

# SWOT-Analyse - Gambia (Juni 2018)

26.06.2018

## Inhalt

- ▶ Chancen bei Bauprojekten
- ▶ Nahrungsmittelimporte dürften zunehmen

### **Bessere Aussichten seit dem Regierungswechsel / Von Carsten Ehlers**

Banjul (GTAI) - Im westafrikanischen Gambia kehrt mit der Amtsübernahme durch Präsident Adama Barrow wieder Optimismus ein. Die Geschäftschancen dürften in den kommenden Jahren zunehmen. Gleichwohl bleibt Gambia ein schwieriger Markt auf fragilem Fundament.

Das westafrikanische Gambia gehört mit einer Einwohnerzahl von 2,1 Millionen Menschen zu den kleinen Märkten in Westafrika. Das Land weist eine besondere geografische Lage auf, weil es vom deutlich größeren Senegal im Norden, Osten und Süden umschlossen wird. Nur im Westen an der Mündung des Gambia-Flusses verfügt Gambia über einen Zugang zum Atlantischen Ozean. Mit einem Pro-Kopf-Einkommen

von etwa 480 US-Dollar (US\$) im Jahr zählt es zu den ärmsten Ländern Afrikas.

## SWOT-Analyse Gambia

Strengths (Stärken)	Weaknesses (Schwächen)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Neue Regierung räumt der Wirtschaft deutlich mehr Freiheiten ein.</li> <li>• Keine Sicherheitsproblematik.</li> <li>• Gute klimatische Voraussetzungen für Tourismus, Landwirtschaft und Solarenergie.</li> <li>• Derzeit hohe Investitionsbereitschaft im Bausektor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ineffizienz, Korruption und Vetternwirtschaft in der öffentlichen Verwaltung.</li> <li>• Gambia ist einer der kleinsten Märkte Afrikas und eignet sich damit kaum für große Repräsentanz.</li> <li>• Geringe Branchenvielfalt.</li> </ul>
Opportunities (Chancen)	Threats (Risiken)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zulieferung und Beratung für Bauprojekte.</li> <li>• Export von Nahrungsmitteln.</li> <li>• Lieferung von Ausrüstungen bei Infrastrukturprojekten in den Bereichen Transport, Energie, Wasser, Gesundheit und Telekommunikation.</li> <li>• Dienstleistungen rund um den Tourismussektor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Überschuldeter Staat ist nur beschränkt handlungsfähig und auf Geber angewiesen.</li> <li>• Währung gambischer Dalasi (GMD) verliert stetig an Wert.</li> </ul>

© 2018 Germany Trade & Invest

MKT201806258003.14

### Chancen bei Bauprojekten

Trotz der geringen Marktgröße bestehen zahlreiche Geschäftsmöglichkeiten in dem unterversorgten Markt. Derzeit nimmt die Anzahl der Hochbauprojekte im Großraum Banjul deutlich zu, weil der Optimismus zurückgekehrt ist. Marktkenner berichten, dass es sich bei den Bauten in größerem Umfang um Wohnungen für ausländische Entsandtkräfte handelt. Es wird in den kommenden Jahren mit einer deutlich stärkeren Präsenz ausländischer Botschaften und Geberorganisationen in Gambia insbesondere im Großraum Banjul gerechnet. Für den Bau der Wohnungen bestehen Lieferchancen unter anderem bei Baustoffen, Armaturen und hochwertigen Einrichtungen wie Küchen und Bädern.

Darüber hinaus ist mit zahlreichen Geberprojekten in den kommenden Jahren zu rechnen. Auf einer Geberkonferenz in Brüssel im Mai 2018 wurden Gelder in Höhe von 1,45 Milliarden Euro für Gambia in Aussicht gestellt. Zahlreiche sich daraus ergebende Projekte dürften im Rahmen der technischen Zusammenarbeit im Energie-, Transport- und Gesundheitssektor sowie in der Landwirtschaft stattfinden. Bei derartigen Projekten bestehen für ausländische Unternehmen Liefer- und Beratungschancen.

### Nahrungsmittelimporte dürften zunehmen

Weil die gambische Landwirtschaft den lokalen Bedarf an Nahrungsmitteln bei Weitem nicht decken kann, muss ein beträchtlicher Teil eingeführt werden. Nahrungsmittel wie Reis, Getreide, Zucker, Milch, Zwiebeln und Fleisch kommen jede Woche mit größeren Containerschiffen im Hafen von Banjul an. Das Pro-Kopf-Einkommen bleibt zwar vorerst gering. Gleichwohl steigt die Bevölkerung schnell an und eine positive Entwicklung der Wirtschaft würde auch die Kaufbereitschaft erhöhen. Der Lieferumfang an Nahrungsmitteln dürfte daher zunehmen.

Für größere deutsche Unternehmen ist der Markt zu klein für eine eigene Repräsentanz. Kein deutsches Unternehmen ist selber mit einer Verkaufsniederlassung präsent und auch in Westafrika bekanntere Handelsgesellschaften sind mit Ausnahme von CFAO (Toyota) in Banjul nicht vertreten. Distributoren wie Bia, Tractafric oder DEM betreiben stattdessen im nahen Dakar in Senegal Niederlassungen und bedienen Gambia von dort aus. Exportiert werden kann nach Gambia ohne Probleme. Gleichwohl bietet Gambia für kleinere Unternehmen, die bereit sind, sich langfristig im Markt zu etablieren, zahlreiche interessante Geschäftschancen. Bereiche mit Potenzial sind neben der Repräsentanz für deutsche Marken generell der Solarbereich, der Tourismus und die Landwirtschaft.

Mehr zum Land finden Sie unter: <http://www.gtai.de/gambia> ▶

### KONTAKT

Samira Akrach

☎ +49 228 24 993 238

✉ [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.