Spritze für Ostafrika

Dynamik. **Keine Region auf der Welt erzielte 2015 ein höheres Wachstum des Bruttoinlandsprodukts als Ostafrika. Dennoch hat die deutsche Wirtschaft sie bisher kaum auf dem Radar. Das soll sich jetzt ändern.**

Güter für lediglich 1 Milliarde Euro wurden 2016 in die fünf Kernländer Ostafrikas – Kenia, Äthiopien, Tansania, Uganda und Ruanda – exportiert; in das kleine Luxemburg waren es über fünfmal mehr. Dabei gibt es zahlreiche Beispiele für deutsche Unternehmen, die teilweise bereits seit Jahrzehnten erfolgreich in Ostafrika unterwegs sind. Und der Zeitpunkt für ein Engagement in Afrika erscheint günstiger denn je. Mitte Februar fand in Nairobi der zweite German-African Business Summit statt. Das bedeutendste Gipfeltreffen in den deutsch-afrikanischen Wirtschaftsbeziehungen seit 2015 besuchten 400 hochrangige deutsche und afrikanische Vertreter aus Wirtschaft und Politik, darunter die Bundesminister Brigitte Zypries und Gerd Müller. Letzterer hatte im Januar bei der Vorstellung eines Marshallplans für Afrika beklagt, dass 400 000 deutsche Firmen weltweit aktiv seien, aber nur 1000 in Afrika.

Die Konkurrenz aus Asien ist groß

Nach dem Plan der Bundesregierung soll die Entwicklungszusammenarbeit mit Afrika künftig Reformchampions unterstützen, Korruption bekämpfen, Ernährung sichern sowie die Sektoren Wasser, Energie, Infrastruktur, Digitalisierung, Gesundheitsversorgung, ländliche Entwicklung und Agrarwirtschaft, Stadtentwicklung sowie Bildung in den Fokus nehmen. Dies bietet viele Betätigungsfelder für deutsche Firmen. Die Konkurrenz ist allerdings groß. Insbesondere Chinesen, Inder und auch arabische Länder bauen ihre Marktposition in Ostafrika kontinuierlich aus.

Nach Analysen von Germany Trade & Invest suchen Uganda, Ruanda und Tansania private Investoren für verschiedene Projekte. Die Rede ist von 10 Milliarden US-Dollar. Attraktive Wachstumschancen gibt es in zahlreichen Branchen. So verfügen vor allem Äthiopien und Tansania ➤

Ostafrikas Gesundheitssektor ist nur eine von vielen Branchen, in die die Regierungen der wichtigsten Staaten der Region vermehrt investieren.

Foto: Getty Images

über ein riesiges landwirtschaftliches Potenzial. Zudem bieten Infrastruktur-, Bergbau- und IT-Projekte neue Geschäftsfelder. Wie der Vorsitzende des Afrika-Vereins, Stefan Liebing, betont, haben zahlreiche deutsche Unternehmen in Ostafrika in den vergangenen Jahren erfolgreiche Vorhaben realisiert. „VW hat eben erst in der kenianischen Industriestadt Thika ein Montagewerk eröffnet. Braun Melsungen und Bosch haben Niederlassungen gegründet. Ingenieurbüros wie Gauff, Fichtner und Lahmeyer oder Gopa Intec sind ebenso erfolgreich wie die Traditionshandelshäuser Woermann und Achelis“, sagt er. Spannend sind auch Projekte der deutschen Gründerszene. So liefert das Berliner Start-up Mobisol seit 2012 bezahlbare Solarsysteme an Haushalte in ländlichen Regionen von Ostafrika.

Amtssprache Englisch erleichtert Geschäfte

Aus Sicht des Afrika-Vereins könnte die deutsche Wirtschaft einen wichtigen Beitrag zur Industrialisierung Afrikas leisten und die Aus- und Weiterbildung auf dem Kontinent vorantreiben. „Hier sind Kernkompetenzen des deutschen Mittelstands angesprochen“, betont Liebing. „Und mit Englisch als Amtssprache fällt der Markteintritt meist leichter als in französisch- oder portugiesischsprachigen Ländern.“

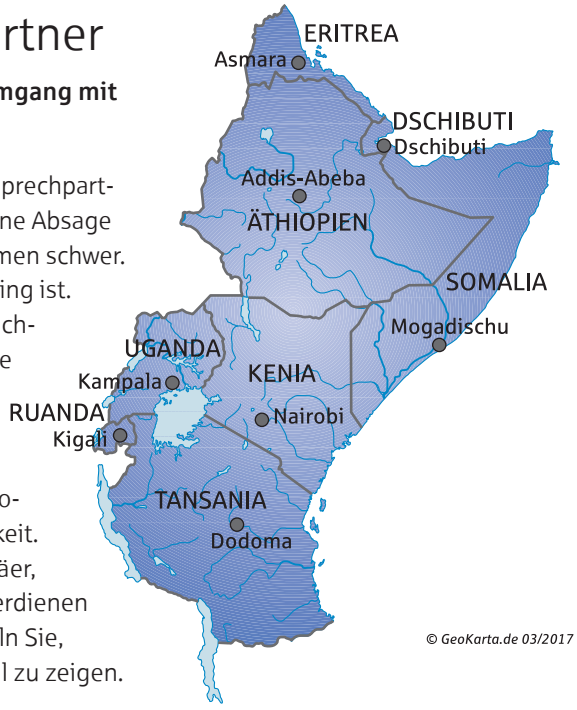
So ist etwa Deutschlands zweitwichtigste Exportbranche dabei, die Region zu entdecken. „Immer mehr deutsche Maschinenbauer sind abseits etablierter Märkte in Nord- und Südafrika unterwegs“, so Friedrich Wagner, Afrika-Experte beim Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA). „Speziell in Ostafrika sehen wir neben der Infrastruktur Chancen im Bereich der Nahrungsmittelverarbeitung und -verpackung.“ Auch als Komponentenlieferanten bei Großprojekten internationaler und lokaler Investoren sind deutsche Maschinenbauer stärker gefragt. Wagner: „Obwohl Wettbewerber häufig günstige Finanzierungen mitliefern, können deutsche Firmen mit Produktivität, Langlebigkeit, Service und Schulung punkten.“

Martina Claus, Referentin Marktentwicklung Afrika im VDMA-Fachverband Nahrungsmittelmaschinen und Verpackungsmaschinen, ergänzt: „Der Umsatz mit verpackten Nahrungsmitteln und Getränken in Kenias Einzelhandel ist in den letzten zehn Jahren um 120 Prozent und bei Softdrinks um 50 Prozent gestiegen. Daher haben unsere Mitgliedsfirmen ostafrikanische Märkte, vor allem Kenia und neuerdings Äthiopien, stärker im Visier.“ Zwar seien vor Ort vor allem Chinesen und Inder harte Konkurrenten, doch hätten viele Kunden inzwischen leidvoll erfahren müssen, dass der Preis beim Maschinenkauf nicht das einzige Kriterium sei.

Region der höflichen Geschäftspartner

Interkulturell. **Andere Länder, andere Sitten: Worauf beim Umgang mit Geschäftsleuten in Ostafrika zu achten ist.**

- Im Kontakt erwarten ostafrikanische Geschäftsleute einen Ansprechpartner auf hierarchischer Augenhöhe. Sie sind meist sehr höflich. Eine Absage von Geschäftsofferten fällt insbesondere Vertretern kleinerer Firmen schwer. Daher wird manchmal Interesse bekundet, auch wenn es nur gering ist.
- Mündliche Absprachen sind nicht immer als bindend zu betrachten. Teilweise versuchen lokale Partner zudem, wenig spezifische schriftliche Vereinbarungen zu ihrem Vorteil zu interpretieren. Abmachungen daher angemessen dokumentieren.
- Keinen Zeitdruck ausüben. Zu einer Besprechung zu spät zu kommen, ist in Ostafrika nicht unüblich. Vermeiden Sie Diskussionen um die Themen Religion, Stammesgebiete und -zugehörigkeit.
- Ostafrikaner sind meist fröhliche Menschen. Sie finden Europäer, die sich über viele Dinge beschweren und dabei 50-mal mehr verdienen als der ostafrikanische Durchschnittsbürger, befremdlich. Lächeln Sie, lachen Sie, um sich freundlich, offen, entspannt, aber respektvoll zu zeigen.



Gute Erfahrungen in Ostafrika macht auch Peter Steindl, Geschäftsführer der Firma Fawema, eines weltweit führenden Herstellers für Verpackungsanlagen aus dem oberbergischen Engelskirchen. Der Mittelständler ist seit 37 Jahren in Ostafrika aktiv und verkaufte dort bisher etwa 80 Anlagen, hauptsächlich Verpackungslinien für Mehlprodukte. Die derzeitigen Geschäftsaussichten schätzt der Fawema-Geschäftsführer als sehr gut ein und sagt: „Eine stetig wachsende Weltbevölkerung will mit Grundnahrungsmitteln, die verpackt werden müssen, versorgt sein." Aber auch generell biete Ostafrika eine Vielzahl von Möglichkeiten für Newcomer. „Deutsche Unternehmen und Produkte werden hier als Synonym für Qualität gesehen. Immer mehr wohlhabende Personen der Mittelschicht sind perfekte Konsumenten für deutsche Autos, Nutzfahrzeuge, Möbel, Elektronikgüter oder Modeartikel", weiß Steindl aus Erfahrung.

Erfahrene Partner helfen beim Markteintritt

Aber wie kommen Operationstische der Medifa-Hesse GmbH & Co. KG aus dem sauerländischen Finnentrop in tansanische Krankenhäuser, Kleinkraftwerke der Ossberger GmbH + Co aus dem mittelfränkischen Weißenburg nach Ruanda und Feuerlöschfahrzeuge der Albert Ziegler GmbH aus dem schwäbischen Giengen an der Brenz in die ruandische Hauptstadt Kigali? Des Rätsels Lösung ist das Bremer Handelsunternehmen Joh. Achelis & Söhne GmbH, das für den Vertrieb deutscher Erzeugnisse aus den Sparten Medizintechnik, Nutzfahrzeuge, Industrieanlagen sowie Strom- und Wasserversorgung in diesen Märkten sorgt.

Michael Ruch, geschäftsführender Gesellschafter bei Joh. Achelis & Söhne, hat selbst 14 Jahre in Uganda und Tansania gelebt. Er betont: „250 eigene Mitarbeiter in ostafrikanischen Niederlassungen und fast 60 Jahre Präsenz vor Ort sind gute Bedingungen zur Erschließung dieser Märkte. Davon können deutsche Mittelständler im Huckepack profitieren, denn ohne lokalen Partner lassen sich vor Ort keine Geschäfte machen." Gemeinsame Geschäftsreisen in die Region seien oft der Schlüssel zum Erfolg.

„Neueinsteiger sollten sich auf etablierte Partner konzentrieren, die bereits im lokalen oder regionalen Geschäft tätig sind", rät Martin Kalhöfer, Bereichsleiter Afrika/Nahost bei Germany Trade & Invest. Darüber hinaus hilft die Delegation der Deutschen Wirtschaft in Kenia bei der Markterkundung. Firmen, die zum Beispiel in den Vereinigten Arabischen Emiraten mit einer Niederlassung vertreten sind, können Ostafrika von dort aus betreuen – zumal es viele preiswerte Flugverbindungen gibt. Kalhöfer: „Zudem kann man Ostafrikaner leicht zu einer Messe in den Emiraten einladen. Sie kommen sehr gerne und haben kein Problem, ein Visum zu bekommen."

Straßenbau in Äthiopien. Das Land macht beim Ausbau der Infrastruktur große Fortschritte.

Foto: Laif

Zur ersten Kontaktaufnahme eignet sich auch das in Ostafrika recht gut entwickelte Messewesen. Die Datenbank des Branchenverbands Auma weist in der Region für 2017 und 2018 fast 60 Messetermine aus. In diesem Jahr wird die Teilnahme an immerhin vier solcher Ausstellungen vom Bund gefördert. Unterstützung bietet auch das Markterschließungsprogramm des Bundeswirtschaftsministeriums. Aktuelle Beispiele sind eine Geschäftsanbahnungsreise für Bergbautechnik nach Tansania und eine Informationsreise für kenianische Entscheidungsträger zum Thema Wasserver- und -entsorgung nach Berlin.

Über Entwicklungsprojekte und Ausschreibungen können sich Firmen auf der Homepage von Germany Trade & Invest informieren. Für die Länder ➤

Die Krankenhäuser in Ostafrika – wie hier in Addis Abeba – benötigen eine moderne Ausstattung. Diese wird unter anderem durch deutsche Firmen bereitgestellt.

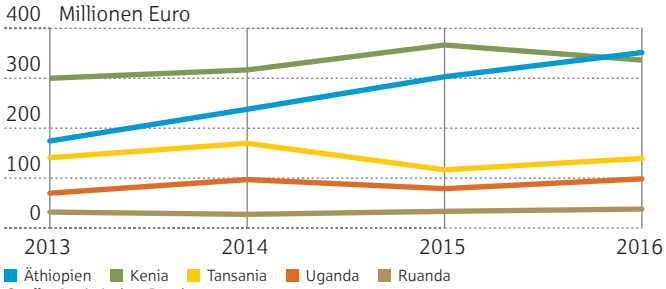
Ostafrikas sind dort derzeit über 500 Projekte gelistet, die durch Geber in der Entwicklungszusammenarbeit, darunter KfW, GIZ und Weltbank, sowie die öffentliche Hand finanziert werden. Ansprechpartner für Mittelständler, die sich in Entwicklungs- und Schwellenländern engagieren wollen, ist auch die neue, vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung finanzierte Agentur für Wirtschaft & Entwicklung. Sie unterstützt Unternehmen unter anderem bei der Suche nach Finanzierungs- und Förderinstrumenten und vermittelt Kontakte vor Ort.

Finanzierungen für Investitionsvorhaben in Ostafrika bietet auch die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG), deren Afrika-Portfolio derzeit rund 2 Milliarden Euro beträgt – ein Viertel des gesamten globalen Engagements der Institution. So finanzierte die DEG Investitionen des Stuttgarter Gartenbauunternehmens Selecta Klemm, um in Kenia weiter expandieren zu können. Auch der kenianische Fruchtsafthersteller Kevian konnte mit einer DEG-Finanzierung seine Produktion erweitern. Die PET-Abfüllanlage kam vom deutschen Weltmarktführer Krones. Und bereits seit 2012 begleitet die DEG das in Ostafrika tätige Berliner Solarunternehmen Mobisol durch verschiedene Wachstumsphasen.

Wie Thomas Gottschalk, Gründer und Geschäftsführer von Mobisol, erläutert, ist das Unternehmen dort als Anbieter von netzunabhängigen Solar-Home-Systemen für Haushalte in ländlichen Regionen aktiv. Durch ein Prepaidsystem können Kunden den Strom per Handy bezahlen. „Begonnen haben wir in Tansania. Derzeit sind 70 000 Anlagen aktiv, mit denen über 350 000 Menschen mit Strom versorgt werden“, berichtet Gottschalk. „Die Nachfrage nach unseren Produkten ist sehr hoch, denn in Ostafrika sind immer noch etwa drei Viertel der Bevölkerung vom

Äthiopien und Kenia sind Hauptabnehmer

Deutsche Exporte in ausgewählte ostafrikanische Länder.



Quelle: Statistisches Bundesamt

Ostafrika in Kennzahlen

Äthiopien erzielt bei den meisten Indikatoren Spitzenwerte.

Land	Einwohner	Fläche	BIP	BIP-Plus
Äthiopien	99	1104	159	8,9
Kenia	46	580	143	6,0
Ruanda	12	26	20	6,0
Tansania	53	947	138	7,1
Uganda	39	242	80	5,6

Bevölkerung in Mio.; Fläche in 1000 km²; BIP in Mrd. US-Dollar; BIP-Plus: Zunahme 2017, Prognose in Prozent. Quellen: African Economic Outlook 2016, Weltbank

zentralen Stromnetz abgeschnitten." Im September 2016 expandierte die Firma nach Kenia.

Unterstützung findet das Start-up auch bei Entwicklungshilfeorganisationen und der Europäischen Union. „Von der EU haben wir eine Förderung von 6 Millionen Euro erhalten, speziell für unsere Aktivitäten in Ruanda", erzählt der Mobisol-Geschäftsführer. Er rät Newcomern, zunächst Vertrauenspersonen und Partner vor Ort zu finden. Außerdem sollte man sich Zeit nehmen für die Suche nach guten Arbeitskräften und diese nachhaltig fördern und ausbilden. Gottschalk: „Diese Aufgabe haben wir mit unserer Mobisol-Akademie abgedeckt, in der wir vor allem Vertriebspersonal und Techniker trainieren."

Agrarsektor bietet gute Chancen

Großes Potenzial für Investitionen in Afrikas Landwirtschaft sieht auch Lutz Hartmann, einer der Geschäftsführer und Gründer der Fruit Box Africa GmbH. Die Gesellschaft ist eine Holding, die 100 Prozent an einer Farm in der Region Wolayta im Süden Äthiopiens hält. Fruit Box Africa errichtet dort auf 300 Hektar Land, das von der Regierung gepachtet wurde, eine moderne Obst- und Gemüsefarm. „Mehr als ein Drittel der Fläche soll mit Tröpfchenbewässerung ausgestattet werden", erläutert Hartmann. „Derzeit werden bereits Tomaten, Chili und Zwiebeln angebaut, in Kürze sollen Papaya und Kohl folgen." Durch gutes Saatgut, moderne Anbautechniken und fachliche Begleitung sollen marktfähige Produkte erzeugt werden, die zunächst lokal vermarktet und später auch exportiert werden sollen.

Fruit Box Africa beschäftigt derzeit mehr als 100 Personen, wobei nur die beiden Geschäftsführer nicht aus Äthiopien stammen. Mit dem letzten Ausbaustadium der Farm sollen es zwischen 600 und 1000 Arbeitsplätze werden. Finanziert wurden die Investitionen in Höhe von etwa 1,5 Millionen Euro privat. „Öffentliche Mittel haben wir sowohl in Deutschland als auch in Äthiopien beantragt, die Prozesse sind jedoch langwierig und kompliziert", bedauert Hartmann. Die Gesellschaft prüft bereits die Möglichkeit der Weiterverarbeitung der Agrarprodukte in Äthiopien. Zunächst sollen aber Erfahrungen mit der Devisenausfuhr, der Verwaltung der Firma vor Ort und der Ausbildung gemacht werden. Insbesondere im Bereich der Büromitarbeiter müssten teils intensive Fortbildungsmaßnahmen erfolgen trotz grundsätzlich guter Ausbildung. Ernst Leiste A

Fotos: Böll, Laif

Interview mit **Martin Böll,**
Marktbeobachter
von Germany Trade
& Invest in Ostafrika

„Äthiopien überholt Kenia"

AUSSEN WIRTSCHAFT: Wie entwickelt sich Ostafrika?
Böll: *Die Entwicklung ist je nach Land sehr unterschiedlich. Äthiopien hat in sehr kurzer Zeit im Infrastruktursektor – Auto- und Eisenbahnen, Kraftwerke und Industrieparks – Erstaunliches geleistet. Schon bald dürfte Äthiopien Kenia als größte Volkswirtschaft in Ostafrika überholen. Politische Reformen aber hinken hinterher.*
AW: Was muss Kenia besser machen?
Böll: *Kenia ist der bevorzugte Standort internationaler Organisationen und Firmen, weil es ausländische Schulen, Shoppingcenter und eine relativ gute Lebensqualität gibt. Die Wirtschaft bräuchte aber bessere Rahmenbedingungen, um wettbewerbsfähig zu werden. Die ausufernde Korruption beeinträchtigt die Entwicklungschancen. Das Wahljahr 2017 wird mit Sorge gesehen.*
AW: Und was machen die übrigen Länder der Region?
Böll: *Tansania ist auf einem guten Weg. Große Infrastrukturvorhaben sind geplant. Wenn es zu einem Export von verflüssigtem Erdgas kommen sollte, wäre dies ein Game Changer. Bemerkenswert ist auch der Kampf gegen die Korruption. Uganda hofft schon seit Jahren auf Ölreichtum, der aber erst realisiert werden muss. Ruanda und Dschibuti sind relativ erfolgreich, aber sehr klein. Südsudan, Burundi, Somalia und Eritrea sind keine Länder, die man deutschen Firmen empfehlen könnte.*
AW: Wo bieten sich Unternehmen große Chancen?
Böll: *Die Chancen konzentrieren sich auf Kenia, Äthiopien und Tansania – in dieser Reihenfolge. Allerdings: Lediglich 2 Prozent der deutschen Exporte gingen 2015 nach Afrika. Von diesen gingen gerade einmal 3,7 Prozent in die genannten drei Länder im Osten des Kontinents. Das bedeutet aber nicht, dass einzelne Firmen nicht gute Geschäfte machen. Großprojekte werden sie zwar kaum gewinnen, Beratungsdienstleistungen und Hightech aus Deutschland sind dennoch gefragt. So genießen Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen einen sehr guten Ruf, und ein Porsche Cayenne ließe sich in Kenia auch zu einem noch höheren Preis verkaufen.*

ZKZ 30088 www.sparkasse.de Heft 2 | April / Mai 2017

AUSSEN WIRTSCHAFT

Das Magazin der Sparkassen-Finanzgruppe für internationale Märkte

FRANKREICH
Große Pläne für den Großraum Paris

GRIECHENLAND
Der komplizierte Weg aus der Krise

GEBÄUDETECHNIK
Mehr Sicherheit für smarte Häuser

MARKT DER ZUKUNFT

HOTSPOT OSTAFRIKA

Äthiopien, Kenia und Tansania glänzen mit hohen Wachstumsraten. Der Zeitpunkt für ein Engagement in Ostafrika ist günstiger denn je

Eine Schwesterzeitschrift von PROFITS, dem Unternehmermagazin der Sparkassen-Finanzgruppe