

AFRIKA **KOMPAKT**

Ihr Weg auf den Chancenkontinent

MÄRKTE SONDIEREN

Seite 4

PARTNER FINDEN

Seite 8

REGELN KENNEN

Seite 12

IHR WEG NACH AFRIKA

Die Märkte des Chancenkontinents sind bisweilen herausfordernd – gerade für kleine und mittelständische Unternehmen. Gemeinsam mit GTAI und seinen Partnern kann der Markteinstieg aber gelingen!
Die vier wichtigsten Schritte:

SCHRITT 1

MÄRKTE SONDIEREN

Wirschaffen Orientierung auf dem afrikanischen Kontinent und helfen Unternehmen, die passenden Märkte zu finden – zum Beispiel mit dem **Africa Business Guide** oder über das **Wirtschaftsnetzwerk Afrika**.

SEITE 4



SCHRITT 3

REGELN KENNEN

In Afrika gibt es 54 Staaten und drei vorherrschende Rechtssysteme. Für Durchblick sorgen unsere Spezialisten für **Recht und Zoll**. Sie kennen die relevanten Vorschriften und natürlich die **Freihandelszonen**.

SEITE 12

SCHRITT 2

PARTNER FINDEN

Wir zeigen die **Potenzialbranchen** auf dem Kontinent und bringen deutsche Unternehmer über das **Markterschließungsprogramm** mit passenden Kunden, Lieferanten und Vertriebspartnern in Kontakt.

SEITE 8





SCHRITT 4 **FINANZEN KLÄREN**

Es ist mit Risiken verbunden, in Afrika zu investieren. Wir erklären das Sicherheitsnetz aus **Investitionsgarantien** und **Exportkreditgarantien** und zeigen die Möglichkeiten der **Entwicklungszusammenarbeit**.

SEITE 16

GTAI- und AHK-Standorte

- 1 Marokko – Casablanca
- 2 Algerien – Algier
- 3 Tunesien – Tunis
- 4 Ägypten – Kairo
- 5 Côte d'Ivoire – Abidjan
- 6 Ghana – Accra
- 7 Nigeria – Lagos
- 8 Kenia – Nairobi
- 9 Südafrika – Johannesburg

Weitere AHK-Standorte

- 10 Angola – Luanda
- 11 Tansania – Daressalaam
- 12 Sambia – Lusaka
- 13 Mosambik – Maputo

GTAI GERMANY
TRADE & INVEST

www.gtai.de/afrika

Germany Trade & Invest (GTAI) informiert über wirtschaftliche Entwicklungen in Afrika und bietet Informationen zu Branchen, Wirtschaftsrecht, Einfuhrverfahren, Projekten und Ausschreibungen.



www.ahk.de

Das Netz der deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) ist die zentrale Anlaufstelle für die deutsche Wirtschaft in Afrika.



Deutschland zählt zu den zehn größten Investoren in Afrika und liegt im globalen Vergleich auf Platz 9.²

MÄRKTE **SONDIEREN**

Afrika bietet Unternehmern unendliche **Möglichkeiten**.

Doch es ist auch eine eigene Welt, in der rund 2.000 Sprachen gesprochen werden und in der es 54 Staaten gibt: jeder mit anderen **Rahmenbedingungen, Chancen und Risiken** für Exporteure und Investitionen. GTAI gibt Unternehmen schon in der Recherchephase Orientierung: mit **Info- und Beratungsangeboten** – und mithilfe starker **Partner**.

45 Mrd.

Knapp 45 Milliarden US-Dollar ausländische Direktinvestitionen gingen 2022 nach Afrika.²



22 Länder Afrikas werden im Jahr 2024 ein BIP-Wachstum von fünf oder mehr Prozent erreichen.¹

Sorgt für Transparenz: der **AFRICA BUSINESS GUIDE**

Aktivitäten und Kompetenzen aller Partner des Wirtschaftsnetzwerks Afrika gebündelt auf einer Plattform – mit diesem Wegweiser gelingt der unternehmerische Erfolg.

Der Africa Business Guide von GTAI ist der digitale Kompass für das Afrikageschäft der deutschen Wirtschaft. Als zentrale Plattform des Wirtschaftsnetzwerks Afrika bietet er Informationen zu Geschäftschancen und Bedingungen in 54 Absatzmärkten und erklärt Unternehmen mit insgesamt 14 detaillierten Branchenprofilen, in welchen Wirtschaftszweigen es das größte Potenzial gibt.

Auf dem Portal, das GTAI-Experten redaktionell steuern, finden Afrikainteressierte außerdem Erfahrungsberichte deutscher Unternehmer, Analysen, Beratungs- und Unterstützungsangebote. Wir zeigen Ihnen wichtige Ansprechpartner – in Deutschland und vor Ort –, bringen aktuelle Meldungen und weisen auf wichtige Veranstaltungen hin. Damit Sie sich sicher sein können, dass Sie die passenden Zielmärkte auswählen.



➔ **MEHR INFOS**

www.africa-business-guide.de

**»Wer in Afrika investieren möchte,
muss sich mit unterschiedlichen Märkten
beschäftigen. Gut, wenn es einen Partner gibt,
der den Überblick behält.«**

**Dr. Gerhard Dust,
Gründer Polycare Research Technology GmbH & Co. KG**



»Der Beratungsgutschein kann für unentschlossene Unternehmen ein Anreiz sein, auf Worte Taten folgen zu lassen.«

**Christian Knoop,
Geschäftsführer Testsolutions**

Frankfurter IT-Experten setzen auf Offshoring in Ruanda

Die IT-Fachleute von Testsolutions aus Frankfurt am Main unterstützen seit mehr als 15 Jahren internationale Industriekonzerne, indem sie deren Software testen. Kunden kommen aus so unterschiedlichen Branchen wie Automotive, Transportwesen und Flugverkehr, Gesundheitswirtschaft, Banken und Versicherungen sowie Forschung und Entwicklung. Neben der Frankfurter Zentrale ist das Unternehmen auch in Indien und seit Kurzem in Ruanda aktiv.

Gutscheine und Erkundungsreisen

„Für uns hat sich in den letzten Jahren immer weiter herauskristallisiert, dass die Zukunft von Off-

shore-Dienstleistungen in der IT-Branche über den Klassiker Indien hinausgeht“, sagt Geschäftsführer Christian Knoop. Dank eines Beratungsgutscheins des Wirtschaftsnetzwerks Afrika konnte das Team Erkundungsreisen unternehmen und nach geeigneten Standorten in Afrika suchen. „Der Beratungsgutschein kann für unentschlossene Unternehmen ein Anreiz sein, auf Worte Taten folgen zu lassen, da er die Anfangskosten etwas reduziert“, sagt Knoop.

Am Ende entschied sich der Unternehmer für Ruanda. Dort wird Englisch gesprochen, und es gibt

Rechtssicherheit für Investitionen. Die Regierung hat sich zum Ziel gesetzt, ein digitales Ökosystem aufzubauen. Hohe Investitionen in IT-Infrastruktur und Bildung haben dazu beigetragen, dass das Land nun über eine der schnellsten Internetverbindungen in der Region verfügt und es einen Boom in der Ausbildung von IT-Fachkräften gibt. Knoops Fazit: „Ruanda bietet eine Vielzahl von Chancen für europäische IT-Unternehmen.“

www.testsolutions.de

Gesamtes Interview:

www.tinyurl.com/offshoring-ruanda

So lotsen wir Unternehmen durch den **CHANCENKONTINENT**

Das **Wirtschaftsnetzwerk Afrika** unterstützt deutsche Unternehmen beim Auf- und Ausbau ihres Afrikgeschäfts. Seine Geschäftsstelle hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz bei GTAI eingerichtet. Das sind die wichtigsten Angebote:

Partner von A bis Z

Vom Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft bis zum Zentralverband des Deutschen Handwerks – mittlerweile haben sich mehr als 50 Partner im Wirtschaftsnetzwerk Afrika zusammengeschlossen. Dazu gehören Institutionen der Außenwirtschaftsförderung, Entwicklungszusammenarbeit, Länder- und Fachverbände sowie regionale Wirtschaftsfördergesellschaften.

Beratungsgutscheine

Mit den Beratungsgutscheinen Afrika des Wirtschaftsnetzwerks erhalten kleine und mittlere Unternehmen eine Förderung für externe Beratungsdienstleistungen. Das soll ihnen den Markteintritt in Afrika erleichtern. Die Beratung ist individuell auf das jeweilige Vorhaben des Unternehmens zugeschnitten. Teilnehmer erhalten bis zu 75 Prozent der Beratungskosten erstattet – und zwar unabhängig von der Branche und für jedes Zielland auf dem Kontinent.

Branchenexperten

Für das Wirtschaftsnetzwerk Afrika sind Experten vor Ort im Einsatz. Sie verfügen über die nötige Marktkenntnis aus erster Hand und kennen dank ihrer Netzwerke die richtigen Leute. Für deutsche Unternehmen spüren sie konkrete Geschäftsmöglichkeiten in ausgewählten afrikanischen Ländern und Branchen auf.



Ägypten: Wasserwirtschaft



Kenia: Gesundheitswirtschaft



Südafrika: Kreislaufwirtschaft



Ghana: Bauwirtschaft



Angola: Lebensmittelerzeugung und Landwirtschaft (ab 2024)



Côte d'Ivoire: Umwelttechnologien (ab 2024)



Marokko: Automobilindustrie (ab 2024)



➔ **BERATUNGSGUTSCHEIN**

www.tinyurl.com/beratungsgutscheine



➔ **MEHR INFOS**

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

PARTNER **FINDEN**

Sie haben passende **Absatzmärkte** in Afrika recherchiert und sich für ein Land oder mehrere Länder entschieden? Jetzt geht es darum, den nächsten Schritt zu gehen und konkrete **Kunden, Lieferanten** und **Händler** zu identifizieren. GTAI kennt die **Trends** und **Branchenentwicklungen** auf dem Kontinent. Und hat vor allem langjährige Erfahrung damit, deutschen Exporteuren die **Geschäftschancen von morgen** zu präsentieren.

So bekommen Sie **DEN FUSS IN DIE TÜR**

Mit dem **Markterschließungsprogramm** und ihrem **Auslandsmesseprogramm** bietet die Bundesregierung Unternehmern reichlich Gelegenheiten zum Netzwerken – auch in Afrika.

Schafft Intros:

das Markterschließungsprogramm

Das Markterschließungsprogramm (MEP) des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) unterstützt kleine und mittlere Unternehmen (KMU) beim Markteinstieg in Afrika. Als Teilnehmer erfahren Sie auf kostenlosen Informationsveranstaltungen in Deutschland nicht nur fundierte Fakten zu Branchen und Zielmärkten, sondern können anschließend bei der geförderten Markterkundung vor Ort auch erste Kontakte zu potenziellen Geschäftspartnern knüpfen und Ihre Netzwerke ausbauen. Auf den von Fachleuten geführten Auslandsreisen treffen Sie Entscheidungsträger und besichtigen Referenzprojekte.

Sie präsentieren Ihre Produkte und Dienstleistungen vor ausgewähltem Publikum, stellen direkte Kontakte zu potenziellen Abnehmern her und treffen Entscheider zu persönlichen Gesprächen. Das MEP steht vielen Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe zur Seite, aber auch Industrieunternehmen und genauso Freiberuflern und wirtschaftsnahen Dienstleistern. Das Ziel aller Markterschließungsprojekte: Deutsche Exporteure können auf diese Weise Kunden finden, Lieferanten oder Partnerunternehmen auswählen.

www.gtai.de/mep



➔ **MEP-REISEKALENDER**

[www.tinyurl.com/
markterschliessungsprogramm](http://www.tinyurl.com/markterschliessungsprogramm)

Bringt Leads:

das Auslandsmesseprogramm des Bundes

Im Rahmen des Auslandsmesseprogramms (AMP) fördert das BMWK die Teilnahme an Fachmessen.

Hier eine Auswahl der AMP-Messen in Afrika:



MINING INDABA

Datum: 5.2.–8.2.2024
Themenfeld: Bau und Bergbau
Kapstadt, Südafrika



MADE IN GERMANY AFRICA

Datum: 14.3.–16.3.2024
Themenfeld: Exportwirtschaft
Addis Abeba, Äthiopien



AGROFOOD NIGERIA

Datum: 26.3.–28.3.2024
Themenfeld: Landwirtschaft und Lebensmittel
Lagos, Nigeria



WAMPEK

Datum: 5.6.–7.6.2024
Themenfeld: Bau und Bergbau
Accra, Ghana



WATER AFRICA & EAST AFRICA BUILDING & CONSTRUCTION KIGALI

Datum: 24.9.–26.9.2024
Themenfeld: Energie und Umwelt
Kigali, Ruanda



➔ **WEITERE MESSEN**

[www.tinyurl.com/afrika-
veranstaltungen](http://www.tinyurl.com/afrika-veranstaltungen)



»Markterschließungsreisen helfen uns vor allem anfangs, ein Netzwerk aufzubauen.«

Karl-Heinz Rohde,
CEO der Rohde KG

»Die Partnerschaft mit lokalen Unternehmen ist eine Win-win-Situation«

Die Firma Rohde KG aus Röttenbach bei Erlangen sorgt für hygienische Wandbeschichtungen in Operationssälen oder in der Lebensmittelindustrie. Seit Kurzem ist das Unternehmen in Kenia aktiv.

Herr Rohde, warum haben Sie sich für einen Markteintritt in Afrika entschieden?

Auf Afrika kamen wir, nachdem ich an einer Markterschließungsreise nach Südafrika teilgenommen habe. Die Reise wurde vom Ministerium für Wirtschaft und Klimaschutz organisiert. Dabei lernte ich den lokalen Berater, Zurcom International, kennen. Als nun eine virtuelle Geschäftsanbahnung für Kenia

angeboten wurde, bei der Zurcom wiederum die lokale Durchführungsgesellschaft war, wollten wir die Gelegenheit nutzen. Gemeinsam haben wir dann Geschäftspartner in Kenia gesucht und auch gefunden.

Was ist der Vorteil einer Markterschließungsreise für Sie?

Markterschließungsreisen und andere Veranstaltungen helfen uns vor allem anfangs, ein Netzwerk aufzubauen, das viele Fördermöglichkeiten bietet und uns so wesentlich unterstützt.

Was zeichnet den neuen Geschäftspartner in Kenia aus?

Unser Partner in Nairobi verkauft medizinisches Equipment und baut

kleinere Krankenhäuser. Für unser Pilotprojekt haben wir uns etwas gesucht, das wir schnell gemeinsam umsetzen konnten. Die Wahl fiel auf ein kleines Krankenhaus am Rand von Kibera. Ich war persönlich bei der Installation dabei. Es war ein voller Erfolg. Für uns stellt eine Partnerschaft mit so einem lokalen Unternehmen die perfekte Win-win-Situation dar. Wir können schnell in den Markt starten und unser Partner profitiert von der Qualität made in Germany.

www.rohde-germany.com

Gesamtes Interview:

www.tinyurl.com/MEP-Case-Kenia

Hier gibt es reichlich Platz zu **WACHSEN**

Die Auslandskorrespondenten von GTAI untersuchen laufend **Potenzialbranchen** in Afrika. Beim **Africa Business Guide** finden Sie Analysen zu den Entwicklungen einzelner Wirtschaftszweige in afrikanischen Ländern. Und können sich gleich für die passende **Markterschließungsreise** anmelden.

Zum Beispiel:

Transport und Logistik – Ägypten

Die Bedeutung Ägyptens als Logistikstandort und Produktionszentrum wächst. Durch das Nadelöhr Suezkanal strömen täglich zehn Prozent des globalen Warenhandels. Augenblicklich findet ein massiver Ausbau der Verkehrsinfrastruktur statt, der die Transportwege und -zeiten auf der Straße und der Schiene weiter verkürzen wird. Um die neu entstehenden Wirtschaftszonen und Umschlagzentren besser miteinander zu verknüpfen, sind internationale Logistikspezialisten und auch Know-how aus Deutschland gefragt.

Gesundheitswirtschaft – Kenia

Der Gesundheitssektor Kenias legt im Vergleich zu anderen Branchen überdurchschnittlich zu. Das rapide Bevölkerungswachstum führt zu einer steigenden Nachfrage für Behandlungen chronischer Erkrankungen wie Krebs, Diabetes und Herz-Kreislauf-Krankheiten. Für deutsche Unternehmen bieten sich Liefermöglichkeiten, vor allem bei Medizintechnik und pharmazeutischen Produkten. Zudem gewinnt die lokale Präsenz bei Vertrieb oder Produktion medizinischer Verbrauchsgüter an Bedeutung.

Abfallwirtschaft – Senegal

Die senegalesische Recyclingbranche wächst kontinuierlich. Wiederverwertbare Wertstoffe sind für viele Unternehmen eine wichtige, weil kostengünstige Alternative

zum Import von Rohstoffen oder Ersatzteilen. Innovative Unternehmen setzen auf Dienstleistungen rund um das Recycling von Plastik, Metallen sowie von Elektro- und Elektronikgeräten. Auch der Einsatz von Biogas zur Energiegewinnung aus organischen Abfällen gewinnt an Bedeutung.

Landwirtschaft – Côte d'Ivoire

Rund 85 Prozent der ivoirischen Exporte sind Agrarprodukte; Kakao allein hat einen Anteil von knapp einem Drittel. Die Landwirtschaft wird zunehmend produktiver, und der Einsatz modernerer Maschinen bei Ackerbau und Viehzucht nimmt zu. Der Markt für Saatgut, Futtermittel, Düngemittel und Pflanzenschutzmittel entwickelt sich positiv. Cash Crops, etwa Kakao, Palmöl, Kaffee, Cashewnüsse oder Kautschuk, für den Export sowie auch die Nahrungsmittelproduktion für den regionalen Markt locken Investitionen.

Energiewirtschaft – Namibia

Das Land will weniger Strom importieren und die eigenen Erzeugungskapazitäten ausbauen. Die Regierung in Windhoek liberalisiert hierfür schrittweise den Strommarkt: Die namibische Energiewirtschaft wird zusehends zu einem Markt mit verschiedenen Akteuren, die Strom erzeugen und liefern. Aufgrund der hervorragenden Ausstattung des Flächenlandes mit Wind und Sonne profitieren vor allem die erneuerbaren Energien – und schaffen die Grundlage für eine grüne Wasserstoffindustrie.

➔ MEHR INFOS



Branchen- und Länderprofile

www.tinyurl.com/afrika-maerkte



Aktuelle Markterschließungsprojekte

www.tinyurl.com/markterschliessungsprojekte



Individuelle Partnersuche

www.ahk.de



→ **Zoll und Einfuhr kompakt (Afrika)**

www.tinyurl.com/afrika-zoll

REGELN **KENNEN**

Sie haben sich für ein Land oder mehrere **Länder** entschieden und Kontakte zu passenden **Geschäftspartnern** geknüpft. Nun geht es an die **Bürokratie**: Jedes afrikanische Land hat eigene **Zoll- und Einfuhrvorschriften**, überall funktionierenden Genehmigungen anders, ist es leichter oder schwerer, eine **Arbeitserlaubnis** zu bekommen oder ein Unternehmen zu **gründen**. GTAI hilft Unternehmen bei allen diesen Fragen.



→ **Recht kompakt (Afrika)**

www.tinyurl.com/afrika-recht

WISSEN BESCHEID:

unsere Rechts- und Zollexperten

Für das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz setzen wir viele Programme und Initiativen um. GTAI treibt Themen voran – und hat gute Kontakte.

Der Bereich **Ausländisches Wirtschaftsrecht** von GTAI informiert deutsche Unternehmen über das Recht in den verschiedenen afrikanischen Staaten. Das Themenspektrum reicht dabei von **Aufenthalts- und Arbeitsrecht** über **Vertrags- oder Investitionsrecht** bis hin zu **Gesellschafts- und Steuerrecht**. Das Team berichtet laufend über aktuelle Rechtsentwicklungen, unter anderem in einem monatlichen Newsletter.

Ihre Ansprechpartner zu **Zoll und Einfuhr** berichten über **Einfuhrabgaben, Zollverfahren, Freihandelsabkommen** und aktuelle Entwicklungen im internationalen Warenhandel. Darüber hinaus informieren

sie über Handelshemmnisse wie **Genehmigungs- und Kennzeichnungspflichten** sowie **Normen**, die Exporteure beachten müssen. In Publikationen, Webinaren und einem Newsletter erläutern die Fachleute kontinuierlich, was sich ändert.



FRAGEN UND ANTWORTEN

[www.africa-business-guide.de/
de/praxis/fragen](http://www.africa-business-guide.de/de/praxis/fragen)



»Transporte von Südafrika nach Sambia müssen über zwei Landesgrenzen. Nichts ist digitalisiert, die Fahrer müssen alles bis hin zur letzten Warenliste ausdrucken.«

Sabine Dall'Omo,
Geschäftsführerin SIEMENS
Subsahara-Afrika

Gesamtes Interview:

www.tinyurl.com/logistik-freihandel

als man denkt

Trotz aller Unterschiede

Viele afrikanische Staaten haben sich zu **Wirtschaftsgemeinschaften** zusammengeschlossen, in Westafrika gibt es **Währungsunionen**, und sogar eine kontinentale **Freihandelszone** wurde auf den Weg gebracht, mit guten Fortschritten. Eine Auswahl wichtiger Bündnisse:

AfCFTA: Afrikanische Freihandelszone

Gegründet am 21. März 2018, haben inzwischen alle afrikanischen Staaten außer Eritrea das Rahmenabkommen unterzeichnet, 47 haben es bereits ratifiziert. Langfristig soll eine kontinentale Zollunion und ein afrikanischer Binnenmarkt entstehen.

✔ *Seit Oktober 2022 läuft ein Pilotprojekt, bei dem acht Länder 96 Produkte untereinander frei handeln: Ägypten, Ghana, Kamerun, Kenia, Mauritius, Ruanda, Tansania, Tunesien.*

✘ *Diese acht Länder haben bislang nicht ratifiziert: Benin, Eritrea, Liberia, Libyen, Madagaskar, Somalia, Sudan, Südsudan.*

www.au-afcfta.org

COMESA: Gemeinsamer Markt für das Östliche und Südliche Afrika

Regionale Wirtschaftsgemeinschaft, Gründung der Freihandelszone: 31. Oktober 2000
www.comesa.int

CEMAC: Zentralafrikanische Wirtschafts- und Währungsgemeinschaft

Wirtschaftsgemeinschaft mit eigener Währung (CFA-Franc BEAC),

Gründung: 16. März 1994

www.cemac.int

ECOWAS: Westafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft

Regionale Wirtschaftsgemeinschaft, Gründung: 28. Mai 1975

www.ecowas.int

UEMOA: Westafrikanische Wirtschafts- und Währungsunion

Wirtschaftsgemeinschaft mit eigener Währung (CFA-Franc BCEAO),

Gründung: 10. Januar 1994

www.uemoa.int

★ **Assoziierungsabkommen mit der EU:**

Ägypten, Algerien, Marokko, Tunesien

★ **Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (WPA) mit der EU:**

Botsuana, Côte d'Ivoire, Eswatini, Ghana, Kamerun, Komoren, Lesotho, Madagaskar, Mauritius, Mosambik, Namibia, Seychellen, Simbabwe, Südafrika

3

afrikanische Staaten erreichen die Länderrisiko-
einstufung 3 für Exportversicherungen und liegen
damit auf gleicher Höhe mit etwa Rumänien oder
Mexiko: Botsuana, Marokko und Mauritius.¹

FINANZEN **KLÄREN**

Der **Zielmarkt** ist identifiziert, ein lokaler **Partner** gefun-
den, und Sie verstehen die **Bürokratie**. Jetzt geht es ums
Geld. Was **Kredite** und **Bankgeschäfte** angeht, sind viele
afrikanische Länder **herausfordernd**. Die Bundesregierung
hilft, etwa mit staatlichen **Kreditgarantien**. Und weil Afrika
für internationale Geber interessant ist, kommen oft auch
Mittel aus der **Entwicklungszusammenarbeit** infrage.

72 Mrd.

Euro Entwicklungshilfe flossen
im Jahr 2021 aus aller Welt nach Afrika.¹

»An manchen Finanzierungen arbeiten wir über zwei Jahre hinweg, bis es zum Vertragsabschluss und zur Lieferung kommt.«

Elke Endres,
Team Exportfinance MAN Truck & Bus



14%

der Lieferungen in Länder der Subsahara-Region wurden 2020 durch eine Exportkreditversicherung abgedeckt.²

Exportkreditgarantien machen Geschäfte erst möglich

Der Nutzfahrzeughersteller MAN Truck & Bus aus München verkauft seit mehr als 30 Jahren Lkw auf dem afrikanischen Markt. Dabei nutzt das Unternehmen intensiv die Exportkreditgarantien des Bundes. „Durch die Nutzung dieser Garantien können wir unseren Importeuren verlängerte Zahlungsziele anbieten“, sagt Elke Endres vom Team Exportfinance des Lkw-Herstellers. So wird es für die Händler vor Ort leichter, die Fahrzeuge zu verkaufen. „Gegenüber Endkunden können wir Geschäfte darstellen, die sonst nicht möglich sind“, sagt Endres. Lokale Finanzierungen gibt es kaum, und wenn, dann sind sie unerschwinglich.

Einzel- und Sammeldeckungen
MAN Truck & Bus nutzt sowohl Einzeldeckungen für Lieferantenkredite an Endkunden als auch Sammeldeckungen für die Geschäfte mit Importeuren vor Ort. Weil die Volumina meist klein sind, kommen Bestellerkredite nicht infrage. Der Grund: „Banken zeigen sich mit wenigen Ausnahmen bei Losgrößen bis fünf Millionen Euro eher zurückhaltend“, weiß die Expertin. In einigen Fällen seien schon Zahlungen ausgefallen, und MAN musste Schadenanträge stellen, berichtet Endres. Die Forderungen einzutreiben, kann dann langwierig sein.

Doch generell rät sie Unternehmen, die in Afrika Projekte finanzieren wollen: „Gut Ding will Weile haben.“ An manchen Finanzierungen arbeite MAN Truck & Bus über zwei Jahre hinweg, bis es zum Vertragsabschluss und zur Lieferung komme. „Sehr wichtig sind lokale Partner oder ein geschulter Vertrieb, der sich die Kunden anschaut, Erkundigungen einholt“, sagt Endres. „Einfach das Auge und das Ohr vor Ort.“

www.man.eu

Gesamtes Interview:

www.tinyurl.com/kreditgarantien-afrika

GEBEN SICHERHEIT:

Garantien und öffentliche Aufträge

Die Bundesregierung unterstützt Unternehmen bei **Auslandsinvestitionen**, Exporteure können sich mit **Exportkreditgarantien** gegen einen **Zahlungsausfall** versichern. Und wer Aufträge **internationaler Geber** übernimmt, profitiert von deren Bonität.



Investitionsgarantien

Mit Investitionsgarantien schützt die Bundesregierung Auslandsinvestitionen deutscher Unternehmen im politischen Krisenfall. Tritt ein solcher Krisenfall ein, gleicht der Bund Vermögensverluste aus. Abgesichert werden Beteiligungen bei Gründung, Kapitalerhöhung oder Anteilserwerb sowie beteiligungsähnliche Darlehen der Gesellschafter oder eines Dritten, Kapitalausstattungen von Niederlassungen oder Betriebsstätten, sogenannten Dotationskapital und vermögenswerte Rechte wie Konzessionen und Schuldverschreibungen.

Bei den Projekten muss es sich um Neu- oder Erweiterungsinvestitionen eines deutschen Unternehmens handeln, die erkennbar in deutschem Interesse sind. Außerdem muss das Vorhaben auf beide Länder positive Auswirkungen haben. Nicht zuletzt muss es einen ausreichenden Rechtsschutz geben, etwa durch bilaterale Investitionsförderungs- und -schutzverträge zwischen den beteiligten Ländern.

Exportkreditgarantien

Mit Exportkreditgarantien – auch Hermes-Deckungen genannt – sichert die Allianz Trade, früher Euler Hermes Aktiengesellschaft, im Auftrag der Bundesregierung Exporteure gegen wirtschaftliche oder politisch bedingte Forderungsausfälle ab.

Bei kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) besonders beliebt ist die Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung (APG). Sie ist für kurzfristige Forderungen mit einem Zahlungsziel bis zu zwölf Monaten gedacht und eignet sich für Exporteure, die wiederholt mehrere Besteller in unterschiedlichen Ländern beliefern. Die Zielgruppe: deutsche Exportunternehmen mit einem jährlichen deckungsfähigen Exportumsatz von 500.000 Euro aus verschiedenen Märkten. Das Instrument tritt zum Beispiel ein, wenn der Besteller insolvent wird oder die Forderung nicht innerhalb von sechs Monaten nach Fälligkeit zahlt. Aber auch politische Krisen und Krieg sind abgesichert.



➔ MEHR INFOS

www.investitionsgarantien.de



➔ MEHR INFOS

www.exportkreditgarantien.de



Entwicklungszusammenarbeit

Organisationen der Entwicklungszusammenarbeit finanzieren in Kooperation mit nationalen Regierungen jährlich Projekte in Milliardenhöhe. Der Markt ist riesig, insbesondere in Afrika: Der Kontinent erhielt 2021 Entwicklungshilfe in Höhe von 72 Milliarden Euro. In manchen Branchen wie Wasser, Energie und Gesundheit resultieren so viele Aufträge aus Entwicklungsprojekten, dass Anbieter sich damit beschäftigen sollten.

Außerdem sichern die Geber die Zahlung ab, weshalb das finanzielle Risiko geringer ist als bei normalen Projekten – es also auch für Mittelständler interessant ist. Nicht zuletzt erlauben langfristige Aufträge Planungssicherheit. Und wer einmal im Spiel ist, hat gute Chancen, weitere Aufträge zu gewinnen. GTAI informiert über die großen Geber, geplante Projekte und aktuelle Ausschreibungen – die kostenfreie GTAI-Datenbank bringt jährlich rund 18.000 Projekt- und Ausschreibungshinweise. Der E-Mail-Service „Tenders & Projects daily“ liefert diese individuell zusammengestellt direkt ins Postfach.



➔ **MEHR INFOS**

www.gtai.de/de/trade/ausschreibungen-projekte

IMPRESSUM

Germany Trade and Invest
Hauptsitz Berlin
T +49/30/20 00 99-0
Standort Bonn
T +49/228/249 93-0

Chefredaktion: Andreas Bilfinger

Layout, Produktion und redaktionelle Umsetzung:

Kammann Rossi (www.kammannrossi.de)
zusammen mit wortwert – die Wirtschaftsredaktion (www.wortwert.de)

Projektleitung: Jürgen Jehle und
David Selbach

Redaktion: Felix Guntermann, Sabine Huth,
Susanne Widrat

Schlussredaktion: Elke Weidenstraß

Layout: Polina Polonski und Verena Matl

Illustrationen: Julian Rentsch

Druck: Kern GmbH, 66450 Bexbach
(www.kerndruck.de)

Auflage: 4.500 Exemplare

GTAI

Markt- und Branchenberichte, aktuelle Ausschreibungen und nützliche Fachinformationen zu Zollregeln und internationalem Wirtschaftsrecht. Ein rund 20-köpfiges Team beschäftigt sich ausschließlich mit Chancen und Risiken der afrikanischen Märkte. Die Afrikaexperten bringen einen eigenen Newsletter (www.gtai.de/newsletter-afrika) heraus.
www.gtai.de

AFRICA BUSINESS GUIDE

Der digitale Kompass für das Afrikgeschäft der deutschen Wirtschaft: mit Informationen zu 54 afrikanischen Märkten, Branchentrends, Erfahrungsberichten deutscher Unternehmer und Experteninterviews.
www.africa-business-guide.de

WIRTSCHAFTSNETZWERK AFRIKA

Die Geschäftsstelle des Wirtschaftsnetzwerks Afrika vermittelt Unternehmen die Unterstützungs- und Beratungsangebote von mehr als 50 Akteuren der Außenwirtschaft und Entwicklungszusammenarbeit.
www.africa-business-guide.de/wirtschaftsnetzwerk-afrika