frankreich geboren, mit ivoirischen Wurzeln und seit über 14 Jahren in Deutschland, verfügt sie über eine langjährige erfolgreiche Erfahrung in Begleitung deutscher Unternehmen auf ausländischen Märkten. Frankreich und die afrikanischen Märkte zeichnen ihre Expertise besonders aus.

Tel: +49 30 533206-551

Fax: +49 30 533206-954

E-Mail: bienvenue.angui@bvmw.de

Internet: www.maa-bvmw.de

Neu: Broschüre BVMW International

Als einziger Verband verfügt der BVMW über ein weltweites Netzwerk an Auslandsbüros in über 60 zentralen Wachstumsmärkten. Als Brücke zwischen dem deutschen Mittelstand und dem jeweiligen Auslandsmarkt unterstützen die Auslandsrepräsentanten mit einem attraktiven Beratungs- und Serviceangebot BVMW-Mitglieder beim Auf- und Ausbau ihrer Geschäftstätigkeiten im Ausland.

Laden Sie unsere neue Broschüre „BVMW Auslandsbüros“ herunter und lernen Sie die BVMW Auslandsrepräsentanten kennen.

Broschüre laden: <https://www.bvmw.de/fileadmin/download/Brosch%C3%BCre%20International.pdf>

Unser MAA Service Paket

Die Mittelstandsallianz Afrika unterstützt und begleitet mittelständische Firmen sowohl bei ihrem Eintritt in den afrikanischen Märkten, als auch bei ihrem daily business in Afrika. Wenn Sie Mitglied bei der Mittelstandsallianz Afrika werden möchten, können Sie zwischen drei verschiedenen Angeboten wählen. Diese ermöglichen Ihnen die Teilnahme an regelmäßigen Veranstaltungen mit wichtigen Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Politik. Im Rahmen unser Premium und Business Servicepakete, unterstützen wir Sie außerdem bei der Markterschließung indem wir Ihnen maßgeschneiderte Informationen über bestimmte Märkte zur Verfügung stellen und Sie jederzeit persönlich beraten. Unsere Servicepakete beinhalten zusätzlich die Vermarktung ihres Produktes oder Ihrer Dienstleistung mit Hilfe von unseren zahlreichen Medientools.

Mehr Informationen finden Sie unter:

<https://www.bvmw.de/mittelstandsallianz-afrika/dienstleistungen/fuer-unternehmen/service-pakete/>

Dienstleistungs- katalog MAA

Die Mittelstandsallianz Afrika bietet den Botschaften und ihren Förder- und Investitionsagenturen maßgeschneiderte Dienstleistungen an, damit diese die Sichtbarkeit der wirtschaftlichen Chancen ihres Landes in Deutschland ausweiten können. Wir organisieren für Sie Veranstaltungen, die Sie gezielt in den Austausch mit wichtigen, wirtschaftlichen Akteuren in Deutschland bringen und die Ihr Land als Zielmarkt in die Wahrnehmung des deutschen Mittelstands rücken. Außerdem bieten wir länder- und themenspezifischen Meetings mit Branchen an, die für Sie von Relevanz sind. Zusätzlich können Sie unsere Kommunikationskanäle nutzen, um Ihre Investitionsmöglichkeiten unserem Netzwerk zugänglich zu machen.

Mehr Informationen finden Sie unter:

<https://www.bvmw.de/mittelstandsallianz-afrika/dienstleistungen/fuer-diplomatie/>

Impressum

Herausgeber:
BVMW – Bundesverband mittelständische Wirtschaft
Unternehmerverband Deutschland e.V.

Potsdamer Straße 7 / Potsdamer Platz 10785 Berlin
Tel.: 030 533206-0, Fax: 030 533206-50
international@bvmw.de, www.bvmw.de, @BVMWeV
Stand: März 2021
EU-Transparenzregisternr. 082217218282-58

in Kooperation mit:
owc Verlag für Außenwirtschaft

Leitende Redakteure:
Andreas Jahn, Eberhard Vogt und Bienvenue Angui

Redaktion:
Mor Diop

Art Director:
Jonas Grossmann

OWC-Verlag für Außenwirtschaft GmbH
Ritterstraße 2 B, 10969 Berlin
www.owc.de

Projektleiter owc Verlag:
Jonas Grossmann
jg@owc.de / +49 30 615089-28

Gerichtsstand: Berlin, Amtsgericht Charlottenburg,
HRB 170362 B / ISSN 1869-3539

Redaktionsschluss: 22.03.2021

Die nächste Ausgabe von AfrikaContact erscheint Ende September

Aktuelle Informationen online unter: owc.de/ac



Verpassen Sie keine Ausgabe.
Jetzt anmelden unter: owc.de/ac-mail

AfrikaContact
Das Außenwirtschaftsmagazin

Seien Sie mit Ihrer Anzeige dabei und erreichen Sie rund 55.000 Leser

1955 gegründet, informiert der owc Verlag für Außenwirtschaft seit über 60 Jahren verlässlich und fundiert über aktuelle Herausforderungen und Entwicklungen der globalen Märkte mit den Schwerpunkten Ost- und Mitteleuropa sowie Asien und ab nun auch Afrika. Herausgegeben in Zusammenarbeit mit dem BVMW, dem Netzwerk für den deutschen Mittelstand, erreicht AfrikaContact bis zu 55.000 Leser und bereitet die perfekte Bühne für Ihren Werbeauftritt.

Profitieren Sie von unseren attraktiven Einführungsangeboten.

Wir beraten sie gern.

Ihr Ansprechpartner im owc Verlag:

Jonas Grossmann, Projektleiter
jg@owc.de / +49 30 615089-28

Mediaprofil AfrikaContact:
owc.de/ac

owc Mediadaten:
owc.de/media-portal

OWC
Außenwirtschaft

Der Fachverlag für Außenwirtschaft.
Seit mehr als 60 Jahren.

www.owc.de

App

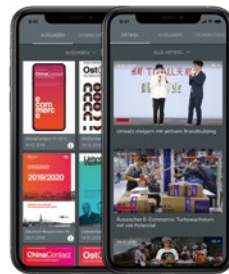
owc.de/app

Kostenlos – für Mac und Adroid

Shop

shop.owc.de

OWC
Außenwirtschaft



Newsletter China

owc.de/ca

Der Newsletter für Ihr Chinageschäft.
Jetzt kostenfrei abonnieren.

 **Chinaaktuell**
Der Newsletter für Außenwirtschaft

Newsletter Russland

owc.de/ri

Ihr 2-wöchentlicher Blick „inside“ Russland.
Jetzt kostenfrei abonnieren.

 **RusslandInsider**
Das eMagazin für Außenwirtschaft