

Kontinent mit Auftrieb:
Um Chancen in Afrika
verantwortlich zu nutzen,
müssen sich Mittelständler ein
differenziertes Bild machen.

Auf ins Brachland

Die Wachstumszahlen sind beachtlich – die Risiken auch. Lohnen sich für den Mittelstand schon Investitionen in Subsahara-Afrika?

Von Katharina Schnurpfeil

ES GIBT EINIGE Länder, die finden sich auf der Exportmarktliste fast jedes deutschen Mittelständlers. China gehört dazu, Indien, Brasilien, die USA und Frankreich. Unterrepräsentiert sind hingegen afrikanische Märkte.

Dabei verzeichnen vor allem die Länder, die südlich der Sahara liegen – das sogenannte Subsahara-Afrika – seit Jahren ansehnliche Wachstumsraten. Nigeria tauchte schon in der „Next Eleven“-Analyse von Goldman Sachs-Chefvolkswirt Jim O’Neill 2005 prominent auf. Ghana punktet als Vorreiter bei der Nutzung erneuerbarer Energien, und Kenia profitierte mit seinem Fokus aufs Transportgewerbe jahrelang vom geringen Ölpreis. Woran liegt es, dass sich der deutsche Mittelstand die dort augenscheinlich erzielbaren Gewinne bis dato größtenteils ent-

gehen lässt? Sind es unberechtigte Vorbehalte gegenüber dem unterentwickelten „Schwarzen Kontinent“? Oder stehen die Chancen einfach noch nicht im Verhältnis zu den Risiken?

„Sie können in Afrika schöne Projekte machen, wenn Sie Geld mitbringen“, sagt Thomas Helle. „Wenn Sie Geld verdienen wollen, wird es allerdings kompliziert.“ Helle ist Geschäftsführer von Novis, Hersteller von Biogasanlagen mit Hauptsitz in Tübingen, und hat schon einige Anlagen in afrikanischen Ländern ans Netz gebracht. Unter anderem bezieht ein Dorf im Senegal Strom aus einer Novis-Pyrolyse-Anlage; derzeit ist Helles Team dabei, eine Kleinbiogasanlage an der Elfenbeinküste fertigzustellen. „Unsere Auftraggeber sind allesamt deutsche Institutionen, wir bringen das Geld also fast immer mit“, erklärt er. „Das macht die Abwicklung unkompliziert und risikoarm >>

für uns.“ Das Projekt im Senegal etwa finanzierten die Stadtwerke Mainz in einem Gemeinschaftsprogramm mit der staatlichen Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG); in der Elfenbeinküste sitzt das schwäbische Reutlingen als Auftraggeber mit im Boot und unterstützt so seine ivoirische Partnerstadt Bouaké. Viele private und öffentliche Institutionen in Deutschland initiieren und finanzieren Projekte zur Aufbau- und Entwicklungshilfe in Afrika, bei deren Umsetzung der deutsche Mittelstand mitwirkt.

Auch bei Manfred Reinhardt läuft das Afrika-Geschäft: Der Geschäftsführer des Klärtechnikherstellers Reinhardt liefert Abwasserreinigungssysteme unter anderem an Kunden in Kenia und Tansania. „Der Vertrieb lohnt sich und erwirtschaftet kleine Gewinne“, berichtet er zufrieden. Auf der Umwelttechnologiemesse IFAT lernte Reinhardt vor vier Jahren die beiden Vertriebspartner kennen, die seine Produkte seither in Kenia und Tansania verkaufen. Endabnehmer sind sowohl Privatleute, die

eine bessere Abwasserklärung am eigenen Haus haben möchten, als auch Dörfer oder Kommunen. „Wenn man einmal schaut, wie die afrikanischen Flüsse und Bäche aussehen, versteht man, wie groß der Bedarf an Klärtechnik vor Ort ist“, berichtet Reinhardt. Er rechnet daher damit, dass sein Afrika-Geschäft noch deutlich wachsen wird.

Hungrig auf Fortschritt // In einem sind sich alle einig: Das Potential in Subsahara-Afrika ist branchenübergreifend beachtlich. Die Länder und ihre Bewohner sind hungrig auf Fortschritt, Qualität und wirtschaftlichen Wohlstand. „Und da die Märkte noch nicht so fortgeschritten sind wie die in Indien oder China, sind die Chancen für den deutschen Mittelstand angesichts seiner vielfältigen Angebotspalette groß“, sagt Ingrid Davey, Länderanalytistin bei der Commerzbank.

Seit einigen Jahren steht Subsahara-Afrika unter dem massiven Einfluss von China. Denn Investoren aus Fernost entdeckten früher als andere, dass es hier im Brachland satte Gewinne einzustreichen gab. Sie erwarben den Zuschlag an Infrastrukturprojekten, bauten Straßen, Zugstrecken und Flughäfen, wo sich früher Staubpisten durchs Land zogen, und bekamen im Gegenzug großzügige Abbaurechte für die örtlichen Rohstoffminen zugesprochen.

Die Kritik an den einst als Aufschwung-Bringer gelobten Investoren aus dem Reich der Mitte ist mittlerweile groß. So wird ihnen vorgeworfen, sie hätten für den Bau einer Straße Kleinbauern enteignen lassen und ihnen so die Lebensgrundlage genommen. Um ihre Projekte umzusetzen, brachten die chinesischen Unternehmen häufig eigene Arbeiter mit, schufen also keine Jobs für die lokale Bevölkerung. Die mit ihren Projekten erzielten Gewinne führten sie nach China aus, anstatt sie lokal zu reinvestieren – ein nachhaltiger Fortschritt in den betroffenen Regionen Afrikas kam so nicht zustande.

Genug von China // Nun scheint Afrika genug zu haben vom chinesischen Engagement. „Es hat sich herumgesprochen, dass deutsche Hersteller weltweit die beste Qualität liefern“, erlebt Helle im Kontakt mit afrikanischen Kunden. „Selbst wenn sie die Preise häufig noch nicht zahlen können, wächst bei den Kunden vor Ort das Bewusstsein dafür, dass die höheren Kosten berechtigt sind.“ Auch Reinhardt hat keine Mühe, sein Pricing in Afrika durchzusetzen. „Immer häufiger haben Dörfer oder Kommunen Probleme mit chinesischen Anlagen, die kaputtgehen, obwohl sie noch nicht lange im Einsatz sind“, erzählt er. Daher seien die Behörden bemüht, haltbarere Klärsysteme einzusetzen, „auch wenn die deutsche Technik teurer ist als die chinesische.“

Ansprechpartner für das Subsahara-Geschäft

Delegation der Deutschen Wirtschaft in Angola

www.angola.ahk.de

Delegierter: Ricardo Gerigk

Tel.: +244 9 46 26 75 25, ricardo.gerigk@gmail.com

Delegation der Deutschen Wirtschaft in Ghana

www.ghana.ahk.de

Delegierter: Maximilian Butek

Tel.: +233 3 02 63 16 81, maximilian.butek@ghana.ahk.de

Delegation der Deutschen Wirtschaft in Kenia

www.kenia.ahk.de

Länderdirektorin: Maren Diale-Schellschmidt

Tel.: +254 2 02 65 19 07, maren.diale@kenya-ahk.co.ke

Delegation der Deutschen Wirtschaft in Nigeria

www.nigeria.ahk.de

Delegierter: Marc Lucassen

Tel.: +234 12 70 07 46, lucassen@lagos-ahk.de

Deutsche Industrie- und Handelskammer für das südliche Afrika

www.suedafrika.ahk.de

Delegierter: Matthias Boddenberg

Tel.: +27 1 14 86 27 75, mboddenberg@germanchamber.co.za

Repräsentant Zambia Office: Johannes Kurt

Tel.: +260 9 74 25 20 91, lusaka@germanchamber.co.za



Abfüllstraßen aus Deutschland: Zulieferer der Nahrungsmittelindustrie freuen sich über hohen Bedarf.

Durch das zunehmende Qualitätsbewusstsein ergäben sich Chancen sowohl für Konsumgüterlieferanten als auch für Investitionsgüterhersteller, analysiert Bruno Wenn, Geschäftsführer der DEG. In nahezu allen Ländern südlich der Sahara ist das Durchschnittsalter der Bevölkerung niedrig, und die Anzahl an Konsumenten wächst unaufhörlich: Bis zum Jahr 2050 erwarten Experten eine Verdoppelung der afrikanischen Bevölkerung auf 2,4 Milliarden Menschen. „Diese Leute brauchen Nahrungsmittel, Wohnraum und Konsumgüter, was zu einem enormen Wirtschaftswachstumsschub führen wird“, sagt Wenn. Da auch in vielen afrikanischen Ländern Vorschriften erlassen werden, nach denen der Importanteil von Produkten gesenkt werden soll, werden die zusätzlichen Waren vor Ort hergestellt werden müssen – idealerweise mit deutschen Produktionsmaschinen.

Geringer Exportanteil // Doch noch zögerten viele Unternehmen: Nur rund 1.000 deutsche Unternehmen sind nach Angaben von Wirtschaftsverbänden in Afrika mit Investitionen aktiv. Am deutschen Außenhandel hat der Kontinent bislang nur einen Anteil von 2 Prozent. Wieso?

Vor allem historisch gewachsene Vorbehalte hielten den deutschen Mittelstand davon ab, mit größerem Engagement nach Afrika zu expandieren, glaubt DEG-Chef Wenn. In den europäischen

Medien lese man von afrikanischen Ländern seit Jahrzehnten hauptsächlich im Zusammenhang mit gewalttätigen Putschversuchen, ethnischen Konflikten und die Gesellschaft an allen Stellen durchdringender Korruption. **Die Wirklichkeit sehe aber anders aus, betont Unternehmer Helle. „Politische Unruhen, die unser Geschäft behindern, haben wir noch nie erlebt“, berichtet der Biogasanlagen-Lieferant, der bereits seit acht Jahren in Afrika aktiv ist.** Und auch die Länderanalytikerin Davey betont: „In den vergangenen Jahren verlief die große Mehrheit der Wahlen in Subsahara-Afrika friedlich, die Länder sind politisch besser gestellt, als sie in der deutschen Öffentlichkeit wahrgenommen werden.“ Auch die weitverbreitete Korruption nehmen viele der neuen Regierungen ernst und arbeiten aktiv an deren Abbau.

Trotz der positiven Entwicklung trifft der deutsche Mittelstand bei seinem Afrika-Geschäft noch immer auf handfeste Herausforderungen. So ist es – wie in vielen Schwellen- und Entwicklungsmärkten – aus Unternehmersicht nahezu unmöglich, eine Projekt-, Investitions- oder Handelsfinanzierung zu bekommen. Seit Jahren bereits bauen deutsche Geldinstitute ihr Korrespondenzbankennetz ab. Aufgrund strengerer Regulatorik ist das Geschäft in unsicheren Märkten für sie teurer geworden. Darauf reagieren sie mit Rückzug (siehe auch „Markt und Mittelstand“ 2/2016). Die, die geblieben sind, haben meist Mindestvolumenhürden für Finanzierungen eingezogen, damit sich die Bereitstellungskosten lohnen. Für die meisten Aufträge des Mittelstands liegen diese Hürden aber zu hoch.

Finanzierung lokaler Banken // Um Mittelständlern auch kleinvolumige Projekt- oder Handelsfinanzierungen zu erleichtern, möchte die DEG im Laufe dieses Jahres einen sogenannten German Desk in Subsahara-Afrika eröffnen. Voraussichtlich in Kenia oder Nigeria soll dann ein idealerweise deutschsprachiger Mitarbeiter einer Partnerbank vor Ort deutschen Firmen und ihren lokalen Handelspartnern dabei helfen, ein Finanzierungsangebot zu erarbeiten, kündigt die Entwick- >>

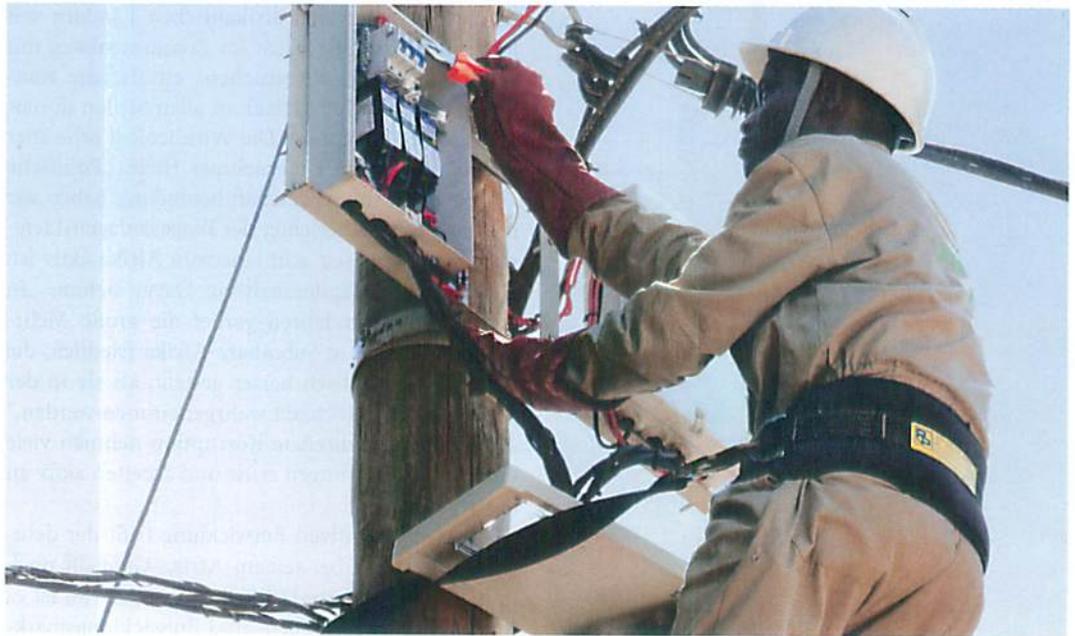
Der Rückzug privater europäischer Banken aus riskanten Märkten erschwert auch in Subsahara-Afrika das Geschäft für den Mittelstand.

Exportwirtschaft mit Aufholbedarf

Top 4 Lieferländer Subsahara-Afrikas 2014



Quelle: Weltbank



Flächendeckender Netzanschluss: Noch haben 590 Millionen Menschen in Subsahara-Afrika keinen Stromanschluss. Viele öffentliche Institutionen wollen dies ändern und vergeben **Projekte an die Privatwirtschaft**.

lungsgesellschaft an. Auch die sechs afrikanischen Repräsentanten der Commerzbank halten aktiv den Kontakt zu einer Vielzahl lokaler Partnerbanken und Ministerien, bekräftigt Christian Toben, Regionaldirektor Afrika bei dem Finanzinstitut. Um den Außenhandel mit Afrika zu fördern, refinanziert die Commerzbank lokale Banken, strukturiert Exportfinanzierungen und unterstützt mit der Bestätigung von Akkreditiven deutsche Exporteure. „Trotz der enormen Chancen Afrikas ist es speziell für den deutschen Mittelstand sehr wichtig, die aktuell rela-

tiv hohen finanziellen Risiken ausreichend abzusichern“, so der Banker.

Möglichkeiten der Absicherung gibt es unter anderem in Form der Exportgarantien, die viele deutsche Firmen auch schon nutzen. Mit rund 4,4 Milliarden Euro floss vergangenes Jahr rund ein Fünftel des Hermes-Deckungsvolumens in die Absicherung von Afrika-Geschäft, teilt der Exportversicherer Euler Hermes mit. 2014 hat die Bundesregierung die Deckungspolitik für die Region südlich der Sahara erweitert. Seitdem können deutsche Exporteure auch Geschäfte mit öffentlichen Auftraggebern in ausgewählten Ländern absichern, erklärt Euler-Hermes-Sprecher Matthias Jansen. Zuvor waren Hermesdeckungen in diesen Ländern auf Lieferungen und Leistungen an private Besteller beschränkt. „Für deutsche Unternehmen ist diese Deckungserweiterung extrem wichtig“, erklärt Jansen. „Schließlich tritt in Afrika noch immer häufig der Staat als Besteller und Auftraggeber auf.“ Das zeigen auch die Projekte der Unternehmer Reinhardt und **Helle**.

Südafrika dominiert das Geschäft

Deutsche Investitionen in Subsahara-Afrika 2014



● Subsahara-Afrika ● davon Südafrika

Quellen: Deutsche Bundesbank, Bestandserhebung über Direktinvestitionen, 2016

Zu wenig AHKs // Trotz finanzieller Absicherung treffen deutsche Hersteller bei der Lieferung ihrer Produkte in die Region auf restriktive Handels- und Zollvorschriften, beschreibt die deutsche Auslandsgesellschaft GTAI in einer Publikation. Das liege unter anderem an der Zersplitterung der Märkte. Zusätzlich zu den Einzelstaaten bestehen in

Subsahara-Afrika 16 Regionalorganisationen, unter deren Mitgliedern teils Warenfreizügigkeit herrscht. Welche Vorschriften für Einzellieferungen gelten, ist daher für Mittelständler oft schwer zu durchblicken – auch weil manche Länder Mitglied in mehreren Regionalorganisationen sind. Um Unklarheiten zu beseitigen und bestehende Handelshürden abzubauen, ist die EU derzeit im Gespräch mit der Afrikanischen Union, dem wichtigsten Zusammenschluss afrikanischer Staaten. Sie möchte die Entstehung eines kontinentalen Binnenmarktes vorantreiben und dem Warenaustausch so bessere Bedingungen bieten.

Eine unnötige Erschwernis bei der Geschäftspraxis vor Ort ist aus Ansicht von Experten das noch unzureichende Unterstützernetz für deutsche Firmen. „Es gibt noch zu wenig Auslandshandelskammern in Subsahara-Afrika“, sagt etwa DEG-Chef Wenn. Deutsche Mittelständler fänden daher nur schwer einen Ansprechpartner vor Ort, der ihnen bei praktischen Fragen zur Seite stehe. In lediglich 6 der 49 Subsahara-Länder sind Vertretungen der deutschen Wirtschaft angesiedelt (siehe Kasten auf Seite 26). Ein Grund für das dünne Netz ist das Finanzierungsmodell deutscher Auslandshandelskammern. Den Großteil ihrer Gelder beziehen die Institutionen von ihren beitragspflichtigen Mitgliedern. Je weniger deutsche Firmen in einem einzelnen Markt vertreten sind, desto weniger potentiell zahlende Mitglieder kann die dortige AHK gewinnen. Im schlimmsten Fall gibt die Ertragslage die Errichtung einer AHK nicht her. Doch je weniger praxisnahe Unterstützung es vor Ort gibt, desto unwahrscheinlicher ist eine Ansiedlung deutscher Unternehmen – ein Teufelskreis. „Abhilfe schaffen könnte hier eine Vorfinanzierung von AHKs in unerschlossenen Märkten, die aber großes Potential bieten“, resümiert DEG-Chef Wenn.

Politischer Wille // Tatsächlich tut die Bundesregierung derzeit viel, um das Engagement deutscher Firmen in Afrika anzuschieben. Für die einfachere Projektentwicklung stellen Entwicklungs- und Wirtschaftsministerium Gelder in Aussicht, mit denen deutsche Unternehmen Machbarkeitsstudien für mögliche Investitionen finanzieren können. Zudem gründet Deutschlands Politik Initiativen zur Förderung lokalen Unternehmertums und baut gemeinsam mit Branchenverbänden technische Ausbildungszentren für lokale Arbeitskräfte auf. In Nigeria beispielsweise plant der VDMA ein Trainingszentrum für die berufliche Aus- und Weiterbildung in den Bereichen Industriemechanik, Elektrotechnik, Elektronik und Mechanik. Im Februar unterzeichnete der Verband eine Absichtserklärung für dessen

Errichtung gemeinsam mit dem lokalen Produktionskonglomerat Dangote.

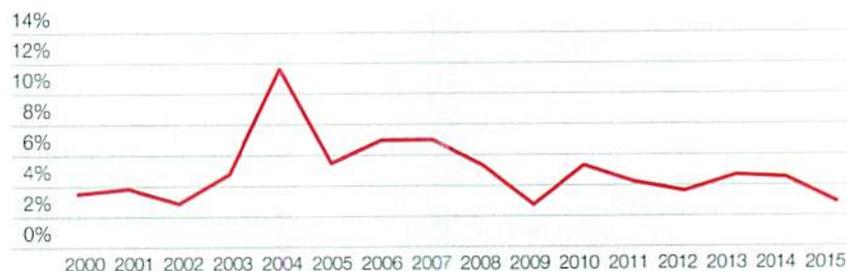
Aktuell sieht DEG-Chef Wenn ein positives Momentum für Subsahara-Afrika. „Nicht zuletzt durch die Fluchtbewegung ist Deutschland bewusst geworden, dass wir unseren Nachbarkontinent bei der wirtschaftlichen Entwicklung unterstützen müssen, um Perspektiven vor Ort zu schaffen.“ Das definiert auch der von Bundesentwicklungsminister Gerd Müller lancierte „Marshall-Plan“, mit dem die Bundesregierung private Investitionen stärker unterstützen und einen größeren Teil der staatlichen Entwicklungshilfe zur Förderung wirtschaftlich erfolgreicher Länder einsetzen möchte. „Es geht dabei nicht um altruistische Entwicklungshilfe“, stellt Wenn klar, „sondern um die Nutzung wirtschaftlicher Perspektiven durch die Privatwirtschaft.“

Um beim bevorstehenden Aufschwung Subsahara-Afrikas dabei zu sein, sollten sich deutsche Mittelständler innerhalb der nächsten ein bis drei Jahre vor Ort aufstellen, rät Commerzbank-Experte

Einem unübersichtlichen Netz von Zollvorschriften und regionalen Binnenmärkten sehen sich deutsche Exporteure in Subsahara-Afrika gegenüber.

Noch kein stabiles Wachstum

BIP-Plus Subsahara-Afrikas 2000 bis 2015 (reale Veränderung gegenüber Vorjahr)



Quelle: Weltbank

Toben mit Blick auf die langfristigen Chancen. „Vor einem Engagement sollten sie aber Chancen sorgsam gegen wirtschaftliche und politische Export- und Investitionsrisiken abwägen.“

Biogasanlagen-Techniker Helle sieht das ähnlich. Bis die politischen Initiativen greifen, wird es noch eine Weile dauern, prognostiziert er: „Afrikanische Märkte bleiben ein schwieriges Terrain – und in den Größenordnungen, in denen der Mittelstand agiert, lohnt sich eine Investition im Moment noch nicht.“ Bis afrikanische Länder flächendeckend auf den Exportmarktlisten deutscher Mittelständler auftauchen, dürfte es also noch einige Zeit dauern. <<

katharina.schnurpeil@marktundmittelstand.de