

# Neue Chancen AFRIKAS WIRTSCHAFT NIMMT FAHRT AUF

*Afrika geriet im Außenhandel bisweilen aus dem Fokus. Doch die dortige Wirtschaft wächst und bietet gute Aussichten für bayerische Unternehmen – speziell durch geförderte Messeauftritte und Delegationsreisen*

DIE MESSE MEDIATECH in Johannesburg wird auch dieses Jahr wichtiger Treffpunkt der Broadcast-Branche sein



Kapstadt und Südafrika erleben seit der Fußball-WM einen wirtschaftlichen Boom, der sich auf den ganzen Kontinent auswirkt

Vielen Unternehmen gilt Afrika als unsicher: Berichte über Hunger, Dürre und politische Unruhen bestimmen die Schlagzeilen und prägen die öffentliche Wahrnehmung. Doch diese einseitige Darstellung Afrikas wird dem Kontinent nicht gerecht. 54 Länder und eine Milliarde Bewohner bedeuten Nachfrage – auch und vor allem nach Produkten aus Deutschland. Exportchancen ergeben sich im Auf- und Ausbau von Infrastruktur wie im Straßen- und Brückenbau, Investitionen in Flughäfen, Häfen und in das Eisenbahnnetz, in der Schwer- und Grundstoffindustrie, im Maschinenbau, in der Energie- und

Wasserversorgung, der Medizin sowie dem Abbau von Bodenschätzen wie etwa den Kupfer-, Öl- und Gasvorkommen.

## ZWEISTELLIGES WACHSTUM

Angola im Südwesten des Kontinents zum Beispiel ist mit gut 11 Prozent jährlichem Wachstum im Mittel der Jahre 2001 bis 2011 eine der am stärksten wachsenden Volkswirtschaften Afrikas. Die Zukunftsaussichten für eine anhaltend positive wirtschaftliche Entwicklung sind gut, der Zuwachs der Bevölkerung schafft Nachfrage – auch nach deutschen Produkten,

berichtet der deutsche Afrika-verein in seinem Marktreport. Deutsche Unternehmen sind jedoch im internationalen Vergleich in Angola kaum präsent.

Eine Entwicklung, die in ganz Afrika zu beobachten ist. Wie viele andere Länder hat auch Deutschland den Schwarzen Kontinent als Exportregion verschlafen. Vorreiter ist China, das Afrika nicht nur als Ausfuhrmarkt nutzt, sondern auch zur Sättigung seines Rohstoffhungers. Noch ist der Eintritt in den riesigen Markt nicht zu spät. Das Bayerische Wirtschaftsministerium fördert auch 2014 den Auftritt bayerischer Firmen auf den wichtigsten

Messen. Zudem besteht die Möglichkeit, von der umfangreichen Unterstützung am Bayernstand durch Bayern International und seine Partner zu profitieren. Für Mittelständler gibt es interessante Nischen. Einige Unternehmen agieren dort bereits erfolgreich. Welche Erfahrungen bringen sie mit?

## AUSRÜSTUNG FÜR RADIOSTATIONEN

Wilfried Hecht ist Managing Director der Nürnberger Audio Video Technology GmbH (AVT), die u.a. telefonische Zuführungssysteme für Radiostationen herstellt. Mit diesen Systemen können Anrufer auf Sendung geschaltet werden. Seit 2008 hat Hecht einen Händler in Süd-

afrika. Der Kontakt entstand im Rahmen der Fußball-WM 2010. „Die wirtschaftliche Entwicklung der letzten Jahre hat nur einen geringen Umsatz ermöglicht“, fasst Hecht seine Erfahrungen zusammen. „2013 jedoch scheint die Wirtschaft gewachsen zu sein, und die Investitionen im Broadcastbereich stiegen. Das haben wir auf der MediaTech in Johannesburg und durch neue Aufträge erfahren.“ Wo sieht er Probleme? „Zum einen in der Korruption: Wenn Aufträge vergeben werden, erwartet die Regierung Zahlungen, die wir aber nicht leisten. Zum anderen gibt es kaum Kreditversicherer.“ So laufen die Geschäfte meist klassisch mit einer Anzahlung, nach der

## ZAHLEN & CHANCEN

### Angola – Mitglied der OPEC

Bevölkerung: 19 Mio.  
BIP (in US\$): 85,5 Mrd.  
Wachstumsrate: 5,9 %  
Chancen: Erdölwirtschaft, Infrastrukturprojekte (z.B. Straßen- und Brückenbau, Ausbau von Häfen und Flughäfen), Energiewirtschaft (Raffinerien, Gasverflüssigung, Elektrizität, Solarenergie), Bauwirtschaft (z.B. Wohnungsbau), Telekommunikation, Landwirtschaft und Nahrungsmittelherstellung, Hotellerie

### Ghana – das Tor zu Westafrika

Bevölkerung: 23,8 Mio.  
BIP (in US\$): 18,1 Mrd.  
Wachstumsrate: 5 %  
Chancen: Transport/Logistik (Flughafen, Schienennetz), Erdölförderung, Wasserversorgung und -aufbereitung, Zementherstellung, Krankenhausausrüstung, Maschinen und Werkzeuge, Busmontage, Nahrungsmittelherstellung, Tele- und Datenkommunikation

### Nigeria – das bevölkerungsreichste Land Afrikas

Bevölkerung: 158 Mio.  
BIP (in US\$): 222,7 Mrd.  
Wachstumsrate: 7,4 %  
Chancen: Industriegüter, chemische Produkte, Maschinen, Transportausrüstung, Energietechnik und -infrastruktur, Nahrungsmittelverarbeitung, Anlagenbau, Medizintechnik, Baugewerbe (Flughafen, Schienennetz, Straßen, Brücken, Krankenhäuser), Elektroindustrie, Fahrzeugbau, Telekommunikation

### Namibia – gemeinsame Geschichte

Bevölkerung: 2,2 Mio.  
BIP (in US\$): 11,5 Mrd.  
Wachstumsrate: 4,4 %  
Chancen: Nahrungsmittel, Erdöl und Erdöl-erzeugnisse, Maschinen, elektrische Maschinen und Geräte, Kfz, chemische Stoffe, Infrastruktur (Wasserversorgung, Meerwasser-aufbereitung, Elektrizität, Transport, Gesundheit und Bildung), Telekommunikation

### Botswana – stabiler Nischenmarkt mit hohen Margen

Bevölkerung: 1,9 Mio.  
BIP (in US\$): 11,6 Mrd.  
Wachstumsrate: 8,4 %  
Chancen: Nahrungsmittel, Maschinen, elektronische Güter, Energiewirtschaft (Solarenergie), Wasserversorgung (Staudämme, Pipelines, Infrastruktur), Transportausrüstung, Textilien, Erdöl und -gas, Holz-, Papier und Metallprodukte, medizinische Versorgung





NEUE UND GEBRAUCHTE BAUMASCHINEN sind bei vielen Maßnahmen zur Verbesserung der Infrastruktur wichtiges Exportgut. Mit dem Ausbau der Straßen wächst auch der Bedarf an Fahrzeugtechnik und Prüfständen

AVT liefert. Doch auf das Geld muss das Unternehmen zum Teil ein Jahr lang warten.

### PERFEKTER SUPPORT

Im Juli 2013 nahm die AVT am Bayernstand in Johannesburg teil. Hecht: „Es war die erfolgreichste Auslandsmesse, die wir bisher hatten.“ Der Unternehmer schätzt den Support durch Bayern International und den Auftritt selbst, den er sehr professionell empfindet. Man profitiere indirekt von der Bekanntheit großer bayerischer Marken wie BMW und Audi, die mit dem Stand assoziiert würden. Zudem ist der gebündelte Auftritt günstiger als ein eigener Stand. Hecht: „Allein hätten wir die Messe nicht besucht.“

Hechts Kunden in den Rundfunkanstalten sind durchweg gut ausgebildete Schwarze, die Geschäftssprache ist Englisch. Einige Besonderheiten wollen allerdings berücksichtigt werden. „So ist der Händedruck anders: Bei ihm fährt man mit Daumen und Zeigefinger nach oben.“ Auch inhaltlich gibt es Unterschiede. Kontakte kommen meist über Händler zustande. Noch etwas ist Wilfried Hecht aufgefallen: „Europäische Manager haben kaum technisches Interesse. Südafrikaner hingegen wollen genau wissen, wie etwas funktioniert.“ Manchmal ist das Geschäft in Afrika auch echte Entwicklungshilfe. So hat AVT zwei Studios für Buschmänner kostenlos ausgerüstet. Es fehlte an GSM-Adaptoren für das Handynetz. Und die nächsten Pläne? „Wir haben Kontakt zu einem zweiten Händler aufgenommen. Den wollen wir ausbauen.“

### PRÜFTECHNIK FÜR AUTOWERKSTÄTTEN

Klaus Burger ist Geschäftsführer Vertrieb und Service der MAHA Maschinenbau Haldenwang GmbH & Co. KG und schon einen Schritt weiter. Das Allgäuer Unternehmen mit 1.200 Mitarbeitern ist weltweit bedeutender Hersteller von Fahrzeugprüfständen und schon seit 20 Jahren im west- und südafrikanischen Markt aktiv. In Südafrika besteht sogar eine eigene

kleine Fertigung mit 15 Mitarbeitern. Die Prüftechnik von Autos und die Ausrüstung von Werkstätten sind für die MAHA lukrative Geschäftsfelder, vor allem seit sich BMW, Mercedes, VW und MAN ebenfalls in Südafrika angesiedelt haben. Die MAHA profitiert von der wachsenden Motorisierung des Landes.

### VON KONTAKTEN PROFITIEREN

Der Geschäftsführer Vertrieb und Service nahm 2012 an einer von Bayern International organisierten Delegationsreise nach Angola teil. Denn auch dort entwickeln sich Straßenbau und Fahrzeugbestand – Frühindikatoren, die Burger genau beobachtet. Auf der Reise ging es mehr um erste strategische Schritte als um konkrete Abschlüsse. Burger lernte in Begleitung der damaligen Staatssekretärin Hessel hohe Beamte aus dem Verkehrs- und Entwicklungsministerium kennen. „Es ist ein großer Vorteil, dass wir von politischen Kontakten profitieren können“, weiß Burger.

Was ist anders als in Europa? „Man muss Geduld haben. Manchmal werden Termine dreimal am Tag verschoben, das ist eine andere Mentalität“, berichtet Burger. „Zeit spielt eine andere Rolle.“ Klaus Burger betreibt die Erschließung des Auslandsgeschäftes systematisch: Zwei Drittel des Umsatzes werden außerhalb Deutschlands gemacht; Afrika macht davon etwa acht Prozent aus. Das will der Manager ausbauen: Von Südafrika aus will er das Geschäft nach Norden Richtung Sambia, Malawi, Mozambik und Angola entwickeln.

### NEUE UND GEBRAUCHTE BAUMASCHINEN

Hermann Schrattenthaler, Bereichsleiter Afrika und Naher Osten der Schrobenhausener Bauer Maschinen GmbH, macht in Angola seit vielen Jahren Geschäfte. Sein Unternehmen verkauft Planierdrauen und Bagger. „Bauer hat den langen Atem, auf diesem Kontinent etwas zu bewegen. Wir sind überzeugt, dass Afrika ein Zukunftsstandort ist.“ Zwar sei die Gesamtsituation in manchen Ländern schwierig –

insbesondere 2013 sei Afrika ein Unruheherd gewesen. In Südafrika etwa wurde die Währung Rand rund 40 Prozent abgewertet, was es schwer macht, ein Produkt noch zu einem wettbewerbsfähigen Preis anzubieten. „Doch deutsche Qualität ist gefragt“, sagt Schrattenthaler. Insbesondere das Gebrauchtgeschäft laufe in diesem Jahr gut.

2012 hat auch er die bayerische Delegation auf einer Reise nach Angola begleitet. Wie Klaus Burger bestätigt Schrattenthaler, wie nützlich sie gewesen sei, wenn auch in diesem Fall kein konkretes Folgegeschäft entstanden ist. „Man knüpft Kontakte zu Beamten und Ministerien, die später einmal nützlich sein können. Manchmal lernt man auch nur den Kollegen von BMW kennen – das kann auch praktisch sein.“ Spricht's und verabschiedet sich zum Flieger ... nach Afrika. *Text: Kai Bargmann*



### Messen und Veranstaltungen 2014

**Power & Electricity World Africa**  
Johannesburg (Südafrika),  
11. bis 12. März 2014

**Pollutec Maroc**  
Casablanca (Marokko),  
15. bis 18. Oktober 2014

**Medic East Africa**  
Nairobi (Kenia),  
10. bis 12. September 2014  
[www.medicestafrica.com](http://www.medicestafrica.com)

**EAITE**  
Daressalam (Tansania),  
17. bis 19. Oktober 2014  
[www.expogr.com/tanzania/general/](http://www.expogr.com/tanzania/general/)

**Bayern – Fit for Partnership**  
• „Milchwirtschaft in Marokko“  
09.–14.11.2014  
• „Medizintechnik für Tunesien“  
2. Quartal 2014



Eine Übersicht über alle Projekte in und mit Afrika erhalten Sie unter [www.bayern-international.de](http://www.bayern-international.de)