

Afrika zunehmend im Fokus der deutschen Wirtschaftspolitik

26.02.2019

GTAI-Experten zeigen Marktchancen in Afrika auf / Von Marcus Knupp

Accra (GTAI) - Auf dem German-African Business Summit (GABS) in Ghana diskutierten Wirtschaftsvertreter aus Deutschland und Afrika für drei Tage die Potenziale der wirtschaftlichen Zusammenarbeit.

Rund 650 deutsche und afrikanische Vertreter aus Wirtschaft und Politik trafen sich vom 11. bis 13. Februar 2019 in der ghanaischen Hauptstadt Accra auf dem German-African Business Summit (GABS). Die von der Subsahara-Afrika Initiative der deutschen Wirtschaft (SAFRI) organisierte Konferenz bot mit zahlreichen Diskussionsrunden und Workshops einen guten Einblick in die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Deutschland und afrikanischen Ländern.

Das Gastgeberland Ghana war politisch mit dem Vize-Präsidenten Mahamudo Bawumia und mehreren Ministern vertreten. Von deutscher Seite haben Dr. Gerd Müller, Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, sowie Thomas Bareiß, Staatssekretär im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, teilgenommen. Im Rahmen der Konferenz eröffneten Bundesminister Müller und der ghanaische Finanzminister Ken Ofori-Atta den German Desk Ghana. Das von der Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) in Zusammenarbeit mit dem DIHK und dem Netzwerk der Auslandshandelskammern geschaffene Angebot soll deutschen und afrikanischen Unternehmen bei der Lösung von Finanzierungsfragen helfen. Es ist nach Kenia und Nigeria das dritte Büro dieser Art in Afrika.

Schlüsselmärkte mit größtem Potenzial

Insbesondere Ghana stand als Gastgeber im Fokus der Gespräche. Das Land bietet mit stabilen politischen Bedingungen und Wachstumsraten des Bruttoinlandsproduktes von durchschnittlich circa sechs Prozent in den letzten Jahren vergleichsweise gute Bedingungen für einen Einstieg auf dem afrikanischen Kontinent. Zu bedenken ist allerdings, dass die umliegenden frankophonen Länder wie Côte d'Ivoire, Burkina Faso oder Togo zum Teil deutlich anders ticken als das anglophone Ghana. Bezüglich der Bevölkerungszahl und Wirtschaftsleistung liegen sie allerdings alle weit hinter dem regionalen Schwergewicht Nigeria.

"Schon allein durch seine Größe ist Nigeria der wichtigste Markt in Westafrika", sagt Carsten Ehlers, Korrespondent für Westafrika bei Germany Trade & Invest (GTAI), der Gesellschaft des Bundes für Außenwirtschaftsförderung. Über die Hälfte der Bevölkerung Westafrikas lebt in Nigeria, fast zwei Drittel der Wirtschaftskraft der Region entfallen auf die größte Volkswirtschaft des Kontinents. Ein Engagement in Nigeria ist nicht ohne Herausforderungen. "Aber wer sich darauf einlässt, kann hier gute Geschäfte machen", so Ehlers.

Wo gelingt der Einstieg am besten

Auf einem Workshop stellten die Korrespondenten von GTAI für West-, Ost- und Südafrika die für deutsche Unternehmen interessantesten Länder und Branchen in den Fokus und erörterten Stärken und Schwächen mit Wirtschaftsvertretern. Dabei wurde deutlich: Einen Königsweg für das Engagement in Afrika gibt es nicht. Aber gute Ideen und angepasste Strategien zeigen, was möglich ist.

Viele Länder haben mit reichen natürlichen Ressourcen und einer wachsenden jungen Bevölkerung ein enormes Potenzial. Ein Beispiel ist Angola. "Der Verfall der Ölpreise hat dem Land vor Augen geführt, wie unsicher diese

Einnahmequelle ist", sagt Fausi Najjar, GTAI-Korrespondent für das südliche Afrika. "Nun versucht Angola, die lokale Produktion jenseits des Erdöls zu stärken." Wie in Nigeria haben die reichlich sprudelnden Öleinnahmen allerdings auch in Angola dazu geführt, dass alternative Einnahmequellen lange Zeit wenig beachtet wurden. Eine Folge: die extreme Ungleichheit der Einkommen. Beide Länder gelten daher als eher schwierig.

Einfacher ist das Engagement für ausländische Unternehmen in Ländern wie Ghana, Namibia oder Mauritius, die mit größerer wirtschaftlicher Offenheit punkten. "Auch Côte d'Ivoire oder Senegal sind mehr als einen Blick wert", sagt Ehlers. "Zumal von diesen Ländern praktisch die gesamte frankophone Region Westafrikas mit ihrer Zollunion bedient werden kann." Deutsche Unternehmen sind hier jedoch bisher eher zurückhaltend unterwegs.

Anpassung an lokale Bedingungen

Die Besonderheiten der einzelnen Länder und Märkte machen es notwendig, die Strategie an die jeweiligen lokalen Gegebenheiten anzupassen. Und sich genau anzusehen, welcher tatsächliche Bedarf sich aus bestimmten Trends ergibt. Beispiel Äthiopien: "Nur wenige Länder in Afrika haben eine reelle Chance, eigene Industrien aufzubauen", sagt Martin Böll, GTAI-Korrespondent in Nairobi. "Äthiopien gehört dazu." Daraus folgen allerdings nicht automatisch Investitionschancen für deutsche Unternehmen. Denn es wird zunächst in die Billigproduktion von Textilien investiert. Denkbar ist die Lieferung von hochwertigeren Textilmaschinen, wenn sich die Branche in der Zukunft positiv entwickelt.

Wie Äthiopien hat auch Ruanda in den letzten Jahren erfolgreich wirtschaftliche Reformen eingeleitet. "Ruanda hat vieles richtig gemacht", attestiert Böll dem ostafrikanischen Land. "Aber der Markt ist klein und die Lage in der Mitte des Kontinents macht die Belieferung extrem schwierig", gibt er zu bedenken. "Es kostet ebenso viel, einen Container vom kenianischen Hafen Mombasa nach Kigali zu befördern wie ihn mit dem Schiff um die halbe Welt zu verfrachten."

Mit einem Anteil von etwa 40 Prozent der deutschen Lieferungen nach Afrika ist Südafrika mit großem Abstand der wichtigste Handelspartner auf dem Kontinent. Dies wird sich in den kommenden Jahren voraussichtlich nicht ändern. "Südafrika könnte nun auch wieder einen Entwicklungspfad mit höherem Wachstum einschlagen", so Najjar. Hoffnung geben die großen Anstrengungen bei der Korruptionsbekämpfung. Eine Vielzahl von Liefer- und Investitionsmöglichkeiten ergibt sich aus der bestehenden industriellen Basis, die es so in anderen afrikanischen Ländern nicht gibt. Damit bleibt es als Ausgangspunkt für die Bearbeitung der Subregion weiterhin attraktiv.

Kontaktadressen

Bezeichnung	Internetadresse	Anmerkungen
Germany Trade & Invest	http://www.gtai.de ▶	Außenhandelsinformationen für die deutsche Exportwirtschaft
AHK Südafrika	http://suedafrika.ahk.de ▶	Anlaufstelle für deutsche Unternehmen im südlichen Afrika mit Außenstellen in Mosambik, Sambia und Simbabwe
AHK Angola	http://angola.ahk.de ▶	Anlaufstelle für deutsche Unternehmen in Angola
AHK Kenia	http://kenia.ahk.de ▶	Anlaufstelle für deutsche Unternehmen in Ostafrika mit Außenstelle in Tansania
AHK Ghana	http://ghana.ahk.de ▶	Anlaufstelle für deutsche Unternehmen in Westafrika; die Eröffnung eines Büros in Côte d'Ivoire ist geplant
AHK Nigeria	http://nigeria.ahk.de ▶	Anlaufstelle für deutsche Unternehmen in Nigeria
DEG	http://www.deginvest.de ▶	Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft, Tochterunternehmen der KfW; hilft bei Finanzierungen in Entwicklungsländern
SAFRI	http://www.safri.de ▶	Subsahara Afrika Initiative der deutschen Wirtschaft, getragen von DIHK, BDI, BGA und dem Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft

Detaillierte Informationen zur Wirtschaftsstruktur afrikanischer Länder, aktuellen Trends bei den Rahmenbedingungen und wichtigen Entwicklungen in einzelnen Branchen sind zu finden unter <http://www.gtai.de/Afrika> ▶.

KONTAKT

Katrin Weiper

☎ +49 228 24 993 284

✉ [Ihre Frage an uns](#)

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2019 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.