



ExportManager

AfrikaContact

Das Außenwirtschaftsmagazin



Ostafrikas Potential für deutsche Unternehmen

Fokus Östliches Afrika & Kenia:
Marktchancen für den Mittelstand

Wirtschaft:

Großes Potenzial bei den erneuerbaren Energien
Investitionspotential in den Bereichen Digitalisierung, Landwirtschaft sowie der Tourismus
Fachkräfte in Afrika gewinnen
Finanzierung und Absicherung beim Afrikageschäft

Politik:

Die deutsch-ostafrikanischen Beziehungen - Klima- und Entwicklungspartnerschaft
Interview mit Erwin Rüdell, Mitglied des Deutschen Bundestages
Perspektiven für die Industrialisierung afrikanischer Länder
Interview mit Dr. Gerd Müller, Generaldirektor der UN-Organisation für industrielle Entwicklung (UNIDO)

Neuigkeiten der Mittelstandsallianz Afrika:

Mittelstand und Afrika

#gemeinsamdigital #miteinanderMittelstand

- In mehr als 75 Ländern
- 3 Beiräte
- 2.000 Veranstaltungen pro Jahr
- 15 Kommissionen und Expertenkreise
- 30 Branchenverbände
- Rund 300 bundesweite Geschäftsstellen

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](http://www.bvmw.de/mitglied-werden)

Liebe Unternehmerinnen und liebe Unternehmer,

als neuer Vorsitzender der Bundesgeschäftsführung des BVMW freue ich mich sehr, Sie in dieser Ausgabe des AfrikaContact begrüßen zu dürfen. Da ich Afrika als einen Kontinent der Chancen sehe, ist es mir ein großes Anliegen mich stark für Afrika zu engagieren und einen entsprechenden Beitrag zu leisten, das Bündnis zwischen Deutschland und Afrika weiter zu stärken.

In dieser dritten Ausgabe des Magazins AfrikaContact, welches der BVMW in Zusammenarbeit mit dem OWC Verlag herausgibt, erhalten Sie einen Einblick zu Wirtschaftspartnern und Zukunftsmärkten in Afrika. Zudem erfahren Sie von Erfolgsgeschichten deutscher Unternehmen, die bereits vor Ort ansässig sind. Der Fokus dieser Ausgabe liegt auf Kenia und Ostafrika, wo der BVMW durch mehrere Auslandsbüros, starke Partner und unsere Taskforce Ruanda ein besonders breites Netzwerk hat.

Afrika hat sich von einem Kontinent mit vielen Herausforderungen zu einem der vielversprechendsten Märkte für Investitionen entwickelt und ist zum Global Player mit stetigem Wirtschaftswachstum aufgestiegen. Besonders in den Sektoren erneuerbare Energien, nachhaltige Landwirtschaft, Gesundheit, Wasser, Infrastruktur und Bildung bietet Afrika Investitionsmöglichkeiten. Regionale Kooperationen wie die Afrikanische Kontinentale Freihandelszone (AfCFTA) fördern den innerafrikanischen Handel, die wirtschaftliche Integration und die Schaffung von Arbeitsplätzen.



Die Möglichkeit von Joint Ventures in Afrika eröffnet eine vielversprechende Perspektive für internationale Partnerschaften.

Durch die Bildung gemeinsamer Unternehmen können deutsche und afrikanische Firmen nicht nur Ressourcen teilen, sondern auch voneinander lernen, um innovative Lösungen für die Herausforderungen der heutigen Zeit zu entwickeln.

Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer, Sie sehen, Afrika bietet vielfältige Innovations- und Wachstumschancen für Unternehmen, die diese zu nutzen wissen. Gleichzeitig kann der deutsche Mittelstand durch Geschäftsaktivitäten in Afrika Arbeitsplätze schaffen, zur Aus- und Weiterbildung beitragen und damit nachhaltige Entwicklung fördern. Der Mittelstand. BVMW e.V. steht Ihnen bei Ihrem Engagement in Afrika und mit afrikanischen Partnern gerne zur Seite.

Ich wünsche Ihnen eine erkenntnisreiche Lektüre, die Sie davon überzeugt, das beeindruckende wirtschaftliche Potenzial in Afrika zu nutzen.

Herzliche Grüße ihr

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Ahlhaus'.

Christoph Ahlhaus
Vorsitzender der Bundesgeschäftsführung, Senator a.D.

Inhalt

Fokus Ostliches Afrika & Kenia:

- 6 Fokus Kenia – Wirtschaftsdaten
- 7 Vorwort: Botschafter Kenia
- 8 Panorama
Ostafrika: Das Beispiel Tansania
- 12 Deutsch-Kenianische Partnerschaft
2023: Beispiele aus den Bereichen
Wirtschaft, Klima, Digitalisierung

Wirtschaft & Politik

WIRTSCHAFT

- 15 IT-Talente aus Afrika: Ein Innovatives
Kollaborationsmodell mit AmaliTech
und nexum
- 17 Potenzial Biolandwirtschaft in Afrika für
die Welternährung
- 19 Entwicklung eines nachhaltigen
Tourismus in Afrika
- 21 Digitale Wertschöpfung in Ruanda
- 23 „Finanzielle Freiheit ist der Schlüssel zu
wahrem Empowerment“
- 25 Afrikas KI-Aufstieg: Das Beispiel
von BFREE
- 26 Eis und Kälte aus Sonnenenergie
- 28 Chancen in Tansania und Kenia –
Gartenerde, Tierfutter, Ersatzbrennstoffe
- 29 Moringa – die nachhaltige Eiweißquelle
unserer Zukunft
- 32 Fachkräfte aus afrikanischen Ländern
– so gelingt die Zusammenarbeit
- 33 Nachhaltigkeit und Klimaschutz:
Secondhand im Solarbereich - Afrikas
Potenzial für erneuerbare Energien
- 34 Gesundheitsbranche – Profitabilität
mit lokaler Produktion in Kenia
- 35 Potenziale im Afrikanischen
Kleinbauern-Markt
- 37 Decoding Africa
- 39 Durst löschen und Zukunft aufbauen:
Moerk Water in Tansania
- 40 Gesundheitswirtschaft in Kenia:
Gut beraten mit dem
Wirtschaftsnetzwerk Afrika

- 42 Der Handel mit Afrika wächst mit steigenden Investitionen
- 43 Jung, innovativ, aufstrebend - Côte d'Ivoire

POLITIK

- 45 Die deutsch-ostafrikanischen Beziehungen - Klima- und Entwicklungspartnerschaft
Interview mit MDB, Erwin Rüdell
- 47 Perspektiven für die Industrialisierung afrikanischer Länder
Interview mit Dr. Gerd Müller
- 50 Ostafrikanische Gemeinschaft (EAC) stellt innovative App zur Revolutionierung des Handels vor
- 51 Energiewende in Lüderitz Wie Kommunen in Afrika und in der Altmark von der Energiewendeprofitieren wollen

Finanzierung

- 52 ImpactConnect unterstützt europäische Unternehmen bei innovativen Projekten im Bereich Digitalisierung in der ostafrikanischen Landwirtschaft
- 54 Deutsche Auslandsdirektinvestitionen und Unternehmensumsätze in Afrika – besser als erwartet!
- 56 Die Afrikanische Entwicklungsbank-Gruppe: Ein bevorzugter Partner für die Entwicklung Ostafrikas
- 58 Finanzierung und Absicherung des Afrika-Geschäfts

Mittelstandsallianz Afrika (MAA)

60 Fachkräftemangel in Deutschland: Ägyptische Talente als Lösung

63 Onboarding ausländischer Fachkräfte

EINE FIRMA, EIN PROJEKT

65 Mit Rückenwind durch die Wüste!

66 Augenmedizinische Versorgung in Regionen ohne Augenärzte

68 Cashew-Nüsse und deren Verarbeitung in Senegal, Potential für deutsche Unternehmen

69 Soziale Verantwortung für eine lebenswerte Welt für alle – Nur 6 Jahre, um die globalen UN Ziele für nachhaltige Entwicklung umzusetzen

WIR INFORMIEREN

71 Mittelstandsallianz Afrika zieht positive Bilanz nach dem „Compact with Africa“ Gipfel 2023

73 Ruanda als idealer Einstiegsmarkt in Ostafrika – Unternehmerdelegation des BVMW in Kigali

75 Taskforce Tunesien – Neuer Fokussektor: Elektronik

76 Das deutsch-afrikanische Unternehmernetzwerk des BVMW

81 BuchTipps

84 Impressum

Fokus Kenia

Republik Kenia

Hauptstadt: Nairobi
Amtssprache: Englisch, Kiswahili

Fläche: 580'370 km²
Einwohnerzahl (GTAI, Prognose 2022):
54 Millionen
Zeitzone: GMT+3
Währung: Kenia-Schilling (K.Sh.)

Internationale Rankings

Internationale Rankings 2020 Ease of Doing Business Index
(Die Weltbank)

#56 (190 Ränge)

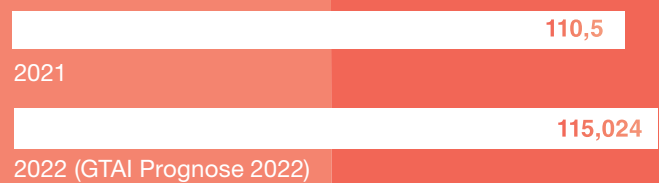
Index der wirtschaftlichen Freiheit (The Heritage Foundation)

#Platz 138 (176 Ränge)

Korruptionswahrnehmungsindex (Transparency International)

#Platz 128 (180 Ränge)

Bruttoninlandsprodukt in Mrd. USD (nominal)



BIP/Kopf in USD



Verehrte Leserinnen und Leser

als Botschafter Kenias bei der Republik Deutschland ist es mir eine Ehre, alle deutschen Leser und Partner herzlich willkommen zu heißen.

Kenia ist eines der wirtschaftlich fortschrittlichsten Länder in Zentral- und Ostafrika. Dank seiner strategischen geografischen Lage mit Zugang zum Meer, einer wachsenden unternehmerischen Mittelschicht, einer jungen und dynamischen Bevölkerung, einer diversifizierten Landwirtschaft und einem schnell wachsenden Dienstleistungssektor hat das Land sehr starke Wachstumsaussichten.

Darüber hinaus verfügt Kenia über einen entwickelten Finanzsektor und eine starke Telekommunikationsinfrastruktur und bietet ausländischen Investoren steuerliche und nichtsteuerliche Anreize. Ausländische Investoren werden von den Verwaltungs- und Justizbehörden genauso behandelt wie inländische Investoren.

Außerdem hat Kenia zahlreiche bilaterale und multilaterale Handelsabkommen unterzeichnet. Es ist Mitglied der WTO (Welthandelsorganisation), der Africa Growth und des Gemeinsamen Marktes für das östliche und südliche Afrika (COMESA), was dem Land einen privilegierten Zugang zu Märkten in Afrika und der Welt ermöglicht.

Kenia bietet deutschen Unternehmen, insbesondere kleinen und mittleren Unternehmen, viele Investitionsmöglichkeiten. Die Erzeugung erneuerbarer Energie durch Mittel wie Windenergie und Geothermie ist eine Strategie, um das Investitionsvolumen in Technologien in diesem Bereich zu erhöhen. Wir planen, ab 2030 unseren gesamten Energiebedarf durch erneuerbare Energien zu decken.

Die Landwirtschaft nimmt einen wichtigen Platz innerhalb unserer lokalen Wirtschaft ein. Mehr als 50 % der Erwerbstätigen arbeiten in diesem Sektor. Kenia ist der zweitgrößte Teeexporteur der Welt und der drittgrößte Teeproduzent. Auch im Bergbausektor gibt es Investitionsmöglichkeiten, da Kenia über bedeutende Ressourcen wie Titan verfügt.

Darüber hinaus bieten der Bau von Ölpipelines und Lagereinrichtungen für Ölprodukte sowie der Tourismussektor Investitionspotenziale. Der Tourismus ist einer der devisenstärksten Sektoren in Kenia und steht nach der Landwirtschaft und der Industrie an dritter Stelle der BIP-Beiträge.

Kenia ist wie Sie sehen eine sehr rentable Investitionsdestination. Deutsche Investoren sind in Kenia willkommen und ich unterstütze kleine und mittelständische Unternehmen bei Ihren Investitionsvorhaben in diesem bedeutenden Markt.



Kenia wird Partnerland des Bürgerfestes des Bundespräsidenten 2024! Das diesjährige Bürgerfest wird eine besondere Veranstaltung für die deutsch-kenianischen Beziehungen sein. Kenia ist insbesondere beim Kampf gegen den Klimawandel und der Förderung von Jugendbeschäftigung ein wichtiger Partner. Seien Sie am 13. und 14. September 2024 beim Bürgerfest des Bundespräsidenten mit dabei. Ich freue mich auf Sie und Euch!

H.E. Ambassador Stella Mokaya Orina
Ambassador of the Republic of Kenya

Panorama

Ostafrika: Das Beispiel Tansania

Ostafrika – Ein Markt voller Chancen für den deutschen Mittelstand

Das Wachstum der Wirtschaft in dem ostafrikanischen Land beschleunigt sich. Geschäftsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen bieten sich in vielen Branchen. Tansania ist einer der größten Märkte in Ostafrika. Der Bau einer Eisenbahnlinie von Daressalam ins Hinterland wird neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnen. Tansania verfügt mit rund 66 Millionen Einwohnern im Jahr 2023 und einem jährlichen Zuwachs von rund 1,8 Millionen über einen großen Markt.

Die Landwirtschaft spielt eine große Rolle in der Wirtschaft des Landes und beschäftigt über 60 % der Arbeitskräfte. Zu den Exportprodukten gehören Kaffee, Kakao, Cashew, Bohnen, Mais und Gewürze, um nur einige zu nennen.

Allan Mutagwaba ist ein Unternehmer, der diese Chance erkannt hat und sich auf den Kaffeeexport spezialisiert hat. Er ist in Tansania aufgewachsen und hat in Deutschland BWL studiert. Zusammen mit seiner Ehefrau Katharina hat er durch Zufall das Potenzial des wohlschmeckenden Kaffees mit exotischer Note aus seinem eigenen Heimatdorf entdeckt. Die Idee guten, gleichzeitig fairen und biologischen Kaffee zu exportieren war geboren und beläuft sich derzeit auf einen Export von ca. 12.000 kg Kaffee pro Jahr.



Allan Mutagwaba und seine Ehefrau Katharina Mutagwaba in ihrem Café „MAK Afrika“ in Augsburg
Copyright Martin Augsburgger



Das Ehepaar sieht sich als soziale Unternehmer, die die Bauern vor Ort bei 100% nachhaltigem Kaffeeanbau unterstützen. Eine win-win-Situation. Die derzeit ca. 30 Kaffeebauernfamilien sind als Partner eingebunden, erhalten einen mehr als fairen Preis für den Kaffee und können somit den Nutzen aus ihrer Arbeit ziehen. Ein direkter und fairer Handel ist gesichert, da es keine Zwischenhändler gibt.

Besuch und Qualitäts-Check bei einer Kaffeebäuerin am Mount Meru, Tansania. Copyright Martin Augsburg

Durch dieses Konzept hat sich das Leben der Bauern positiv verändert und gleichzeitig konnten eine Reihe weiterer sozialer Projekte im Schulwesen, Walschutz, die Renovierung von Seniorenheimen, die Anpflanzung von weiteren Kaffeebäumen und vieles mehr realisiert werden. Ein wahrer Erfolg und ein zugleich lobenswertes Projekt in der Region.



Soziales Projekt Schulrenovierung und Spielmöglichkeiten nahe des Hangs Mount Meru, Tansania. Copyright Martin Augsburg

Mount Meru. Copyright Martin Augsburger



Fauna in Tanzania. Copyright Martin Augsburger



Der Tourismus in Ostafrika ist eine schnell wachsende Industrie mit umsatzreichem Absatzmarkt. Ostafrika verfügt über eine Reihe touristischer Vorteile und bietet besonders attraktive Entwicklungsbedingungen. Diesen Vorteil verdankt es der Vielfalt seiner Landschaften, seines Mikroklimas, seiner Flora und Fauna, seines Kunsthandwerks, seiner gastfreundlichen Traditionen und auch seiner Geschichte, die ein reiches und dynamisches Zivilisationskapital darstellt.

MAK Afrika
Karlstraße 7
86150 Augsburg
Telefon: +49 821 208 351 22
Mail: info@mak-afrika.com

Exportfinanzierung

Afrika im Fokus

Wie kann die AKA bei der Geschäftsfinanzierung unterstützen?

Die AKA bietet Geschäftspartnern eine optimale Unterstützung bei der Finanzierung und administrativen Abwicklung ihrer internationalen Finanztransaktionen. Mit einem Fokus auf Emerging Markets sichert sie Risiken in über 70 Ländern ab und arbeitet dabei eng mit ihren Gesellschafterbanken sowie deutschen und europäischen Exportkreditversicherungen (ECAs) zusammen.

Was macht die Region Afrika interessant bzw. welches Potenzial bietet sie?

Der Kontinent Afrika ist besonders vielseitig und eröffnet dem Exportgeschäft aufgrund seines starken Bevölkerungs- und Wirtschaftswachstums neue Möglichkeiten. Viele afrikanische Regionen streben danach, ihre Wirtschaft zu diversifizieren, um die Abhängigkeit des Exportes von Rohstoffen und Mineralien zu verringern und infolgedessen neue Branchen und Märkte zu erschließen. Insbesondere durch den Aufbau des afrikanischen Industriesektors steigt die Nachfrage und der Bedarf an Exportprodukten aus traditionellen Branchen wie Maschinen, Elektrotechnik und chemischer Produktion, wodurch sich großes Potenzial für deutsche Exporteure ergibt.

Welche Expertise hat die AKA in der Region Afrika?

Seit 2009 begleitet die AKA Exportfinanzierungen auf dem afrikanischen Kontinent. Sie hat bereits mehr als 60 Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von 1,8 Mrd. Euro abgeschlossen und verfügt damit über eine tiefe Kreditexpertise. Als zuverlässiger Finanzierungspartner haben wir kleinvolumige Exportgeschäfte in vielfältigen Sektoren ebenso finanziert wie große Infrastruktur- und Energieversorgungsprojekte realisiert.

Wir unterstützen deutsche Exporteure bei ihren Vorhaben in Afrika und stehen ihnen mit unserer langjährigen Erfahrung und Know-how zur Seite. Gemeinsam mit unseren lokalen Kunden und Bestellern möchten wir Afrikas Zukunft gestalten.

Ihr Ansprechpartner

Matthias Wietbrock

Telefon +49 (0)69 29891-210

matthias.wietbrock@akabank.de

Deutsch-Kenianische Partnerschaft 2023: Beispiele aus den Bereichen Wirtschaft, Klima, Digitalisierung

60 Jahre kenianische Unabhängigkeit und 60 Jahre deutsch-kenianische Partnerschaft, dafür steht das Jahr 2023. Im Auftrag der deutschen Bundesregierung leistet die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) einen wichtigen Beitrag zum Ausbau der wirtschaftlichen Zusammenarbeit.

Kenias Stärken

Als eine der größten Volkswirtschaften Afrikas und Tor in die ostafrikanische Region bietet Kenia viel Potential für wirtschaftliche Kooperation. Mit einem Anteil von mehr als 90% Erneuerbaren Energien am Strommix, hauptsächlich durch Geothermie, Wasserkraft sowie Solar und Windenergie, einer jungen, dynamischen und gut ausgebildeten Gesellschaft und einem ausgeprägten Gründer- und Unternehmergeist, gibt es in Kenia viele Anknüpfungspunkte für eine erfolgreiche Entwicklungszusammenarbeit.

Politische Initiativen in den letzten 12 Monaten

Aufbauend u.a. auf dem Besuch von Bundeskanzler Scholz in Nairobi im Mai 2023 haben Kenia, Deutschland und die Europäische Kommission (EU-KOM) ihre Zusammenarbeit in den letzten 12 Monaten durch mehrere Initiativen erweitert:

- Im Dezember 2022 haben Deutschland und Kenia eine Klima- und Entwicklungspartnerschaft unter Federführung des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) geschlossen.
- Im Dezember 2023 haben die EU-KOM und Kenia ein Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (EPA) abgeschlossen.
- Im Sommer 2023 hat die EU-KOM Kenia als erstem afrikanischem Land angeboten, Verhandlungen über einen sog. Angemessenheitsbeschluss für Datenschutz zu beginnen. Dies hätte zur Folge, dass personenbezogene Daten aus der EU nach Kenia und vice-versa fließen könnten, ohne dass weitere Schutzmaßnahmen erforderlich sind.

- Im September 2023 haben sich Deutschland und Kenia unter Federführung des Sonderbeauftragten für Migrationsabkommen im Bundesinnenministerium auf eine Roadmap zu einem bilateralen Fachkräftemigrationsabkommen verständigt.
- Im November 2023 haben Deutschland und Kenia unter Federführung des Bundesministeriums für Digitalisierung und Verkehr ein Memorandum of Understanding für einen Digitaldialog unterschrieben.
- Am Rande der COP 28 ist Kenia dem Klimaclub, einer Initiative der deutschen und chilenischen Regierung beigetreten.

Herausforderungen

Kenia steht, wie viele afrikanische Staaten, vor Herausforderungen. Ca. 80% aller KMU in Kenia sind im informellen Sektor aktiv. Kenia steht im Korruptionswahrnehmungsindeks von Transparency International auf Platz 123 von 180. Mit einer Jugendarbeitslosigkeit von mehr als 13% und einer Unterbeschäftigungsrate von mehr als 35% bleibt der Arbeitsmarkt angespannt.

Aktivitäten der Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)

Im Auftrag der deutschen Bundesregierung unterstützt die GIZ kenianische Partnerorganisationen und -behörden u.a. bei der Umsetzung von Projekten, mit denen neue Jobs geschaffen und Wirtschaftswachstum stimuliert wird. Dabei wird insbesondere die Qualifikation junger Kenianer*innen in den Blick genommen.

Potentiale der Erneuerbaren Energien nutzen

Aufgrund der weitgehend grünen Energieerzeugung verfügt Kenia über optimale Voraussetzungen, grünen Wasserstoff zu produzieren und bspw. als Düngemittel weiterzuverarbeiten. Gleichzeitig bietet der kenianische Markt Chancen im Bereich E-Mobilität. Um die Entwicklung des Sektors zu unterstützen, berät die GIZ die kenianische Regierung bei der Entwicklung eines förderlichen gesetzlichen Rahmens, entwickelt Ausbildungsprogramme für Fachkräfte und fördert lokale Start-ups.

Berufliche Bildung als Schlüssel für den Fachkräftebedarf

Seit 2019 fördert die GIZ in Zusammenarbeit mit dem kenianischen Bildungsministerium Berufsbildung nach dualem Ansatz, angelehnt an das deutsche Modell. Ziel ist es, in enger Kooperation mit der Privatwirtschaft junge Menschen so auszubilden, dass ihre Fähigkeiten den Bedarfen der Unternehmen entsprechen. Dieses Programm wird seit 2023 landesweit mehr als 60 Berufsschulen eingeführt. Fokus liegt auf industrienahen Berufen wie Industrie- oder Landmaschinenmechanikern, E-Mobilität und Gastronomie.

Stärkung der Privatwirtschaft

Seit vielen Jahren berät und unterstützt die GIZ Kenia dabei, die Bedingungen für kenianische Unternehmen, insbesondere für KKMU, zu verbessern. Schwerpunkte liegen auf den Themen Stärkung der Geschäftsmodelle und Zugang zu Finanzdienstleistungen. Hier arbeitet die GIZ eng mit privaten Anbietern, wie Banken und staatlichen Dienstleistern zusammen.

Digitalisierung und Handel

Im Themenfeld Digitalisierung unterstützt die GIZ beim Aufbau der kenianischen Datenschutzbehörde, fördert die Entwicklung neuer e-governance Lösungen und unterstützt die Digitalisierung von KKMU. Im Bereich Handel unterstützt die GIZ Kenia bei der Umsetzung des pan-afrikanischen Freihandelsabkommens, bei Fragen der Handelserleichterungen und zu dem Thema Qualitätsinfrastruktur für den regionalen und internationalen Export.

Autoren

Bernd Lakemeier. Er leitet das Programm Nachhaltige Wirtschaftsentwicklung, Beschäftigungsförderung und Digitalisierung der GIZ in Kenia.

Hanna Salian. Sie leitet das Programm Energie, Transport und Klimawandel der GIZ in Kenia.

WE'RE ALL CONNECTED: AFRICA

Connecting more countries than any other.



TURKISH AIRLINES

IT-Talente aus Afrika:

Ein Innovatives Kollaborationsmodell mit AmaliTech und nexum

Unternehmen in Deutschland müssen bei der Suche nach IT-Fachkräften neue strategische Wege gehen, um nachhaltig ihre digitale Agenda voranzutreiben und wettbewerbsfähig zu bleiben. Dabei ist das Potential Afrikas, mit seinem enormen, motivierten Talentpool meist noch unentdeckt. nexum und AmaliTech bieten ein innovatives Kollaborationsmodell, das die Mitarbeitersuche erleichtert und eine einfache Zusammenarbeit mit Tech-Talenten aus Ghana und Ruanda ermöglicht.

Deutschland leidet unter Fachkräftemangel

Der IT-Fachkräftemangel beschäftigt derzeit viele Firmen in Deutschland: Wie kann trotz Personalmangels die digitale Agenda vorangetrieben werden? Wie umgeht man den enormen Kostendruck, der mit der heutigen Talentsuche einhergeht?

Insbesondere im Bereich der Informationstechnologie (IT) sind die offenen Stellen in Deutschland in den letzten Jahren stark angestiegen. Bitkom e.V. (2023) zufolge fehlen aktuell 149.000 IT-Expert:innen – eine Zahl, die bis 2030 auf mehr als eine Million ansteigen soll (Boston Consulting Group, 2021). Doch gerade in diesem Gebiet drängen ra-

sante Entwicklungen Unternehmen, ihre digitale Transformation voranzutreiben, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Auch die Kölner Digitalberatung und -agentur nexum AG sah sich diesem Problem gegenüber. Als einer der größten inhabergeführten digitalen Fullservice-Dienstleister im deutschsprachigen Raum, hilft das Unternehmen seinen Kunden die Herausforderungen der digitalen Transformation zu meistern. Dabei sind neue, kreative Ansätze gefragt, um IT-Talente für sich zu gewinnen. „Für uns war frühzeitig klar, dass der Blick auf den deutschen Markt allein nicht ausreicht. So kam Afrika ins Spiel!“, erklärt Michael Klinkers, CEO und Vorstand der nexum AG.



Foto:nexum



Der Blick nach Afrika

Die vielzähligen Möglichkeiten, die Afrika dem deutschen Markt bietet, sind meist unbekannt. Nicht nur liegen die afrikanischen Länder in ähnlichen Zeitzonen zu Zentral-Europa und haben oft Englisch als Amtssprache. Vor allem glänzt Afrika mit seiner Bevölkerung. Neben der jüngsten Bevölkerung weltweit verzeichnet Afrika jährlich ca. zwei Millionen Absolvent:innen im IT-Bereich (Morrissey 2019). Doch wie erhalten Unternehmen Zugang zu den richtigen, gut ausgebildeten Talenten? Die nexum AG entschied sich für eine strategische Partnerschaft mit der ebenfalls in Köln ansässigen AmaliTech Services GmbH.

Neue Fachkräftestrategien: eine Brücke nach Afrika

Die 2019 gegründete AmaliTech schafft die Brücke zwischen Afrika und Europa, indem sie IT-Talenten in Ghana und Ruanda einen nachhaltigen Job in ihren Heimatländern bietet und gleichzeitig dem Fachkräftemangel in Europa entgegenwirkt.

AmaliTechs Modell ist darauf ausgelegt, die jungen Afrikaner:innen auf eine erfolgreiche internationale Zusammenarbeit vorzubereiten: Tech-Talente erhalten vor ihrem Berufseinstieg ein Training in Tech- und Softskills an der AmaliTech Trainingsakademie und ein anschließendes Jobangebot in einem der AmaliTech Büros.

Für die Suche geeigneter Talente sind AmaliTechs operationale Teams vor Ort maßgeblich verantwortlich. In Ghana und Ruanda steht hierbei ein jährlicher Pool von ca. 45.000 Absolvent:innen im MINT-Bereich zur Verfügung, als auch weitere Talente aus den jeweils umliegenden Ländern. In enger Zusammenarbeit mit Universitäten und lokalen Partnern wird die Jugend vor Ort adressiert. Aus AmaliTechs Büros arbeiten mittlerweile rund 340000 IT-Talente erfolgreich mit internationalen Kunden.

Ein innovatives Kooperationsmodell

Seit 2020 arbeitet nexum mit AmaliTech zusammen – eine Partnerschaft deren Erfolg unter anderem auf den passenden Rahmenbedingungen des Unternehmens aufbaut: Englisch als Unternehmenssprache, ein agiles Mindset, sowie eine Offenheit gegenüber Remote Work, die durch diverse

Standorte außerhalb Deutschlands schon längst bei nexum etabliert ist. Die selbst erzielten Erfolge und gesammelten Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit Afrika gibt nexum heute auch an ihre Kunden weiter. In Kooperation mit AmaliTech ermöglicht die nexum ihren Kunden einen reibungslosen Einstieg in die Zusammenarbeit mit afrikanischen Talenten, insbesondere solchen mit limitierten Rahmenbedingungen für eine interkulturelle Zusammenarbeit.

Neben der reinen Bereitstellung von Spezialist:innen beinhaltet das Leistungsversprechen insbesondere auch Aufbau, Skalierung und Integration leistungsstarker, gemischter Tech-Teams aus Europa und Afrika, bei Bedarf mit deutschsprachiger Schnittstelle zum Kunden hin. Je nach Struktur des Unternehmens werden Teams, passend zu den Anforderungen des Kunden aufgebaut, welche in der Regel aus einem Mix an IT-Expert:innen auf Junior und Senior Level bestehen. nexum stellt hier insbesondere Beratungsleistungen zum Aufbau von blended Tech-Teams in die bestehende Organisationsstruktur der Kunden, sowie die technische Supervision durch nexums Senior-Entwickler:innen – AmaliTech bietet die Möglichkeit zur Skalierung. Das Modell stellt eine Win-Win Situation für Firmen auf der Suche nach geeigneten Fachkräften dar, denn es erlaubt eine einfache Skalierung von Teams und Unterstützung in der erfolgreichen Zusammenarbeit mit Tech-Talenten aus Afrika.

Tipps für die Mitarbeitersuche: Perspektivenwechsel

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Firmen zukunftsweisenden Konzepten offen gegenüberstehen und ihre Perspektive ändern. Dabei lohnt es sich, seinen Blick nach Afrika zu richten. Schließlich werden bis 2030 ca. 40 Prozent der globalen Jugend aus Afrika stammen (World Economic Forum, 2022). Die Zukunft liegt in Afrika, und starke Partner wie nexum und AmaliTech können dabei helfen, den Zugang zu qualifizierten Fachkräften aus Afrika zu erleichtern.



Autoren:
nexum AG und AmaliTech

Quellen:

Bitkom e.V., (2023): Rekord-Fachkräftemangel: In Deutschland sind 149.000 IT-Jobs unbesetzt.
Boston Consulting Group (BCG) (2021). Strack, Rainer; Carrasco, Miguel; Kolo, Philipp; Nouri, Nicholas; Priddis, Michael; George, Richard: The Future of Jobs in the Era of AI.

Institut der Deutschen Wirtschaft (IW) (2023). Flake, Regina; Tiedemann, Jurek; Jansen, Anika: KOFA Kompakt 4/2023: Fachkräftemangel in IT-Berufen – gute Chancen für Auf- und Quereinsteigende.

Morrissey, Jerome (2019): Developing Youth Skills to Grow Africa's Digital Economies.

World Economic Forum (WEF) (2022): Why Africa's youth hold the key to its development potential.



Foto: Im Anbauprojekt wird unter anderem Chili als kommerzielle Zwischenfrucht angebaut. ©COTONEA

Potenzial Biolandwirtschaft in Afrika für die Welternährung

Weltweit schwindet die landwirtschaftliche Nutzbarkeit der Böden dramatisch. Schon 40 Prozent der globalen Böden sind laut den Vereinten Nationen* degradiert. Doch in Afrika zeigt sich eine vielversprechende Perspektive.

Die Welternährungsorganisation FAO warnt, dass bis 2050 bis zu 90% der Ackerböden gefährdet sein könnten.* Die Gründe für den Bodenverlust sind wissenschaftlich belegt: Die konventionelle Landwirtschaft überstrapaziert ihre eigene Grundlage unter Einsatz von Kunstdüngern, Gentechnik, Pestiziden. Die Folge ist eine Reduzierung der Bodenlebewesen und verminderte Fruchtbarkeit.

Welches Potenzial Afrika hat, erlebt Roland Stelzer, Geschäftsführer der Biobaumwollmarke Cotonea fast täglich. Das Unternehmen hat 2009 ein Anbauprojekt im Norden Ugandas mit aufgebaut, und bezieht einen Teil seiner Biobaumwolle von dort. Er sagt: „Unsere Bio-Farmer dort zeigen, dass es anders geht: Sie haben deutlich mehr Ertrag als ein konventioneller Farmer – sogar im Vergleich mit den USA.“

Erfolgsgeschichte aus dem Norden Ugandas

Eine gute Ausgangslage des von der Gulu Agricultural Development Company (GADC) im Norden Ugandas initiierten Projekts: Die Böden sind (wie in vielen Regionen Afrikas), noch nicht durch konventionelle Landwirtschaft in Mitleidenschaft gezogen.

Durch Schulungen (Organic Farming Practices nach bestem Standard) und Landwirtschaftspraktiken wie Fruchtwechsel, Vielfruchtfelder, Agroforest, Terrapreta können die Farmer die Böden erhalten oder sogar noch verbessern: Anfangs erzeugt ein Farmer 150 bis 200 kg Baumwollfasern pro Hektar. Später liegt der Ertrag bei derzeit durchschnittlich 680 kg pro Hektar. Die besten Farmer



Foto: Bio-Baumwollfeld im Anbauprojekt in Uganda ©COTONEA

schaffen 1.600 kg pro Hektar und zeigen so, was möglich ist. Die Bodenqualität verbessert sich kontinuierlich und der Boden wird wieder mit mehr Mikroorganismen durchsetzt, was auch dem Ertrag zu Gute kommt.

Nachhaltige Landwirtschaft und wirtschaftliche Sicherheit

Neben der Biobaumwolle werden die Feldwechselfrüchte ebenfalls kommerziell angebaut; hauptsächlich Sesam, daneben Chili oder Sonnenblumenkerne. Mehrere Standbeine bedeuten für die Farmer wirtschaftliche Sicherheit. Hinzu kommen verschiedene Nutzpflanzen für den Eigengebrauch.

In den USA und der konventionellen Landwirtschaft fallen Maschinenkosten, Treibstoffkosten, Düngerkosten, Pestizidkosten an; vier Kostenblöcke, die im GADC-Projekt in Uganda nicht anfallen. Zieht man von den Flächenerträgen die Kosten ab, sei der Nettoertrag im GADC-Projekt in Uganda durchschnittlich höher, beobachtet Stelzer: Dort ernährten ein bis zwei Hektar einen Farmer, in den USA seien vierstellige Hektar dafür notwendig.

Roland Stelzer resümiert: „Ich sehe in der Biolandwirtschaft in Afrika ein großes Potenzial. Die ganze Region ist sehr fruchtbar und könnte zur Nahrungsquelle der Welt werden.“

Autor:
Cotonea, Gebr. Elmer & Zweifel GmbH & Co. KG
Webadresse: <https://www.cotonea.de>

*Quellen:
United Nations Convention to Combat Desertification (UN-CCD), 2018
Food and Agriculture Organization of the UN (FAO), 2022

Entwicklung eines nachhaltigen Tourismus in Afrika

Der Tourismussektor spielt in Ostafrika eine entscheidende Rolle, während die Region gleichzeitig mit den Auswirkungen des Klimawandels und einem starken Bevölkerungswachstum konfrontiert ist. In diesem Artikel erfahren Sie, wie nachhaltiger Tourismus zur Lösung dieser Herausforderungen beitragen kann.

Status Quo: Safari und Strand

Der Tourismus in Ostafrika hat sich historisch auf Safaris und Strände konzentriert, was zum Schutz der einzigartigen Wildschutzgebiete beigetragen hat. Weltbekannt sind dabei die Serengeti in Tansania, die Massai Mara in Kenia sowie die Berggorillas in Uganda. Aus dem Blickwinkel des Naturschutz ist dies eine Erfolgsgeschichte. Jedoch wurde dabei immer wieder der Faktor Mensch vergessen. Durch das starke Bevölkerungswachstum in der Region nehmen die Mensch-Wildtier-Konflikte zu und es partizipieren immer noch zu wenige Menschen in den Zielgebieten vom Tourismus.

Einbindung der Gemeinden und Schaffung von Wohlstand

Um den Tourismus nachhaltig zu gestalten, die Tierwelt weiter zu schützen und Wohlstand zu schaffen, ist es notwendig, dass auch die Anwohner, die derzeit nicht von der Industrie partizipieren, in die Wertschöpfung einzubinden. Direkt durch Arbeitsstellen in der Industrie, aber auch indirekt durch Einkauf lokaler Rohstoffe und Zulieferarbeiten. Diesem Ziel haben wir uns als Reiseveranstalter verschrieben. Wir arbeiten besonders mit lokal ansässigen Partnerunternehmen zusammen und legen Wert auf die Auswahl der Unterkünfte nach CSR-Standards.

Diversifizierung des Tourismusangebots

Doch auch eine Diversifizierung der angebotenen Produkte ist dabei notwendig. Neben der klassischen Safari und Strand Kombinationen haben wir in den letzten Jahren vie-

Foto: Mit dem Mietwagen in Tansanias unbekanntem Süden, Joesphine Heyde



le Reisen mit Begegnungscharakter sowie Aktivreisen entwickelt. Unser Schwesterunternehmen 4x4 Safarirentals GmbH hat in Zusammenarbeit mit Partnern in Tansania, Kenia und Uganda Selbstfahrerprodukte entwickelt, die wir über Akwaba Afrika aber auch andere Reiseveranstalter weltweit vertreiben. Dadurch, dass die Gäste mit dem Mietwagen unterwegs sind, verzichten wir zwar auf lokale Guides, was auf den ersten Blick dem Arbeitsplatzbedarf entgegensteht. Durch das Routing auch in entlegene Gebiete der Länder sowie dem Reisecharakter haben wir aber heute einen deutlich stärkeren monetären Distributionseffekt. Auch vermeiden wir so die Konzentration auf wenige Gebiete die von Touristen überschwemmt werden und verkaufen so häufiger die unbekannteren Geheimtipps abseits der ausgetretenen Pfade.

Kompensation von Flugemissionen

Ein Wehrmutstropfen bleibt: Ohne Flüge werden die meisten Reisenden aus Europa Ostafrika nicht erreichen. Hier ist es die Verantwortung von uns als Reiseveranstalter, die Emissionen zu kompensieren. Wir arbeiten dabei mit

atomsfair zusammen und kompensieren alle Flüge sowie Landprogramme über Pauschalen. Dadurch werden selbst Flüge kompensiert, die nicht über uns gebucht wurden. Wenn wir dem Verbraucher diese Wahl lassen, wird er sich oft aus verschiedenen Gründen dagegen entscheiden.

Ein ganzheitlicher Ansatz

Die Entwicklung eines nachhaltigen Tourismus in Ostafrika erfordert ein ganzheitliches Engagement, das den Schutz der Tierwelt, die Einbindung der Gemeinden, die Diversifizierung des Angebots und die Kompensation von Flugemissionen umfasst. Durch solche Maßnahmen können nicht nur ökologische Herausforderungen bewältigt, sondern auch wirtschaftlicher Wohlstand geschaffen werden.



Autor:
David Heidler, Geschäftsführer Akwaba
Travel GmbH
www.akwaba-afrika.de



INHOUSE SEMINAR

LADUNGSSICHERUNG

▶ Wissen aus der Praxis – speziell für Ihren Betrieb

Statistiken der Polizei und des Bundesverkehrsministeriums dokumentieren, dass ungesicherte oder nicht ausreichend gesicherte Ladung als häufige Unfallursache in Erscheinung tritt. Fast 70 Prozent der kontrollierten Fahrzeuge fahren mit schlecht oder nicht gesichertem Transportgut los. Tendenz steigend!

- ▶ Kleinste Fehler bei der Ladungssicherung können zu großen finanziellen Verlusten oder sogar zu Personenschäden führen.
- ▶ Die mit der Ladungssicherung betrauten Mitarbeiter tragen ein hohes Maß an Verantwortung und benötigen umfassende und aktuelle Kenntnisse.

▶ Mit unserem Inhouse-Seminar unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter perfekt!



▶ Gerne berate ich Sie zu unserem Seminarangebot persönlich:

Markus Zincke

Telefon: 0821-24 28 0 - 30

Mail: service@promv.de

www.mwm-medien.de/seminare



Digitale Wertschöpfung in Ruanda

Im aufstrebenden Ruanda bildet sich eine hervorragend aufgestellte IT-Szene. Das deutsch-ruandische Partnerschaftsprojekt AIPI bringt dieses Potential mit deutschen Unternehmen zusammen – zum beiderseitigen Vorteil.

In deutschen Medien ist das zentralafrikanische Ruanda mit seinen lediglich 12 Millionen Einwohnern wenig präsent. Das liegt wohl auch daran, dass Ruanda seit vielen Jahren frei von Krisen ist. Mehr noch: Längst ist es ein prosperierendes Land, das deutlich mehr Aufmerksamkeit verdient – und in dem es sich lohnt, Geschäfte zu machen. Das sieht auch der Doing Business Report der Weltbank so, und setzt Ruanda wiederholt auf Spitzenplätze. Im Jahr 2019 auf Platz 2 in Afrika und auf Platz 29 weltweit.

Wesentlich für den Erfolg sind Modernisierungsprogramme, die zugleich von der Regierung und der jungen, dynamischen Bevölkerung getragen werden: So ist im Parlament der Frauenanteil mit 61,3 Prozent höher als irgendwo sonst. Auch eröffnete der weltweit erste Drohnenflughafen in Ruanda. Über sein ausgefeiltes Logistiksystem liefert er Medikamente, Post und andere Güter in entlegene Regionen. Und bereits seit 2009 stellen Ruandas Schulen jedem Kind ein Tablet oder Laptop zur Verfügung – neun Jahre vor dem Digitalpakt in Deutschland.

Weil zudem die Universitäten zeitgemäße IT-Kompetenzen vermitteln und das Land über hervorragend ausgebaute Datennetze verfügt, gehört Ruandas Digital-Szene inzwischen zur Avantgarde Afrikas. Hinzu kommen der interkontinental angebundene Flughafen in Kigali und die zentrale Lage des Landes in der entstehenden Freihandelszone (AfCFTA) mit 1,3 Milliarden Menschen. Kurz: Ruanda ist ein wirtschaftlicher und digitaler Hub im Herzen Afrikas.

Ein Partnerschaftsprojekt als Türöffner

Damit erfüllt das Land ideale Bedingungen für das deutsch-ruandische Partnerschaftsprojekt AIPI (Access to International Partnerships in IT). Initiiert vom deutschen Bundesverband IT-Mittelstand e. V. (BITMi) und der ruandischen ICT Chamber bringt AIPI die IT-Ökosysteme beider Länder näher zusammen – gefördert vom BMZ und mit Unterstützung der sequa gGmbH. Die Vorteile für beteiligte Unternehmen: gewinnbringende Kooperationen auf Augenhöhe und neue Wege für den Markteintritt.



„Road to GS1 Rwanda“ ist für die ruandische Wirtschaft ein wichtiges Modernisierungsprogramm. © AIPI



An GS1-Workshops nehmen Akteure aus der Digitalwirtschaft und anderen Branchen teil. ©AIPI

Beispielsweise erhalten deutsche Firmen die Chance, ihren Mangel an qualifiziertem IT-Nachwuchs zu kompensieren. Während hierzulande rund 130.000 Stellen unbesetzt sind, finden sich in Ruanda hochengagierte und bestens ausgebildete Fachkräfte. AIPI sorgt seit Projektstart für ein erfolgreiches Matchmaking – ebenso wie in Fällen, in denen deutsche IT-Abteilungen oder ihre Budgets überlastet sind. Das Partnerschaftsprojekt vermittelt etablierte IT-Unternehmen oder frische Start-ups in Ruanda, berät bei den Formalitäten und begleitet alle Teilnehmer auf ihrem gemeinsamen Weg.

Win-win für alle Beteiligten

Auch hochwertige App-Entwicklung, Proof of Concepts oder Testings lassen sich hier kostengünstig und zügig realisieren. Und gegenüber vielen anderen Outsourcing-Regionen bietet Ruanda klare Vorteile: englischsprachige Absolventen, geringere Entfernung und eine nur minimale Zeitverschiebung. Diese Faktoren prädestinieren das aufstrebende Land obendrein als Startpunkt für einen Eintritt in afrikanische Märkte. AIPI nutzt seine Kenntnisse und die gewachsenen Verbindungen vor Ort, um deutsche Unternehmen beim Markteintritt zu unterstützen.

Für die ruandische Seite geht es in dem Partnerschaftsprojekt zum einen darum, an der Wertschöpfung deutscher Unternehmen zu partizipieren. Zahlreiche Kooperationen fördern die wirtschaftliche und soziale Entwicklung sowie die Wettbewerbsfähigkeit. Zum anderen erweitert und vertieft das AIPI-Projekt fachliche, prozessuale und unternehmerische Kompetenzen in Ruandas IT-Sektor.

Dabei sorgen nicht nur bilaterale Kooperationen für mehr Professionalisierung: AIPI bietet ruandischen Unternehmen und IT-Talenten auch Trainings, Tech-Upskills, Zertifizierungen (iSQI) und Qualitätssiegel. Für internationale Standards sorgt das Programm GS1 Rwanda. Durch den Aufbau und die Etablierung von GS1 wird die Wirtschaft Ruandas künftig nicht mehr darauf angewiesen sein, QR- und Bar-Codes aus anderen Ländern teuer zuzukaufen. Ruandische Produzenten und Händler werden so zu gleichberechtigten Gliedern in den globalen Wertschöpfungsketten.



Autorin: Dr. Geraldine Schmitz, Bundesverband IT-Mittelstand e. V. (BITMi), Projektleiterin AIPI



„Finanzielle Freiheit ist der Schlüssel zu wahrem Empowerment“

Pauline Koelbl ist ein Business-Polyglott. Sie ist Impact Investorin mit einem Gender-Blick, ein Innovationskatalysator und die Gründerin und Managing Partner von ShEquity. Als Expertin und Zukunftsgestalterin haben wir mit Pauline über ihre Perspektiven zur Zukunft von Frauen und Empowerment in der Wirtschaft gesprochen.

AWE: Zum Thema „Vision“: Was war schon immer Ihr Traum und wie haben Sie an der Umsetzung dieser Vision gearbeitet?

Pauline Koelbl: Eines Tages fragte mich ein Freund: „Wenn man dein Leben in ein Buch verwandeln würde, wie würde der Titel lauten?“ Ohne darüber nachzudenken, antwortete ich: „Pay it Forward“, auf Deutsch also „Gib etwas zurück“. Das hat sich für mich intuitiv ergeben. Denn ich bin hier, weil mir Menschen die Möglichkeit gegeben haben. Als ich 1994 während des Genozids Ruanda verließ und zur Geflüchteten wurde, öffneten mir viele Menschen Türen. Alle diese Menschen haben auch meine Träume und meine Hoffnung am Leben erhalten. Als ich anfang erfolgreich zu sein, beschloss ich eine Karriere zu verfolgen, die „purpose driven“ ist - sprich das Leben anderer Menschen positiv beeinflusst. Der Gedanke, etwas Gutes zu bewirken, steht also stets hinter meinem Handeln und meiner Vision. Ich kann mich nicht bei allen Menschen revanchieren, die mir damals auf meinem Weg geholfen haben. Aber wenn ich diese Impulse weitergeben kann, dann hoffe ich, dass dieselbe Person es für andere tut. Auf diese Weise können wir einen Kreislauf schaffen, der Chancen für andere eröffnet und eine bessere und gerechtere Welt schafft.

AWE: Sie hatten bisher ein sehr ereignisreiches Leben. Was bedeutet es für Sie als Führungspersönlichkeit, Im-

Impact Investorin und Innovationskatalysator, „Empowerment“ zu betreiben? Und hat dieses Wort in verschiedenen Kontexten unterschiedliche Bedeutungen?

Pauline Koelbl: Jeder Mensch hat Macht in sich. Aber diese Macht kann einem genommen werden, wenn man abgewiesen oder ignoriert wird. Wahre Ermächtigung verstärkt bereits vorhandene Kräfte und setzt Möglichkeiten frei.

Wenn ich mir meinen Weg anschau, sehe ich, dass „Empowerment“ eine unterschiedliche Bedeutung hat, je nachdem, wo man sich befindet. Das Schlimmste, was einem als Flüchtling passiert: Man wird zu einer Nummer. Deshalb empfand ich es bereits als Empowerment, wenn mich jemand daran erinnerte, wer ich war, woher ich kam und dass ich sichtbar bin. Als ich mit begrenzten Englischkenntnissen in die USA einwanderte, fühlte ich mich jedes Mal ermächtigt, wenn sich Menschen bemühten, mit mir zu sprechen. Sie erinnerten mich daran, dass ich das Zeug dazu hatte, Englisch und alles andere zu lernen, was ich lernen wollte. Nicht zuletzt fühlte ich mich durch Professor:innen gestärkt, die an meine Lernfähigkeit glaubten und mich zu einem Cumma Sum Laude-Abschluss führten. Heute konzentriere ich mich auf wirtschaftliche Förderung, weil ich glaube, dass finanzielle Freiheit ein Schlüssel zu wahrem Empowerment ist.

AWE: Empowerment ist auch eines der Ziele Ihres Unternehmens ShEquity. Können Sie uns ein wenig mehr über ShEquity und Ihre Ziele erzählen?

Pauline Koelbl: Die Vision von ShEquity besteht darin, die 42 Milliarden US-Dollar große „Gender-Funding-Gap“ in Afrika zu schließen. Diese Lücke beschreibt den Mangel an verfügbarem Risikokapital für Startup-Gründerinnen im Vergleich zu ihren männlichen Kollegen. Unser spezifisches Ziel ist es, afrikanischen Gründerinnen die innovative, und wirkungsvolle Unternehmen gründen, intelligente Investitionen zu bieten. Diese Gründerinnen bitten nicht um Wohltätigkeit; sie brauchen einfach nur Zugang zu Kapital wie alle anderen auch. Frauen machen mehr als 50 Prozent der Bevölkerung aus und im afrikanischen Kontext leiten sie etwa 40 Prozent der kleinen und mittleren Unternehmen, haben aber eine Finanzierungslücke von 42 Milliarden US-Dollar. Und das, obwohl Frauen eine höhere Rendite erzielen: etwa 2,5-mal mehr als Männer.

Die Investitionsphilosophie von ShEquity zielt auf die Erzielung einer dreifachen Rendite ab: Gewinn mit positiven Auswirkungen auf die Menschen und den Planeten. Unsere Strategie besteht darin, einen Ökosystem-Ansatz für Investitionen zu verfolgen. Mit Ökosystemansatz meine ich die Kombination von Geldmitteln mit technischer Unterstützung und die Verbindung mit den richtigen Netzwerken, die für den Zugang zu neuen Märkten und Feldpartnern erforderlich sind.

AWE: Was sind die nächsten Schritte für ShEquity?

Pauline Koelbl: Wir sammeln 25 Millionen US-Dollar für unser zweites Investmentvehikel und sind auf der Suche nach Investoren und Partnern mit der Vision, die „Gender-Funding-Gap“ in Afrika zu schließen und die Erreichung der Sustainable Development Goals zu beschleunigen. Ich lade alle ein - einschließlich privater und öffentlicher Institutionen - sich uns anzuschließen und die Finanzierungslücke zu schließen. Dann können wir gemeinsam bis 2025 das Bruttoinlandsprodukt Afrikas um 316 Milliarden Dollar steigern.

Wir betreiben auch einen Accelerator mit dem Namen SHEBA (ShEquity Business Accelerator), der Zugang zu risikoarmen Geschäften ermöglicht. Mit SHEBA bauen wir eine vertrauenswürdige Plattform afrikanischer Unternehmen auf, die von Frauen geführt und in Besitz sind. Wir führen SHEBA derzeit in Westafrika ein und planen, das Programm mit den richtigen Partnern auf andere Märkte auszuweiten.

AWE: Es ist zu hoffen, dass die Gleichstellung der Geschlechter bis 2030 in immer mehr Unternehmen ein fester Bestandteil sein wird: Wie kann das Ziel der Gleichstellung der Geschlechter durch die Maßnahmen eines Unternehmens zum Ausdruck gebracht werden?

Pauline Koelbl: Jeder, der ein Unternehmen führt, muss sich darüber im Klaren sein: Ein Unternehmen, das 50 Prozent der Bevölkerung ignoriert, ist nicht zukunftsfähig ist. Einfach ausgedrückt: Geschlechtergerechtigkeit bedeutet Vielfalt und das sollte Teil jeder Unternehmensstrategie sein. Unterschiedliche Stimmen und Sichtweisen ermöglichen eine andere Perspektive auf den Markt, das Produkt und die Dienstleistung.

Wir brauchen Pionier:innen, die Risiken eingehen. Sie können zeigen, was diejenigen, die sich für Geschlechtergerechtigkeit, Vielfalt und Integration einsetzen, bereits wissen. Wenn diese Daten erst einmal allgemein verfügbar sind, wird jede logisch denkende Führungskraft Gender-Inklusion als intelligente Strategie für den Aufbau nachhaltiger und rentabler Unternehmen betrachten. Nachhaltigkeit erfordert Geschlechtervielfalt.

Ich hoffe, dass diese Geschlechtervielfalt bis 2030 in offizielle Risikometriken aufgenommen wird. Wir wissen, dass wir das globale Bruttoinlandsprodukt bis 2025 um 28 Billionen Dollar steigern können, wenn wir die Geschlechterungleichheiten beseitigen und dabei auch andere gesellschaftliche Herausforderungen, einschließlich ökologischer Probleme, angehen. Dies ist eine Win-Win-Strategie: Geschlechtergerechtigkeit kommt allen zugute.



Pauline Koelbl

Kontaktinfo
Agentur für Wirtschaft & Entwicklung
Am Weidendamm 1A, 10117 Berlin

Afrikas KI-Aufstieg: Das Beispiel von BFREE

In Afrika, genauso wie in anderen Teilen der Welt, zeichnet sich eine technologische Revolution im Zeitalter der künstlichen Intelligenz (KI) ab. BFREE, ein von dem deutschen Unternehmer Julian Flosbach mitgegründetes Fintech-Unternehmen, hat sich auf KI-gesteuertes Forderungsmanagement für Kleinkredite in West- und Ostafrika spezialisiert.

BFREE: KI im Forderungsmanagement

Innerhalb der letzten drei Jahre hat sich BFREE zu einem führenden Akteur im Bereich digitales Forderungsmanagement entwickelt. Das Unternehmen bedient hauptsächlich afrikanische Banken und mobile Zahlungsdienstleister, die Millionen von Krediten in Größen von 5 bis 3.000 US-Dollar an Kunden vergeben. Als Beispiel: In Kenia haben bereits 62% der erwachsenen Bevölkerung Kleinkredite aufgenommen, was zwangsläufig auch zu Forderungsausfällen führt. Bisher erfolgte das Forderungsmanagement vor Ort, hauptsächlich über Call Center, bei denen Schuldner unaufhörlich mit Anrufen bombardiert wurden. Dieser Ansatz war nicht nur ineffizient, sondern oft auch belästigend.

Maßgeschneiderte Lösungen und Datenanalyse

BFREE setzt auf KI, um umfangreiche Daten über Kunden zu sammeln und genaue Analysen der Gründe für Kreditausfälle durchzuführen. Das Unternehmen bietet den Kunden individuell angepasste Rückzahlungsoptionen an, die sich an deren aktuellen finanziellen Situation orientieren. Diese Herangehensweise steigert nicht nur die Effizienz bei der Rückgewinnung ausstehender Beträge, sondern verbessert auch die Kundenzufriedenheit erheblich.

Die Effektivität dieses Ansatzes zeigt sich darin, dass BFREE bis zu 70 Prozent mehr ausgefallene Forderungen zurückgewinnt als Banken selbst. Nach drei Jahren hat das Unternehmen bereits über vier Millionen Kunden betreut und fast eine Million Kunden zur Rückzahlung bewegt. Statt sich von aufdringlichen Anrufen belästigt zu fühlen, erfahren die Kunden Unterstützung und Verständnis für ihre individuellen Bedürfnisse. BFREE ist ein herausragendes Beispiel dafür, wie Afrika KI in der Geschäftswelt nutzt und dadurch die Kundenerfahrung und die Bilanzen der Banken maßgeblich verbessert.



Foto: BFREE

Autor: BFREE
Gründung: 2020
Firmensitz: Lagos, Nigeria
Geschäftsführer: Julian Flosbach
Anzahl Mitarbeiter: 153
Webseite: www.bfree.io

Eis und Kälte aus Sonnenenergie

Die meisten Regionen von Afrika leiden noch heute unter sehr hohen Verlusten von Lebensmitteln nach der Ernte. Fehlende Kühlung und Lagerhaltung sind hierfür ein wesentlicher Grund. Das potentielle höhere Geschäftsvolumen durch Verhinderung von sogenannten Nachernteverlusten, ist deutlich höher als die Kosten für Kühlung, sofern es zuverlässige und bezahlbare Elektrizität gibt. Besonders auf dem Land ist es sehr kostspielig Kühlanlagen mit Dieselgeneratoren zu betreiben. Solarenergie ist wesentlich günstiger, besonders in Afrika mit seinen vielen Sonnenstunden. Außerdem ist Solarenergie nicht von häufig auftretenden Stromausfällen betroffen.

Lösungen für Kälteanlagen

Solar Cooling Technologies ist auf solarbetriebene Kühlung spezialisiert und liefert Lösungen und Know-How für kommerzielle und industrielle Kälteanlagen. Die verwendeten Kompressionskälteanlagen werden direkt mit Photovoltaik gespeist. Je höher die Sonneneinstrahlung umso besser die Kälteleistung.



Solar Cold Room Kit für 20ft Container

Kälte zu speichern ist mit einer speziell entwickelten Eisspeichertechnologie ebenfalls einfach und preiswert möglich. Während des Tages wird der Speicher parallel zum Kühlprozess geladen. So kann auch über Nacht die benötigte Kälteleistung ohne teure Batteriebanken zur Verfügung gestellt werden.

Aufgrund zunehmend häufiger Nachfragen, setzt Solar Cooling Technologies einen Fokus auf die Lagerung von Lebensmitteln und deren Verarbeitung und liefert solarbe-

triebene Kühlräume- und Kühlanlagen für lebensmittelverarbeitende Prozesse mit einer Leistung von 5 bis 200kW und bietet projektbegleitende Beratung an.

Solar Cooling Technologies neueste Entwicklung in Partnerschaft mit Frigotechnica, einem führenden Eismaschinenhersteller für die Fischindustrie, ist eine autarke Scherben-eiserzeugungsanlage für die Lagerungen von frischen Fischen. Die Anlage läuft tagsüber ausschließlich über Photovoltaik Gleichstrom, direkt von den Photovoltaikmodulen gelieferten Gleichstrom, kann über Nacht wahlweise übers Netz oder über Generatoren betrieben werden. Es benötigt keine teuren netzbildenden Wechselrichtersysteme und schwere Batteriebanken. Es stehen Anlagen mit 80, 160 und 320kg/ Eiserzeugung pro Stunde zur Verfügung, eine höhere Leistung ist auf Anfrage möglich.



Solar Ice Machine 2,0 – 8,0to per day

Solar Cooling Technologies kann auf ein Netzwerk von sehr erfahrenen Zulieferern zurückgreifen, um solche innovativen Technologien umzusetzen. In diesem Sinne möchten wir einen besonderen Dank an das technische Vertriebsteam von Invertek Drives, welche unter anderem auf Inverter für Kältekompressoren spezialisiert sind sowie an die Firma Bitzer, „Spezialist für Kälte- und Klimatechnik sowie Wärmepumpentechnologie“, aussprechen.

Erfahrungen im afrikanischen Markt

Der Lebensmittelsektor in Afrika hat ein enormes Entwicklungspotential. Die wesentlichen Hemmnisse, welche für die weitere Entwicklung überwunden werden müssen, sind die mitunter schwach entwickelte Infrastruktur, sei es der Mangel an bezahlbarer und zuverlässiger Elektrizität, gut funktionierende und bezahlbare Logistik oder der Mangel an zuverlässigen Firmen um die notwendigen Prozesse am Laufen zu halten.

Die ersten Anlagen mit solarer Kühlung wurden bereits vor 6 Jahren in Sambia errichtet und es dauerte eine ganze Weile lokale Firmen zu finden, welche Voraussetzungen mitbringen um sowohl die lokalen Marktbedingungen als auch die technischen Abläufe bedienen können.

Solar Cooling Technologie hat die besten Erfahrungen mit lokal gut eingeführten Firmen gemacht, welche bereits Partner in Europa, idealerweise in Deutschland haben. Es ist zielführend mit lokalen Partnern zu arbeiten, welche sowohl die lokalen Gepflogenheiten kennen als auch die Herausforderung kennen, administrativen Tätigkeiten zu erfüllen und alle notwendigen Dokumente zu erstellen. Für Ostafrika haben wir einen starken Partner, für West-Afrika sind wir mittelfristig als nächsten Schritt offen und interessiert an weiteren Partnerschaften.

Auch wenn der Markteintritt in Afrika etwas an Geduld benötigt, so versprechen einige Branchen ein starkes Wachstum. Oft wird Afrika unterschätzt – wer bereits in Afrika gereist ist, hat beispielsweise sicher die mitunter deutlich besseren Mobilfunknetze als in vielen Teilen Europas bemerkt. Der bereits erwähnte Lebensmittelsektor von Afrika wird für 2023 auf 792 Mrd. EUR und in 5 Jahren auf 1.366 Mrd. EUR geschätzt.

„Es wäre zu begrüßen, wenn wir als deutsche Unternehmen dieses interessante Feld gemeinsam mit lokalen Unternehmen angehen und nicht anderen überlassen“

Autor: Arnd Pietrzak, CEO Solar Cooling Technologies GmbH

Chancen in Tansania und Kenia – Gartenerde, Tierfutter, Ersatzbrennstoffe

Dass sich Tansania auf dem Weg zu einer Wertstoff orientierten, integrierten Abfallwirtschaft befindet, konnte Bundespräsident Steinmeier bei seinem Staatsbesuch Ende Oktober schwerlich entgehen. Erst bekam er die Kurzvorstellung zu Afrikas modernstem Kompostwerk Mabwepande mit Black Soldier Fly Larven Züchtung inklusive, dann fuhr er in das HeidelbergMaterials Zementwerk in Wazo Hill, um sich lokale Ersatzbrennstoffe zeigen zu lassen. Noch mögen es vereinzelte, geberfinanzierte Leuchtturmaktionen sein, aber der Weg ist klar: Die Gewinnung und Weiterverarbeitung von Sekundärrohstoffen steht im Fokus der Abfallwirtschaft.

Gartenerde und Torfersatz

Wo die Herstellung von Qualitätskomposten gesichert ist wie in Mabwepande, richten die Betreiber – nicht anders als ihre deutschen Kollegen - ihren Blick auf die ertragsstärkeren Segmente: Garten- und Pflanzerde, angemischt aus örtlichen Substraten und Kompost. Torf wird dazu nicht gebraucht, weil die Eingangsmaterialien Zuckerrohr und Bananenblätter nach der Kompostierung eine torfähliche Wirkung entfalten. Noch sind die Europäer zögerlich, obwohl die Erfolgsgeschichten bei Blumen gezeigt haben, wie sich im Nord-Süd-Geschäft zusammenarbeiten lässt. Gerade jetzt können zudem Förderprogramme helfen, Risiken zu verringern.



Einweihung der Kompostieranlage Mabwepande.
Copyright: MCM

Black Soldier Fly Larven

Die Tierfutterindustrie bahnt gerade den Weg der proteinreichen Larven nach Deutschland. Importpreise von 1 €/kg Trockenlarven machen die Produktion in Deutschland profitabel. Nahrungsreste als Substrat gibt es überall und in Deutschland gibt es allorts Abfallerzeuger, die eine win-win-Situation sehen. Und trotzdem bietet Afrika mit seinem Know-how zur Larvenzüchtung besondere Chancen. Was nämlich in Afrika unter freiem Himmel möglich ist, bedarf in Deutschland einer temperierten Halle. Und so wird es irgendwann kommen, wie bei vielen klimatisch empfindlichen Aktivitäten: ein Teil der Wertschöpfung

bleibt in Afrika, vorzugsweise der erste Zyklus der Larvenzüchtung (bis zu den Eiern), dann geht es zur Aufzucht nach Deutschland – und aus dem Bioabfall wird Tierfutter, ganz ohne Hausschwein im Hof.



PE-Recycling-Produkte bei Jumanne Plastic Recycling Mwanza.
Copyright: Kölsch

Verarbeitung von Sekundärkunststoffen

In Ostafrika findet sich eine vitale, wenn auch sehr kleinteilige Recyclingindustrie. PE, PET und andere Kunststoffe werden meist über informelle Sortierung dem Abfallstrom entzogen und zu Fasern oder Granulaten verarbeitet. Die Fertigungstiefe im Sektor nimmt stetig zu, es mangelt jedoch an Kapital und an Nachfrage, weil es zu wenig lokale Kunststoffhersteller gibt, die die Granulate einsetzen. Bei vielen Produkten dominiert Importware. Um die afrikanischen Länder als potentielle Produktionsstandorte (wie vergleichbare Fertigungen in Südostasien) zu stärken, sind die Erwartungen an neue Finanzierungsinstrumenten aus EPR (Extended Producers Responsibility), Plastic Credits oder CSR (Corporate Social Responsibility) groß. Die Donoren denken außerdem darüber nach, bei der Beschaffung z.B. von Wassertanks, Mülltonnen, Geotextilien und Rohren Recyclingmaterialien örtlicher Herkunft zukünftig zu bevorzugen. Das wird die freuen, die früh eingestiegen sind.

Dr.-Ing. Florian Kölsch, Geschäftsführer der Dr. Kölsch Geo- und Umwelttechnik GmbH, www.dr-koelsch.de

Moringa – die nachhaltige Eiweißquelle unserer Zukunft

Eine aktuelle Kernfrage lautet: Wie kann der Eiweißbedarf der Weltbevölkerung bei stark steigendem Bedarf effizient und nachhaltig gedeckt werden??

Unsere Antwort: Um das Klima und die Umwelt zu schonen, muss zwingend eine ökologische und vollwertige Alternative zu Soja gefunden werden – und zwar sofort mit Moringa!

Der Eiweißmarkt ist trendunabhängig und die Nachfrage nach pflanzlichen Quellen steigt weltweit exorbitant, da immer mehr Tiere und Menschen ernährt werden müssen. Aktuell geschieht dies im Wesentlichen mit Soja.

Die Nachteile des Sojaanbaus sind erheblich. Der Sojaanbau ist mit einem hohen Wasser- und Flächenverbrauch verbunden. Da Wälder abgeholzt und gerodet werden müssen, kommt es bereits beim Anbau zu einem großen Ausstoß an Treibhausgasen. Zusätzlich ist für den großflächigen Anbau ein hoher Pestizideinsatz nötig. Das alles führt zu einer weiteren Zerstörung des Ökosystems, insbesondere zu Bodenvergiftung, Bodenerosion, Gewässerverschmutzung und noch mehr Treibhausgasen. Die globale Ernährung von Mensch und Tier durch Soja stellt daher eine ökologische und soziale Herausforderung dar, die dringend durch eine nachhaltige Lösung bewältigt werden muss.

Für die MORINGA-HELP GmbH lautet die Lösung: Aufforstung statt Abholzung mit hoch-proteinhaltigem MORINGA

Afrika ist Moringaland

Seit dem 19. Jahrhundert ist die Pflanze in Afrika und insbesondere auch in Ostafrika verbreitet und dient der Bevölkerung als Nahrungs- und Heilmittel.

Was ist Moringa?

„Moringa hat die höchsten Ernteerträge in Äquatornähe und genau das ist die Chance, um in Afrika nachhaltiges Wirtschaftswachstum entstehen zu lassen.“

Moringa (botanisch *Moringa Oleifera*) ist ein Baum, der über mehrere Besonderheiten verfügt, die es bei anderen Anbaupflanzen nicht gibt. Er ist außerordentlich ertragreich, gedeiht auch auf sandigen und minderwertigen Böden und hat eine außergewöhnlich hohe und vollständige Dichte an Nähr- und Vitalstoffen. Was immer wieder erstaunt, sind die hohen Biomasseerträge. Moringa-Bäume wachsen je nach Bedingungen innerhalb eines Jahres nach Aussaat auf bis zu drei Meter heran, nehmen dabei ausgesprochen viel CO₂ auf und lassen sich mehrmals im Jahr ernten. Dabei sind sie weitgehendst anspruchslos und robust, so dass sich Moringa gut in agrarökologische

Anbausysteme, wie z. B. Mischkulturen (sog. Agroforestry), integrieren lässt.

Aufgrund ihrer tiefen und verdickten Speicherwurzeln haben sie einen niedrigen Wasserbedarf bzw. überstehen dadurch auch längere Trockenzeiten, was in den Zeiten des fortschreitenden Klimawandels und damit einhergehenden verkürzten Regenzeiten in Afrika ein großer Vorteil für die Ernährungssicherung ist.

Dies alles sind ideale Voraussetzungen für Aufforstungs-, Renaturierungs- und Entwicklungsprojekte. Moringa bietet sich deshalb bei entsprechend professioneller und nachhaltiger Wertschöpfungskette hervorragend als Basis an, um auch in weniger entwickelten Anbauländern und Regionen wichtige ökologische, ökonomische und soziale Ziele zur nachhaltigen Entwicklung zu erreichen.



Foto: Junger Moringa-Baum



Moringa ist außerdem eine Pflanze, die höhere Proteinerträge pro Anbaufläche im Vergleich zu Soja erwirtschaftet.

Die Qualität (biologische Wertigkeit) des im Samen und in den Blättern enthaltenen Proteins steht dem von Soja in nichts nach, weshalb sich Moringa hervorragend als Lebens- und Futtermittel eignet. Europäische Eiweißträger wie Ackerbohnen, Erbsen, Lupinen oder Sonnenblume sind aufgrund der wesentlich kürzeren Vegetationsphase in den Tropen und Subtropen nicht wettbewerbsfähig. Aus diesem Grund ist auch der Anbau von Soja in Europa bei weitem nicht ausreichend, um die Eiweißlücke zu schließen.

Mit dem planmäßigen Anbau wird es damit Afrika ermöglicht, in den lukrativen Weltmarkt der Proteinversorgung einzusteigen – eine einzigartige Chance für Wirtschaftswachstum in ländlichen und urbanen Gebieten.

Die Mutter der Pflanzen heißt Moringa

Moringa kann Millionen von Menschenleben retten und unsere Umwelt entlasten“

Die Pflanze selbst bringt nicht nur ökologische und soziale, sondern auch wirtschaftliche Vorteile für Afrika und Europa. Moringa-Samen und -Blätter werden aktuell in tropischen und subtropischen Ländern in meist kleinen landwirtschaftlichen Betrieben für den lokalen Lebensmittelmarkt angebaut. Dieser Anbau hat jedoch nur eine eingeschränkte Kapazität, wie eine interne Marktforschungsanalyse gezeigt hat.

In dem Businessmodell der Moringa-Help GmbH wird Moringa als Eiweißquelle für den weltweiten Futtermittel- und Lebensmittelmarkt als die nachhaltigere Alternative zu Soja vermarktet.

Ein weiterer Vorteil ist, dass der Moringa Baum als mehrjährige Pflanze zusätzlich CO₂ in Holz und Wurzeln speichert. Soja hingegen verursacht CO₂-Emissionen und muss jährlich neu ausgesät werden. Im direkten Vergleich mit Soja wird außerdem deutlich, dass Moringa beim Anbau weniger Wasser benötigt, mehr Protein pro Fläche erwirtschaftet, und weit unempfindlicher gegenüber Krankheiten und Schädlingen ist.

„Handel und Anbau von Moringa sind ein sehr zukunftsfähiges Geschäft, weil in allen Kategorien die Produkteigenschaften und damit das Preis-Leistungs-Verhältnis deutlich besser als bei Soja ist. Berücksichtigt man zusätzlich den ökologischen Fußabdruck und bewertet diesen ökonomisch, sollten Unternehmen im Futtermittel- und Lebensmittelmarkt sofort handeln und die Lieferkette Ihrer alten Kategorie neu berechnen und umdenken. Ökonomische, ökologische und soziale Faktoren in Einklang zu bringen, ist die Herausforderung unserer Zeit. Mit Moringa haben wir hierfür eine Lösung im Bereich der Proteine für Mensch und Tier gefunden und freuen uns darauf unseren positiven Beitrag damit zu leisten“, so Arne Rohlfs, CEO und Gründer der Moringa Help GmbH.

Kontakt:
Arne Rohlfs, CEO und Gründer der Moringa Help GmbH
Internet: moringa-help.com
Mail: a.rohlf@moringa-help.com

Bedeutung der Proteine und Proteinmarkt

Wichtige Aufgaben der Proteine

Allgemein

- Bedeutendster Bestandteil unseres Erbguts und damit zur Umsetzung der genetischen Information.
- Baustoff für Gewebe, Organe, Botenstoffe, Immunstoffe, Plasmaproteine, Lipoproteine, Enzyme....
- Bereitstellung von Energie (Anteil 10 %).
- Einschleusung von Nähr- und Aufbaustoffen in die Zelle und Entsorgung von Abfallstoffen durch Proteinkanäle und Proteinpumpen.

Zusätzlich im Tierfutterbereich

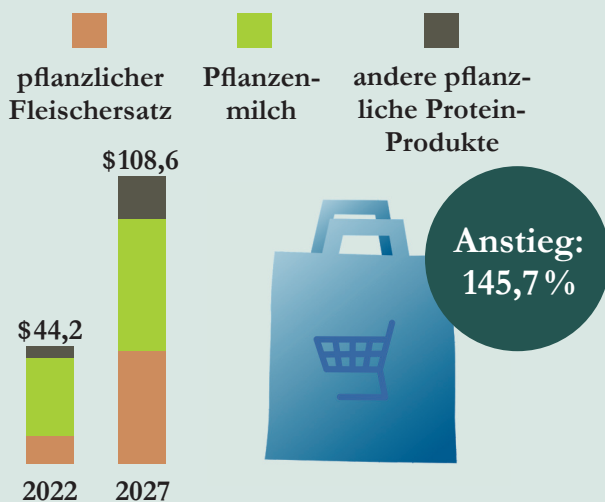
- Proteinreiches Kraftfutter fördert schnelles Wachstum und Masseaufbau in der Aufzucht.
- Als Baustoff von Milcheiweiß, besteht ein hoher Bedarf um die Milchleistung zu verbessern.

Zusätzlich im Sport- und Fitnessbereich

- Fördert Ausdauer, Muskelwachstum und mentale Belastbarkeit.
- Verringert Muskelermüdung und die Regenerationszeit.

Das weltweite Wachstum an pflanzlichen Proteinen in Milliarden USD

Lebensmittel und Lebensmittelproteinprodukte



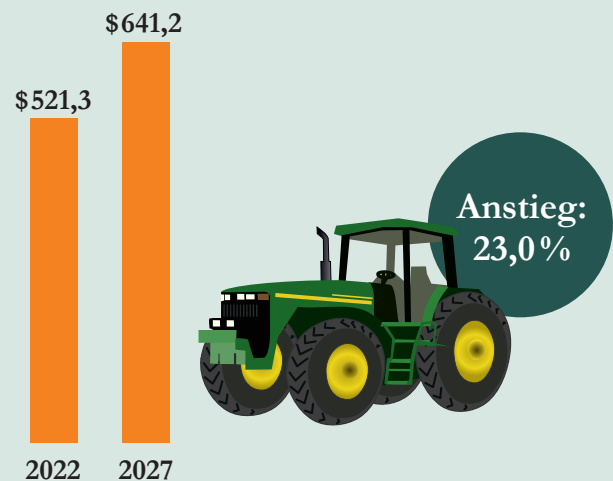
Quelle: Projects Bloomberg Intelligence (11.2021), Plant-based Foods Market to Hit \$162 Billion in Next Decade

Wachstum: vor allem aufgrund des stark gestiegenen Bewusstseins für die Themen Gesundheit, Umwelt- und Klimaschutz oder Tierwohl.



Für dieses Wachstum benötigen wir essenziell eine zuverlässige aber auch gesunde und klimaschonende Quelle.

Tierfutter für die Produktion von Fleisch-, Milch-, und Fischprodukten



Quelle: Feed Additive (01.2023), Weltmarkt für Mischfutter

Wachstum: vor allem aufgrund der wachsenden Weltbevölkerung.

Geschätzter Anstieg bis 2050

- **Fischfutter (Aquakulturen):** + 90 %
- **Fleischproduktion:** + 70 %
- **Milchproduktion:** + 55 %

Quelle: International Feed Industry Federation (IFIF), Globale Feed-Statistiken (abgerufen 10.2023)

Fachkräfte aus afrikanischen Ländern – so gelingt die Zusammenarbeit

In vielen afrikanischen Ländern gibt es mehr junge Menschen als Jobs, in Deutschland dagegen mehr Jobs als Menschen, die sie besetzen können. Deutschland braucht Menschen die zuwandern, ausgebildet oder (noch) nicht. Doch worauf sollten Sie bei der Zusammenarbeit mit Ihren neuen Teammitgliedern von unserem Nachbarkontinent achten?

Sprachliche Herausforderungen

In Ländern, die historisch mit Deutschland verbunden sind, wie z. B. Togo, Kamerun oder Tansania, wird oft Deutsch an Schulen als Wahlfach angeboten. Eventuell sind bei Bewerbungen schon gute Deutschkenntnisse vorhanden. Und wenn nicht? Hier sollten wir unseren berühmt-berühmten Perfektionismus zurückschrauben. Junge Menschen lernen schnell.

Die Herausforderung dabei bleibt die Unterstützung durch Ausbilderinnen und Ausbilder, bei Fachkräften durch Kolleginnen und Kollegen.

Um diese Herausforderungen zu meistern, hier einige Tipps:

- Vermeiden Sie Dialekt.
- Bilden Sie kurze und einfache Sätze und benutzen Sie einfache Worte.
- Pro Satz nur eine Aussage.
- Verteilen Sie an die Auszubildenden Blätter mit Fachbegriffen.
- Kleben Sie im Materialraum Zettel mit den deutschen Begriffen für die Produkte, Waren oder Gegenstände an die Regale.
- Erlauben Sie die Nutzung von Google Translator während der Arbeit.

Bewährt haben sich Tandems, z. B. von einer deutschen Kollegin und einer neuen Mitarbeiterin aus Ruanda, so dass immer jemand für Fragen zur Verfügung steht.



Foto: Cultural Intelligence

Kultursensible Vorbereitung

Junge Menschen aus afrikanischen Ländern können je nach Sozialisation, Bildung, Region und internationaler Erfahrung andere Formen von Zeitmanagement, verbaler und nonverbaler Kommunikation, Feedback, Hierarchie und Beziehungen gewohnt sein. Von deutschen Kollegen und Kolleginnen werden die oft falsch gedeutet, z. B. kann es ein Zeichen von Respekt sein, wenn jemand der älteren oder ranghöheren Person nicht in die Augen schaut.

Eine interkulturelle Schulung für das gesamte Team hilft gleich zu Beginn, Hürden abzubauen, mögliche Irritationen zu erklären sowie Missverständnisse und Konflikte zu vermeiden.

Wer jetzt argumentiert, dafür wären weder Zeit noch Geld vorhanden, übersieht, dass durch Demotivation, Konflikte und Missverständnisse Arbeitszeit, und damit Geld, verbrannt wird.

Fazit: In interkulturelle Schulungen zu investieren, zahlt sich aus. Und die Zusammenarbeit? Hakuna matata, kein Problem.



Foto: shutterstock 379149058



Autor*innen:
Gerhard Hain und
Dr. Kundri Böhmer-Bauer,
ti communication GmbH,
www.ticommunication.eu

Nachhaltigkeit und Klimaschutz: Secondhand im Solarbereich - Afrikas Potenzial für erneuerbare Energien

Die afrikanische Energieszene erlebt einen Wandel. Während die Bedingungen für erneuerbare Energien aus Sonne und Wind in nahezu allen Regionen des Kontinents äußerst günstig sind, eröffnen sich Chancen, die bislang ungenutztes Potenzial in der Entwicklung erneuerbarer Energien freisetzen. Eine bemerkenswerte Facette dieses Wandels betrifft das Einsammeln, und Weiterverwenden von gebrauchten Solar Modulen. Wir werfen einen genaueren Blick auf die Entwicklungen und den Beitrag der GE4A Group zur Förderung von Nachhaltigkeit und Klimaschutz im Bereich erneuerbarer Energien in Afrika.



Förderung der Kreislaufwirtschaft im Solarbereich

Die afrikanische Energieszene steht vor einem tiefgreifenden Wandel, angetrieben von günstigen Bedingungen für erneuerbare Energien wie Solarenergie und Windkraft. Während der Kontinent ein vielversprechender Markt für erneuerbare Energien ist, zeichnet sich ein interessanter Trend ab, der bislang ungenutztes Potenzial für die Entwicklung dieser nachhaltigen Energiequellen erschließt: Neben dem Verkauf von neuen Solar Komponenten, kommt der Rücknahme und fachgerechte Kontrolle alter Solarmodule eine wichtige Rolle zu. In diesem Kontext spielt die GE4A Group eine entscheidende Rolle bei der Förderung von Nachhaltigkeit und Klimaschutz im Bereich erneuerbarer Energien in Afrika.

Die GE4A Group, ein führendes Unternehmen im Bereich nachhaltiger Energielösungen, hat sich auf die Förderung

der Kreislaufwirtschaft im Solarbereich spezialisiert. Ihr Schlüssel zum Erfolg liegt in der Schaffung eines nachhaltigen Ökosystems, das den gesamten Lebenszyklus von Solarmodulen abdeckt.

Partnerschaft für nachhaltige Entwicklung in Mali

Die Oberpfalz in Bayern war schon immer eine Hochburg des Re-Use und Recyclings von Solar Modulen und GE4A hat sein Technologiezentrum auch genau dort. Ein herausragendes Merkmal des GE4A Ansatzes ist die Möglichkeit, gebrauchte Solarmodule mit digitalen Vertrauensankern auszustatten, die das Vertrauen in die Qualität und den Zustand der Module stärken. Ein Beispiel für die Umsetzung dieser nachhaltigen Strategie ist die Schaffung von Energiegemeinschaften, die von erneuerbarer Energie versorgt werden. Dieses Konzept geht über die reine Energiebereitstellung hinaus und umfasst innovative Governance-Modelle, bei denen die Bewohner aktiv an der Gestaltung ihrer Energieversorgung beteiligt sind.

Die Partnerschaft zwischen der GE4A Group und Compass-Gruppe, einem renommierten Anbieter von Informations- und Telekommunikationstechnologie in Mali, trägt entscheidend zur Stärkung dieser nachhaltigen Initiative bei. Dies markiert die erste von vielen Partnerschaften, bei denen die Rolle von GE4A darin besteht, Energiegemeinschaften zu initiieren, zu etablieren und den Wissensaustausch zu fördern, um Transparenz und Funktionalität sicherzustellen. Unabhängigkeit und Systemverfügbarkeit, wie es Großkunden gewohnt sind, sind jetzt für alle verfügbar, einschließlich kleiner Geschäftsbetriebe.

Autor:GE4A: Oliver Fels Email: presse@ge4a.com

Gesundheitsbranche – Profitabilität mit lokaler Produktion in Kenia

Kenia bietet Investoren hochqualifizierte Arbeitskräfte, weit verbreitete Englischkenntnisse und niedrige Arbeitskosten in einem Umfeld politischer und sozialer Stabilität. Dennoch investieren nur wenige internationale Unternehmen in die Herstellung pharmazeutischer Produkte oder medizinischer Geräte. Vor allem multinationale Pharmaunternehmen fehlen in Ostafrika.

Markteintritt in Afrika

Angesichts des unzureichenden Marktangebots für Infusionslösungen beschloss B. Braun in Ostafrika Fuß zu fassen. Die Firma erwarb und modernisierte 2017/18 eine Fabrik, in der Infusionslösungen und Augentropfen hergestellt werden. Hinsichtlich der Implementierung der B. Braun Technologie und dem damit verbundenen Kompetenzaufbau erschienen die Herausforderungen überschaubar. Schnell wurde jedoch klar, dass ein unterversorgter Markt für Infusionslösungen nicht unbedingt offen für einen Investor ist, der eine lokale Produktionsstätte aufbaut. Die erste Produktionslinie nahm 2021 den Betrieb auf und musste nach kurzer Zeit wieder heruntergefahren werden, da das Unternehmen keinen Zugang zum Markt fand und das Produkt die vollständige Lagerkapazität beanspruchte.

Während und nach der Pandemie, als die Preise für Seecontainer in die Höhe schossen, stellten dann aber viele Importeure von Infusionslösungen den Import dieser Produkte einfach ein. In dieser Situation gewann die lokale Fabrik von B. Braun wesentlich an Bedeutung. Nur wenige Monate nach Beginn der Lieferkettenkrise stieg die Nachfrage nach intravenösen Flüssigkeiten in ganz Ostafrika dramatisch an. Die Krise wurde zu einer Chance für die Fabrik, deren Produktion mittlerweile durch die Installation größerer Misch- und Lagertanks um 40 % gesteigert wurde. Zuverlässigkeit als Partner in der Gesundheitsversorgung wurde zum wesentlichen Erfolgsfaktor für die kenianische B. Braun Niederlassung.

Durch die gesteigerte Produktion wurden die Stückkosten weiter gesenkt. Mit der zunehmenden Marktakzeptanz konnte nun auch der Marktpreis in privaten Krankenhäusern und bei öffentlichen Ausschreibungen vorsichtig angehoben werden. Diese Kombination führte 2023 zu einem positiven Business Case auf der Schlüsselproduktionslinie für Infusionslösungen in Kenia

In der ersten Hälfte des Jahres 2023 erreichte das Unternehmen sein Ziel, jährlich 10 Millionen Einheiten zu Stückkosten zu produzieren, die es ihm ermöglichen, die gesamte Kapazität mit Gewinn zu verkaufen.

Erfolgreich in Kenia aus Sicht der B. Braun

Der Aufbau einer Produktion in Kenia ist ein langfristiges Unterfangen. Aufgrund der systemischen Herausforderungen für Investoren in Ostafrika ist es allerdings unwahrscheinlich, dass schnelle Gewinne erzielt werden können.

Auf der Produktionsebene wenden lokale und regionale Konkurrenten möglicherweise nicht die internationalen Qualitäts-

standards an und kommen damit in einem noch nicht vollständig entwickelten Regulierungsumfeld durch. Dadurch können sie ihre Produktionskosten erheblich senken und sich so einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

Auf der Vertriebssebene konkurriert der Investor dann mit diesen lokal hergestellten Produkten sowie mit subventionierten Importen aus China und Indien, die von Unternehmen vertrieben werden, die sich nicht an die internationalen Compliance-Richtlinien halten. Der Investor wird aufgrund dessen ständig Aufträge verlieren, selbst wenn er den niedrigsten Preis anbietet.

Diese Schwierigkeiten können überwunden werden, indem man sich auf die Stärken des Unternehmens konzentriert. In der Produktionsstätte wurde das globale technologische Know-how genutzt, um alle Prozesse zu optimieren. Die Einführung eines moderaten Automatisierungsgrads führte zu einer kostenmäßig wettbewerbsfähigen Produktion.

Die Verkaufsorganisation konzentrierte sich auf die Schulung ihrer Vertreter. Eine konsequente Positionierung des Produkts gegenüber den Alternativen aus Asien erwies sich letztlich als erfolgreich. Nachdem das B. Braun Produkt in einem Krankenhaus getestet worden war, stieg die Wahrscheinlichkeit eines Kaufs deutlich an. Gerade die Nachhaltigkeit der Versorgung erwies sich schließlich als ein Eckpfeiler des Erfolgs, vielleicht sogar als der wichtigste. Importeure reagieren empfindlich auf Schwankungen der Transportkosten. Lokale Hersteller haben mit Produktionsproblemen zu kämpfen. Beide Faktoren führen in Ostafrika beständig zu einer Verknappung von essenziellen Produkten der Gesundheitsversorgung. Hier konnte sich B. Braun Kenia als zuverlässiger Partner in einem schwierigen Umfeld etablieren. Im ersten Jahr der Marktteilnahme wurden B. Braun Infusionslösungen lediglich zur Überbrückung von Versorgungslücken eingesetzt. Heute ist B. Braun Kenia zu einem dauerhaften Partner von Gesundheitseinrichtungen in Kenia und Ruanda geworden. Das gesamte Produktionsvolumen der Infusionslösungsline kann zu einem rentablen Preis verkauft werden. Dies öffnet nun Türen für das globale Produktportfolio des Unternehmens, dessen Verkäufe dynamisch zu wachsen beginnen. Augenblicklich wird die Anlage für Augentropfen nach einem vergleichbaren Muster optimiert. Weitere Produktlinien sind in Vorbereitung für die Markteinführung.

Autor:

Dr. Torsten Doenhoff

Managing Director

B. Braun Medical Kenya

B. Braun Pharmaceuticals EPZ Ltd



Potenziale im Afrikanischen Kleinbauern-Markt

Afrikas Landwirtschaft im Aufwind

Afrika verfügt über 60 % der weltweiten Anbauflächen und hat das Potenzial, nicht nur seinen eigenen Nahrungsmittelbedarf, sondern auch den der übrigen Welt zu decken. Die Landwirtschaft ist nach wie vor einer der wichtigsten Wirtschaftszweige des Kontinents, in dem die Mehrheit der Bevölkerung beschäftigt ist und der 14 % des BIP in Afrika südlich der Sahara erwirtschaftet. Während ca. 80% aller afrikanischen Bauern und über 60% der Bevölkerung in Sub-Sahara-Afrika Kleinbauern sind, wird der Gesamtwert der afrikanischen Lebensmittelindustrie zwischen 2010 und 2030 voraussichtlich die Marke von 1 Billion Dollar erreichen. Kleinbauern in Sub-Sahara-Afrika erreichen heute nur einen Bruchteil der Produktivität in entwickelten Ländern (bspw. nur 20% der Produktivität im Mais-Anbau); diese ist aber durchaus stark wachsend und stieg zwischen 2015 und 2020 jährlich um 13%.

Die Bedeutung der Kleinbauern

Kleinbauern sind das Rückgrat der afrikanischen Landwirtschaft. In einer Zeit, in der die Welt nach nachhaltigen Lösungen für Ernährungssicherheit und Klimawandel sucht, wird der afrikanische Kleinbauern-Markt immer bedeutender. Kleinbauern leben typischerweise in ärmlichen Lebensumständen und erwirtschaften weit unter ihrem Potenzial. Die Gründe hierfür sind neben fehlendem landwirtschaftlichen Know-How vor allem der fehlende Zugang zu finanziellen Mitteln, um sich Betriebsmittel oder Gerätschaften beschaffen zu können.



Potenziale Technologie-basierter Finanzierung Afrikanischer Kleinbauern

Afrikanische Kleinbauern haben allgemein keine Optionen, Kredite aufzunehmen. Gründe sind die hohen Risiken für Kreditinstitutionen: die Datenlage zur Bonitätsbewertung von Kleinbauern und Einschätzung derer zukünftigen Einnahmen ist äußerst dürftig.

Um dies zu ändern, hat das Agri & FinTech Startup Mavuno Technologies eine Technologie-Plattform entwickelt, mit der Finanzierungsbedarf und Rückzahlungspotenziale Afrikanischer Kleinbauern automatisiert ermittelt werden könnten. Ausgehend von Satellitenbildern berechnet das Unternehmen mit Machine Learning Algorithmen die Bio-

masse auf den Feldern registrierter Bauern und kann so Betriebsmittelbedarf und Produktionsmengen voraussagen. Seit der Gründung 2021 hat das Startup bis zu 10,000 Cashew-Kleinbauern im südlichen Tanzania erreicht und über 700 Tonnen an biologischen Pflanzenschutzmitteln finanziert.

Die Arbeit von Mavuno und anderen innovativen Unternehmen zeigt, wie das Potenzial im afrikanischen Kleinbauern-Markt genutzt werden kann, um nachhaltige Veränderungen in der Landwirtschaft des Kontinents zu fördern.

Autor:
Johannes Röhrenbach
Mavuno Technologies GmbH



Foto: Junge, talentierte Developer werden von Code of Africa weitergebildet und in internationalen Projekten eingesetzt

Decoding Africa

Deutsche Unternehmen können die sozio-ökonomische Transformation in Afrika unterstützen und zugleich dem Fachkräftemangel in Europa erfolgreich begegnen. Ein Praxisbeispiel aus Ostafrika zeigt, wie dies im Zusammenwirken von Entwicklungszusammenarbeit und Privatwirtschaft gelingen kann.

Vom Retailhandel über öffentliche Dienstleistungen zu mobilen Zahlungen und finanzieller Inklusion: Digitalisierung prägt den afrikanischen Kontinent wie kaum eine andere Entwicklung der letzten 20 Jahre, und das Wachstumspotenzial ist immens. In Ostafrika setzt sich die Deutsche Sparkassenstiftung für internationale Kooperation (DSIK) für die Digitalisierung des Mikrofinanzsektors und die digitale Teilhabe breiter Bevölkerungsschichten ein. Ziel der DSIK als entwicklungspolitische Einrichtung der Sparkassen-Finanzgruppe ist es, Menschen in Entwicklungs- und Schwellenländern Zugang zu Finanzdienstleistungen zu ermöglichen und damit Perspektiven für einen Weg aus der Armut zu schaffen. Im Regionalprojekt zur nachhaltigen Umgestaltung der Finanzwirtschaft im östlichen Afrika, finanziert vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ), unterstützt die DSIK unter anderem den kenianischen Mikrofinanzverband bei der Einführung einer Refinanzierungsfazilität für Mikrofinanzinstitute, um kleinen Unternehmen einen besseren Zugang zu Krediten zu ermöglichen. Die Softwarelösung zur Steuerung des Kreditportfolios wird in Zusammenarbeit mit dem deutsch-ruandischen IT-Unternehmen Code of Africa entwickelt.

Anja Schlösser, Gründerin und Geschäftsführerin der in Hamburg ansässigen Code of Africa GmbH (CoA), erläutert ihre Geschäftsidee: „Gemeinsam mit unseren afrikanischen

Partnerunternehmen leisten wir einen privatwirtschaftlichen, sozio-ökonomischen Beitrag, indem wir das Tech-Talentzentrum Ostafrika für die Nachfrage nach IT-Fachkräften in Europa zugänglich machen.“ Denn während in Deutschland und den meisten anderen europäischen Ländern der Fachkräftemangel branchenübergreifend eine der größten Herausforderungen ist, mangelt es in Ostafrika an beruflichen Perspektiven für hochqualifizierte und erfahrene Fachkräfte, die motiviert sind, in einem agilen internationalen Umfeld zu arbeiten.

Vorbereitung auf den europäischen Markt in IT-Bootcamps

CoA hat dieses Potenzial erkannt und bildet Softwareentwickler vor Ort nach europäischen Standards und den Bedarfen der vor allem in der DACH-Region ansässigen Auftraggeber weiter und baut sie zu flexibel einsetzbaren Teams auf. In den Projekten stellt CoA dann gemeinsam mit den Auftragsunternehmen sicher, dass sich die Entwickler nahtlos in deren bestehende Strukturen integrieren. Die Zusammenarbeit reicht vom Aufbau ganzer Organisationseinheiten zur langfristigen Unterstützung bis hin zu kleinen Teams zur Entwicklung singulärer Plattformen wie der Kreditmanagementsoftware für die DSIK in Kenia. Dort wird der Senior Softwareingenieur Shimanyi Valentino, Gründer von Code of Africas Tech-Partner-Startup Ounic in Nairobi, der



Foto: Das Team der DSIK unterstützt den kenianischen Mikrofinanzsektor mit Softwareentwicklung und anderen Beratungsleistungen

DSIK und dem lokalen Mikrofinanzverband in Kürze eine Softwarelösung zur Verfügung stellen, um die lokale Wirtschaft mit Mikrokrediten dauerhaft stärken zu können. Thomas Konitzer, Regionalkoordinator für die DSIK im östlichen Afrika, freut sich: „Diese europäisch-afrikanische IT-Kooperation trägt dazu bei, die sozialen und wirtschaftlichen Ziele des BMZ und der DSIK zu erreichen. Und sie zeigt, dass sich für deutsche Unternehmen interessante Möglichkeiten in Afrika bieten, sowohl auf dem freien Markt als auch in der Entwicklungszusammenarbeit.“

Autoren:

Anja Schlösser, Gründerin und Geschäftsführerin, Code of Africa GmbH, www.codeofafrica.com

Thomas Konitzer, Regionalkoordinator östliches Afrika, Deutsche Sparkassenstiftung für internationale Kooperation, www.sparkassenstiftung.de

Mit IT-Experten in Afrika dem Fachkräftemangel in Europa begegnen

Der IT-Arbeitsmarkt ist ein globaler Arbeitsmarkt. Für europäische Unternehmen lohnt es sich, ihren Blickwinkel zu erweitern: denn das große Potenzial in Afrika ist noch weitgehend ungenutzt. Ein Perspektivwechsel auf diesen Talentpool eröffnet Win-Win-Chancen für alle. Remote aus Afrika zu arbeiten bietet den Entwicklern die Möglichkeit, ihre Kenntnisse für den globalen Markt zugänglich zu machen - und gleichzeitig „Talent Drain“ in ihren Heimatländern zu vermeiden. Die Auftraggeber profitieren vom effektiven Zeitmanagement durch gemeinsames Arbeiten in derselben Zeitzone - und vor allem:

Die enorme Nachfrage nach IT-Fachkräften in Europa trifft auf ein qualifiziertes Angebot in Ostafrika.

Durst löschen und Zukunft aufbauen: Moerk Water in Tansania

Von salzhaltigem kontaminiertem Brunnenwasser hin zu reinem Trinkwasser nach WHO-Standard: Die Zusammenarbeit von Moerk Water mit einem Waisenhaus in Morogoro, Tansania, zeigt wie nachhaltige Lösungen und wirkungsvolle CSR-Projekte umgesetzt werden können.

Tansania an der Ostküste Afrikas verfügt über den majestätischen Kilimandscharo, die ausgedehnten Serengeti-Ebenen und den wunderschönen Sansibar-Archipel. Obwohl das Land für seine vielfältigen Kulturen, Sprachen und Naturschönheiten bekannt ist, kämpft es mit erheblichen Schwierigkeiten, die die Entwicklung des Landes hemmen. Insbesondere zu nennen ist der dringende Bedarf an sauberem Trinkwasser in Tansanias ländlichen Gebieten.

Die Herausforderung in Morogoro

Eingebettet in die malerischen Landschaften Tansanias verdeckt die idyllische Szene von Morogoro die Wasserprobleme seiner Bewohner, die oft mit langen Dürreperioden konfrontiert sind. Die Abhängigkeit von salzhaltigem und kontaminiertem Bohrwasser führt häufig zu gesundheitlichen Problemen wie Typhus, Durchfall und Hautkrankheiten. Das Morogoro Waisenhaus mit Kindergarten, in dem über 70 Kinder und Mitarbeitende leben, ist ein Beispiel dafür, wie sich die Bevölkerung täglich mit diesen Problemen auseinandersetzt.

Für diese Gemeinde war sauberes Wasser ein Luxus. Ihre vorhandenen Filtersysteme konnten den Salzgehalt kaum mindern, geschweige denn die Sicherheit des Wassers gewährleisten. Tina Drotleff, eine Stütze der Gemeinde und Leiterin des Morogoro Waisenhauses und Kindergartens, erinnert sich: „Sauberes Wasser war so knapp; aber nachdem wir und ausreichend sauberes Trinkwasser haben, können wir bei unseren Besuchen im Dorf große Flaschen mit Trinkwasser als wertvolle Geschenke verteilen.“

Der technologische Beitrag von Moerk Water

Moerk Water – hervorgegangen aus der Mörk GmbH & Co. KG in Deutschland – stellte sich dieser Herausforderung und nutzte seine technische Erfahrung, um global Wasserprobleme zu bekämpfen, beginnend in Afrika. Das Unternehmen zeigte sein Engagement für Nachhaltigkeit durch den Einsatz eines solarbetriebenen Membranfiltrationssystems, das speziell für Gemeinden wie das Waisenhaus von Morogoro entwickelt wurde. Diese Lösung war mehr als nur eine graduelle Verbesserung. Für die dortige Bevölkerung war es eine nachhaltige tiefgreifende Veränderung, da es



die Wasserqualität gemäß den WHO-Standards garantierte und aufgrund des robusten Designs des Systems eine problemlose Bedienung und Wartung vor Ort gewährleistete.

Tinas Erfahrungsbericht: Eine tiefgreifende Veränderung

Tina Drotleffs Worte, nachdem die Anlage mehrere Jahre in Betrieb ist, erfassen die tiefgreifende Veränderung. Sie meint: „Nachdem wir nun schon so lange sauberes Trinkwasser nutzen können, ist der Unterschied deutlich zu erkennen. Kinder sind gesünder, Typhus, Durchfall und Hautkrankheiten treten nur noch selten auf. Die Menschen sind glücklicher, weil das Wasser früher zu teuer war zu kaufen, als unser salziges Brunnenwasser ungenießbar war. Das Wasser schmeckt jetzt gut. Die Kinder trinken das Wasser jetzt gerne. Vielen Dank für Ihre Unterstützung und Liebe.“

KMUs bewirken nachhaltige Fortschritte in der Entwicklungszusammenarbeit

In der sich ständig weiterentwickelnden Landschaft globaler Herausforderungen kommen nachhaltige Lösungen am deutlichsten zum Ausdruck, wenn Lebensumstände gravierend verbessert werden. Morogoros Geschichte ist nur ein Beweis dafür, welche Auswirkungen die Kombination von technischem Fachwissen und echtem Engagement hat, und unterstreicht, wie deutsche KMU einen Unterschied machen können.

Für Unternehmen, die an diesen Projekten der Zusammenarbeit sind, ist Moerk Water bereit im Rahmen von CSR Projekten zusammenzuarbeiten und Visionen in greifbare Realitäten umzusetzen. Nehmen Sie Kontakt auf und gemeinsam können wir das nächste Kapitel positiver Veränderungen schreiben.



Autorin:
Barbara Brezger
Direktor International Business Development
(Afrika)
Email: info@moerkwater.com.au
www.moerkwater.com.au



Gesundheitswirtschaft in Kenia: Gut beraten mit dem Wirtschaftsnetzwerk Afrika

In vielen afrikanischen Ländern steigt der Bedarf in der Gesundheitswirtschaft. Derzeit entfällt noch ein Großteil des Marktvolumens auf Nordafrika und die Republik Südafrika – aber der ostafrikanische Gesundheitsmarkt wächst schnell. Kenia gilt dabei als die treibende ökonomische Kraft in der Region. Das Wirtschaftsnetzwerk Afrika des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) unterstützt deutsche Unternehmen beim Eintritt in diesen vielversprechenden Markt.

Gute Gründe für Kenia

Kenia ist die siebtgrößte Volkswirtschaft Afrikas und gehört mit einem derzeitigen Pro-Kopf-Einkommen in Höhe von rund 2.100 US-Dollar zu den attraktivsten Märkten des Kontinents. Als wirtschaftlicher Dreh- und Angelpunkt spielt das Land eine zentrale Rolle in Ostafrika: Unternehmen finden dort ideale Einstiegsbedingungen in die Region. Das Land bietet sowohl wirtschaftliche als auch politische Stabilität und überzeugt durch vorteilhafte Handelswege.

Die dynamische Entwicklung vor allem des privaten Gesundheitssektors durch eine wachsende Mittelschicht sowie ein zunehmendes Angebot lukrativer medizinischer Dienstleistungen wie die Behandlung chronischer Krankheiten, Kinderheilkunde, Zahnmedizin, Orthopädie, ästhetische Chirurgie, Augenheilkunde und Diagnostik bieten viele Chancen zum Markteinstieg in die kenianische Gesundheitsbranche. Zudem tragen umfangreiche öffentliche Investitionen – unter anderem als Reaktion auf ein steigendes Bevölkerungswachstum und die Zunahme nichtübertragbarer Krankheiten – zum Aufschwung der Branche bei. Gleichzeitig besteht ein konstant steigender Bedarf an Medizin- und Labortechnik sowie an Arzneimitteln.

Lokale Netzwerke und fundierte Marktkenntnisse: Branchenexpertin Gesundheitswirtschaft

Im Rahmen des Wirtschaftsnetzwerks Afrika setzt das BMWK gezielt auf die Expertise von Branchenexpertinnen und -experten vor Ort in ausgewählten afrikanischen Ländern. Sie arbeiten an den Auslandshandelskammern (AHK), sind bestens vernetzt und verfügen über eingehendes Fachwissen in ihrer jeweiligen Branche. So treten sie in Kontakt mit lokalen Unternehmen, relevanten Organisationen, Ver-

bänden bzw. Institutionen und identifizieren konkrete Geschäftsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen.

Brenda Kokwaro ist als Branchenexpertin für Gesundheitswirtschaft an der Delegation der Deutschen Wirtschaft für Ostafrika in Nairobi tätig. Die von ihr identifizierten Geschäftsmöglichkeiten werden registrierten Unternehmen kostenfrei zur Verfügung gestellt. Unternehmen, die sich für die Geschäftsmöglichkeiten interessieren, können sich mit der Geschäftsstelle Wirtschaftsnetzwerk Afrika in Verbindung setzen und sich formlos registrieren lassen.

Über die Geschäftsmöglichkeiten bringt Frau Kokwaro deutsche und kenianische Unternehmen zusammen und be-



Mit dem Fortschritt in Ostafrika gibt es für Unternehmen des Gesundheitssektors keinen besseren Zeitpunkt, um sich auf diesem dynamischen und vielversprechenden Markt zu profilieren und einen nachhaltigen Einfluss auszuüben.“

Brenda Kokwaro
Branchenexpertin Gesundheitswirtschaft
des Wirtschaftsnetzwerks Afrika in Kenia



gleitet die Kontaktaufnahme. Sie sieht großes Potenzial für deutsche Unternehmen, die in der kenianischen Gesundheitswirtschaft aktiv werden möchten: „Mit dem Fortschritt in Ostafrika gibt es für Unternehmen des Gesundheitssektors keinen besseren Zeitpunkt, um sich auf diesem dynamischen und vielversprechenden Markt zu profilieren und einen nachhaltigen Einfluss auszuüben“, so die Expertin.

Für jeden Bedarf die richtige Unterstützung: Weitere Angebote des Wirtschafts-netzwerks Afrika

Neben Brenda Kokwaro gibt es derzeit drei weitere Branchenexperten, die in strategisch relevanten Märkten über vielversprechende Geschäftsmöglichkeiten informieren: In Südafrika in der Kreislaufwirtschaft, in Ägypten in der Wasserwirtschaft und in Ghana in der Bauwirtschaft.

Darüber hinaus bietet das Wirtschaftsnetzwerk Afrika zusätzliche Unterstützung beim Markteintritt sowie der Weiterentwicklung der wirtschaftlichen Aktivitäten in Afrika. Die Geschäftsstelle des Wirtschaftsnetzwerks stellt Unternehmen persönliche Ansprechpersonen zur Seite, die sie während des gesamten Markteintritts oder des Ausbaus der Geschäfte begleiten.

Weiterhin gibt es die Möglichkeit, über das Förderprogramm Beratungsgutscheine Afrika passgenaue Bera-

tungsleistungen in Anspruch zu nehmen: Die Beratung erfolgt durch vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) gelistete Beratungsunternehmen und -organisationen. Mit dem Ziel, den Markteintritt zu erleichtern, können die Beratungsgutscheine branchenunabhängig für wirtschaftliche Vorhaben in allen afrikanischen Märkten eingesetzt werden.

Jeder Markteintritt ist mit Unsicherheitsfaktoren verbunden: Im Wirtschaftsnetzwerk Afrika finden sich für jeden Bedarf die richtige Ansprechperson sowie gezielte Förder- und Beratungsprogramme, um Chancen zu identifizieren und Risiken zu minimieren.

Kontaktieren Sie uns für weitere Informationen!

Geschäftsstelle Wirtschaftsnetzwerk Afrika
 wirtschaftsnetzwerkafrika@gtai.de
www.africa-business-guide.de/de/wirtschaftsnetzwerk-afrika

Autorin: Elena Sacoph, bis Oktober 2023 Projektmanagerin Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit, Geschäftsstelle Wirtschaftsnetzwerk Afrika des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK)

Der Handel mit Afrika wächst mit steigenden Investitionen

In den letzten beiden Jahren hat sich der deutsche Außenhandel mit Afrika positiv entwickelt. Der Trend setzt sich im ersten Halbjahr 2023 fort. Besonders gut läuft der Handel da, wo deutsche Unternehmen investiert sind.

Der deutsch-afrikanische Handel ist im 1. Halbjahr 2023 um 9,2 Prozent auf 31,8 Milliarden Euro gewachsen, die deutschen Exporte um 17,1 Prozent auf 14,6 Milliarden Euro gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Zwar ist der Anstieg zum Teil auf höhere Preise zurückzuführen. Dennoch ist diese positive Entwicklung auch durchaus ein Zeichen für stärkeres wirtschaftliches Engagement deutscher Unternehmen auf dem Kontinent.

Dabei konzentriert sich der Handel immer noch vor allem auf die stärker entwickelten Märkte im Norden und die Kaprepublik im Süden. Mit Abstand wichtigster Handelspartner bleibt mit einem Anteil von rund 40 Prozent die Republik Südafrika. Die fünf nordafrikanischen Länder Ägypten, Algerien, Marokko, Libyen und Tunesien stehen für weitere knapp 40 Prozent des deutschen Handels mit dem südlichen Nachbarkontinent.

Deutsche Unternehmen sind im Außenhandel vor allem dort stark, wo sie entweder selbst oder andere deutsche Firmen investiert sind. Das lässt sich in Afrika am Beispiel der Automobilbranche zeigen. Im Außenhandel mit Südafrika stehen Kraftfahrzeuge und deren Teile für knapp ein Viertel des gesamten Handels. Vor Ort sind nicht nur die Autofirmen BMW, Mercedes und Volkswagen investiert, sondern auch zahlreiche Zulieferer.

Auch in Marokko hat die Automobilindustrie am überdurchschnittlichen Handelswachstum der letzten Jahrzehnte einen erheblichen Anteil. Im Jahr 1990 war Marokko lediglich der fünftwichtigste Absatzmarkt in Nordafrika. Zwanzig Jahre später sortierte sich Marokko immerhin auf Platz vier – hinter Ägypten, Algerien und Tunesien ein. Im vergangenen Jahrzehnt dann entwickelte sich Marokko zum wichtigsten Investitionsstandort in Nordafrika – noch vor Ägypten. Innerhalb von nur drei Jahren schnellte der Bestand der deutschen Direktinvestitionen von 213 Millionen Euro (2015) auf 1.229 Millionen Euro (2018) hoch. Waren vor zehn Jahren lediglich rund 50 deutsche Unternehmen in Marokko investiert, sind es heute fast 100.

Marokko ist inzwischen nach Ägypten der zweitwichtigste Handelspartner in Nordafrika. Dem Land ist es nicht nur gelungen zwei französische Automobilhersteller im Norden des Landes anzusiedeln, sondern auch zahlreiche

Zulieferbetriebe, darunter viele Firmen aus Deutschland. Auch mehrere deutsche Logistikunternehmen sind vor Ort angesiedelt.

Handelswachstum mit Afrika ist also keine Entwicklung, die allein auf einer wachsenden Bevölkerung und wachsenden Märkten basiert. Sie ist auch abhängig von deutschen Investitionen. Daran mangelt es – mit Ausnahme der Republik Südafrika – vor allem in Subsahara-Afrika. Dabei sind auch kleinere Märkte, die bisher wenig Investitionen aus Deutschland erhalten haben, interessante Absatzmärkte. Während seit 2010 die Exporte nach Südafrika um 27,9 Prozent stiegen, verzeichneten sie nach Senegal ein Plus von 131,2 Prozent und nach Côte d'Ivoire sogar von 192,8 Prozent.

Welche Märkte in welchen Branchen interessante Perspektiven für deutsche Unternehmen bieten, darüber können sie sich mit Hilfe des Informationsangebots der GTAI informieren. Die Geschäftsstelle des Wirtschaftsnetzwerks Afrika, die seit Mitte Oktober Teil der GTAI ist, steht außerdem für einen Austausch zu den Geschäftschancen in Afrika bereit.

www.gtai.de/afrika
www.africa-business-guide.de



Jung, innovativ, aufstrebend - Côte d'Ivoire

Die Republik Côte d'Ivoire (Elfenbeinküste) steht ganz im Zeichen des Aufschwungs. Das fängt bei der Binnenstruktur an und hört bei der digitalen Transformation noch lange nicht auf. Die westafrikanische Republik eröffnet mittelständischen Unternehmen mit Internationalisierungsplänen enorme Chancen.

Unternehmen, die wachsen wollen, stehen früher oder später vor dem Schritt der Internationalisierung. Dieser Schritt birgt viele Chancen – und viele Herausforderungen. Die Wahl des Standorts ist hier erfolgsentscheidend. Afrika und insbesondere die Côte d'Ivoire bietet mittelständischen Unternehmen großes Potenzial. Die französischsprachige Republik ist wirtschaftlich äußerst attraktiv und zählt weltweit zu einer der Volkswirtschaften mit dem schnellsten Wachstum.

Facettenreich

Wirtschaftliche Vielfalt, eine stabile Währung und eine relativ gut entwickelte Infrastruktur: Die Côte d'Ivoire ist ein attraktiver Wachstumsmarkt. Hier herrscht Aufbruchstimmung, und der Unternehmergeist, der in der Luft liegt,

ist überall deutlich zu spüren und zu sehen. Innovationen werden vorangetrieben, Investitionen sind erwünscht, und praktisches Engagement ist willkommen. Ein wichtiger Aspekt: Die Bevölkerung wächst schnell und ist jung. Das eröffnet deutschen Unternehmen die Option, durch gezielte Aus- und Weiterbildungsangebote, die auch als E-Learning-Programme umgesetzt werden können, ihrem Fachkräftemangel gezielt entgegenzuwirken.

Afrika – Kontinent der Zukunft

Die Gründe, warum ein Unternehmen an der Côte d'Ivoire wirtschaftlich Fuß fassen möchte, können ganz unterschiedlich sein. Das Unternehmen plant eine Vertriebsgesellschaft, möchte eine Tochtergesellschaft gründen oder seine Zusammenarbeit mit ivoirischen Partnern vertiefen. Die Côte d'Ivoire ist eine politisch stabile und wirtschaft-

lich aufstrebende Region mit einem großen Binnenmarkt und einer strategischen geografischen Lage an der Westküste Afrikas, die ihr einen wirtschaftlichen Zugang zu anderen Ländern und Regionen ermöglicht. Sie zählt zur Wirtschafts- und Währungsunion UEMOA und bietet sowohl als Absatzmarkt als auch als Beschaffungsmarkt interessante Möglichkeiten.

Damit der Eintritt in dynamische Märkte gelingt, ist eine individuelle, umsetzbare Wachstumsstrategie entscheidend. Hier dient als Basis eine Marktanalyse mit Risikoeinschätzung und Ressourcenermittlung: Was wird benötigt, um in Afrika wirtschaftlich Fuß zu fassen? Welche Strategien gibt es für die Region? Als Entscheidungsgrundlage ist es wichtig, sich einen Eindruck über das Potenzial zu verschaffen. Ziel ist, dass in der Umsetzung alle Schritte der Internationalisierung nahtlos ineinandergreifen sei es beim Markteintritt oder bei der operativen Umsetzung vor Ort, wie beispielsweise der Partnersuche oder dem Aufbau von Teams. Die Côte d'Ivoire hat viel zu bieten – Zeit, diese Chance zu ergreifen.

Autoren:
Ann-Katrin Hardenberg
Managing Partner
THE MAK'ED TEAM
BVMW-Mitglied
www.the-maked-team.com

Martin Auer
Managing Partner
THE MAK'ED TEAM
BVMW-Mitglied
www.the-maked-team.com



www.mwm-medien.de

Das komplette Fachwissen für Verlader – weil Sicherheit sein muss!

Verlader Praxishandbuch

Egal was Sie verladen und wie schnell es gehen muss – Sicherheit bleibt wichtig. Unzählige nationale und internationale Regeln müssen beachtet werden. Um jederzeit sicher und regelkonform zu arbeiten, empfehlen wir Ihnen diese praktische Arbeitshilfe:

- absolut praxisorientiert weil durch unzählige Seminare zusammengestellt
- einfach verständlich, weil von erfahrenen Referenten zusammengestellt
- mit vielen praktischen Vorlagen und Checklisten für den täglichen Einsatz

Mehr dazu unter: www.mwm-medien.de/verlader-praxishandbuch

14 Tage
testen



Schulungen & Seminare: Verladepraxis und Ladungssicherung

Unsere Praxislösungen bieten Ihnen fundiertes Wissen im Bereich Verladepraxis und Ladungssicherung. Gehen Sie mit uns noch einen Schritt weiter. Wir wissen, dass nichts eine praktische Schulung ersetzen kann. Deshalb bieten wir ergänzend zu unseren Fachmedien maßgeschneiderte Seminare an, um Ihnen die Möglichkeit zu geben, das erlernte Wissen in der Praxis anzuwenden.

Gerne beraten wir Sie hierzu unter:

Telefon: +49 821 24280 40 | Mail: seminare@mwm-medien.de | www.mwm-medien.de/seminarangebot-ladungssicherung

Die deutsch-ostafrikanischen Beziehungen - Klima- und Entwicklungspartnerschaft Interview mit MdB Erwin Rüdchel



Foto: Erwin Rüdchel

Erwin Rüdchel ist Mitglied des Deutschen Bundestages, sowie Mitglied im Ausschuss für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung und stellvertretender Vorsitzender der Parlamentariergruppe „Östliches Afrika“. Der Diplom-Betriebswirt weist auf eine 25-jährige Erfahrung in der freien Wirtschaft im Verlagswesen sowie als Geschäftsführer einer gemeinnützigen Senioreneinrichtung zurück. Im Interview mit dem BVMW spricht er über die Zusammenarbeit mit Afrika.

In Afrika schwindet der europäische Einfluss, wie beispielsweise in Mali, Burkina Faso und Niger. Es wird gesagt, dass die Afrikanerinnen und Afrikaner langfristig damit nicht zufrieden sein werden. Wie ist Ihre Einschätzung dazu?

Meine Wahrnehmung vor Ort war stets, dass ein großes Interesse an einer vertieften Zusammenarbeit mit Europa – und nicht zuletzt mit Deutschland – besteht.

China und Russland bauen ihren Einfluss in Afrika bekanntlich seit Jahren stark aus. Aber die Menschen in Afrika reagieren darauf zunehmend auch mit Sorgen. Sie haben kein Interesse daran, die frühere Abhängigkeit von den ehemaligen Kolonialmächten durch neue Abhängigkeiten zu ersetzen. Insbesondere uns Deutschen begegnet man in Afrika nach meinem Eindruck mit großer Offenheit – allerdings auch mit hohen Erwartungen, die wir möglichst nicht enttäuschen sollten. Es gibt in Deutschland leider immer noch zu wenig Expertise über diesen riesigen Kontinent. Daran müssen wir arbeiten, in der Politik und in der Wirtschaft!

Die BRICS-Staaten haben eine Erweiterung beschlossen, auch mit afrikanischen Ländern wie Ägypten und Äthiopien. Viele afrikanische Nationen haben ihr Interesse an einer BRICS-Mitgliedschaft bekundet. Welche Auswirkungen hat diese Erweiterung der BRICS-Gruppe Ihrer Meinung nach auf Deutschland und die Zusammenarbeit mit Afrika?

Natürlich sollte sie uns Ansporn sein, die Zusammenarbeit mit unserem Nachbarkontinent in jeder Hinsicht weiter auszubauen. Allerdings bleibt abzuwarten, ob und wie sich eine Erweiterung der BRICS-Gruppe in der praktischen Politik auswirken wird. Schon die Differenzen zwischen den ursprünglichen Mitgliedern Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika sind ja beträchtlich. Die möglichen Folgen einer Erweiterung würde ich deshalb nicht überschätzen. Ja, wir sollten die künftige Entwicklung sorgfältig im Auge behalten, aber ich sehe keinen Grund zu übertriebener Besorgnis. Das Angebot, welches der freiheitlich-demokratische Westen den Staaten Afrikas machen kann, schätze ich nach wie vor als sehr attraktiv ein.

Der Mittelstand. BVMW e.V. begrüßt die Aufnahme der Afrikanischen Union in die G20. Ist dies Ihrer Meinung nach ein neuer Ansatz für die wirtschaftliche Zusammenarbeit mit afrikanischen Ländern?

Ja, ganz gewiss. Und den müssen wir Europäer entschlossen nutzen: neue Handelspartnerschaften, mehr deutsche und europäische Direktinvestitionen sowie ein größeres europäisches Engagement beim Auf- und Ausbau von Infrastrukturen. Wir brauchen einen europäischen, geostrategischen Ansatz, der eine stärkere Kooperation in zentralen Bereichen wie Wirtschaft, Klima, Gesundheit, Digitalisierung, Landwirtschaft, Migration, Tourismus und Sicherheit vorsieht, einzelne Initiativen der EU-Mitgliedstaaten besser koordiniert und gleichzeitig die afrikanischen Interessen stärker als bisher berücksichtigt. Auf diese Weise und durch ergänzende Export- und Investitionsprogramme, zum Beispiel für deutsche und europäische Klima- und Umwelttechnologien, können wir gleichzeitig ein nachhaltiges und



Foto: Gruppenfoto in Nairobi

CO2-armes Wachstum auf unserem Nachbarkontinent unterstützen.

Als Mitglied des Ausschusses für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung sowie als Stellvertretender Vorsitzender der Parlamentariergruppe „Östliches Afrika“ - wie bewerten Sie die Bemühungen Deutschlands im Bereich der Entwicklungszusammenarbeit mit Afrika?

Die junge und schnell wachsende Bevölkerung Afrikas strebt überall nach Arbeitsplätzen und wirtschaftlicher Entwicklung. Dieser Erwartungshaltung muss unsere Zusammenarbeit mit Afrika noch stärker als bisher Rechnung tragen. Die klassische Entwicklungszusammenarbeit leistet hier zwar einen nicht zu vernachlässigenden Beitrag, aber dieser reicht nicht aus. Ich werde bei Besuchen in Afrika zunehmend darauf angesprochen, dass Deutschland statt Wirtschaftshilfen verstärkt darauf setzen sollte, dass sich die deutsche Wirtschaft stärker in Afrika einbringt. Wie gesagt, ich bin vor Ort stets auf eine bemerkenswerte Deutschfreundlichkeit gestoßen. Wir müssen Afrika als Chancenkontinent begreifen!

In verschiedenen afrikanischen Ländern gibt es ein enormes Wirtschaftswachstum sowie deutliche Fortschritte auf dem Weg zu mehr Rechtsstaatlichkeit und beim Aufbau einer Zivilgesellschaft. Politik und Medien hierzulande betonen allzu oft nur negative Phänomene und Herausforderungen in Afrika, statt die vorhandenen Chancen zu erkennen

und zu nutzen. Der afrikanische Kontinent hat enormes Potenzial, und ich möchte, dass dieses Potenzial von der deutschen Öffentlichkeit und unseren Unternehmen erkannt wird, dass Investitionen vorangetrieben, Wachstum und Beschäftigung stimuliert und neue Partnerschaften aufgebaut werden.

Was wir mit Blick auf Afrika unbedingt benötigen, ist eine ideologiefreie, pragmatische Außen- und Außenhandelspolitik. Man muss Afrikas Kultur akzeptieren und nicht versuchen, den Afrikanern unsere Vorstellungen besserwisserisch aufzuzwingen und überzustülpen. Es geht um eine Partnerschaft auf Augenhöhe, die die Lebenswirklichkeit in den afrikanischen Ländern berücksichtigt und den Interessen unserer afrikanischen Partner gerecht wird.

Herr Erwin Rüdell, wir danken Ihnen für den Austausch und Ihren wertvollen Input.

Autoren: Hanna Hodel, Referent Afrika
Mor Diop, Referent – Afrika und frankophone Länder

Perspektiven für die Industrialisierung afrikanischer Länder

Interview mit Dr. Gerd Müller



Copyright UNIDO

Gerd Müller, der seit 10. Dezember 2021 Generaldirektor der United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) ist, hatte schon früh in seiner Karriere verschiedene Führungspositionen inne. Nach seiner Zeit als Mitglied des Europäischen Parlaments wurde er 2005 zum Parlamentarischen Staatssekretär beim Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz ernannt. Von 2013 - 2021 war er Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit und leitete das Entwicklungsministerium für 2 Amtszeiten / 8 Jahre.

Die Weltwirtschaft steht derzeit vor beispiellosen Herausforderungen: Schocks durch die COVID-19-Pandemie, geopolitische Spannungen, Störungen der Transport- und Logistiksysteme sowie die Auswirkungen des Klimawandels. Kann Afrika in diesem Zusammenhang seine Industrie entwickeln?

Wir leben in Zeiten multipler, vernetzter Krisen - Krisen, die die ganze Welt betreffen, aber häufig Entwicklungsländer am härtesten treffen. Viele Länder in Afrika kämpfen noch immer mit den sozialen und wirtschaftlichen Folgen der COVID-19 Pandemie, sie leiden unter den gestiegenen Preisen für Energie, Weizen und Dünger, und die Auswirkungen des Klimawandels spüren sie massiv, wie etwa Dürren und Überschwemmungen. Dabei haben die Länder Afrikas am wenigsten zum Klimawandel beigetragen! Die reichen Industriestaaten sind daher in der Pflicht, Afrika besonders beim Aufbau einer nachhaltigen Industrie und der wirtschaftlichen Entwicklung zu unterstützen. Das ist eine Frage der Gerechtigkeit.

All die globalen Krisen machen die industrielle Entwicklung in Afrika zwar nicht einfacher, aber um so wichtiger. In der Pandemie haben wir gesehen: Afrika braucht eine eigene Impfstoff- und Pharmaproduktion. Es braucht nachhaltige Ernährungssysteme und mehr Wertschöpfung vor Ort, damit steigt auch die Widerstandsfähigkeit gegenüber Krisen. Und Afrika braucht nachhaltige Energie – für die gesamte Bevölkerung und für die Industrie.

Aber die Entwicklung geht voran, wenn auch zu langsam – ich denke an die Pharmaindustrie in Ruanda, Senegal oder Südafrika, die Textilindustrie in Äthiopien, Autos „made in Afrika“ aus Ghana und Ruanda, bis hin zu Afrikas zentraler Rolle bei der globalen Energiewende. Viele unserer afrikanischen Partnerländer wollen mit UNIDO zum Beispiel zum Thema Wasserstoff zusammenarbeiten. Die Zusammenarbeit mit Ländern in Afrika ist mir besonders wichtig. Mehr als die Hälfte unserer Projekte sind mit afrikanischen Ländern und wir sind dabei das noch weiter auszubauen.

Afrika ist der Kontinent der Zukunft. Globale Herausforderungen werden wir nicht ohne Afrika meistern können. Ohne nachhaltige Entwicklung in Afrika wird die Welt auch nicht aus dem Kreislauf der Krisen kommen.

Welchen Beitrag leistet Ihre Organisation zur wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung in Afrika?

Industrie spielt eine Schlüsselrolle für Entwicklung und sozialen Ausgleich und trägt so letztendlich zur sozialen Stabilität bei. Allen voran durch die Schaffung von neuen Arbeitsplätzen für die wachsende junge Generation. Die Bevölkerung in Afrika wird sich bis 2050 verdoppeln. Durch die Förderung von mehr Wertschöpfung vor Ort, oder etwa der Unterstützung von KMUs schaffen wir Beschäftigungsmöglichkeiten, die der Jugend eine Perspektive für die Zukunft geben und die wirtschaftliche Entwicklung voranbringen. Darüberhinaus ist wirtschaftliche Diversifizierung unerlässlich für Entwicklung. Deswegen arbeiten wir daran, dass lokale Produkte und Ressourcen - seien es Rohstoffe für die Energiewende, Agrarprodukte oder Textilien - eine höhere Wertschöpfung vor Ort erzielen, dass Abhängigkeiten verringert werden und Arbeitsplätze vor Ort entstehen. Wir arbeiten an fairen globalen Wertschöpfungsketten.

Und UNIDO arbeitet auch mit der Privatwirtschaft zusammen. Sie spielt eine zentrale Rolle beim Erreichen unserer Ziele für nachhaltige Entwicklung. Uns geht es etwa darum innovative Technologien und Ansätze zu fördern oder Lieferketten nachhaltiger und fairer zu gestalten. Faire Globalisierung ist mir ein großes Anliegen. Unser Wirtschaftssystem kann nicht auf Kinderarbeit und Ausbeutung aufgebaut sein. Ich habe diese Verhältnisse selbst gesehen. Wir können und müssen das ändern – das ist der Schlüssel für Entwicklung in diesen Ländern. Das deutsche Lieferkettengesetz und die zukünftige europäische Regelung sind enorm wichtig. Wir brauchen Win-Win-Situationen zwischen Industrie und den Schwellen- und Entwicklungsländern. Daran arbeitet UNIDO.

Inwiefern wird die UNIDO Afrika bei seinen Bemühungen einer nachhaltigen Industrialisierung unterstützen?

UNIDO unterstützt bei Ausbildung und Wissenstransfer, beim Thema Standards, berät Regierungen in industriepolitischen Fragen, wir investieren in Agrar- und Industrieparks, in Projekte für erneuerbare Energien und in die Entwicklung von grünen Wasserstoff. Ohne Energie gibt es keine Entwicklung. Gerade im Energiesektor sehe ich unglaubliches Potential in Afrika. Afrika hat die Sonne, und



Copyright UNIDO



Dr. Gerd Müller bei der Afrikanischen Union in Addis Abeba, Äthiopien

Afrika hat die Rohstoffe und Mineralien, die für die globale Energiewende gebraucht werden. Ich habe Solarkraftwerke in Ägypten besichtigt, die das Kilowatt Sonnenstrom für ein Cent herstellen. Bei solchen Preisen lässt sich grüner Wasserstoff wettbewerbsfähig auf dem Weltmarkt produzieren. Das aufzubauen, dabei unterstützen wir unsere afrikanischen Partnerländer. Und ganz wichtig, Afrika braucht zunächst Energie aus Afrika, für Afrika! Ich kann nur dazu auffordern, dass auch Deutschland diese Chance wahrnimmt, hier zu investieren. Aber bei Investitionen muss Wertschöpfung in diesen Ländern bleiben; es dürfen nicht nur Ressourcen ausgebeutet werden.

Ist die Afrikanische Kontinentale Freihandelszone (AfCFTA), Ihrer Meinung nach ein Hoffnungsschimmer und bedeutende Möglichkeit für ein wohlhabendes Afrika?

Die Afrikanische Kontinentale Freihandelszone ist ein großes Projekt mit riesigem Potential. Wir sprechen von einem gemeinsamen Binnenmarkt, ähnlich wie in Europa, mit aber heute bereits rund 1,4 Milliarden Verbrauchern. Wenn AfCFTA vollständig und gut umgesetzt wird, wird das gewaltige wirtschaftliche Chancen mit sich bringen. Das bedeutet deutlich mehr regionaler Handel, neue Arbeitsplätze, neue Industrien, diversifiziertere Marktwirtschaften und auch mehr ausländische Investitionen in Afrika. Keine Frage also, die Freihandelszone ist ein Hoffnungsschimmer, wenn auch sie noch weit davon entfernt ist ihr Potential wirklich zu entfalten. Gemeinsam und im

Auftrag der Europäischen Union sind wir Partner der Afrikanischen Union zur Umsetzung dieses zentralen Wirtschaftsprojektes.

Herr Dr. Gerd Müller, ich danke Ihnen für unseren Austausch und Ihren wertvollen Input.

Mor Diop, Referent – Afrika und frankophone Länder

Ostafrikanische Gemeinschaft (EAC) stellt innovative App zur Revolutionierung des Handels vor

In einer bahnbrechenden Entwicklung für den regionalen Handel hat das Sekretariat der Ostafrikanischen Gemeinschaft (EAC) eine neue mobile Anwendung (App) zur Beseitigung nichttarifärer Handelshemmnisse (NTBs) vorgestellt - die EAC NTBs App. Diese innovative App soll die Handelslandschaft in der Region revolutionieren, indem sie die Meldung, Überwachung und Beseitigung von Hindernissen, mit denen Händler bei grenzüberschreitenden Geschäften konfrontiert sind, vereinfacht.

Die Entwicklung der EAC NTBs APP

Die EAC NTBs App, die SMS-, E-Mail- und Telefon-MelDMETHODEN nahtlos miteinander verbindet, bietet Wirtschaftsakteuren eine Komplettlösung für die effektive Meldung nichttarifärer Handelshemmnisse. Durch die Vereinfachung des NTB-Meldeverfahrens hilft die App Händlern und Produzenten bei der Beseitigung von Hindernissen, die ihre Handelseffizienz und Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigen. Darüber hinaus sorgt sie für Transparenz und eine schnelle Lösung von Problemen, indem sie technische und politische Mechanismen wie die nationalen Anlaufstellen, die nationalen Begleitausschüsse (NMCs) und den regionalen Begleitausschuss (RMC) einbezieht.

Annette Ssemuwemba, stellvertretende Generalsekretärin der EAC für Zoll-, Handels- und Währungsangelegenheiten, sagte bei der Vorstellung der App, die EAC NTBs App sei ein entscheidender Schritt zur Schaffung eines reibungslosen Handelsumfelds in der EAC-Region. Frau Ssemuwemba stellte ferner fest, dass die Beseitigung nichttarifärer Handelshemmnisse für die Förderung eines effizienteren und gerechteren Handelsumfelds von größter Bedeutung ist. Sie wies darauf hin, dass diese Barrieren, die oft in Form von komplexen Verfahren oder administrativen Hürden bestehen, den reibungslosen grenzüberschreitenden Waren- und Dienstleistungsverkehr behindern.

Handel mit Ostafrika - Erleichterungen und Hindernisse

Nichttarifäre Handelshemmnisse stellen für Händler und Produzenten ein großes Problem dar, da sie die Gewinne schmälern und den Marktzugang beschränken können. Zu den nichttarifären Handelshemmnissen gehören Probleme, die den Handel effektiv behindern können, wie diskriminierende Anforderungen für Sonderlizenzen und -genehmigungen, übermäßiger Papierkram, komplizierte Zollverfahren und bürokratische Verzögerungen an den Grenzen. Ein kürzlich erschienener Bericht des Regional Meeting Committee (RMC) der EAC (2023) schätzt die direkten Kosten der nichttarifären Handelshemmnisse auf 16.703.970 USD und die Gesamtauswirkungen auf den Handel auf 94.918.000 USD, was zu einem Rückgang des Handels um durchschnittlich 58 % führt.

Seit 2017 hat die EAC jedoch 89,5 % der gemeldeten nichttarifären Handelshemmnisse beseitigt (EAC Time Bound Programme Report, 2023). Darüber hinaus ist ein relativ stetiger Rückgang der gemeldeten nichttarifären Handelshemmnisse zu verzeichnen. In den letzten Jahren, von 2021 bis 2023, blieb die Zahl der gemeldeten NTB-Beschwerden stabil und lag zwischen 8 und 11 Fällen pro Jahr, wobei sich die Lösung der gemeldeten NTBs deutlich auf durchschnittlich 88,3 Tage verbesserte. Zwischen Juni 2022 und Juni 2023 wurden insgesamt 16 NTB-Beschwerden innerhalb der EAC gemeldet. Davon wurden 9 NTBs gelöst, während 7 Beschwerden noch nicht abgeschlossen waren. Eine beträchtliche Anzahl von NTB-Beschwerden wurde bearbeitet (56,25 %) und innerhalb des vorgegebenen Zeitrahmens gelöst. Ein beträchtlicher Teil der Beschwerden (43,75 %) war jedoch bis Ende Juni 2023 noch in Bearbeitung.

Die EAC NTBs App ermöglicht es den Nutzern, Beschwerden in einer der drei (3) offiziellen EAC-Sprachen (Englisch, Suaheli und Französisch) zu melden und kann im Apple Store, im Google Play Store und auf anderen Android-Geräten heruntergeladen werden.

Autor:
Simon Peter Owaka
Senior Public Relations Officer
Corporate Communications and Public Affairs Department -
EAC Secretariat



Gut zu wissen

Somalia wird Mitglied der Ostafrikanischen Gemeinschaft (EAC). Die Staats- und Regierungschefs der East African Community (EAC) haben auf ihrem jährlichen Gipfeltreffen am 24. November 2023 die Vollmitgliedschaft von Somalia beschlossen. Damit umfasst die EAC acht Mitgliedstaaten. Die anderen sieben Mitglieder sind Kenia, Tansania, Uganda, Burundi, Ruanda, Südsudan und die DR Kongo.

Energiewende in Lüderitz

Wie Kommunen in Afrika und in der Altmark von der Energiewende profitieren wollen

In Lüderitz in Namibia soll eine der weltweit größten Anlagen zur Wasserstoffproduktion entstehen. Ein kleines Dorf in der Altmark heißt ebenfalls Lüderitz und ist Partnergemeinde der afrikanischen Hafenstadt. Die Kommunen haben mit ähnlichen Problemen zu kämpfen und unterstützen sich gegenseitig

Im namibischen Lüderitz ist seit Jahrzehnten die Hoffnung zu Hause. Erst soll der große Hafen den Aufschwung bringen, dann ein Flughafen und Tourismus. Nun macht der Bau einer der weltweit größten Produktionsstätten für grünen Wasserstoff Schlagzeilen. Ein Konsortium namens Hyphen mit deutscher Beteiligung will in etwa fünf Jahren in der westafrikanischen Wüste jährlich rund 350.000 Tonnen Wasserstoff herstellen.

Wenige Menschen und viel Energie

Die strukturschwache Region im Norden von Sachsen-Anhalt ist dünn besiedelt und hat wenig Industrie. Dafür wächst seit Jahren die Menge der aus erneuerbaren Quellen erzeugten Energie. Im Landkreis Stendal, in dem sich das Dorf Lüderitz befindet, ist schon im Jahr 2020 rund fünfmal so viel Energie aus Windkraft, Photovoltaik und Biomasse produziert worden, wie die dort lebenden Menschen selbst benötigen. Den größten Anteil daran macht die Windenergie aus, etwa 80 Prozent. Ein weiterer Ausbau soll folgen.

Zieht die Energie Industrie an?

Mit jedem neuen Projekt fragen sich allerdings viele Altmärker, was sie selbst davon haben. Denn mehr als weitere „Windmühlen“ vor der Nase und mit Solarmodulen zugepflasterte Äcker bringe ihnen die Energiewende nicht, so die Kritiker.

„Wir stehen beim Thema Beteiligung bei null, genau wie unsere Partner im afrikanischen Lüderitz“, sagt Andreas Brohm (parteilos). Er ist der Bürgermeister der Einheitsgemeinde Stadt Tangerhütte, zu der Lüderitz gehört.

Namibier in die Altmark eingeladen

Deutschland wird in Zukunft den eigenen Bedarf an Wasserstoff nicht allein decken können. Für Sachsen-Anhalt spiele der grüne Wasserstoff, den andere Länder nach Deutschland exportieren werden, eine entscheidende Rolle, sagt eine Sprecherin der Landesenergieagentur Lena dem MDR. Das Bundesland könne aufgrund seiner zentralen Lage zukünftig ein bedeutender Drehpunkt der nationalen Wasserstoffversorgung werden. Zudem sei am Projekt in Namibia mit der Firma Enertrag auch ein Unternehmen involviert, das sich in Sachsen-Anhalt ebenfalls stark in die Transformation der Energiegewinnung einbringe. Dadurch würden sich Synergieeffekte beim Ausbau der Erzeugungskapazitäten der grünen Wasserstoffwirtschaft ergeben, so die Sprecherin weiter.

Autor: MDR Aktuell



ImpactConnect unterstützt europäische Unternehmen bei innovativen Projekten im Bereich Digitalisierung in der ostafrikanischen Landwirtschaft

Die Landwirtschaft spielt in Ostafrika eine wichtige Rolle und steht gleichzeitig vor vielfältigen Herausforderungen. ImpactConnect bietet für Tochtergesellschaften von etablierten europäischen Unternehmen in Afrika und - Neu ab 2024 - allen BMZ-Partnerländern weltweit ein individuelles, schlankes Finanzierungsangebot, um Investitionen vor Ort gezielt zu fördern und zu erleichtern.

Die Landwirtschaft in Ostafrika ist ein wichtiger Wirtschaftszweig und die wichtigste Einkommensquelle für einen Großteil der Bevölkerung. Der ostafrikanische Agrarsektor ist geprägt von vielfältigen, meist kleinbäuerlichen, Produktionssystemen. Neben dem Anbau von Grundnahrungsmitteln und der Viehzucht produzieren ostafrikanische Landwirte Kaffee, Tee und andere Kulturen für den Export. Der ostafrikanische Agrarsektor bietet ein großes Potenzial weiterhin zur Ernährungssicherung und wirtschaftlichen Entwicklung der Region beizutragen.

Gleichzeitig steht die ostafrikanische Landwirtschaft vor komplexen Herausforderungen. Die Folgen des Klimawandels machen sich vor allem in Form von Wetterextremen und unregelmäßigen Regenfällen immer stärker bemerkbar. Bodendegradation, Schädlinge und Wassermangel aber auch soziale Faktoren, wie die Ungleichheit der Geschlechter und ein fehlender Zugang zu Finanzmitteln und Versicherungen, mindern die landwirtschaftliche Produktivität und stellen Hindernisse für die nachhaltige Entwicklung des Sektors dar.

Wie Digitalisierung helfen kann, die Herausforderungen zu überwinden

Die Digitalisierung kann eine wichtige Rolle bei der Bewältigung dieser Herausforderungen spielen und einen Beitrag zu mehr Produktivität, Nachhaltigkeit und einer widerstandsfähigen Landwirtschaft leisten. Die digitalen Lösungen können dabei verschiedene Formen annehmen. Digitale Finanzdienstleister verschaffen Kleinbauern Zugang zu bargeldlosen Bezahlungsmöglichkeiten, Sparkonten, Krediten und landwirtschaftlichen Versicherungen. Diese Dienstleistungen können den finanziellen Zugang verbessern und Kleinbauern in die Lage versetzen, ihre Erträge und Einkommen zu verbessern und weiter in ihre persönliche wirtschaftliche Entwicklung zu investieren.

Digitale Beratungsdienste ermöglichen den Zugang zu Informationen und Trainings zu nachhaltigen Produktionsmethoden sowie zu Wetterdaten, Informationen zu Schädlingsbefall und aktuellen Marktpreisen. Andere Tools verbinden Kleinbauern mit Anbietern von Betriebsmitteln, z.B. Saat-



gut, Düngemittel und Pflanzenschutzmittel, Dienstleistungen und Maschinen, wie Bewässerungssysteme und Traktoren. Darüber hinaus helfen sie ihnen, Abnehmer für ihre Waren zu finden. Digitale Lösungen für das Lieferkettenmanagement helfen einen effizienten Austausch zwischen Akteuren entlang landwirtschaftlicher Wertschöpfungsketten sicherzustellen und machen es möglich auch bei komplexen Lieferketten eine Rückverfolgbarkeit zu garantieren.

ImpactConnect bietet eine schlanke Finanzierungsmöglichkeit für kleine und mittlere Investitionen bis zu EUR 5 Mio.

Mit über 60 Finanzierungen seit der Gründung 2019 ist ImpactConnect eine wahre Erfolgsgeschichte! Als Teil der Partners in Transformation ist ImpactConnect ein Förderprogramm des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ), das europäische Unternehmen bei ihren Investitionen mit unbesicherten Darlehen zu attraktiven Konditionen in in vielen Entwicklungs- und Schwellenländern weltweit unterstützt. Das Programm wird von der DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft, einer Tochter der KfW Bankengruppe mit über 60 Jahren Erfahrung in Entwicklungs- und Schwellenländern, durchgeführt.

Der Schwerpunkt liegt dabei auf dem entwicklungspolitischen Mehrwert, der durch bessere Arbeitsplätze, die wirtschaftliche Stärkung von Frauen, faire und umweltbewusste Lieferketten und die Reduzierung des CO₂-Fußabdrucks erreicht werden kann. Zudem werden Unternehmen, die in diesen Impact-Kategorien die Mindeststandards übertref-



fen, zusätzlich mit Zinsreduktionen unterstützt. Ab 2024 wird das Programm nicht nur Vorhaben in Afrika, sondern auch in den übrigen BMZ Partnerländern¹ weltweit finanzieren.

Hier ein beispielhafter Einblick in das Programm: In Kenia unterstützt ImpactConnect Limbua, einen deutsch-kenianischen Produzenten und Lieferanten von biologisch produzierten Macadamia-Nüssen, Avocadoöl und getrockneten Mangos. Hierfür kooperiert Limbua mit über 7.000 kenianischen Kleinbäuerinnen und Kleinbauern. Der Einsatz maßgeschneiderter digitaler Tools ermöglicht dem Unternehmen eine komplette Rückverfolgbarkeit seiner Produkte. Die Nutzung digitaler Systeme beim Ernte-Einkauf schafft zudem Transparenz und Vertrauen bei den kleinbäuerlichen Produzenten. Die Bezahlung erfolgt bargeldlos über die in Kenia weitverbreiteten mobilen Bezahlssysteme.

ImpactConnect ist für Sie besonders interessant, wenn Sie

- ein etabliertes EU-Unternehmen betreiben, das eine Ko-Finanzierung für die Gründung einer Tochtergesellschaft in Afrika oder in einem BMZ Partnerland sucht,
- Sie erfolgreich eine Tochtergesellschaft in Afrika oder in einem BMZ Partnerland betreiben und expandieren wollen.

Melden Sie sich gerne unter: impactconnect@deginvest.de. Weitere Informationen finden Sie hier: www.deginvest.de/impactconnect

www.bmz.de/de/laender



**Partners in
Transformation
ImpactConnect**

Deutsche Auslandsdirektinvestitionen und Unternehmensumsätze in Afrika –besser als erwartet!

Deutschland, die drittgrößte Volkswirtschaft der Welt, ist nur der 17. größte Investor in Afrika. Sogar luxemburgische Firmen investieren mehr in Afrika als deutsche, und Ozeanien hat einen größeren Bestand an deutschen ausländischen Direktinvestitionen (ADI) als der gesamte afrikanische Kontinent. Dies ändert sich jedoch langsam.

Deutsche Privatinvestitionen in Afrika steigen seit 2016, und obwohl sie sich immer noch auf Süd- und in geringerem Maße auf Nordafrika konzentrieren, diversifizieren sie sich in andere afrikanische Volkswirtschaften: während der Bestand deutscher ADIs in Südafrika zehnmal so hoch ist wie in Nigeria und etwa sechsmal so hoch wie in Marokko oder Ägypten, zielen deutsche Unternehmen zunehmend auf Kenia und Nigeria (Abbildung 1).

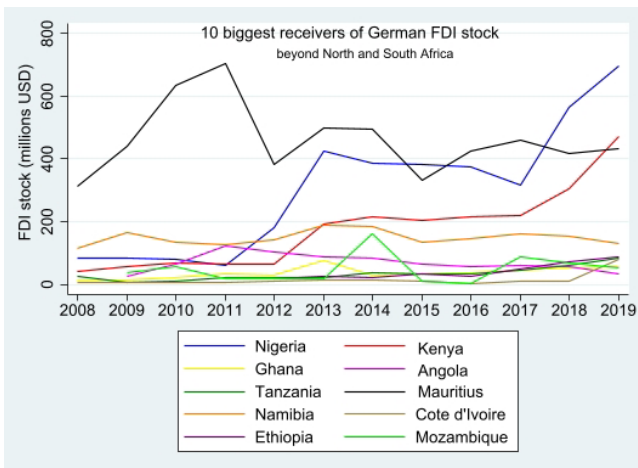


Abbildung 1 : Deutscher ADI-Bestand in ausgewählten Ländern. Quelle: Eigene Visualisierungen des Autors basierend auf der Datenbank der Weltbank zu bilateralen ADI-Strömen

Die gute Nachricht ist, dass Branchenexperten zufolge mit der Agglomeration deutscher Unternehmen die Wahrscheinlichkeit höher ist, dass weitere Unternehmen folgen. So gewinnt beispielsweise die East African Community, die am stärksten integrierte regionale Wirtschaftsgemeinschaft Afrikas, bei deutschen Unternehmen langsam an Bedeutung, insbesondere im Pharmasektor, der noch stark von Importen abhängig ist (Subsahara-Afrika importiert zwi-

schen 70 und 90 Prozent der konsumierten Arzneimittel). B. Braun erweitert beispielsweise sein Werk in Nairobi, während BioNTech in Kigali seine erste Impfstoffproduktionsanlage auf dem Kontinent baut. Dies könnte Lieferanten und Zulieferer dazu veranlassen, nachzuziehen. Die Nachfrage nach pharmazeutischen Produkten wird, nicht nur angesichts des massiven Bevölkerungswachstums, sondern auch durch die geplante Ausweitung der staatlichen Krankenversicherung in Kenia, Tansania und Ruanda voraussichtlich in den nächsten Jahren stark steigen.

Deutsche Direktinvestitionen in Afrika schaffen mehr Arbeitsplätze als Amerikanische oder Chinesische

Zum Nutzen der Gastländer entfallen fast 60 Prozent der deutschen ADIs in Afrika auf das verarbeitende Gewerbe, während die USA, Großbritannien und Frankreich hauptsächlich in Rohstoffe und in geringerem Maße in Dienstleistungen investieren, laut einer Studie des Kieler Instituts für Weltwirtschaft. Deutsche Direktinvestitionen sind – auch deshalb – beschäftigungsintensiver: Robert Kappel (2020) stellt fest, dass deutsche Firmen in Afrika pro Investition von einer Million US-Dollar mehr als doppelt so viele Arbeitsplätze schaffen wie französische, britische, chinesische oder amerikanische Firmen.

Das wirtschaftliche Potenzial Afrikas schlägt sich in Umsatzwachstum nieder

Unternehmen geht es vor allem um Umsatz. Laut Bundesbank-Daten zu Jahresumsätzen deutscher Auslandsunternehmenseinheiten schlägt sich das wirtschaftliche Potenzial Afrikas tatsächlich in hohen Umsatzwachstumsraten nieder: in Marokko, Nigeria und Ägypten waren die durchschnittlichen jährlichen Umsatzwachstumsraten in den letz-

	YoY annual revenue growth rates				average YoY growth rate
country	2015-16	2016-17	2017-18	2018-19	2015-2019
Russia	22%	0%	-7%	17%	8%
China	5%	10%	5%	-2%	4%
Egypt	-19%	19%	19%	38%	14%
Kenya	8%	-15%	28%	2%	6%
Mauritius	8%	54%	21%	-39%	11%
Morocco	44%	11%	47%	-8%	23%
Nigeria	-13%	18%	21%	17%	11%
South Africa	29%	-5%	-6%	11%	7%
Tunisia	-2%	5%	1%	9%	3%
India	10%	7%	4%	3%	6%
Africa total	22%	-3%	1%	10%	7%

Abbildung 2 : Jährliche Umsatzwachstumsraten deutscher Unternehmen in Indien, China, Russland und afrikanischen Volkswirtschaften im Jahresvergleich. Basierend auf Daten der Bundesbank

ten Jahren deutlich höher als in China, Russland oder Indien (Abbildung 2).

Wahrnehmungsverzerrung in Deutschland?

Unternehmen stehen vielerorts in Afrika vor großen Herausforderungen. Allerdings sind dabei Heterogenitäten sowie Hilfsinstrumente zu beachten. Die Zahl der Special Economic Zones nimmt in Afrika rapide zu und bietet zuverlässigen Strom, unternehmensfreundliche Vorschriften und Zugang zu Flug- und Seehäfen. Zur Absicherung politischer Risiken bietet die Bundesregierung Investitions Garantien an, die die negativen Auswirkungen geringerer institutioneller Qualität reduzieren. Außerdem ist Afrika heterogen: während in der Zentralafrikanischen Republik nur 9 Prozent der Bürger Zugang zu Elektrizität haben, sind es fast 90 Prozent in Ghana. Ruanda belegt im Ease of Doing Business Index Platz 38 und überholt damit Portugal und Polen. Und Kenia übertrifft Indien und Indonesien im Human Capital Index. Viele Unternehmen orientieren sich durch die aktuelle geopolitische Zeitenwende um. Dies könnte Chancen für afrikanische Volkswirtschaften bieten. Deutsche Direktinvestitionen, insbesondere im verarbeitenden Gewerbe, können afrikanische Länder dabei unterstützen, vom reinen Export von Rohstoffen zunehmend auf die Verarbeitung und Verpackung im eigenen Land zu setzen. Deutsche Firmen sollten mit gezielter Unterstützung der Bundesregierung die Chance nutzen, die massiven Angebots- und Nachfragerücken zu schließen, anstatt darauf zu warten, dass die Konkurrenz es tut.

Autorin:
Hannah Grupp, Programme Officer in der United Nations Industrial Development Organization (UNIDO)
email: h.grupp@unido.org twitter: @hannahgrupp
The views expressed do not necessarily reflect the views of UNIDO



Die Afrikanische Entwicklungsbank- Gruppe: Ein bevorzugter Partner für die Entwicklung Ostafrikas

Ostafrikas blühende Perspektiven

Seit ihrer ersten Filialeröffnung in Ostafrika im Jahr 1967 hat sich die Afrikanische Entwicklungsbank-Gruppe unermüdet dafür eingesetzt, den Fortschritt in der Region voranzutreiben. In diesen Jahren wurden unglaubliche 20 Mrd. USD in Schlüsselsektoren investiert: Energie, Verkehr, Landwirtschaft, soziale Bereiche wie Gesundheit, Bildung, Wasserversorgung und Abwasserentsorgung sowie wirtschaftliche Regierungsführung.

Laut dem Wirtschaftsausblick 2023 der Bankgruppe für Ostafrika wird das Wirtschaftswachstum der Region in den Jahren 2023 und 2024 voraussichtlich das höchste aller afrikanischen Regionen sein. Mit einem prognostizierten Anstieg von 5,1 % im Jahr 2023 und 5,8 % im Jahr 2024 stehen

Länder wie Uganda, Äthiopien, Kenia, Dschibuti und Tansania an der Spitze und weisen beeindruckende Wachstumsraten für die einzelnen Länder auf.

Stärkung des Privatsektors

Die Bank ist sich der überragenden Rolle des Privatsektors bei der Ausschöpfung des Potenzials der Region bewusst und nutzt ihr AAA-Rating, um die wirtschaftlichen Bestrebungen Afrikas durch diversifizierte Instrumente wie technische Hilfe, Darlehen, Mischfinanzierungen, Kapitalbeteiligungen und Risikomanagementprodukte und mehr zu unterstützen.

Über ihr Privatsektor war die AfDB federführend bei der Finanzierung einiger der erfolgreichsten und umwälzenden Infrastrukturprojekte in Ostafrika, wie dem „Lake Turkana Wind Power Project“ in Kenia. Mit Gesamtkosten von 680 Mio. USD war dies die größte private Einzelinvestition in der Geschichte Kenias, für die die Bank ein Schuldenpaket von rund 520 Mio. USD arrangierte.

Außerdem stellte die Bank ein Unternehmensdarlehen in Höhe von 159 Mio. USD bereit, um Ethiopian Airlines bei einem umfangreichen Flottenerweiterungsplan zu unterstützen, der den Kauf von 51 neuen Flugzeugen vorsieht. Ethiopian Airlines bedient derzeit ein Streckennetz von 129 Zielen in 75 Ländern und trägt nicht nur zur regionalen Integration Afrikas bei, sondern verbindet Afrika auch mit dem Rest der Welt.

Die Bank hat ein Unternehmensdarlehen in Höhe von 100 Mio. USD bereitgestellt, um die DAL-Gruppe - das größte private Konglomerat im Sudan - in ihrer langfristigen Investitions- und Expansionsphase im integrierten Nahrungsmittel- und Landwirtschaftssektor zu unterstützen und gleichzeitig die agroindustrielle Präsenz des Unternehmens in



ganz Ost- und Zentralafrika auszubauen. Zu den industriellen Vorhaben im Rahmen dieser Initiative gehören auch die Entwicklung der Infrastruktur, die Fertigung und die Erzeugung erneuerbarer Energien für den Eigenbedarf, um nur einige zu nennen.

Licht in Afrika

Zu den ehrgeizigen „Top 5“-Prioritäten der Afrikanischen Entwicklungsbank gehört der Traum von der Elektrifizierung des gesamten afrikanischen Kontinents. Die Interventionen der Bank im ostafrikanischen Energiesektor waren ein Katalysator für die Unterstützung der Beteiligung des Privatsektors, die Förderung der Entwicklung erneuerbarer Energien und die Eindämmung des Klimawandels. Bis April 2023 beliefen sich die Energieinvestitionen der Bank in Ostafrika auf insgesamt 3 Mrd. USD, wobei beachtliche 95 % in erneuerbare Energien (Solar-, Wind-, Erdwärme- und Wasserkraftwerke) flossen.

Die Afrikanische Entwicklungsbank hat immer wieder wichtige Energieprojekte in Ostafrika unterstützt, wobei sie sich besonders auf die geothermischen Ressourcen Kenias konzentriert hat. Ein bemerkenswertes Projekt - Menengai - hat sich unter der Leitung der Bank erfolgreich entwickelt. Das mit 108 Mio. USD von der Bank finanzierte geothermische Kraftwerk Menengai trug dazu bei, dass 500 000 Haushalte in den späten 2000er Jahren schwere Stromengpässe überwinden konnten, indem es unter Beteiligung von drei privaten Unternehmen 105 MW geothermische Erzeugungskapazität in das nationale Netz einspeiste.

Die Unterstützung der AfDB für KMU

Die Bank spielt eine zentrale Rolle bei der Förderung von KMU, indem sie Mittel in Form von Kreditlinien an private Unternehmen weiterleitet. Die laufenden Bemühungen der

Bank in Kenia, die durch sechs Kreditrahmen in Höhe von 212,2 Mio. USD gekennzeichnet sind, zeigen ihr Engagement für die Förderung des Unternehmertums in Afrika. Darüber hinaus ebnet die Bank den Weg für mehr ausländische Investitionen und ein florierendes Geschäftsumfeld in Ostafrika, indem sie die Finanzierung der Infrastruktur fördert und politische Reformen einleitet.

Ein Paradebeispiel für diese Bemühungen ist der Sudan, wo die Afrikanische Entwicklungsbankgruppe durch die mit 28 Mio. USD unterstützte Initiative „Accelerating Women Entrepreneurship and Access to Finance“ (Förderung des Unternehmertums von Frauen und des Zugangs zu Finanzmitteln) die Qualität der Finanzdienstleistungen verbessern will, die einschlägige Finanzinstitute Frauen anbieten.

Blick in die Zukunft

Ostafrika bietet viele neue Energielösungen und -möglichkeiten. Ziel ist es, die Wirtschaft mit Energie zu fördern, die gut für den Planeten ist. Um dies zu erreichen, werden viele Mittel benötigt, um diese umweltfreundlichen Unternehmen zu unterstützen und auszubauen.

Deutschland ist mit seiner technologischen Kompetenz und seinen Ambitionen im Bereich der nachhaltigen Energie ein unschätzbare Verbündeter. Seine Investitionen und sein Fachwissen können den Wandel beschleunigen.

Für potenzielle Investoren, die auf der Kippe stehen, ist die Afrikanische Entwicklungsbank-Gruppe ein Signal der Sicherheit. Ihr Ruf als vertrauenswürdiger Vermittler gewährleistet, dass die Interessen aller Beteiligten gewahrt bleiben und Vorrang haben, wenn die Bank an Bord ist.

Autor: African Development Bank Group

Finanzierung und Absicherung des Afrika-Geschäfts

Exportkreditgarantien des Bundes – auch bekannt als Hermesdeckungen – begleiten deutsche Exporteure in ihrer Geschäftsanbahnung und -abwicklung. Sie bieten verschiedene Absicherungsmöglichkeiten gegen wirtschaftlich oder politisch bedingte Forderungsausfälle und erleichtern die Finanzierung eines Exportgeschäfts. Dies betrifft vor allem Exporte in Schwellen- und Entwicklungsländer. Mit einem neuen Produkt, der Forfaitierungsgarantie, schließt der Bund eine Finanzierungslücke im Small Ticket-Bereich: Der Bund fördert den Ankauf bundesgedeckter Lieferantenkreditforderungen, schafft damit zusätzliche Liquidität und erleichtert die Bilanzentlastung für Exporteure. Diese neuen Absicherungsmöglichkeiten stehen auch für afrikanische Länder zur Verfügung.

Finanzierung und Absicherung durch den Bund

Gerade mit Blick auf den Klimawandel liegt großes Potenzial im Bereich der Erzeugung erneuerbarer Energien. Die Bundesregierung unterstützt bereits zahlreiche afrikanische Partnerländer – beispielsweise durch die Exportinitiative Energie oder die Internationale Klimaschutzinitiative. Auch mit Exportkreditgarantien können diese Initiativen durch Lieferungen von Ausrüstungen, Projektfinanzierungen oder Garantien für Ungebundene Finanzkredite flankiert werden.

Steigendes Interesse an Hermesdeckungen

In Subsahara-Afrika bewegen sich deutsche Exporteure in einem Spannungsfeld aus kleinen dynamischen Märkten sowie den etablierten großen Märkten Südafrika und Nigeria. Exporteure sichern ihre Geschäfte nach Subsahara-Afrika verstärkt mit Exportkreditgarantien ab. 2022 hat der Bund neue Exportkreditgarantien für Lieferungen und Leistungen in Höhe von 1,3 Mrd. Euro übernommen. Unter den Top-5-Ländern rangierte Ghana auf Platz 1, gefolgt von Südafrika und Angola. In der ersten Jahreshälfte 2023 ist eine Steigerung des Deckungsvolumens vor allem im Bereich der erneuerbaren Energien zu beobachten. Der Schwerpunkt liegt insgesamt auf Einzeldeckungen in den Sektoren Transport und Infrastruktur für Projekte der Strom- und Wasserversorgung.



Foto: Emilia v. Mettenheim, Finanzierungsexpertin in Abidjan

Neues Instrument für Geschäfte im Small-Ticket Bereich

In der Vergangenheit war das Förderangebot für Geschäfte im Small-Ticket Bereich für Geschäfte nicht ausreichend. Diese Angebotslücke hat die Bundesregierung mit der zum 1. Juli 2023 eingeführten Forfaitierungsgarantie bei den Hermesbürgschaften geschlossen. Dieses zusätzlicher Absicherungsinstrument sichert kleinen und mittleren Unternehmen Liquidität.

Mit Einführung der Forfaitierungsgarantie kommt der Bund dem Versprechen aus dem Koalitionsvertrag nach und erleichtert den Weg in herausfordernde Märkte und befördert die Diversifizierung von Märkten und Lieferbeziehungen..

Mit dem neuen Produkt können Exporteure ihre Lieferantenkredite einfacher refinanzieren bzw. forfaitieren. Sie steht für Exporte mit maximal zehn Millionen Euro zur Verfügung. Es gibt keine Mindestbegrenzung, d.h. auch Exporte mit einem Wert von 500.000 Euro können mit einer Forfaitierungsgarantie leichter refinanziert werden. Sie ist ein Zusatzprodukt zur klassischen Lieferantenkreditdeckung, mit der die Bonitäts- und politischen Risiken abgesichert werden können. Durch die Kombination von Lieferantenkreditdeckung und Forfaitierungsgarantie können nun Forderungsausfälle und Rechtbeständigkeitsrisiken (Veritätsrisiken) abgesichert werden.

Forfaitierungsgarantie schafft mehr Liquidität

Forfaitierungsgarantien ermöglichen Unternehmen, ihre Exportforderungen an eine Bank zu veräußern, wodurch sie sofortige Liquidität erhalten. Durch diese Refinanzierung kann der Exporteur seinem ausländischen Kunden bessere Zahlungsbedingungen einräumen und so seine Position im internationalen Wettbewerb stärken.

Dank der Forfaitierung bekommt der Exporteur zudem unmittelbar Liquidität, kann seine Forderung ausbuchen und entlastet so seine Bilanz. Dies ist besonders hilfreich, wenn Kunden lange Zahlungsziele eingeräumt werden müssen oder das Risiko von Zahlungsausfällen gesehen wird. Die

Unternehmen können die erhaltenen Mittel nutzen, um ihr Geschäft auszubauen oder neue Exportaufträge anzunehmen. Die Forfaitierungsgarantie kann auch nachträglich für Bestandsgeschäfte beantragt werden, bei denen der Lieferantenkreditvertrag noch läuft.

Neues Beratungsangebot vor Ort: Finanzierungsexpertin in Côte d' Ivoire

Seit dem 15.10.2023 berät Finanzierungsexpertin Emilia von Mettenheim im Auftrag des Bundes von Abidjan aus deutsche Deckungsnehmer, ausländische Kunden und lokale Banken in Westafrika und Subsahara-Afrika zu Absicherungs- und Finanzierungsmöglichkeiten der Exportgeschäfte. Sie ist angesiedelt bei der Delegation der Deutschen Wirtschaft – als Teil des Netzwerkes der Deutschen Auslandshandelskammern – und unterstützt, berät und vernetzt Exporteure und Importeure zu den Möglichkeiten bundesgedeckter Finanzierungen. Das Büro wurde auf einer Delegationsreise unter Teilnahme von Anja Hajduk, Parlamentarische Staatssekretärin im BMWK, Gerlind Heckmann, Unterabteilungsleiterin im BMWK, GTAI-Geschäftsführerin Julia Braune und der Finanzierungsexpertin Emilia v. Mettenheim am 26. Juni 2023 eröffnet. Vor ihrem Wechsel ar-

beitete Emilia von Mettenheim mehrere Jahre im Bundesgeschäft der Euler Hermes AG, die mit der Durchführung des Bundesförderinstruments beauftragt ist.



Mit Exportkreditgarantien sicher nach Afrika:
www.exportkreditgarantien.de/de/wissen/wissenstransfer/hintergrundwissen/fokus-afrika.html

Finanzierungsexperten im Ausland:
www.exportkreditgarantien.de/de/wissen/internationale-zusammenarbeit/finanzierungsexperten.html

Forfaitierungsgarantie:
www.exportkreditgarantien.de/de/produkte/fuer-exporteure/ergaenzende-spezifische-absicherung/produktuebersicht/forfaitierungsgarantie.html

Autorin: Katharina Schmidt-Narischkin,
 Spokesperson Euler Hermes AG

Die fundierte Bedienungsanleitung für den Exportprozess **Praxisleitfaden Exportabwicklung – Sicherheit für den Exportsachbearbeiter**



Mit dem Praxisleitfaden Exportabwicklung erhalten Sie eine **fundierte und praxisorientierte Bedienungsanleitung für den kompletten Exportprozess**. Viele Fallbeispiele sensibilisieren Sie für mögliche Komplikationen, Fallstricke oder Fragen, die schon vor dem eigentlichen Handeln geklärt sein sollten und zeigen Ihnen wie manche „banale“ Neuerung in der Praxis eine ganz andere Brisanz bekommt.

- ▶ Für den Profi ist der Praxisleitfaden ein wichtiges Nachschlagewerk, das ihm - trotz aller Routine - das ein oder andere Neue, aber auch Altes (wieder) ins Bewusstsein bringt.
- ▶ Für den gelegentlichen Exporteur ist der Praxisleitfaden ein zuverlässiger Begleiter und ein sicherer Fahrplan durch die Exportabwicklung.
- ▶ Für den Einkauf und Vertrieb ist der Praxisleitfaden ein wichtiges Nachschlagewerk um Produkte korrekt und umfassend zu beschreiben und auch bestehende Dokumentationen zu prüfen.



Jetzt bestellen und 14 Tage kostenfrei testen:
www.mwm-medien.de/praxisleitfaden-exportabwicklung

Fachkräftemangel in Deutschland: Ägyptische Talente als Lösung

Inmitten der Herausforderungen des deutschen Fachkräftemangels zeichnet sich eine vielversprechende Lösung ab: die Rekrutierung qualifizierter Arbeitskräfte aus Ägypten. Dieser Artikel erkundet die Hintergründe und zeigt auf, wie deutsche Unternehmen davon profitieren können.

Situation am ägyptischen Arbeitsmarkt

Der ägyptische Arbeitsmarkt spiegelt die dualen Herausforderungen des Landes wider: Einerseits besteht ein Mangel an Fachkräften, andererseits verfügt das Land über gut ausgebildete Ingenieure und Ärzte. Akademiker tragen dabei das höchste Risiko der Arbeitslosigkeit, insbesondere Frauen, junge Ägypter, Städter und gut ausgebildete Fachkräfte.

Trotz der hohen Arbeitslosigkeit unter Universitätsabsolventen werden in Ägypten vorrangig akademische Berufe geschätzt, insbesondere im Bereich der Naturwissenschaften. Der Zugang zu diesen Studiengängen ist jedoch stark begrenzt, da staatliche Universitäten nur die besten Schulabgänger zulassen. Die Qualität der ägyptischen Studiengänge in Natur- und Ingenieurwissenschaften entspricht internationalen Standards.

Das Bildungssystem hat bisher keine effektive Strategie für das berufliche Ausbildungswesen entwickelt. Von rund 2.000 Berufsschulen mit etwa zwei Millionen Schülern sind bisher nur 17 Schulen akkreditiert. Die überwiegende Mehrheit der Bildungseinrichtungen ist überfüllt, und die Lehrpläne sind oft veraltet. Die ägyptische Regierung investiert jedoch in neue Berufsschulen und hat gemeinsam mit der Europäischen Union die Technical Education and Vocational Training Reform initiiert, um die Bildungslandschaft zu verbessern.

Trotz dieser Herausforderungen mangelt es jungen Menschen in Ägypten nicht an Interesse an qualitativ hochwertigen Bildungsangeboten. Insbesondere duale Ausbildungen sind beliebt, auch wenn viele Jugendliche dies als Vorstufe für ein anschließendes Studium nutzen.

Export von Fachkräften als Teil der Regierungsstrategie

Die Überweisungen von Ägyptern im Ausland nach Ägypten betragen im Jahr 2022 etwa 29,7 Milliarden US-Dollar. Diese hohe Summe hat jedoch auch Nachteile, da viele Talente das Land verlassen. Nach der starken Pfundabwertung ist ein Abwärtstrend zu beobachten, da Ägypter vermehrt Bargeld am Schwarzmarkt tauschen, wo der Wechselkurs für Euro aktuell bei 50 Pfund statt den offiziellen 31 Pfund liegt. Die ägyptische Regierung reagiert pragmatisch auf diese Entwicklungen. Angesichts eines jährlichen Bevölkerungswachstums von 2 Prozent drängen 800.000 neue Arbeitskräfte pro Jahr auf den Markt. Um diese wichtige Devisenquelle nicht zu verlieren, integriert die Regierung den Export von Fachkräften in ihre Strategie. Bei einem Besuch im Oktober 2023 bestätigten regierungsnahe Quellen dem BVMW-Repräsentanten, dass die ägyptische Regierung dieses Potenzial erkannt hat und den Arbeitskräfte-Export sogar unterstützen möchte.



People and Work GmbH unterwegs mit BVMW Ägypten Repr. Radmila Labus Oktober 2023 Kairo

Engagement großer Unternehmen

Bereits jetzt werden erste Initiativen in diese Richtung unternommen. Einer der größten Unternehmen Ägyptens wie „The Arab Contractors“, ein Global Player in Afrika und der MENA-Region, beschäftigt derzeit 78.000 Ingenieure und technische Fachkräfte aus Ägypten. Diese werden hauptsächlich in eigenen Akademien nach ISO 9001:2015 und internationalen Standards ausgebildet. Dieses und andere Unternehmen suchen Partner, um Lehrinhalte und deutsche Curricula zu integrieren. Das deutsch-polnische BVMW-Mitglied People and Work EU-GmbH hat dieses Potenzial erkannt und ist bereits in Ägypten aktiv.

Dr. Mohamed Mandour, CEO der The Arab Contractors for Facility Management, möchte dabei gezielt den Waisenkindern Zukunftsaussichten ermöglichen. „Wir haben dafür vier Schulgebäude vom Bildungsministerium zur Verfügung gestellt bekommen und können mit dem Projekt sofort starten. Was uns noch fehlt, sind die deutschen Partner.“

Chancen für Deutschland

Eine organisierte Arbeitskräftemigration könnte beiden Ländern Vorteile bringen. Deutschland könnte langfristig gut ausgebildete Arbeitskräfte nach eigenen Standards sichern, während Ägypten weiterhin mit Rücküberweisungen aus dem Ausland rechnen kann. Dies könnte auch zur Entlastung der Infrastruktur Ägyptens beitragen, da das Land

mit dem großen Bevölkerungswachstum kaum Schritt halten kann. Auch Alexis Below, der Wirtschaftsattaché der deutschen Botschaft in Kairo steht so einem organisierten Arbeitskräfte Migration positiv entgegen. Hier spielt der BVMW-Verband eine Schlüsselrolle als Brückenbauer und Initiator solcher internationalen Kooperationen.

Allgemeine Arbeitsmarktdaten Ägypten

Quelle: CAPMAS, GTAI Wirtschaftsdaten kompakt

Bevölkerung 1. Quartal 2021 (in Mio.)	101,5
Erwerbspersonen im 4. Quartal 2020 (in Mio.)	29,9
Erwerbstätige im 4. Quartal 2020 (in Mio.)	27,8
Arbeitslosenquote im 4. Quartal 2020, offizielle (in %)	7,2
Analphabetenquote im Jahr 2017 (in %)	28,8
Universitätsabschlüsse 2019	604.195

Quellen: GTAI, World Bank, eigene Quellen

Autor: Radmila Labus
Representative for BVMW - Egypt & CEO 1st NODE GmbH

China im Blick. Seit 25 Jahren.

ChinaContact+ ASIA BRIDGE



ChinaContact

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

ChinaContact, das führende deutschsprachige Wirtschaftsmagazin über China, informiert über alle relevanten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die für den Markteintritt und Geschäftserfolg in China entscheidend sind.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Beleuchtet alle relevanten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für ein erfolgreiches China-Geschäft
- Berichtet über Trends in den Wirtschaftsbeziehungen einzelner deutscher Bundesländer sowie Österreichs und der Schweiz mit China

ASIA BRIDGE

Asia Bridge ist das größte deutschsprachige Fachwirtschaftsmagazin für die asiatischen Schlüsselmärkte. Asia Bridge bietet Entscheidern im Asien-Kontext kompetente Orientierung und eröffnet neue Blickwinkel durch eine Berichterstattung aus asiatischer und europäischer Perspektive. Leser in der ganzen Welt erhalten profunde Informationen über Märkte und Branchen, die Aktivitäten von Wettbewerbern und Partnern in der Region sowie über rechtliche und steuerliche Veränderungen.

Darüber hinaus erhalten Sie kompetente Analysen politischer Ereignisse und Berichte zu den neuesten Entwicklungen, die Sie als Leser in die Lage versetzen, Ihre individuellen Chancen und Risiken richtig einzuschätzen.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Größtes deutschsprachiges Fachwirtschaftsmagazin für asiatische Schlüsselmärkte
- profunde Informationen über Märkte, Branchen, Aktivitäten von Wettbewerbern und Partnern sowie rechtliche und steuerliche Veränderungen
- Kompetente Analysen politischer Ereignisse und Berichte zu den neuesten Entwicklungen



Kontaktieren Sie uns gerne

Telefon: +49 (0)821-24280-0
E-Mail: info@mwm-medien.de

Onboarding ausländischer Fachkräfte

Die soziale und kulturelle Integration und Bindung ausländischer Teammitglieder sollten im Unternehmen beginnen. Im Onboarding-Prozess müssen dabei neben fachlichen auch soziale Aspekte eine Hauptrolle spielen.

Eine ausländische Fachkraft in die Organisation des Unternehmens zu integrieren, stellt eine große Herausforderung dar. Neben der Gestaltung des Arbeitsplatzes, dem Drucken von Visitenkarten, der Bereitstellung von EDV-Zugriffrechten, Schulungen für Fachthemen, Programme oder Tools muss sich das aufnehmende Unternehmen auch mit der sozialen und interkulturellen Integration des Mitarbeiters beschäftigen. Mehr als 30 Prozent der angeworbenen Fachkräfte gehen nach kurzer Zeit in ihre Heimatländer zurück, weil sie sich beim neuen Arbeitgeber nicht wohlfühlen. Dabei kann es so einfach sein, erfolgreich zu integrieren.

Das Fachliche ist nicht alles

Die Kommunikation mit dem neuen Teammitglied ist ein wichtiges Bindeglied zwischen fachlichen und sozialen Aspekten. So ist es empfehlenswert, dass neben einem Ansprechpartner aus der Personalabteilung ebenfalls ein fachlicher Hauptansprechpartner oder Mentor sowie ein Pate für soziale Fragen bestimmt werden und diese regelmäßig Kontakt halten. Dran sein an der neuen Fachkraft, ihre Bedürfnisse verstehen, sie aufnehmen, mit ihr gemeinsam die Kultur verstehen, aus der die Fachkraft kommt, und dafür Sorge tragen, diese Kultur auch im Unternehmen zuzulassen – all dies hilft bei der Integration und gibt der Fachkraft ein Gefühl des Ankommens.

Soziale Faktoren

Die Verantwortlichen im Unternehmen helfen der Fachkraft, wenn die persönlichen Bedürfnisse berücksichtigt werden, etwa ein eigener Raum zur religiösen Andacht zur Verfügung gestellt wird. Diese Privatsphäre ist für die Fachkraft unter Umständen sehr wichtig, um ihre Kultur in Deutschland weiterzuleben. Aber auch so banale Punkte wie Mahlzeiten in der Kantine, die auch fleischlos angeboten werden, helfen, sich auf das Abenteuer in Deutschland einzulassen. Integration bedeutet für die ankommende Fachkraft, dass sich auch der Arbeitgeber und die Beschäftigten auf eine andere Kultur einlassen, und so sind Einladungen zu

gemeinsamen Abendaktivitäten wichtig. Auch hat die Familie häufig einen besonderen Stellenwert. Durch ein Kennenlernen ergeben sich Verständigungen zwischen Arbeitsstelle und Familie, und dies ist für die ausländische Fachkraft oftmals besonders wichtig und trägt zum Ankommen im deutschen Kulturkreis bei. Hier kann ein Austausch zu Tipps für Freizeitaktivitäten, Sportangeboten in Vereinen und Fitnessstudios, Interessengruppen oder Netzwerken stattfinden. Die Integration des neuen Teammitglieds muss für das Unternehmen auch bedeuten, Verständnis für die „fremde“ Kultur zu haben und diese dem Team nahezubringen.



Autor:
Kai Mütze
Geschäftsführer / Managing Director bei IAC
Unternehmensberatung GmbH

Gut zu wissen

- Ein Viertel der Menschen in Deutschland hat einen Migrationshintergrund, davon stammen zwei Drittel aus Europa (Stand 2021)
- 12 Prozent der Menschen mit Migrationshintergrund haben Wurzeln in der Türkei, 5 Prozent (1,1 Millionen) in Afrika
- Ein kulturell sensibles Onboarding in Unternehmen ist der beste Garant für eine gelungene Integration von Fachkräften

DIEHL

Metering

Diehl Metering is a worldwide leader in the design, manufacture and supply of smart metering solutions and related services. We empower utilities, municipalities and industries to unlock new efficiencies in their water and energy networks by delivering on-the-ground expertise, data-driven insights and technological innovation. In so doing, we enable them to use the planet's natural resources more responsibly, promoting their own long-term growth while contributing to a more sustainable future for all.

Within our sector, we are a pioneer in radio communication technology and actively involved in furthering the potential of IoT. By developing new standards to strengthen interoperability and extend connectivity, we create opportunities for our customers to boost their performance and save costs.

Through our technical consulting services, we act as a strategic partner to our customers, guiding them in digitalization to optimize every aspect of their operations. And through our flexible software and digital tools, we empower them with data analytics and artificial intelligence so they can anticipate consumer demand and prepare for the unexpected.

Founded over 150 years ago, we are a family-owned business with headquarters in Germany and an international reach. We are proud to maintain our founding principles of quality, reliability and customer proximity while proactively shaping a better future for our customers and the communities they serve. Our approach is to think global and act local. By predicting trends and remaining agile, we adapt and develop our strategy with our customers and for them.

Further information at www.diehl.com/metering

Mit Rückenwind durch die Wüste!

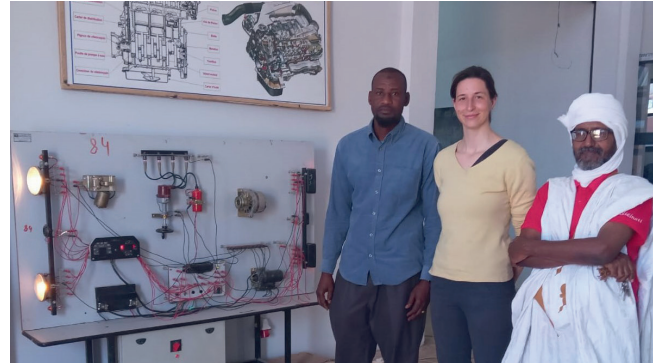
Das Münchner Firma weelectrify.Africa (weA) wird ausgediente Windräder aus Europa verwenden, um günstigen Strom in Westafrika zu produzieren. Fester Bestandteil des ersten Großprojekts ist eine eigene Berufsschule in Mauretanien, die Fachkräfte für die Wartungs- und Betriebsarbeiten nach deutschen Standards ausbildet.



Arbeiten auf dem Fahrrad

Im Frühjahr 2023 radelte weA-Mitarbeiterin Sarah Hausmann entlang der afrikanischen Westküste durch abgelegene und menschenleere Gebiete, die sich für den Bau und Betrieb von Windparks eignen. An einem solchen Ort im Nordwesten Mauretaniens soll die Windfarm WestStream-1 entstehen. Mit einer Leistung von 100 Megawatt (MW), was 50 Turbinen entspricht, soll die Stromversorgung der Bevölkerung verbessert werden. Eine Besonderheit des Projekts ist ein 36MW / 19MWh Batteriespeicher, der die Schwankungen im mauretanischen Stromnetz und die damit verbundenen Stromausfälle deutlich reduzieren soll. Aktuell verhandelt weA mit der mauretanischen Regierung den Stromabnahmevertrag (PPA) mit einer Laufzeit von 20 Jahren.

Auf ihrer Reise kam S. Hausmann auch nach Nouakchott, der Hauptstadt Mauretaniens. In der sandigen und turbulenten Stadt soll eine Berufsschule mit Internat entstehen, die sich aus den Einnahmen von WestStream-1 finanziert. Rund 80 Schülerinnen und Schüler werden kostenlos zu beispielsweise Mechatronikern oder Elektrikern ausgebildet. Durch die gezielte Vergabe der Stipendien sollen insbesondere Frauen explizit gefördert werden. Auch auf jungen Erwachsenen aus entlegenen Gebieten soll schwerpunktmäßig eine Ausbildung ermöglicht werden. Um den Aufbau der Berufsschule vorzubereiten, informierte sich S. Hausmann in Marokko und Mauretanien über die Struktur der Berufsschulen. Viele junge Menschen absolvieren unter anderem in von Deutschland geförderten Einrichtungen eine technische Ausbildung oder ein Ingenieurstudium, oft mit dem Schwerpunkt Erneuerbare Energien. Anschließend finden sie Arbeit bei internationalen Unternehmen, die Solar- oder Windkraftanlagen in der Region bauen.



Zukünftig eine "grüne Wüste"

WeA plant den Bau von weiteren Windparks in Mauretanien. Die Voraussetzungen vor Ort sind mit den nordatlantischen Passatwinden ideal und entsprechen Offshore-Bedingungen an Land (9-11 Meter/Sekunde Windgeschwindigkeit). In der Wüste gibt es einen hohen Energiebedarf z.B. zur Förderung und Reduzierung von großen Vorkommen an Eisenerz. Derzeit wird an diesen entlegenen Orten in der Sahara fast ausschließlich fossile Energie genutzt. Wind- und Solarkraftwerke mit Batteriespeichern oder grüner Wasserstoff können eine nachhaltige Alternative sein.

Nicht nur eine Fahrradtour durch das windige Westafrika ist eine Challenge, sondern auch Startkapital z.B. für die kostspielige Projektentwicklung (wie für Wind- und Sozial-, Umweltgutachten) zu beschaffen. Durch das Vertrauen von Investorinnen und Investoren auf einer Crowdfunding-Plattform und weiteren Privatanlegern, konnte weA bisher knapp 0,5 Millionen Euro einwerben. Die Menschen glauben an das unglaubliche Potenzial der Region, die auf der ungewöhnlichen Geschäftsreise mit einer abwechslungsreichen Wüstenlandschaft und herzlicher Gastfreundschaft bezaubert hat. Für weitere Projektarbeit wird weA im Frühjahr 2024 eine weitere Finanzierungsrunde über die Plattform CONDA starten.



Fragen: info@weelectrify.Africa

Sarah Hausmann
Investor Relations
weelectrify.Africa

Name des Unternehmens: weelectrify.Africa
Gründung: 2018
Firmensitz: München
Geschäftsführer: Philipp Wagner
Anzahl Mitarbeiter: 6
Webseite: <https://weelectrify.africa>



Augenmedizinische Versorgung in Regionen ohne Augenärzte

Glaucares verpflichtet sich, medizinische Assistenten (MAs) zu befähigen, umfassende Augenuntersuchungen in abgelegenen Regionen durch seine mobile Augenklinik „ophmo“ durchzuführen und so den begrenzten Zugang zu traditionellen Gesundheitseinrichtungen zu überwinden. MAs, die mit Partner-Gesundheitskliniken zusammenarbeiten, absolvieren einen Online-Kurs sowie eine theoretische und praktische Prüfung, um qualifizierte medizinische Assistenten für die Augenheilkunde zu werden.

Hintergrund der Augenheilkunde in Afrika

Zu den Hauptursachen für Augenkrankheiten gehören altersbedingte Faktoren, Infektionen, Unfälle und Brechungsfehler wie Kurz- oder Weitsichtigkeit. In Entwicklungsländern gibt es oft keine organisierte Augenheilkunde, insbesondere in ländlichen Gebieten, in denen unterprivilegierte und nicht versicherte Menschen leben. Im ländlichen Afrika beispielsweise beträgt das Verhältnis von Augenärzten zu Patienten etwa 1:1 Million, was die erheblichen Versorgungslücken verdeutlicht (British Journal of Ophthalmology 2020). Außerdem mangelt es oft an Wissen über Augenkrankheiten, was dazu führt, dass diese Krankheiten nicht rechtzeitig erkannt oder diagnostiziert werden. Infolgedessen verlieren viele Menschen ihr Augenlicht. Die WHO schätzt, dass 90 % der blinden Menschen in einkommensschwachen Gebieten leben, in denen es an augenmedizinischen Dienstleistungen mangelt.

Ansatz von Glaucares

Durch dieses Engagement wird Glaucares The ophmo - die mobile Augenklinik, die es medizinischen Assistenten ermöglicht, Patienten mit Augenproblemen zu diagnostizie-

ren, in entlegenen Regionen verfügbar machen. Durch die Kombination von Spitzentechnologie mit innovativen mobilen ophthalmologischen Messgeräten wird Glaucares medizinische Assistenten in die Lage versetzen, umfassende Augenuntersuchungen in abgelegenen Regionen durchzuführen und so den begrenzten Zugang zu traditionellen Gesundheitseinrichtungen zu überwinden. Insgesamt 30 mobile Augenkliniken und 60 geschulte medizinische Assistenten werden im Laufe von zwei Jahren 300.000 Menschen erreichen.

Die medizinischen Assistenten, die mit den Partnerkliniken zusammenarbeiten, werden einen Online-Kurs sowie eine theoretische und praktische Prüfung absolvieren, um qualifizierte medizinische Assistenten für die Augenheilkunde zu werden. Die im ophmo-Kit enthaltenen integrierten Geräte und erleichtern umfassende Untersuchungen, während eine App die Diagnostik für eine einheitliche Versorgung optimiert.

Das Ophmo MA-Team wird in stetigem Kontakt mit einer Augenklinik oder einem Augenarzt stehen. Die Medizinische Fachangestellte nutzen das integrierte iPad und die App, um Patientendaten, Testergebnisse und relevante medizinische Informationen sicher an spezialisierte Augenärzte

zu übermitteln. Medizinische Fachangestellte erhalten über die FaceTime-Funktion des iPads von einem Augenarzt in Echtzeit Anweisungen für sofortige Behandlungen, wie z. B. die Verabreichung von Medikamenten.

Der datengesteuerte Ansatz von Glaucaire ermöglicht die Verfolgung und Analyse von Überweisungsmetriken, wie z. B. Wartezeiten auf Überweisungen, Abschlussraten und Zeitpläne für den Behandlungsbeginn. Anhand dieser Kennzahlen kann Glaucaire die Effektivität seines Überweisungssystems kontinuierlich bewerten und verbessern, um sicherzustellen, dass Personen mit diagnostizierten Augenproblemen rechtzeitig die richtige Behandlung erhalten.

Dies ist auch die Nachhaltigkeit des ophmo System, zu den einmal behandelte Personen gibt es zum ersten mal Daten und nach mehrere durchgeführte Diagnose touren, ergeben die Daten auch einer statistische Überblick über diese Region.

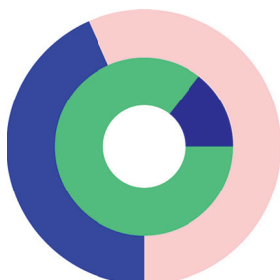
Aktuelles zum Fortschritt Möglichkeiten der Partnerschaft

Glaucaire sucht aktiv nach finanzieller Unterstützung für die Ausweitung und Umsetzung des ophmo-Systems in ländlichen Gebieten mit dem Ziel, Sehbehinderungen wirksam zu bekämpfen. Wenn Sie eine Partnerschaft mit Glaucaire eingehen, wird Ihr Beitrag direkt die Finanzierung mobiler Augenbehandlungslösungen unterstützen, die in ihrem umfassenden Aktionsplan beschrieben sind. Gemeinsam können wir einen spürbaren Beitrag zur Verbesserung der Sehkraftversorgung und zur Erreichung der UN-Ziele für 2030 leisten. Es gibt die Möglichkeit einen ophmo zu sponseren; für 10.000 € kann eine komplette ophmo zusammengestellt und eingesetzt werden. Diese ophmo wird dann personalisiert mit dem Namen des Spenders. Außerdem kann der aktiver ophmo über einen GPS Tracker verfolgt werden.

Darüber hinaus ist Glaucaire bestrebt, mit lokalen Gesundheitsorganisationen, Augenkliniken und Dtributoren zusammenzuarbeiten, um die langfristige Nachhaltigkeit ihres mobilen Augenpflegesystems zu gewährleisten und die Gesundheitssituation in ländlichen Gemeinden deutlich zu verbessern. Logistische Unterstützung, Zugang zu augenärztlichen Experten, wissenschaftliche Beratung und Personal für Kommunikation, Organisation und Vertrieb sind willkommen. Durch Zusammenarbeit können Glaucaire und seine Partner die Gesundheitsergebnisse verbessern und den Bedürftigen eine bessere Sehkraftversorgung bieten.

Autor: Johannes Vegt
Managing Director glaucare GmbH

glaucare®



Speziellen Koffer der mobilen Augenklinik



Inneneinrichtung der mobilen Augenklinik



Cashew-Nüsse und deren Verarbeitung in Senegal, Potential für deutsche Unternehmen

Die Espen AG mit Sitz in Bad Vilbel, Rhein-Main-Gebiet beschäftigt sich seit 1992 mit dem Import und der Verarbeitung von Hölzern, schwerpunktmäßig aus FSC-zertifizierten Herkünften weltweit. Angesichts einer rückläufigen Nachfrage nach tropischem Holz auf dem deutschen Markt wurde 2019 eine Diversifizierung und Erweiterung des Sortiments um forstliche Nebenprodukte beschlossen.

Aufgrund der dynamischen Entwicklung des Marktes für bio-zertifizierte Nüsse, beflügelt durch den Trend nach veganer Ernährung, richtete sich unser Augenmerk auf die Früchte des Cashew-Baumes. Um nennenswerte Mengen an Bio-Cashews importieren zu können, bedurfte es eines langfristigen Engagements in Form einer Direktinvestition in Anbauberatung, Verarbeitung und Qualitätssicherung.

Start-up im Senegal

Obgleich andere afrikanische Länder, voran die Elfenbeinküste, über deutlich größere Anbauflächen verfügen, fiel unsere Wahl auf den Senegal. Das Land ist politisch stabil, wirtschaftlich liberal und bietet Anreize für ausländische Investoren (APIX). Zudem gehört der Senegal zu den Partnerländern Deutschlands.

Die Gründung einer Gesellschaft verlief rasch und unbürokratisch, ebenso die Beantragung einer Bau- und Betriebsgenehmigung. Während 90% ausländischer Unternehmen in der Metropol-Region Dakar investieren, wurde der ländliche Raum systematisch vernachlässigt. Um so mehr stehen dort die Türen weit offen und die Bereitschaft, Unternehmensgründungen zu unterstützen, ist groß. Das gilt für die Kommune ebenso wie für die Bezirksverwaltung.

Coronabedingt wurden die maßgeblichen Schritte erst 2021/22 durchgeführt: Bauplanung und -ausführung, Import und Montage von Verarbeitungsanlagen, Gründung eines „Groupements“ von interessierten Landwirten in der Region mit der Gesellschaft als verantwortlichem „Opérateur“. Gemäß der EU Bio-Verordnung hat der Betreiber (Opérateur) die Pflicht, seine Partner zu qualifizieren, so dass die verabredeten Standards verstanden und strikt eingehalten

werden. Die Bestätigung dieser Arbeit erfolgte 2022 durch Erteilung des Bio-Zertifikats.

Binnen 10 Tagen an der Nordseeküste

Mit Beginn dieses Jahres wurden die ersten sorgsam geknackten Nüsse versendet. Die geladenen Container sind binnen 8 Stunden im Hafen und treten nach erfolgreicher Abfertigung ihre kurze Fahrt von Dakar nach Antwerpen oder Hamburg an. Anders als die meisten der Roh-Cashewnüsse, die zum Knacken nach Asien verbracht werden und dann von dort aus auf den europäischen Markt gelangen, beschreiten wir einen CO²-schonenden Weg, der zudem auch krisensicher ist.

Neue Jobs im ländlichen Raum

Die Inbetriebnahme unserer Anlagen bietet inzwischen 150 Personen eine feste Beschäftigung. Wir sind „über Nacht“ zum größten Arbeitgeber des Ortes geworden. Besonders Frauen nutzen die Anstellung zu einem Zusatzeinkommen. Die Wertschöpfung bleibt in der Region, die von der wirtschaftlichen Entwicklung bislang ausgespart war.

Potentiale

Mittelfristig sehen wir Potentiale in der Intensivierung der Landwirtschaft. Hierzu zählt die Ausdehnung der Agroforst-Systeme, die Einführung effizienter Methoden zur Verbesserung der Bodenfruchtbarkeit nach ökologischen Grundsätzen und die Einführung innovativer Bewässerungssysteme. Potentiale bestehen an unserem Standort, der Stadt Sokoné in unmittelbarer Nähe zu den Mangrovenwäldern auch im Bereich Aquakultur.

Name des Tochterunternehmens:

Espen Organics Sénégal Sarl (EOSEN)

Gründung: 2021

Firmensitz: Sokoné, Région Foundiougne, Sénégal

Geschäftsführer: David Sylvan Jordan, Jürgen Jordan

Anzahl Mitarbeiter 150

Webseite: www.espen-organics.de

Soziale Verantwortung für eine lebenswerte Welt für alle –

Nur 6 Jahre um die globalen UN Ziele für nachhaltige Entwicklung umzusetzen

In einem sich rasant wandelnden gesellschaftlichem Umbruch mit vielen globalen Herausforderungen finden weltweite Projektlösungen mit einem philanthropischen Ansatz heutzutage besondere Bedeutung. Sie gehen über die Gewinnerzielung hinaus und geben der Gemeinschaft etwas auf positive Weise zurück.

Bei der Weltklimakonferenz 2015 in Paris haben 196 Nationen die 17 Ziele für nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen unterschrieben. Wir alle haben uns damit verpflichtet, uns für eine sozial gerechtere und ökologisch nachhaltigere Welt einzusetzen und:

- Extreme Armut zu beenden
- Ungleichheit und Ungerechtigkeit zu bekämpfen
- den Klimawandel zu regulieren

Die YOU Stiftung – Bildung für Kinder in Not ist eine Initiative von UNESCO-Sonderbotschafterin Dr. h.c. Ute-Henriette Ohoven, die sich seit über 35 Jahren ehrenamtlich für

Chancengleichheit „equal opportunities“ für die Ärmsten der Armen weltweit engagiert. In Regionen, in denen Armut, Hunger, Bildungs- und Gesundheitsnot, Natur- oder Klima-Veränderungen das Leben der Menschen extrem beeinträchtigen, leistet die YOU Stiftung durch Hilfe zur Selbsthilfe einen Beitrag zur Verbesserung der Lebensumstände für die lokale Bevölkerung und die Länder. Ihre Projekte unterstützen die UNESCO-Bildungsagenda-2030 sowie die Ziele für nachhaltige Entwicklung (SDGs) der Vereinten Nationen. Zusätzliche große Beachtung findet die UNESCO „Priority Africa“ Agenda, die Agenda-2063 der Afrikanischen Union sowie weitere Agenden der jeweiligen Projektländer.

Bildung ist einer der wichtigsten Schritte, um Kindern eine menschenwürdige Zukunft zu ermöglichen





Durch einmalige Unterstützungs-Budgets von Unternehmen, Stiftungen oder Organisationen realisieren wir weltweite Projekte für das gesellschaftliche Engagement.

Bildung, Ausbildung, Empowerment, Resilienz, Einkommens-Förderung, sowie Projekte für Umwelt-Bildung, Landwirtschaft im Klimawandel und Ernährungssicherheit, Gesundheit, sicheres Wasser und Ressourcenschutz – immer mit einem partizipatorischen Ansatz unter Beteiligung aller Stakeholder, verfolgen wir das Ziel konkrete Selbsthilfe zu leisten.

Direkt, wirksam und branchenbezogen – passendes Wirkungs-Engagement für Unternehmen.

Unternehmen zeigen durch ihr soziales Engagement mit Wirkung die positiven Veränderungen, die sie auf globaler Ebene bewirken.

Mit der Agenda der UNESCO - PRIORITY AFRICA können wir gemeinsam mit Ihnen dazu beitragen ein integriertes, wohlhabendes und friedliches Afrika, das von seinen eigenen Bürgern angetrieben wird und eine dynamische Kraft auf der internationalen Bühne darstellt, schaffen.

Die YOU Stiftung arbeitet insbesondere in Ländern, die selbst Verantwortung übernehmen und soziales Investment nicht als Geschenk, sondern als Fortschritt für ihre Bevölkerung betrachten und entsprechend handeln.

Neue Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) für Jugendliche und Frauen im ländlichen Senegal Climate-SMART-Education

Ohne Energie und Wasser kann keine nachhaltige Entwicklung stattfinden. Ohne IT und qualitative Bildung können die digitale Kluft für „gleiche Chancen“ und bessere Berufschancen nicht verwirklicht werden.

Climate-Smart Schools stehen im Einklang mit den globalen Initiativen zur BNE (Bildung für nachhaltige Entwicklung) und

reagiert auf die Dringlichkeit, den Klimawandel konkret und global anzugehen. Durch die Integration des Themas Klimawandel in den Lehrplan, die Förderung nachhaltiger Praktiken und die Bewertung der technologischen Infrastruktur tragen wir zu den Zielen der „Greening Education Partnership“ der UNESCO und der Agenda der afrikanischen Union bei. Das übergeordnete Ziel ist die Entwicklung klimafreundlicher Schulen, die die Lernenden darauf vorbereiten, den Klimawandel wirksam anzugehen, eine nachhaltige Entwicklung zu fördern und eine widerstandsfähige Zukunft in Gemeinden zu schaffen. Ideen, Kreativität und Innovation zu fördern.

Eine SMART School die der ganzen Gemeinde für qualitative Bildung, Klimabildung und Fortbildung für Frauen, für bestimmte Fähigkeiten, die in der Region praktiziert werden, aber auch für Anbau im Klimawandel und mehr, zur Verfügung steht.

Ziel ist es auch, Begünstigte aus allen sozialen Schichten in konkrete, gleichberechtigte Lernsituationen, individuelle und kollektive Verhaltenskodizes einzubinden und ihren Wettbewerbsgeist und ihre Spitzenleistungen in allen Lebensbereichen mit Zugang zu IKT zu entwickeln.

Die Relevanz des Projekts für das SDG 4 und SDG 13 zu stärken, Begünstigten Möglichkeiten für lebenslanges Lernen im Rahmen einer qualitativ hochwertigen Bildung zu bieten und ein wirksames System für die Durchführung von Einführungskursen in die Informatik einzurichten und die Auswirkungen auf Schüler, Jugendliche und Frauen zu messen.

Die SMART School wird solarbetrieben und in einer nachhaltigen Bauweise realisiert, um zudem den Ansatz „learning by doing“ voranzutreiben.

Kontakt
www.you-stiftung.de
kontakt@you-stiftung.de
 Tel. 0211 6111 33

Autorin:
 Christina Uhr, Marketing und Öffentlichkeitsarbeit, YOU Stiftung – Bildung für Kinder in Not



Mittelstandsallianz Afrika zieht positive Bilanz nach dem „Compact with Africa“ Gipfel 2023

Die Staats- und Regierungschefs bedeutender afrikanischer Länder trafen sich am 20. November 2023 in Berlin, um über eine engere wirtschaftliche Zusammenarbeit mit Deutschland und seinen europäischen Partnern zu diskutieren. Die Hauptthemen der Konferenz „Compact with Africa“ (CwA) 2023 waren die Stärkung deutscher Privatinvestitionen in Afrika und die Zusammenarbeit bei der nachhaltigen Energieversorgung.

Deutschland bekräftigt sein Engagement für die Entwicklung Afrikas

Unter dem Vorsitz von Bundeskanzler Olaf Scholz bot dieses fünfte Treffen für Dialog und Zusammenarbeit zwischen den G20 und den 13 afrikanischen Ländern, die Mitglieder des "Compact with Africa" (CwA) sind, die Gelegenheit, die Fortschritte der Länder bei ihren Reformprogrammen zur Förderung von Privatinvestitionen zu prüfen. Die Bundesregierung fördert durch den „Compact with Africa“ private Investitionen und Beschäftigung auf dem afrikanischen Kontinent. 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.

Dieses gemeinsame Engagement mit den afrikanischen Partnern spiegelt die Stärke der deutsch-afrikanischen Dynamik wider, die sich in bedeutenden deutschen Investitionsprojekten in Afrika niederschlägt. Der Bundeskanzler forderte auf dem Forum auch die deutschen Unternehmen dazu auf, mehr in Afrika zu investieren.

Geschäftschancen für deutsche Unternehmen

Bundeskanzler Olaf Scholz sprach sich auf dem Forum für eine engere wirtschaftliche Zusammenarbeit mit Afrika aus, insbesondere in den Bereichen Energie und Wasserstoff. Afrika verfügt über große Ressourcen an erneuerbaren Energien. Der Kontinent ist daher auch ein idealer Standort für die Wasserstoffproduktion, da ausreichend Sonnen- und Windeinstrahlung sowie Landflächen vorhanden sind, um erneuerbare Energien über den lokalen Eigenbedarf hinaus zu entwickeln und Wasserstoff und seine Derivate emissionsfrei zu produzieren.

Afrika hat in den letzten Jahren große Fortschritte bei der Entwicklung seiner Solarenergiemärkte gemacht. Afrikas erneuerbare Energien haben sich allmählich von traditionellen Wasserkraft- und Wärmekraftwerken auf erneuerbare Lösungen verlagert, um sowohl den Zugang zu Energie zu beschleunigen als auch ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum zu unterstützen. Mittel- bis langfristig wird die Entwicklung einer grünen Wasserstoffwirtschaft in Afrika eine grüne

BVMW-Unternehmen im Gespräch mit der südafrikanischen Delegation



Ziele der Initiative Compact with Africa (CwA)



mehr private
Investitionen



Infrastruktur
ausbauen



engere multilaterale
Partnerschaften



Schaffung von
Arbeitsplätzen



Reformen **umsetzen**,
Geschäftsumfeld **verbessern**



mehr lokale
Wertschöpfung

Quelle: GTAI

Industrialisierung und einen riesigen Markt mit großem Potenzial für den deutschen Mittelstand schaffen.

Infolgedessen müssen die Infrastrukturen in den Bereichen Bildung, Gesundheit, Verkehr, Kommunikation und Wohnraum stark ausgebaut werden, insbesondere in den Städten, die mit einem massiven Zustrom von Landbewohnern konfrontiert sind. Diese Entwicklung bedeutet große Chancen für deutsche Unternehmen.

Darüber hinaus hat der Kontinent mit der Aufnahme der Afrikanischen Union (AU) in die G20 auf der Weltbühne an Bedeutung gewonnen. In einer Zeit, in der die deutsche Wirtschaft ihre Wertschöpfungsketten und Beschaffungsmärkte weiter diversifiziert, werden die afrikanischen Länder zu noch wichtigeren Partnern.

Die Mittelstandsallianz Afrika (MAA) warb für Afrika

Die Mittelstandsallianz Afrika des BVMW hat mit zahlreichen Unternehmen am "Compact with Africa" Gipfel 2023 teilgenommen. Dieses Forum bot nicht nur die Gelegenheit, BVMW-Unternehmer mit afrikanischen Unternehmern, Geschäftsleuten aus dem Privatsektor, Politikern und Delegationen aus verschiedenen afrikanischen Ländern zu vernetzen, sondern auch, ihnen die Geschäftsmöglichkeiten auf dem afrikanischen Markt vorzustellen und sie zu Investitionen zu ermutigen.

Der BVMW war in die Diskussionen des „Compact with Africa“ hochrangig eingebunden. Zunächst sprach Christophe Ahlhaus, Vorsitzender der Bundesgeschäftsführung des BVMW im Rahmen einer Businessstreffen mit der Delegation aus Togo. Er betonte, dass Afrika nicht nur die Zukunft, sondern vor allem die Gegenwart ist. Als starker Partner können wir wirtschaftlichen Wohlstand, Beschäftigung und nachhaltiges Wachstum erreichen. Herr Ahlhaus sicherte den kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) bei ihrem Eintritt in den afrikanischen Markt die volle Unterstützung des BVMW zu.

Außerdem trafen Andreas Jahn sowie einige BVMW-Unternehmen mit hochkarätigen Delegationen des afrikanischen Kontinent, wie dem Staatspräsidenten der Bundesrepublik Nigeria und der Republik Sambia, zusammen. Zudem fanden exklusive Business-to-Business-Austausche zwischen den BVMW-Unternehmen und Delegationen aus Südafrika, Mauritius und der Elfenbeinküste statt, um konkrete Kooperationsprojekte zwischen Afrika und Deutschland auf den Weg zu bringen, Informationen über Geschäftsmöglichkeiten in Afrika auszutauschen, bestehende Kontakte zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.

Das Team der Mittelstandsallianz Afrika stehen Ihnen für einen erfolgreichen Eintritt in die afrikanischen Märkte gerne zur Seite. Die MAA agiert als Türöffner nach Afrika und ermöglicht den notwendigen Austausch auf Augenhöhe.

Autor: Mor Diop
Referent - Afrika und frankophone Länder, BVMW

Gut zu wissen

Was ist der „Compact with Africa“(CwA)?

Es handelt sich dabei um eine Initiative, die 2017 während der deutschen G20-Präsidentschaft ins Leben gerufen wurde. Im Rahmen dieses Partnerschaftsmodells arbeitet die G20 mit 13 afrikanischen Staaten zusammen, die derzeit Mitglieder des „Compact with Africa“ sind: Ägypten, Äthiopien, Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Ghana, Guinea, die Demokratische Republik Kongo, Marokko, Ruanda, Senegal, Togo und Tunesien. Weitere Staaten sind an einer Integration interessiert. So wurden Vertreter aus Angola, Kenia und Sambia zum „Compact with Africa“-Gipfel 2023 eingeladen.



BVMW Unternehmerdelegation in Kigali, Ruanda; Copyright: Lena Pahlenberg

Ruanda als idealer Einstiegsmarkt in Ostafrika – Unternehmerdelegation des BVMW in Kigali

Im Rahmen einer Unternehmerreise nach Ruanda brachte der Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW) seinen Mitgliedern die Potentiale des aufstrebenden ostafrikanischen Landes näher und vernetzte sie mit ruandischen Geschäftspartnern.

Ruanda hat sich in den letzten 20 Jahren zu einem Erfolgsmodell in Afrika entwickelt. Innerhalb Ostafrikas zählt das Land mit 11 Millionen Einwohnern zu den kleinen, aber schnell wachsenden Märkten. Dank einer investorenfreundlichen Regierung und funktionierenden Institutionen ragt Ruanda in der Region heraus: Politische Stabilität, hohe Geldzuflüsse seitens der internationalen Gebergemeinschaft und eine kaum vorhandene Korruption zeichnen den Standort aus. Der Botschafter von Ruanda in Deutschland und Vorstandsmitglied der Mittelstandsallianz Afrika des BVMW, S.E. Igor Cesar sieht Ruanda mit seinen günstigen Rahmenbedingungen als einen idealen Einstiegsmarkt in die ostafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft (EAC) mit einem Marktpotential von über 200 Millionen Menschen.

Der BVMW hat dieses Potential erkannt und mit aktiver Unterstützung des ruandischen Botschafters Anfang 2023 die neue „Task Force Ruanda“ ins Leben gerufen. Es handelt sich dabei um ein Gemeinschaftsprojekt zwischen dem BVMW und der Sonderinitiative „Gute Beschäftigung für sozial gerechten Wandel“, auch bekannt unter dem Namen Invest for Jobs. Die Initiative wird vom Programm Business Scouts for Development flankiert, das genauso wie Invest for Jobs im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung umgesetzt wird. Das auf zwei Jahre angelegte Projekt ermöglicht durch Unternehmerreisen, Matchmaking-Veranstaltungen und Marktstudien den Aufbau von Geschäftsbeziehungen, sowie eine verstärkte Zusammenarbeit von ruandischen und deutschen mittelständischen Unternehmen. Dadurch sollen Investitio-



Besuch einer Baustelle eines ruandischen Bauunternehmens,
Copyright: Lena Pahlenberg

nen in den ruandischen Markt gefördert und gute Arbeits- und Ausbildungsplätze in Ruanda geschaffen werden.

Im Mai 2023 führte der BVMW eine erste Unternehmerreise nach Kigali durch. Die BVMW Delegation setzte sich aus sieben Unternehmen aus den Sektoren Logistik, Landwirtschaft, Kältetechnik, IT und Umwelttechnik zusammen. Die heterogene Gruppe konnte sich in den fünf Tagen vor Ort einen umfassenden Einblick in die Potentiale des Marktes verschaffen. Wichtige ruandische Akteure, wie das Rwanda Development Board (RDB) und die ruandische Private Sector Federation wurden besucht. Das RDB gilt als Sprungbrett für die Erschließung des Marktes für ausländische Investoren. Diese können in fast allen Wirtschaftssektoren Ruandas ohne lokale Beteiligung über eine Firmengründung geschäftlich tätig werden. Philipp Lucky, Leiter des „Chief Investment Office“ des RDB, stellte den deutschen Unternehmen das One-Stop Centre seiner Behörde vor, das eine Unternehmensgründung innerhalb weniger Stunden ermöglicht und in dem vom Zeitpunkt der Registrierung bis zur Arbeitslaubnis nur wenige Tage vergehen.

Die Delegation kam auch mit wichtigen deutschen Ansprechpartnern in Kigali ins Gespräch. So wurden konkrete Kooperationsmöglichkeiten mit den verschiedenen Vorhaben der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) ausgelotet und die vielfältigen Beratungsangebote und Dienstleistungen der Delegation der Deutschen Wirtschaft für Ostafrika vorgestellt. Mit dem European Business Chamber of Rwanda wurden die Rahmenbedingungen für Geschäftsmöglichkeiten und Handelsverträge diskutiert. Das Herzstück der Reise bildeten die maßgeschneiderten individuellen Termine für die mitreisenden Unternehmen mit ru-

andischen Kooperations- und Geschäftspartnern. Die Delegation zeigte sich beeindruckt von der Innovationskraft und dem Unternehmergeist, der sich in den Gesprächen zeigte. Es wurden Partnerschaften und Kooperationen diskutiert, um den Wissensaustausch und den Technologietransfer zwischen Deutschland und Ruanda zu fördern. So konnten in den Tagen vor Ort konkrete Ergebnisse erzielt und Kooperationsprojekte angestoßen werden. Das Logistikunternehmen DB Schenker zeigte sich zufrieden mit den Ergebnissen der Reise und ist zuversichtlich, eine eigene Niederlassung in Ruanda aufzubauen, die die jahrzehntelange Präsenz des international tätigen Logistikdienstleisters in Ostafrika komplettieren würde. „Die Unternehmerreise nach Ruanda war für DB Schenker von großem Nutzen, und wir ziehen ernsthaft in Erwägung, uns dort niederzulassen, da sich in dem Markt enorme Möglichkeiten bieten.“, so Samuel Momanyi von DB Schenker East Africa.

Die auf Sicherheitslösungen im Bereich Cyber Security spezialisierte CyCo Cyber Competence Center GmbH ging sogar noch einen Schritt weiter und hat ihr Unternehmen bereits in Ruanda registriert. Torsten Töllner, Geschäftsführer von CyCo Cyber und Repräsentant des BVMW in Ostafrika zeigt sich zuversichtlich, dass sich sein Unternehmen in den nächsten Jahren erfolgreich in Ruanda etablieren wird. Tatsächlich wurde bereits ein erster Auftrag der Bundesregierung an das Unternehmen vergeben, was in den nächsten zwei Jahren bis zu 50 Arbeitsplätze schaffen soll. Die erste BVMW Unternehmerreise wertet er als Beginn einer vielversprechenden Zusammenarbeit zwischen dem BVMW und Ruanda, die sowohl wirtschaftlichen als auch sozialen Nutzen bringt: „Die Begegnungen mit den ruandischen Unternehmern und Innovatoren haben gezeigt, dass Ruanda ein Land ist, das bereit ist, seine Zukunft mit Mut und Unternehmergeist zu gestalten. Die deutschen Unternehmen erkennen das Potenzial und die Chancen und sind entschlossen, dazu beizutragen, Ruanda auf seinem Weg zu einer erfolgreichen und nachhaltigen Wirtschaftsentwicklung zu begleiten“.

Das SR Malereiunternehmen aus Bayern konnte im Nachgang der Reise bereits eine erste Qualifizierungsmaßnahme umsetzen, um ihr Fachwissen und die Erfahrung aus der eigenen Betriebspraxis mit ruandischen Partnern zu teilen. In Kooperation mit dem ruandischen Handwerksunternehmen Baraka Properties Ltd. führte das familiengeführte Malereiunternehmen aus Bayern im Oktober 2023 ein erstes Training für ruandische Maler in Kigali durch. Das Vorhaben wird aus dem Handwerksfonds der sequa finanziert.

Autorin: Lena Pahlenberg

Gut zu wissen

- Vom 27. bis 31. Mai 2024 plant der BVMW eine zweite Unternehmerreise nach Ruanda, darüber hinaus werden zielgerichtete Informationsveranstaltungen zum ruandischen Markt angeboten.
- Wenn Sie Interesse an der Reise haben oder über die Aktivitäten der Task Force Ruanda auf dem Laufenden gehalten werden wollen, wenden Sie sich bitte an Lena Pahlenberg (business-scout@bvmw.de)



Taskforce Tunesien – Neuer Fokussektor: Elektronik

Die Task Force Tunesien hat das Ziel, deutsche Unternehmen auf das Potenzial des tunesischen Marktes aufmerksam zu machen und die Entwicklung lokaler KMU zu unterstützen. Zu diesem Zweck haben die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH und die Mittelstandsallianz Afrika (MAA) des BVMW ihre Netzwerke miteinander verknüpft.

Gemeinsam mit der Sonderinitiative „Gute Beschäftigung für sozial gerechten Wandel“ im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) unterstützt die MAA deutsche Unternehmen auf ihrem Weg nach Tunesien, beim Matching mit relevanten tunesischen Unternehmen und dem gemeinsamen Geschäftsaufbau in der Region. Dies geschieht im Rahmen von Veranstaltungen, Marktstudien und Delegationsreisen. Die Taskforce hat neu einen zweiten Fokussektor: Neben dem Automobilsektor wird ab sofort auch der Elektroniksektor im Fokus stehen.

Automobilsektor

Tunesien ist der drittgrößte Automobilzulieferer in Afrika und bietet sowohl Möglichkeiten für eigene Wertschöpfung vor Ort als auch die Nutzung des tunesischen Marktes als „Sourcing Markt“ für den Import von Teilen. Renommierte Unternehmen wie Dräxlmaier, Marquardt, Leoni, aber auch viele tunesische Unternehmen produzieren in Tunesien u.a. Kabel, Elektro- und Plastikteile, Lenkräder und Schaltkreise für den europäischen und deutschen Markt.

Elektroniksektor

Der Elektroniksektor ist mit über 120.000 qualifizierten und wettbewerbsfähigen Mitarbeitern einer der bedeutendsten Sektoren der tunesischen Wirtschaft.

Auch verfügt Tunesien über ein international anerkanntes Zentrum der Elektronikproduktion, insbesondere in der Automobil- und Luftfahrtindustrie. Die wichtigsten in Tunesien produzierten Waren sind: Kabel und Kabelbäume, elektronische Baugruppen, Automobilkomponenten, elektrische Komponenten, Beleuchtungsmaterialien, Steckverbinder, gedruckte Schaltungen, Transformatoren sowie bearbeitete mechanische Teile.

Mehr als 330 Unternehmen mit 10 oder mehr Beschäftigten produzieren elektrisch- und elektronische Ausrüstung in Tunesien. Davon haben über 200 Unternehmen ausländische Beteiligung und knapp die Hälfte ist zu 100 Prozent im ausländischen Besitz. Insgesamt arbeiten über 110.000 Personen in dem Bereich.

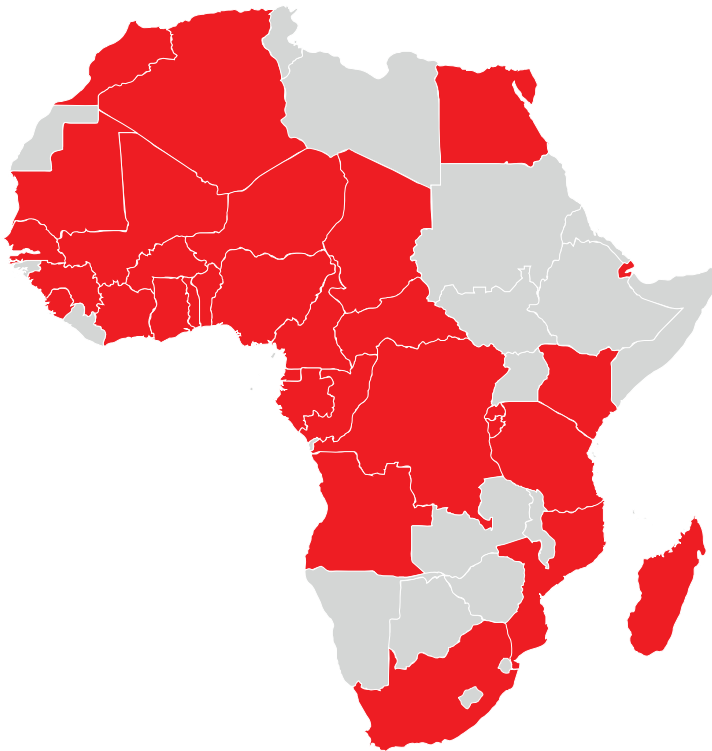
Industrie 4.0

Das IoT (Internet of Things) gewinnt im tunesischen Elektronikmarkt an Bedeutung und verspricht großes Potenzial. Durch die Vernetzung von Geräten, die miteinander kommunizieren, Vorhersagen treffen und Leistungsdaten in Echtzeit überwachen, kann die Betriebszeit maximiert, und Abläufe können optimiert werden.

Tunesien hat bereits Initiativen im Bereich der Industrie 4.0 umgesetzt. Im Dezember 2020 wurde die HUB 14.0 – Initiative ins Leben gerufen, die darauf abzielt, den Übergang zur Industrie 4.0 zu beschleunigen und das Bewusstsein im Land diesbezüglich zu erhöhen. Sogenannte 4.0-Kompetenzzentren unterstützen die Stärkung der für die Berufe der Zukunft erforderlichen Fähigkeiten.

Autorin: Hanna Hodel, Referentin Afrika, BVMW

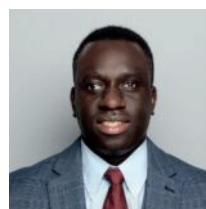
Das deutsch-afrikanische Unternehmernetzwerk des BVMW



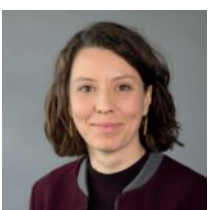
Unser Mittelstandsallianz Afrika Team in Berlin:



Andreas Jahn
Generalsekretär
Mittelstandsallianz Afrika
andreas.jahn@bvmw.de
+49 30 533206-340



Mor Diop
Referent Afrika und frankophone
Länder
mor.diop@bvmw.de
+49 30 533206-558



Lena Pahlenberg
Beraterin
Entwicklungszusammenarbeit
business-scout@bvmw.de
+49 30 533 206-128

Werden Sie jetzt Teil des deutsch-afrikanischen Unternehmernetzwerkes Mittelstandsallianz Afrika!

- Wir unterstützen Sie beim Eintritt in den Zukunftsmarkt Afrika.
- Wir vernetzen Sie als deutsches Unternehmen mit mittelständischen Unternehmen in Afrika.
- Wir laden Sie ein, als Vertreterin oder Vertreter aus Politik, Diplomatie und Zivilgesellschaft an der nachhaltigen Entwicklung Afrikas mitzuwirken.
- Wir begleiten Sie auf Ihrem Weg in die neuen Märkte.

Bringen Sie sich ein!

- Stellen Sie Ihre Projekte vor und wir suchen Partner für die Realisierung
- Wirken Sie an der Afrikapolitik in Berlin mit
- Tauschen Sie sich in unseren Afrika Veranstaltungen aus
- Entwickeln Sie gemeinsam Projekte und setzen Sie diese mit erfahrenen Partnern um

Unserer Dienstleistungskatalog 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.

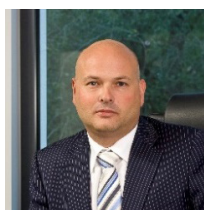
Lokalen Partner der Mittelstandsallianz Afrika

Unsere Auslandsbüros in Afrika



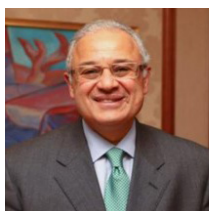
Volker Werth,
Leiter des Auslandsbüros
Südafrika

Volker Werth ist Gründer und Direktor der Rechtsanwaltskanzlei WerthSchroeder Inc. Zudem ist er Geschäftsführer von InterGest South Africa, die ausländischen Unternehmen bei der Gründung und Entwicklung ihrer geschäftlichen Tätigkeit und Markteintrittsstrategien in der SADEC-Region unterstützt. Darüber hinaus ist er Geschäftsführer und Funktionsträger verschiedener multinationaler Unternehmen. Herr Werth berät seine Mandanten anhand seiner umfangreichen Erfahrung in den Bereichen Handels- und Gesellschaftsrecht, Unternehmenstransaktionen, Fusionen & Übernahmen (Mergers & Acquisitions, M&A), Vertragsverhandlungen, Arbeitsrecht, Energierecht (v.a. erneuerbare Energien) und Handelsprozesse. Er spricht fließend Deutsch, Englisch und Afrikaans.



Dr. Gernot Wagner,
Leiter des Auslandsbüros
Demokratische Republik Kongo,
Angola

Dr.-Ing. Gernot C. Wagner ist Honorargeneralkonsul der Demokratischen Republik Kongo in Baden-Württemberg, Bayern, Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen. Zudem ist er als Geschäftsführer der evagor GmbH sowie als Bundeswirtschaftssenator des BVMW tätig. Die evagor GmbH finanziert und etabliert internationale Investitionen, betreut Projekte von der Idee bis zur Realisierung und veranlasst den Import und Export von Anlagen, Handelsgütern und deren Finanzierung.



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.



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 Wirtschaftsmagazin, 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 Strategie.

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.

Joseph Lwanga Nguetack-Sonkoue,



Leiter des Auslandsbüros
Kamerun, Äquatorial-Guinea, Gabun,
Republik Kongo, Zentralafrikanische
Republik, Tschad, Sierra Leone

Herr Nguetack-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 seinem Heimatland Kamerun, den CEMAC Märkten und Deutschland.

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.

Theophile Madjitouloum,



Leiter des Auslandsbüros
Tschad

Er ist der Geschäftsführer von CI-AT Consulting Engineers. Er war mehrfach stellvertretender Projektleiter und stellvertretender Sachverständiger bei vielen internationalen Unternehmen und Organisationen (UNDP, UN-DESA, Weltbank, EU). Er verfügt über fundierte Kenntnisse in der Durchführung von Projekten, die von Machbarkeitsstudien über die Ausführung bis hin zur beratenden Unterstützung reichen.

Expertise im Ost-Geschäft!
Seit über 65 Jahren

OstContact

OstContact ist das einzige deutschsprachige Wirtschaftsmagazin für Ost-West-Kooperationen, das ausschließlich über die über die aktuelle wirtschaftliche Entwicklung in den wichtigsten und dynamischsten Märkte Mittel- und Osteuropas sowie Zentralasiens informiert. Es richtet sich an Inhaber, Top-Manager und Entscheider von Unternehmen aus dem DACH-Raum mit Geschäften in Osteuropa.



OstContact informiert über die wichtigsten und dynamischsten Märkte Osteuropas sowie Zentralasiens – und das bereits seit 65 Jahren!

OstContact ist das einzige deutschsprachige Wirtschaftsmagazin, das ausschließlich über die wichtigsten und dynamischsten Märkte Osteuropas sowie Zentralasiens informiert – und das bereits seit 65 Jahren!

OstContact bietet Branchenberichte, Interviews mit Managern und Politikern, Marktanalysen, sowie Fach-News aus den Bereichen Logistik, Energie, Umwelt und Personal. Zahlreiche Partner wie die deutschen Auslandshandelskammern (AHK), Industrie- und Handelskammern (IHK) in Deutschland, der Ost-Ausschuss – Osteuropaverband der Deutschen Wirtschaft unterstützen das Magazin bei Inhalten und Vertrieb.

Ihre Vorteile auf einen Blick!

- Informiert ausschließlich über die wichtigsten und dynamischsten Märkte Osteuropas und Zentralasiens
- Richtet sich an Inhaber, Top-Manager und Entscheider von Unternehmen aus dem DACH-Raum mit Geschäften in Osteuropa
- Bietet Branchenberichte, Marktanalysen, Interviews mit Managern und Politikern sowie Fach-News aus verschiedenen Bereichen wie Logistik, Energie, Umwelt und Personal
- Jede Ausgabe berichtet über Russland, Polen, Kasachstan, Belarus und die Ukraine



Kontaktieren Sie uns gerne

Telefon: +49 (0)821-24280-0
E-Mail: info@mwm-medien.de

BuchTipps

Informieren Sie sich über aktuelle Wirtschaftsentwicklungen auf dem afrikanischen Kontinent.



Das EU-Lieferkettengesetz (CS3D): Rechtliche Analyse und Herausforderungen für die Afrikastrategie mit Fokus auf Südafrika (Young Academics: Rechtswissenschaft) Taschenbuch

30. November 2023 von Anna Katharina Bahramian (Autor)

Anna Katharina Bahramian analysiert die Initiative CS3D und die daraus resultierenden Herausforderungen für die Afrikastrategie der EU. Die Autorin vermittelt ein Grundlagenverständnis zu Menschenrechten, der europäischen Afrikastrategie und den bisherigen Lösungsansätzen (u.a. Compliance und Due Diligence) und skizziert den Zusammenhang von Sorgfaltspflichten europäischer Unternehmen und der wirtschaftlichen Entwicklung der EU und Afrika. Das komplexe Zusammenspiel von Recht, Wirtschaft und Politik zur effektiven Umsetzung von Sorgfaltspflichten wird erklärt. Anhand der Rohstoffindustrie in Südafrika werden Herausforderungen der praktischen Anwendung der CS3D prognostiziert und Auswirkungen auf die Afrikastrategie kritisch hinterfragt...

Herausgeber: Tectum Wissenschaftsverlag; 1. Edition (30. November 2023)

Sprache: Deutsch

Taschenbuch: 34,00 €



Entwicklungsmodelle zwischen Marokko und Subsahara-Afrika BAND I: Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft von Logistik, Governance und Handel Taschenbuch

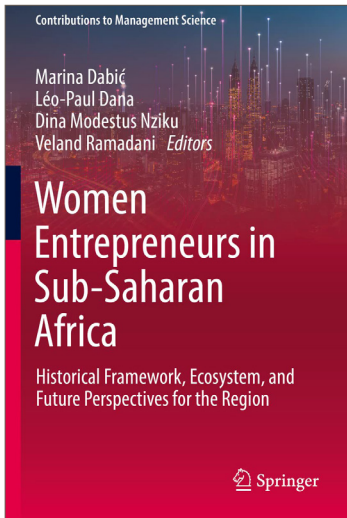
24. Oktober 2023 von Imane Nachoui (Autor)

Diese Studie ist eine bahnbrechende wissenschaftliche Forschung in den Bereichen Logistik und Governance zwischen Marokko und dem westlichen Subsahara-Afrika. Der erste Titel und die dazugehörigen Kapitel behandeln und analysieren die Entwicklungen der Logistik und des Transports zwischen Marokko und dem westlichen Subsahara-Afrika vom 11. Jahrhundert bis heute, wobei die Stärken und Schwächen und ihre Auswirkungen auf die Entwicklung der Beziehungen zwischen den marokkanischen und afrikanischen Dynastien aufgezeigt werden. Der zweite Titel und seine Kapitel befassen sich mit Fragen der Logistik und der Regierungsführung in Marokko und den ECOWAS-Ländern in den ersten zwanzig Jahren des dritten Jahrtausends anhand bestimmter Indizes...

Herausgeber: Verlag Unser Wissen (24. Oktober 2023)

Sprache: Deutsch

Taschenbuch: 79,90 €



Women Entrepreneurs in Sub-Saharan Africa: Historical Framework, Ecosystem, and Future Perspectives for the Region (Contributions to Management Science) Taschenbuch

19. Juni 2023 von Marina Dabi (Herausgeber), Léo-Paul Dana (Herausgeber), Dina Modestus Nziku (Herausgeber), Veland Ramadani (Herausgeber)

According to a 2018 World Bank report, Africa is the only region with more women than men choosing to become entrepreneurs – a phenomenon that is not the subject of adequate discussion. This book reveals the latest research-based understanding of the entrepreneurial activities of women in sub-Saharan Africa. Specially invited subject experts present salient dimensions of entrepreneurship by African women, from environmental factors to motivations and influencers as well as financial and non-financial constraints, and highlight the significant role of cultural differences...

Herausgeber: Springer; 1st ed. 2022 Edition (19. Juni 2023)
 Sprache: Englisch
 Taschenbuch: 158,07 €

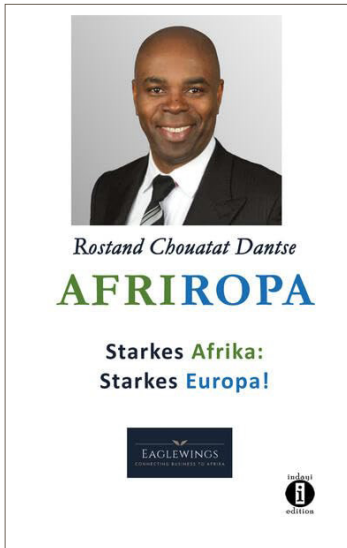


Soziale und wirtschaftliche Ungleichheit und politische Steuerung in Afrika: Ein Fall von Kenia Taschenbuch

16. August 2023 von Logiel Lokwawi Samson (Autor), Omodia Monday (Autor)

Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass der fehlende Zugang zu Vermögenswerten, zu Versorgungseinrichtungen und grundlegenden sozialen Dienstleistungen, zu Bildung und Beschäftigung zu politischer Instabilität, Korruption und geringem Wirtschaftswachstum in Kenia führt. Um dem entgegenzuwirken, hat die kenianische Regierung die Regierungsarbeit und die Erbringung von Dienstleistungen dezentralisiert, Sozialschutzprogramme, eine kostenlose Grundschulausbildung, Programme zur Stärkung der Rolle der Frau und die Anbindung an die letzte Meile (grüne Energie) eingeführt. Die Herausforderungen, mit denen sich die Regierung konfrontiert sah, waren: Fehlen eines Überwachungs- und Bewertungsrahmens...

Herausgeber: Verlag Unser Wissen (16. August 2023)
 Sprache: Deutsch
 Taschenbuch: 43,90 €



**Afriropa: Starkes Afrika: Starkes Europa!
Taschenbuch**

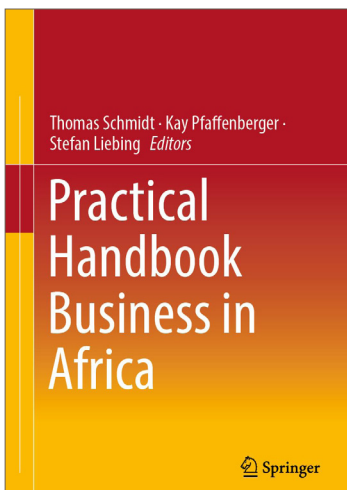
16. Juni 2023 von Chouatat Dantse Rostand (Autor)

Afriropa: Starkes Afrika: Starkes Europa! von Chouatat Dantse Rostand Um das Potenzial und die Dynamik des afrikanischen Marktes zu verstehen, ist eine Erkundungsreise von großer Bedeutung: Persönlich die Realität des Kontinents sehen und spüren, Menschen treffen, sich austauschen, Entscheider in der Wirtschaft und Politik kennenlernen, Unternehmer in ihren Firmen und auch privat besuchen, wichtige Kontakte knüpfen, Märkte ansehen, den Reichtum der Natur bestaunen ... Es gibt auch ein Afrika abseits der Berichterstattung, voller Geschäftschancen und Inspiration. Wir zeigen Ihnen ein realistisches Bild von Afrika und lenken Ihren Fokus gezielt auf die unendlichen Möglichkeiten und die offensichtliche Schönheit dieses Kontinents...

Herausgeber: indayi Edition; 2. Edition (16. Juni 2023)

Sprache: Deutsch

Taschenbuch: 19,99 €



**Practical Handbook Business in Africa
Taschenbuch**

17. November 2023 von Thomas Schmidt (Herausgeber), Kay Pfaffenberger (Herausgeber), Stefan Liebing (Herausgeber)

Africa is a continent on the upswing, developing great economic momentum. If German companies want to participate in Africa's upswing, they need to be familiar with some special features. This book shows the way to successful business in Africa. It is a practical, yet scientifically based guide for all entrepreneurs and economically interested parties who want to be successful in Africa. It combines the experience of many companies with the scientific perspective and findings of the Centre for Business and Technology in Africa at Flensburg University of Applied Sciences...

Herausgeber: Springer; 1st ed. 2023 Edition (17. November 2023)

Sprache: Englisch

Taschenbuch: 69,54 €

Impressum

Herausgeber:

Der Mittelstand. BVMW e.V.
Potsdamer Straße 7 / Potsdamer Platz 10785 Berlin
Tel.: 030 533206-0, Fax: 030 533206-50
international@bvmw.de, www.bvmw.de
EU-Transparenzregisternr. 082217218282-58

in Kooperation mit:

MBM Martin Brückner Medien GmbH

Leitende Redakteure:

Andreas Jahn und Mor Diop

Redaktion:

Mor Diop und Diana Ibrahim

Verlag:

MBM Martin Brückner Medien GmbH
Rudolfstraße 24
60327 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0) 69-665632-0
Fax +49 (0) 69-665632-22
www.maerkte-weltweit.de
HRB 89510, Amtsgericht Frankfurt
Geschäftsführer: Martin Brückner
ISSN 1869-3539

Abonnenten-Service:

Ann-Karin Heyer
Tel. +49 (0) 69-665632-15
E-Mail: abo@maerkte-weltweit.de

Anzeigen-Service:

MBM GmbH
Rudolfstraße 24
60327 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0) 821-24280 0
E-Mail: info@mwm-medien.de

Eingetragen in das Vereinsregister Berlin-Charlottenburg
Nr. 19361 Nz
Vorsitzender der Bundesgeschäftsführung i.S.v. §26 BGB:
Markus Jerger

Redaktionsschluss: 20.01.2024

Die nächste Ausgabe von AfrikaContact erscheint Ende September

Aktuelle Informationen online unter: www.mwm-medien.de



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.

Kontaktieren Sie uns gerne:

Tel. +49 (0) 821-24280 0

E-Mail: info@mwm-medien.de

Schulungen und Seminare für Außenhandel, Export und Zoll



Nicht nur von und nach Afrika:

- Exportkontrolle
- Warentarifierung und
- Abgabenoptimierung

zählen grundsätzlich bei allen Ein- und Ausfuhrprozessen zu wichtigen Aufgaben, die Sie unbedingt berücksichtigen müssen!

Erhalten Sie fundiertes Wissen mit konkretem Anwendungsbezug

Unsere Trainer schulen nah an Ihren internen Abläufen bei Ihnen im Unternehmen oder online: sie arbeiten mit Ihren konkreten Beispielen und vermitteln ihre Expertise verständlich und praxisnah!

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Top aktuelle, genau auf Ihren Bedarf zugeschnittene Inhalte
- Hoch qualifizierte Referenten mit langjähriger Praxis-Erfahrung
- zugeschnitten auf Ihre Schwerpunkte

Die Bereiche sind u.a.

- Ein- und Ausfuhrkontrolle, Embargos/Handelshemmnisse
- Warenursprung und Präferenzen, sowie Lieferantenerklärungen
- Wareneinreihung und Zolltarifierung
- u.v.m.

Individuell auf
Ihre Bedürfnisse
und Anforderungen
zugeschnitten!



Jetzt kostenfrei beraten lassen:

Telefon: +49 821 24280-40

Mail: seminare@mwm-medien.de

www.mwm-medien.de/exportseminare