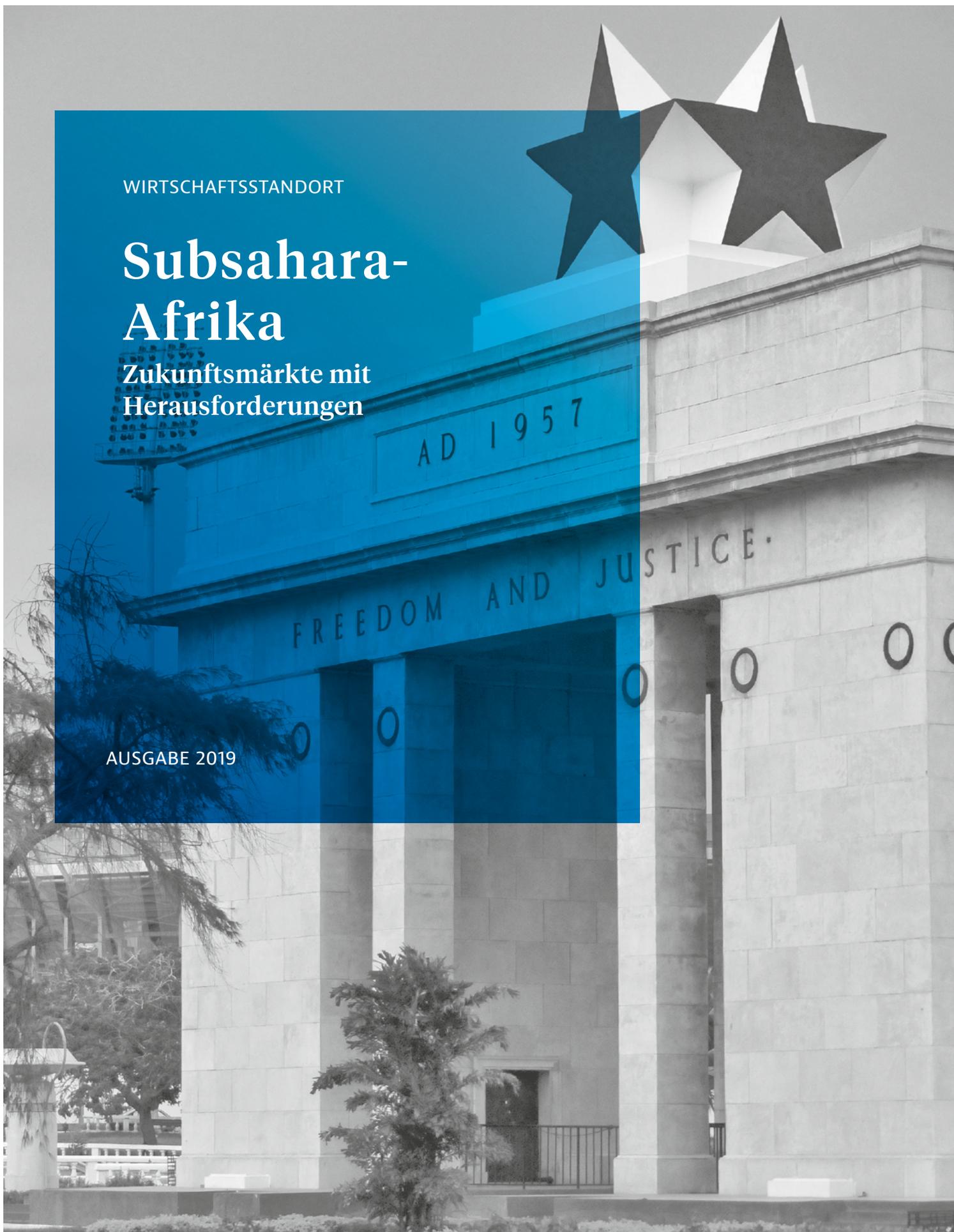


WIRTSCHAFTSSTANDORT

# Subsahara- Afrika

Zukunftsmärkte mit  
Herausforderungen

AUSGABE 2019



# Neue Märkte erschließen

Afrika bietet deutschen Unternehmen als Wirtschaftspartner neue Perspektiven. Hohes Bevölkerungswachstum, eine entstehende Mittelschicht, boomender Mobilfunk und großes Potenzial bei erneuerbaren Energien – Subsahara-Afrika lässt sich nicht mehr mit negativen Klischees beschreiben. Bei 49 Ländern ist eine differenzierte Betrachtung elementar. Einige Märkte sind weiterhin von Krisen geprägt – andere zählen mit hohen Wachstumsraten zu den expansivsten der Welt.

Die richtige Marktstrategie zu wählen ist nicht einfach. Die Schaffung neuer Arbeitsplätze, eigene Wertschöpfung vor Ort sowie die Ausbildung lokaler Mitarbeiter sind wichtige Erfolgsfaktoren. Deutsche Unternehmen werden beim Schritt nach Afrika durch vielfältige Angebote von staatlichen und privaten Einrichtungen unterstützt.

Die folgenden Seiten geben einen Überblick über die Märkte in Subsahara-Afrika, ihre Chancen und Risiken und welche Besonderheiten bei der Marktbearbeitung zu beachten sind. Ausführliche Informationen zu den einzelnen Themengebieten sind unter [www.gtai.de/afrika](http://www.gtai.de/afrika) sowie bei einer Recherche zu den einzelnen Ländern unter [www.gtai.de](http://www.gtai.de) verfügbar.



**Martin Kalhöfer**  
Bereichsleiter Afrika/Nahost  
*[martin.kalhoefer@gtai.de](mailto:martin.kalhoefer@gtai.de)*  
T +49 228 249 93-217



# Inhalt

## WIRTSCHAFTSPARTNER

- 4 **Kontinent mit neuen Perspektiven**
- 6 Ausgewählte Länder
- 9 Regionale Integration

## SUBSAHARA-AFRIKA IM INTERNATIONALEN KONTEXT

- 12 **Zugang zum Weltmarkt entscheidend**

## STÄRKEN UND SCHWÄCHEN

- 14 **Bevölkerungswachstum gibt den Ton an**

## ABSATZCHANCEN

- 16 **Viel ungenutztes Potenzial**
- 17 Konsumgüter
- 18 Investitionsgüter
- 19 Deutscher Mittelstand
- 19 Außenhandel

## ABSATZSTRATEGIE

- 22 **Netzwerke als Türöffner**
- 23 Vertrieb
- 24 Finanzieren und Absichern
- 24 Entwicklungsprojekte als Einstieg

## INVESTITIONEN

- 26 **Kapital fließt in nachhaltige Sektoren**
- 26 Direktinvestitionen
- 27 Investitionsförderung
- 27 Mitarbeitersuche und -kosten

- 30 IMPRESSUM



WIRTSCHAFTSPARTNER

# Kontinent mit neuen Perspektiven

Subsahara-Afrika befindet sich in einem Prozess des wirtschaftlichen Wandels. Steigende Kaufkraft einer jungen Bevölkerung, umfangreiche Investitionsprojekte sowie Technologiesprünge bieten gute Chancen für unternehmerisches Engagement. Mangelnde politische Stabilität, Planungsunsicherheit sowie Schutz des Privateigentums sind Themen, die unternehmerische Aktivitäten in vielen Ländern behindern. Trotz der Risiken – der Blick nach Afrika lohnt sich für deutsche Unternehmen.



Die Zahl der Wettbewerber in Afrika nimmt spürbar zu

In der Region südlich der Sahara zieht das Wirtschaftswachstum allmählich wieder an. Nach Prognosen des Internationalen Währungsfonds (IWF) wird das Bruttoinlandsprodukt (BIP) von 2018 bis 2022 im Durchschnitt um 3,7 Prozent pro Jahr zunehmen. Noch 2004 bis 2014 hatte Subsahara-Afrika mit jährlich über 5 Prozent die höchsten realen Steigerungsraten weltweit verzeichnet. Dann bremsten die bestehende Abhängigkeit von Rohstofflösungen und eine ungünstige politische und wirtschaftliche Entwicklung der Schwergewichte Nigeria und Südafrika die Dynamik merklich.

Bei insgesamt wieder höheren Wachstumsraten zeigt ein differenzierter Blick auf die 49 einzelnen Volkswirtschaften der Region, dass der neuerliche

Aufschwung noch nicht überall gleichermaßen angekommen ist. Positiv heben sich Äthiopien, Benin, Côte d'Ivoire, Kenia, Ruanda, Senegal, Tansania und Uganda ab. Hier wird nach Einschätzung des IWF bis 2022 ein durchschnittliches BIP-Plus von über 6 Prozent pro Jahr erreicht werden.

## Wachstumsmotoren

Größte Herausforderung und gleichzeitig Chance für den Kontinent ist das enorme Bevölkerungswachstum. Bis 2050 wird sich die Einwohnerzahl Subsahara-Afrikas den Vereinten Nationen (UN) zufolge auf 2,2 Milliarden mehr als verdoppeln. Der African Economic Outlook erwartet bis 2050 auf dem Kontinent auch weltweit die höchste Zunahme der Erwerbsbevölkerung. Ob damit auch

neue qualifizierte Arbeitsplätze verbunden sind, hängt vor allem von einer stärkeren Einbindung in die globale Wertschöpfung ab. Bisher reichen die hohen Wachstumsraten nicht aus, um die Armut in Subsahara-Afrika zu beseitigen.

Vom Agrobusiness über den Gesundheitssektor bis zur Umwelttechnik hat der gesamte Kontinent hohen Nachholbedarf. Bessere Perspektiven für breite Bevölkerungsschichten sind eng verknüpft mit dem Aufbau von lokalen Industrien – ob bei der Verarbeitung von Mineralien oder der Herstellung von Nahrungsmitteln. Die Preisschwankungen bei Rohstoffen wie Kupfer und Gold oder besonders beim Öl machen eine Diversifizierung dringender denn je. Stark vom Ölexport abhängige Länder, etwa Angola und Nigeria, mussten ihre Budgets komplett neu aufstellen und setzen verstärkt auf den Ausbau der eigenen Wertschöpfung.

### Wirtschaftspartner

Das weltweite Interesse an Afrika als Wirtschaftspartner hat spürbar zugenommen. Vor allem China engagiert sich bei der Förderung von Rohstoffen und beim Ausbau der Infrastruktur. Auch die Wettbewerber aus den USA, Japan, Indien, Brasilien oder der Türkei verfolgen zum Teil aggressive Markterschließungsstrategien. Das Vereinigte Königreich und Frankreich sind zudem in ihren ehemaligen Kolonien nach wie vor sehr präsent. Die afrikanischen Partner profitieren von der in den vergangenen Jahren entstandenen Konkurrenz, betonen jedoch immer wieder das große Interesse an einem verstärkten deutschen Engagement.

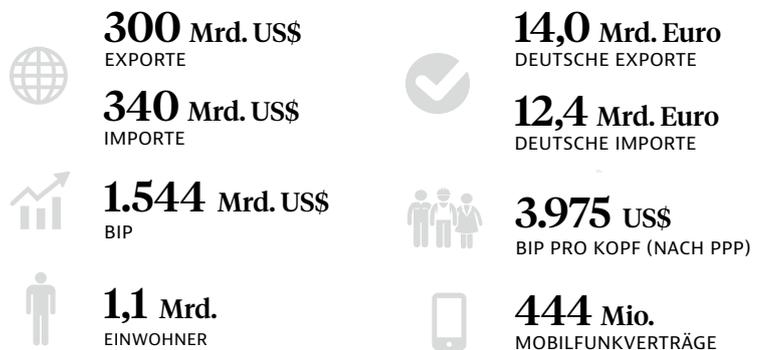
Die Initiative „Compact with Africa“ soll durch Partnerschaften zwischen afrikanischen Ländern, internationalen Finanzierungsinstitutionen und bilateralen Gebern die Rahmenbedingungen für private Investitionen auf dem Kontinent verbessern. Deutschland hat bilaterale Reformpartnerschaften mit Tunesien, Côte d'Ivoire und Ghana. Mit Äthiopien, Marokko und Senegal wurden Verhandlungen aufgenommen.

### Deutschland und die Europäische Union (EU)

Ob bei der Verarbeitung von Rohstoffen, der Produktion von Textilien für den Weltmarkt oder von Nahrungsmitteln für den heimischen Markt: Moderne Maschinen, verlässliche Energielösungen und effiziente Logistikdienstleistungen werden in Afrika benötigt. Deutsche Unternehmen können am Wachstum teilhaben und sind mit ihrer Technologie und der besonderen Kompetenz bei Maßnahmen zur Schulung und Ausbildung von

## Subsahara-Afrika in Zahlen

Angaben 2017\*



\* Schätzungen

Quellen: IWF; United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD); Statistisches Bundesamt; Groupe Speciale Mobile Association (GSMA)

Mitarbeitern besonders gefragt. Ein mit 1 Milliarde Euro ausgestatteter Entwicklungsinvestitionsfonds der Bundesregierung soll vor allem dem deutschen Mittelstand den Marktzugang erleichtern.

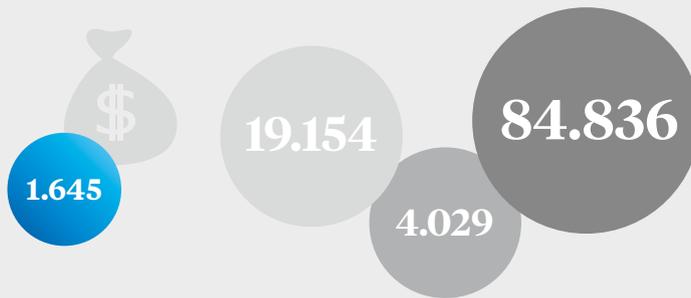
Die Handelsbeziehungen der Subsahara-Länder mit Deutschland und der EU sollen durch Welt-handelsorganisation (WTO)-konforme Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (WPA) neu ausgerichtet werden. Entwicklungsökonomern bemängeln negative Auswirkungen sowie die Folgen von nicht-tarifären Handelshemmnissen, Agrarsubventionen und der Fischereipolitik der EU. Ziel im Sinne einer Partnerschaft auf Augenhöhe kann nur sein, die Integration der afrikanischen Wirtschaft in die weltweiten Warenströme zu fördern und mehr Wertschöpfung und Arbeitsplätze in Subsahara-Afrika zu schaffen.

### SAFRI koordiniert Afrika-Aktivitäten

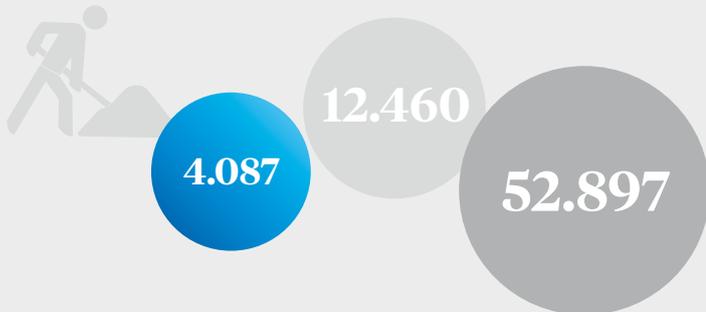
Die Subsahara-Afrika Initiative der Deutschen Wirtschaft (SAFRI) wird partnerschaftlich getragen vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK), dem Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), dem Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) und dem Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft. Unter der Regionalinitiative setzen sich die Träger gemeinsam für eine Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und

den Ländern Subsahara-Afrikas ein. Ziel der SAFRI ist die Förderung nachhaltiger und partnerschaftlicher Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und Subsahara-Afrika. Die Träger wollen gemeinsam die Wahrnehmung Afrikas als Chancenkontinent für die deutsche Wirtschaft stärken, den Dialog zwischen deutscher und afrikanischer Wirtschaft und Politik fördern und eine Plattform zum Austausch zwischen deutschen und afrikanischen Partnern bieten.

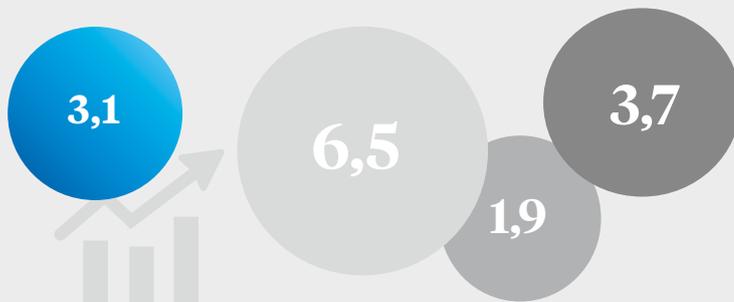
BIP in Mrd. US\$, 2018



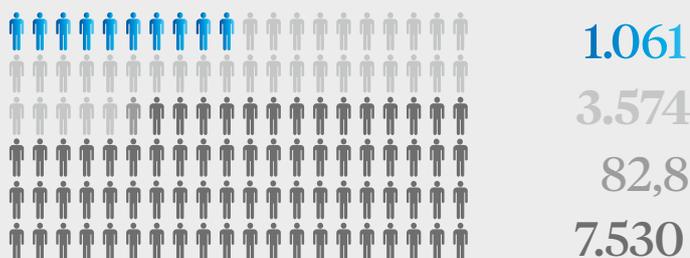
BIP pro Kopf auf PPP-Basis in US\$, 2018



Reales BIP-Wachstum in Prozent, 2018



Bevölkerung in Mio., 2017



- Subsahara-Afrika
- Asiatische Entwicklungs- und Schwellenländer
- Deutschland
- Welt

Quellen: IWF; Weltbank

## Ausgewählte Länder

Mit 49 Ländern ist Subsahara-Afrika enorm vielfältig. Ein differenzierter Blick auf einzelne Volkswirtschaften lässt großes Potenzial erkennen. Auch wenn noch kein mit westlichen Ländern vergleichbarer Markt vorhanden ist, bieten sich in vielen Branchen interessante Partner und Projekte.

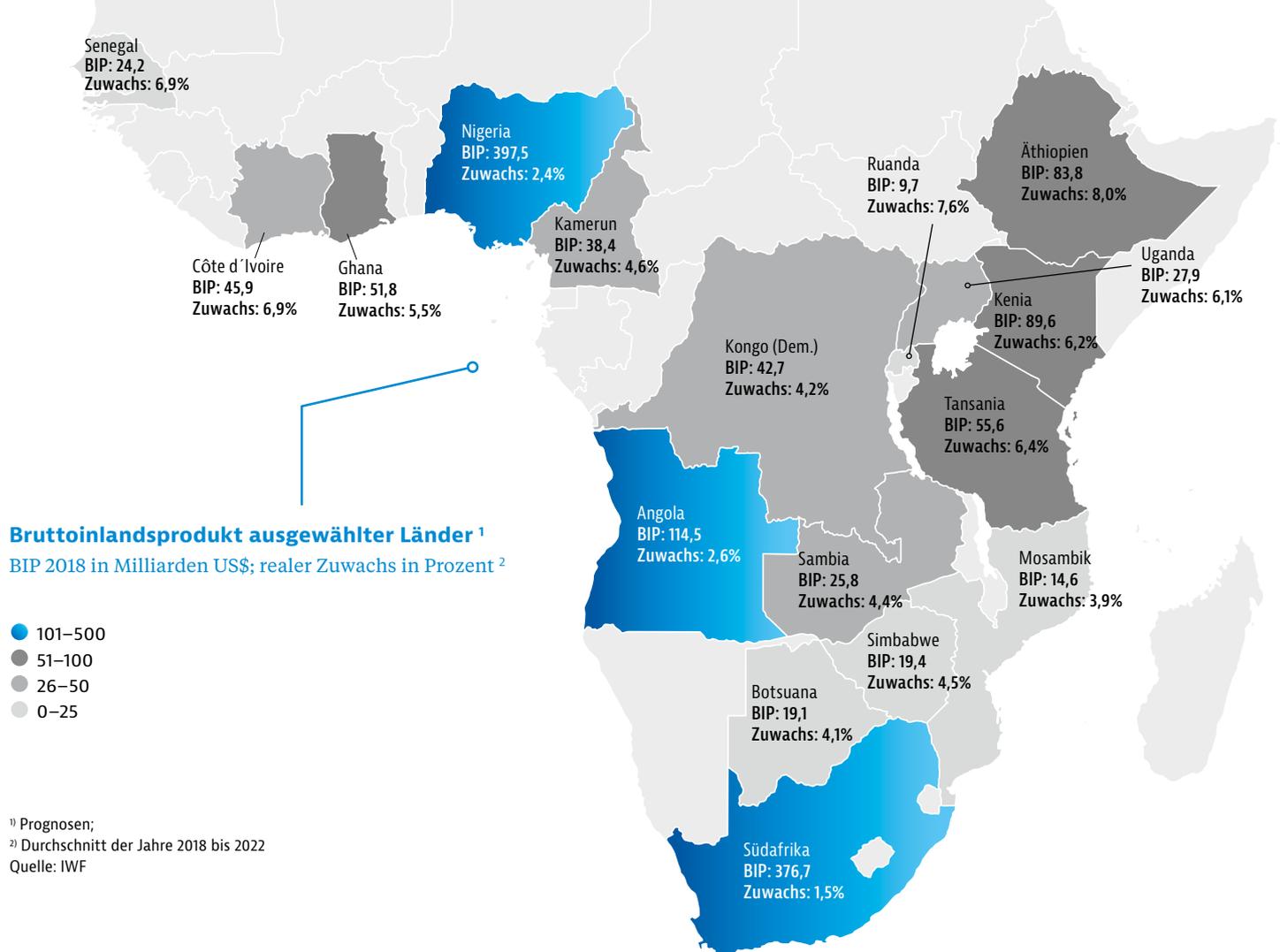
Zu den nach Größe und Volumen für deutsche Unternehmen wichtigsten Märkten gehören Südafrika, Nigeria, Ghana und Kenia. In diesen sogenannten Hubs befinden sich meist auch die Zentralen internationaler Unternehmen oder Organisationen. Von hier wird oftmals der gesamte Kontinent erschlossen oder der Vertrieb gesteuert. Daneben ziehen auch neue Märkte wie Äthiopien, Côte d'Ivoire oder Tansania das Interesse von Investoren an.

### Differenzierter Blick ist der Schlüssel

Äthiopien zählt mit fast 100 Millionen Einwohnern zu den attraktivsten Investitionszielen in Afrika. Das Land entwickelt sich zum gefragten Produktionsstandort für Bekleidung, Textilien und Nahrungsmittel und kann mit Industrieparks und billigem Strom punkten. Der Ausbau der Infrastruktur zieht weitere Investoren vor allem aus Asien an. Die ersten Erfolge sind beeindruckend, wenngleich es auch Schattenseiten gibt: Viel Bürokratie, staatliche Gängelung und zu wenig Devisen erschweren den Markteintritt.

Angola verfügt über große Erdölreserven, die in guten Zeiten für hohe Einnahmen sorgen. Die damit verbundene Abhängigkeit ist aber auch die größte Schwäche des Landes. Die Förderung der Privatwirtschaft sowie die Diversifizierung der Wirtschaft stehen nun verstärkt im Fokus der Regierung. Die Verbesserung des Geschäftsklimas startet von einem niedrigen Niveau aus.

Botsuana gehört nach dem Pro-Kopf-Einkommen sowie wichtigen Entwicklungskriterien wie Regierungsführung, Rechtsstaatlichkeit und makroökonomische Stabilität zu den erfolgreichsten Ländern in Afrika. Wichtigste Einkommensquelle ist der Diamantenabbau. Mit steigenden Weltmarktpreisen zieht der Kupferabbau wieder an. Potenzial gibt es auch beim Abbau von Kohle, Gold, Silber und Mangan. Trotz der Erfolge wird Botsuana ohne eine Diversifizierung der Wirtschaft die bestehende Arbeitslosigkeit nicht überwinden können.



*Côte d'Ivoire* hat in den vergangenen Jahren eine deutliche Stabilisierung erfahren und verzeichnet hohe Wachstumsraten von über 7 Prozent. Das Land möchte wieder Drehscheibe für das frankophone Westafrika werden und baut seine Infrastruktur weiter aus. Privat dominierte Sektoren wie Leichtindustrie und Handel entwickeln sich dynamisch. Côte d'Ivoire ist eines der Länder, mit denen Deutschland im Rahmen der G20-Initiative „Compact with Africa“ eine Investitionspartnerschaft unterzeichnet hat.

*Ghana* bleibt mit seiner im afrikanischen Vergleich hohen politischen Stabilität für Unternehmen ein interessanter Einstiegsmarkt. Ghana ist reich an Rohstoffen und gehört zu den weltgrößten Produzenten von Gold und Kakao. Die weiter zunehmende Öl- und Gasförderung vor der Küste hat sich zum dritten Standbein der Exportwirtschaft entwickelt. Die volatile Währung Cedi erschwert das Geschäft zuweilen. Das Compact-Land ist 2019 Gastgeber des German-African Business Summit (GABS).

*Kamerun* profitiert von seiner wirtschaftlichen Diversifizierung, während weite Teile Zentralafrikas unter dem niedrigen Ölpreis leiden. Chancen für Zulieferer bestehen vor allem durch den Konsum auf dem Binnenmarkt und bei Infrastrukturprojekten. Geschäftsmöglichkeiten bieten der

Ausbau des neuen Tiefseehafens in Kribi sowie Investitionen in die Ausweitung des Stromnetzes und die Verbesserung der Wasserversorgung. Die Finanzierung kommt hauptsächlich von internationalen Gebern.

*Kenia* ist die Wirtschaftskraft Ostafrikas und die Hauptstadt Nairobi wichtiger Standort für Unternehmen in der Region. Der boomende Dienstleistungssektor wird vor allem von Informations- und Kommunikationstechnologien, dem Transportgewerbe und Finanzdiensten beflügelt. Der Staat investiert in die neue Normalspureisenbahntrasse, aber auch in Straßen und Häfen – bevorzugter Partner ist China. Unsicherheiten bleiben allerdings bestehen: Die politischen Spannungen sind hoch, Terrorismus ist eine unbekannte Größe und mit Dürreperioden muss jederzeit gerechnet werden.

Die *Demokratische Republik Kongo* blickt wieder etwas besseren wirtschaftlichen Zeiten entgegen, nachdem sich der für das Land wichtige Kupferpreis zuletzt erholen konnte. Der Kupferbergbau in Katanga ist weiterhin der bedeutendste Devisenbringer. Gleichwohl bleibt die politische Lage in dem zentralafrikanischen Land höchst instabil. Der dringend notwendige Ausbau der Infrastruktur gerät ins Stocken. Auch private Investoren halten sich zurück.



*Die Afrikanische Union ist treibende Kraft für die Bildung eines kontinentalen Binnenmarktes.*

In *Mosambik* könnte die entstehende Erdgasförderung und -verflüssigung die Wirtschaft grundlegend verändern und den Wohlstand des Landes spürbar heben. Im Jahr 2022 ist mit der Förderung von 3,4 Millionen Tonnen verflüssigtem Erdgas pro Jahr zu rechnen. Mittelfristig sind zwei Förderprojekte mit je 15,4 Millionen und 12 Millionen Tonnen pro Jahr geplant. Im Bergbau kann der Kohleexport auf einen Schub hoffen. Es wird allerdings dauern, bis das Land seine hohe Verschuldung abbauen wird.

*Namibias* Wirtschaft soll nach zwei schwierigen Jahren ab 2019 wieder um 3 Prozent wachsen. Wichtigster Impulsgeber ist weiterhin der Bergbau und vor allem die Uranmine Husab. Die Nahrungsmittelindustrie zieht Investitionen an und erschließt neue Absatzmärkte in Asien und den USA. Gute Chancen bietet der Energiesektor mit dem angekündigten Ausbau der erneuerbaren Quellen Solar, Wind und Biomasse. Beteiligungsmöglichkeiten von Privaten bei Energie- und Wasserprojekten sind gestiegen.

*Nigeria* gilt seit 2014 als Afrikas größte Volkswirtschaft, ist jedoch zu abhängig von den Öl- und Gas-einnahmen. Für ausländische Unternehmen bleibt Nigeria mit mehr als 190 Millionen Menschen einer der potenzialreichsten Märkte mit einer stark wachsenden Kaufkraft. Chancen bestehen neben dem Konsumgüterbereich in den Sektoren Bau, Telekommunikation und Infrastruktur. Die in einigen Landesteilen angespannte Sicherheitslage

sowie politische Unsicherheit und Stromknappheit erschweren unternehmerische Aktivitäten.

*Ruanda* nimmt im Ease of Doing Business-Ranking der Weltbank einen führenden Platz unter den afrikanischen Ländern ein. Profitieren kann das ostafrikanische Land von den wieder steigenden Weltmarktpreisen für seine Rohstoffe. Liefer- und Beteiligungschancen bestehen beim Ausbau der Infrastruktur sowie bei der Nahrungsmittelverarbeitung.

*Sambias* Wirtschaft soll nach Prognosen des IWF bis 2022 ein durchschnittliches Wachstum von 4,4 Prozent pro Jahr erzielen. Im Rahmen des Entwicklungsplans „Zambia Plus“ sollen große Infrastrukturvorhaben realisiert werden, insbesondere im Schienensektor. Reformen auf dem Strommarkt dürften zudem neue Energieprojekte anstoßen. Die Regierung muss ihre Prioritäten auf die Konsolidierung des Staatshaushaltes lenken, um die überbordende Verschuldung einzudämmen. China ist in Sambia besonders stark präsent.

*Senegals* Hauptstadt Dakar entwickelt sich neben Abidjan zum zweiten großen industriellen Zentrum innerhalb des frankofonen Westafrika. Die Wirtschaft hat durch zahlreiche private Projekte an Dynamik gewonnen und profitiert von der politischen Stabilität. Hersteller von Nahrungsmitteln und anderen Konsumgütern investieren in neue Produktionslinien für den lokalen Markt. Durch neue Callcenter und die Ansiedlung innovativer

IT-Firmen entwickelt sich Dakar zunehmend zu einem afrikanischen IT-Hub.

*Südafrika* ist seit 2011 Mitglied der BRICS-Staaten-gemeinschaft (Brasilien, Russland, Indien, China, Südafrika) und verfügt über ein breites produzie-rendes Gewerbe mit der höchsten Fertigungstiefe des Kontinents. Der neue Präsident Cyril Rama-phosa sorgt für einen Stimmungswandel in der Wirtschaft. Dem früheren Unternehmer wird zuge-traut, die benötigten Reformen anzupacken und auch die Korruption entschieden zu bekämpfen. Zudem ist der Ausbau von Sonderwirtschaftszonen und Anreizprogrammen für die Industrie geplant. Nach Prognosen des IWF soll das BIP von 2018 bis 2022 im Durchschnitt wieder um 1,5 Prozent pro Jahr wachsen. Für den Ausbau der Infrastruktur sollen rund 128 Milliarden US-Dollar zur Verfü-gung gestellt werden.

*Tansania* ist mit 57 Millionen Einwohnern das zweitbevölkerungsreichste Land Ostafrikas und besitzt immense Erdgasvorkommen und andere Bodenschätze. Hinzu kommt ein umfangreiches, kaum genutztes landwirtschaftliches Potenzial. Die Industrie profitiert von einer zuverlässigeren Stromversorgung und neuen Sonderwirtschaftszo-nen mit günstigeren Steuern. Eine moderne und leistungsfähige Transitverbindung zwischen dem Seehafen Dar es Salaam und den Nachbarländern soll die wirtschaftliche Entwicklung voranbringen. Der Dienstleistungssektor ist weiterhin auf Expansionskurs und stellt mittlerweile die Hälfte des Bruttoinlandsproduktes.

## Regionale Integration

Die Zersplitterung der Märkte in Afrika begrenzt das Wachstum und führt zu starken Einschränkun-

gen. Nicht nur die mangelhafte Infrastruktur, auch restriktive Handels- und Zollvorschriften hemmen die Entwicklung. Der langwierige und teure Trans-port innerhalb des Kontinents verdoppelt häufig den Preis eines Produktes. Länderübergreifende Strukturen – beim Handel, beim Transport oder bei der Energieversorgung – bieten enormes Poten-zial auch für die industrielle Produktion.

### Kooperation als Zukunftschance

Hauptmotor für die wirtschaftliche Integration und zentraler Partner der Europäischen Union ist die Afrikanische Union (AU). Durch eine zunehmende Integration auf regionaler Ebene will die AU die Entstehung eines kontinentalen Binnenmarktes vorantreiben. Von den derzeit 16 in Subsahara-Afrika bestehenden Regionalorganisationen erkennt die AU sieben als regionale Wirtschaftsge-meinschaften an. Die Zusammenarbeit innerhalb der AU hat bei der Vermeidung von Konflikten auf dem Kontinent bereits ihre positive Wirkung entfal-tet. Die Regionalorganisationen unterscheiden sich deutlich in ihrem Integrationsniveau.

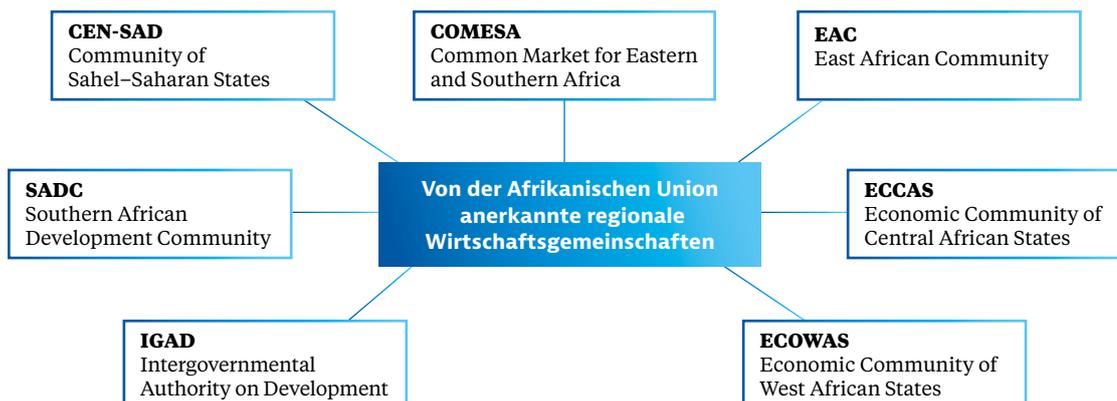
Ein Problem sind überlappende Mitgliedschaften. Viele Staaten sind Mitglied in mindestens zwei Regionalorganisationen, deren Konkurrenz weitere Integrationsfortschritte behindert. Vor diesem Hin-tergrund haben die Staats- und Regierungschefs aus 26 Ländern Afrikas im Juni 2015 die Schaffung einer neuen gemeinsamen Freihandelszone, der soge-nannten Tripartite Freihandelszone, vereinbart.



Laufend aktuelle Berichte und Analy-sen zu diesen und weiteren Märkten in Subsahara-Afrika unter [www.gtai.de](http://www.gtai.de)



Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.gtai.de/afrika-wirtschaftsklima](http://www.gtai.de/afrika-wirtschaftsklima)  
[www.africa-business-guide.de](http://www.africa-business-guide.de)  
[www.gtai.de/gesundheitsmaerkte-afrika](http://www.gtai.de/gesundheitsmaerkte-afrika)  
[www.portalafrica.de](http://www.portalafrica.de)



## African Continental Free Trade Area (ACFTA)

Ein wichtiger Schritt zur Entstehung des kontinentalen Binnenmarktes war die Unterzeichnung einer Vereinbarung über die Schaffung einer panafrikanischen Freihandelszone (African Continental Free Trade Area – ACFTA) durch Vertreter von 44 afrikanischen Staaten am 21. März 2018. Die Vereinbarung wurde zwischenzeitlich von fünf weiteren Staaten, darunter Südafrika, unterzeichnet. Weitere Staaten, darunter Nigeria, wollen in Kürze der Vereinbarung beitreten. Die Vereinbarung wurde inzwischen von sieben Staaten ratifiziert. Das Abkommen tritt in Kraft, wenn 22 Unterzeichnerstaaten den nationalen Ratifizierungsprozess abgeschlossen haben.

Ziel des Abkommens ist unter anderem, den innerafrikanischen Handel durch den Abbau von Handelshemmnissen zu intensivieren und auf längere Sicht einen freien Austausch von Waren und Dienstleistungen zu schaffen. Rund 90 Prozent der Zölle sollen wegfallen.



### Ostafrika und Südliches Afrika – COMESA

Ziel der 1994 gegründeten regionalen Organisation für das Östliche und Südliche Afrika (COMESA) ist die Schaffung eines gemeinsamen Marktes durch Abbau der Zölle und Beseitigung von Handelshemmnissen für in der Region hergestellte Waren. Der erste Schritt zur Verwirklichung dieses Ziels, die Schaffung einer Freihandelszone zwischen allen Mitgliedstaaten, konnte noch nicht erreicht werden. Derzeit haben 15 Mitgliedstaaten ihre Zölle abgebaut. Einige Mitgliedstaaten arbeiten intensiv am Abbau mengenmäßiger Beschränkungen und anderer nichttarifärer Handelshemmnisse.

### Zentralafrika – CEMAC

Ziel der 1994 gegründeten Zentralafrikanischen Wirtschafts- und Währungsgemeinschaft CEMAC ist die Förderung des regionalen Handels und die Errichtung eines gemeinsamen Marktes. Die sechs Mitgliedstaaten (Äquatorialguinea, Gabun, Kamerun, Republik Kongo, Tschad und Zentralafrikanische Republik) haben einen gemeinsamen Außenzolltarif gegenüber Drittländern geschaffen, den Kamerun jedoch seit August 2016 gegenüber der EU aufgrund des WPA nicht mehr anwendet. Den zollfreien Austausch ihrer Ursprungswaren haben die CEMAC-Mitglieder bislang nicht vollständig umsetzen können.

### Südliches Afrika – SADC

Der Entwicklungsgemeinschaft des südlichen Afrika (SADC) gehören heute insgesamt 15 Länder des südlichen und östlichen Afrika an. Ziel der Gemeinschaft ist unter anderem die regionale Integration in den Bereichen Wirtschaft und Handel. Auf der Grundlage des SADC-Handelsprotokolls haben 12 der 15 SADC-Mitgliedstaaten die Schaffung der Freihandelszone in Angriff genommen. Nachdem bis 2008 für 85 Prozent aller Waren die Einfuhrzölle im Warenverkehr zwischen diesen Ländern komplett abgebaut wurden, ist die Freihandelszone seit 1. August 2008 in Kraft. Das erste Abkommen zur Errichtung der Zollunion souveräner Staaten des südlichen Afrika (Südafrika, Botsuana, Lesotho und Eswatini) trat 1970 in Kraft (SACU Agreement). Namibia trat der Zollunion offiziell im Juli 1990 bei. Der zollrechtlich freie Austausch von Waren innerhalb der Zollunion ist mittlerweile erreicht.

### Westafrika – ECOWAS

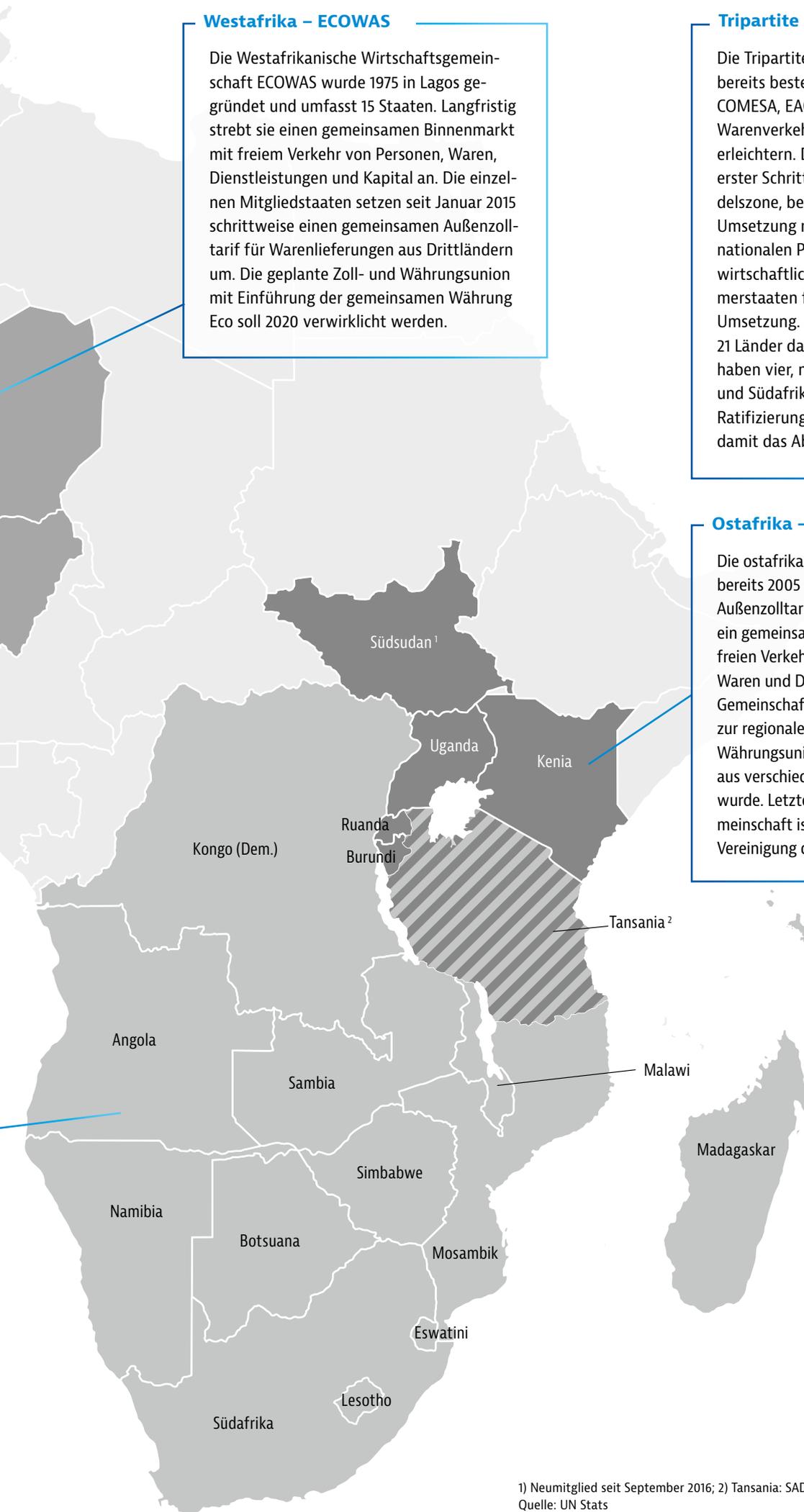
Die Westafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft ECOWAS wurde 1975 in Lagos gegründet und umfasst 15 Staaten. Langfristig strebt sie einen gemeinsamen Binnenmarkt mit freiem Verkehr von Personen, Waren, Dienstleistungen und Kapital an. Die einzelnen Mitgliedstaaten setzen seit Januar 2015 schrittweise einen gemeinsamen Außenzolltarif für Warenlieferungen aus Drittländern um. Die geplante Zoll- und Währungsunion mit Einführung der gemeinsamen Währung Eco soll 2020 verwirklicht werden.

### Tripartite Freihandelszone

Die Tripartite Freihandelszone soll die bereits bestehenden drei Freihandelsblöcke COMESA, EAC und SADC integrieren und den Warenverkehr zwischen den Mitgliedstaaten erleichtern. Die Vereinbarung (TFTA) ist ein erster Schritt zur Schaffung der Freihandelszone, bedarf jedoch zur praktischen Umsetzung noch der Zustimmung der nationalen Parlamente. Die unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklung der Teilnehmerstaaten führt zu Verzögerungen bei der Umsetzung. Nach derzeitigem Stand haben 21 Länder das TFTA unterschrieben. Bisher haben vier, nämlich Ägypten, Uganda, Kenia und Südafrika, das Abkommen ratifiziert. 14 Ratifizierungen sind allerdings notwendig, damit das Abkommen in Kraft treten kann.

### Ostafrika – EAC

Die ostafrikanische Gemeinschaft (EAC) hat bereits 2005 eine Zollunion mit gemeinsamem Außenzolltarif geschaffen. 2010 wurde dann ein gemeinsamer Markt beschlossen, der den freien Verkehr von Arbeitskräften, Kapital, Waren und Dienstleistungen innerhalb der Gemeinschaft vorsieht. Als weiterer Schritt zur regionalen Integration sollte 2012 eine Währungsunion gebildet werden, die jedoch aus verschiedenen Gründen verschoben wurde. Letztes großes politisches Ziel der Gemeinschaft ist die Schaffung einer föderalen Vereinigung der ostafrikanischen Staaten.



1) Neumitglied seit September 2016; 2) Tansania: SADC und EAC  
Quelle: UN Stats



SUBSAHARA-AFRIKA IM INTERNATIONALEN KONTEXT

# Zugang zum Weltmarkt entscheidend

Der Zugang zum Weltmarkt spielt für Afrika und seine weitere Entwicklung eine wesentliche Rolle. Die Handelsbeziehungen der Länder südlich der Sahara mit der Europäischen Union (EU) sollen durch Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (WPA beziehungsweise EPA) neu ausgerichtet werden. Die Verlängerung des AGOA-Abkommens verschafft ausgewählten Produkten einen günstigen Marktzugang in den USA.



Subsahara-Afrika  
braucht einen  
fairen und freien  
Marktzugang

Die EU hat die Verhandlungen über WPA im Jahr 2002 mit folgenden afrikanischen Staatengruppen aufgenommen: CEMAC, COMESA, EAC, ECOWAS und SADC. Die Verhandlungen und das weitere Verfahren zur Umsetzung der Abkommen gestalteten sich angesichts unterschiedlicher Interessen und wirtschaftlicher Entwicklung der beteiligten Länder schwierig. Einige Abkommen werden weiter diskutiert, einige wurden bereits unterzeichnet oder stehen kurz davor.

## Wirtschaftspartnerschaftsabkommen

Die Verhandlungen über ein WPA mit 16 westafrikanischen Ländern wurden im Februar 2014 abgeschlossen. Bis auf Nigeria haben mittlerweile alle Vertragsparteien das Abkommen unterzeichnet. Zum Inkrafttreten bedarf es dann noch der Ratifizierung. Um den zollfreien Zugang ihrer Produkte zum EU-Markt nicht zu verlieren, wenden

Côte d'Ivoire seit 3. September 2016 und Ghana seit 15. Dezember 2016 vorläufig Interims-WPA mit der EU an.

Von den ursprünglich an den Verhandlungen beteiligten CEMAC-Ländern Zentralafrikas hat bisher nur Kamerun im Dezember 2007 einem Interims-WPA mit der EU zugestimmt, das seit 4. August 2014 vorläufig angewendet wird.

Die EU und sechs SADC-Länder haben Mitte Juli 2014 die Verhandlungen über ein WPA erfolgreich abgeschlossen. Das Abkommen wurde am 10. Juni 2016 unterzeichnet und wird zwischen der EU und Botswana, Lesotho, Namibia, Südafrika und Eswatini seit 10. Oktober 2016 vorläufig angewendet. Mosambik hat das Abkommen am 28. April 2017 ratifiziert und wendet es seit dem 4. Februar 2018 vorläufig an.

Die EU und fünf Länder der EAC haben am 16. Oktober 2014 die Verhandlungen über ein umfassendes WPA mit der Paraphierung des Abkommenstextes durch die Verhandlungsführer erfolgreich abgeschlossen. Das Ergebnis der Verhandlungen berücksichtigt die unterschiedlichen wirtschaftlichen Entwicklungsstufen der Staaten. Das jetzt ausgehandelte Abkommen befreit die EAC-Staaten von der Gefahr des Verlustes des zoll- und quotenfreien Zugangs ihrer Produkte zum EU-Markt. Kenia und Ruanda sowie die EU einschließlich ihrer Mitgliedstaaten haben das Abkommen am 1. September 2016 unterzeichnet. Die Unterzeichnung durch Uganda, Tansania und Burundi ist weiterhin offen. Der Südsudan, der zum 5. September 2016 der EAC beigetreten ist, wird zurzeit nicht vom WPA EU/EAC umfasst.

### AGOA – African Growth and Opportunity Act

Die Mehrzahl der Staaten in Subsahara-Afrika können als Entwicklungsländer beziehungsweise als am wenigsten entwickelte Länder in den Genuss einseitiger Zollpräferenzen der Industrieländer kommen. Die USA gewähren neben dem Generalized System of Preferences (GSP) Präferenzen im Rahmen des African Growth and Opportunity Act (AGOA). Diese einseitig gewährten Zollerleichterungen für die südlich der Sahara gelegenen Länder Afrikas wurden Ende Juni 2015 über den 30. September 2015 hinaus bis 2025 verlängert. Das Abkommen bietet Investoren nun mehr Sicherheit und ausgewählten

Produkten günstigen Marktzugang in den USA. Ziel dieses US-Programms ist die Förderung von Entwicklungs- und Schwellenländern. Daneben trägt es zur preisgünstigen Versorgung der einheimischen Industrie mit Rohstoffen und industriellen Vorprodukten bei. Die Liste der AGOA-Produkte umfasst hauptsächlich Textilerzeugnisse und Bekleidung, Erdölprodukte sowie industrielle Vorprodukte.

### Wirtschaftsrecht

Wer Märkte in Afrika südlich der Sahara erschließen möchte, wird sich zwangsläufig mit dem Recht in diesen Ländern auseinandersetzen müssen. Bei den Subsahara-Ländern spricht man von der Zugehörigkeit zu bestimmten Rechtskreisen. Ghana, Kenia und Nigeria gehören zum Beispiel dem englischen Rechtskreis an, Côte d'Ivoire dagegen dem französischen. Das südafrikanische Recht basiert hauptsächlich auf römisch-holländischem Recht. Das äthiopische Recht lässt sich grundsätzlich keinem bestimmten Rechtskreis zuordnen; es enthält Komponenten aus verschiedenen Rechtssystemen. Zu beachten ist darüber hinaus, dass insbesondere frankophone Länder wie Côte d'Ivoire Mitgliedstaaten der Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) sind.



Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.gtai.de/recht](http://www.gtai.de/recht)  
[www.gtai.de/zoll](http://www.gtai.de/zoll)

### Mitgliedschaft in internationalen Verträgen

Ausgewählte Länder; Stand: Oktober 2018

	Nigeria	Ghana	Côte d'Ivoire	Kenia	Südafrika*	Äthiopien
<b>Kaufrecht</b> Beitritt zum UN-Kaufrecht	●	●	●	●	●	●
<b>Investitionsrecht</b> Investitionsförder- und Investitionsschutzvertrag mit Deutschland	●	●	●	●	●	●
<b>Gewerblicher Rechtsschutz</b> Beitritt zu internationalen Übereinkommen	●	●	●	●	●	●
<b>Schiedsgerichtsbarkeit</b> Beitritt zum New Yorker Übereinkommen 1958	●	●	●	●	●	●
<b>Steuerrecht</b> Doppelbesteuerungsabkommen mit Deutschland	●	●	●	●	●	●
<b>Entsendung</b> Sozialversicherungsabkommen mit Deutschland	●	●	●	●	●	●

● liegt vor, beziehungsweise Vertragsstaat ● in Verhandlung, beziehungsweise noch nicht in Kraft getreten ● liegt nicht vor, beziehungsweise kein Vertragsstaat

\* Investitionsschutzvertrag durch Südafrika gekündigt; am 23. Oktober 2014 außer Kraft getreten; aufgrund der vereinbarten Nachwirkungsfrist bleibt der Rechtsschutz des Vertrages für bereits getätigte Investitionen noch für weitere 20 Jahre erhalten

Quelle: Germany Trade & Invest



STÄRKEN UND SCHWÄCHEN

# Bevölkerungswachstum gibt den Ton an

Die Länder südlich der Sahara verzeichneten in den vergangenen Jahren hohe Wachstumsraten, aber noch besteht in vielen Bereichen großer Nachholbedarf. In vielen Ländern wächst die Mittelschicht, Konsumgewohnheiten verändern sich, und die Ansprüche an Qualität steigen

## **Marktgröße**

Bereits heute leben etwas mehr als 1 Milliarde Menschen südlich der Sahara. Bis 2050 wird die Bevölkerung auf mehr als 2,2 Milliarden anwachsen. Um die Menschen versorgen zu können, wird es immer wichtiger, Ressourcen effizient zu nutzen und die Produktivität der Landwirtschaft zu steigern. Die zunehmende Urbanisierung stellt dabei eine besondere Herausforderung dar, die Chancen für moderne Konzepte und Technologien mit sich bringt. Beachtenswert ist auch die zunehmende Integration des Kontinents. Innerafrikanische Waren- und Kapitalströme wachsen, zahlreiche afrikanische Unternehmen, beispielsweise Dangote, Shoprite und MTN, sind auf dem ganzen Kontinent aktiv.

## **Hoher Nachholbedarf**

Großer Investitionsbedarf besteht vor allem in der Verkehrs- und Energieinfrastruktur. Aber auch Umwelttechnik, Gesundheitswirtschaft und Bildung hinken im weltweiten Vergleich hinter-

her, die demografische Entwicklung erhöht die Notwendigkeit für Investitionen zusätzlich. Die Sanitär- und Trinkwasserversorgung ist oft unzureichend, die Gesundheitsversorgung ebenfalls. Die Internationale Energieagentur schätzt, dass etwa zwei Drittel der Bevölkerung nicht an die Stromversorgung angeschlossen sind. Und schließlich zeigt der Konsumhunger der wachsenden Mittelschicht in vielen Ländern, dass auch hier noch einiges nachzuholen ist. In den Metropolen eröffnen immer mehr Einkaufszentren, die sich an westlichen Vorbildern orientieren. Waren sollen außerdem ansprechend präsentiert und verpackt sein, was die Anforderungen an die Zuliefer- und Ausstattungsbranche erhöht.

## **Politische Unwägbarkeiten**

Der Markteintritt in vielen Ländern Subsahara-Afrikas wird durch instabile politische Verhältnisse erschwert. Selbst wenn demokratische Prozesse etabliert sind, können vielerorts unvorhergesehene

Entscheidungen Planungsprozesse verändern. Aufgrund von Protesten sowie im Umfeld von Wahlen oder Machtwechseln können Unruhen auftreten. Landeskenntnisse sind in solchen Situationen noch wichtiger als ohnehin. Für Unternehmen, die über wenig oder keine Erfahrung auf dem Subkontinent verfügen, ist ein erfahrener Partner unersetzlich. Netzwerke und Kooperationen helfen, gut vorbereitet zu sein und schnell reagieren zu können.

### Infrastruktur

Der Ausbau der Infrastruktur ist ein wichtiger Wachstumstreiber der afrikanischen Volkswirtschaften. Umgekehrt bedeutet das aktuelle Infrastrukturdefizit für Exporteure lange Lieferzeiten und hohe Transportkosten. Ländliche Gebiete sind sehr schwer zu erreichen, Straßen in den explosionsartig gewachsenen Städten überlastet. Vor allem in Städten kommen vermehrt öffentlich-private Partnerschaften oder vollständig privat finanzierte Lösungen zum Einsatz. Investoren sorgen bei größeren Projekten manchmal selbst für die nötige Infrastruktur, von Transportwegen über Energie bis zu Schulen und Gesundheitszentren für Arbeiter und deren Familien. Beispielsweise baute der Bergbaukonzern Vale in Mosambik eine 912 Kilometer lange Eisenbahnstrecke zum Transport der geförderten Kohle an die Küste.

### Mobile Durchdringung

Die Verbreitung von mobilen Telefon- und Internetdienstleistungen schreitet voran. Im Jahr 2017

verfügten 444 Millionen Menschen in Subsahara-Afrika über einen Mobilfunkvertrag, 2020 sollen es dann 516 Millionen Abonnenten sein. In Ostafrika können einkommensschwache Bevölkerungsgruppen durch Mobile Banking überschaubare Investitionen finanzieren. In Westafrika ist E-Commerce auf dem Vormarsch. Mobile Technologien werden in der Landwirtschaft, im Einzelhandel und im Gesundheitswesen eingesetzt. Die hohe Handyaffinität der Einwohner Subsahara-Afrikas wird diese Liste noch verlängern.

### Subsahara-Afrikas Top 10

Global Competitiveness Index 4.0 2018

Land	Rang	Veränderung zum Vorjahr
Mauritius	49	–
Südafrika	67	-5
Seychellen	74	10
Botsuana	90	-5
Kenia	93	–
Namibia	100	-1
Ghana	106	-2
Ruanda	108	-1
Cabo Verde	111	-6
Senegal	113	-2

Quelle: The Global Competitiveness Report 2018, World Economic Forum; untersucht wurden 140 Länder

## SWOT-Analyse Subsahara-Afrika

### Strengths (Stärken)

- Bevölkerung und Wirtschaftskraft wachsen
- Es besteht hoher Nachhol- und dadurch Investitionsbedarf
- Ergiebige Rohstoffvorkommen, deren Abbau und Verarbeitung ausgebaut werden kann
- Neue Technologien erschließen neue Märkte

### Weaknesses (Schwächen)

- Infrastruktur ist in weiten Teilen unzureichend
- Politik und Sicherheitslage sind teilweise instabil
- Gut ausgebildete Fachkräfte sind Mangelware und dementsprechend teuer
- Bürokratische Prozesse sind teils langwierig und intransparent, Korruption ist weit verbreitet

### Opportunities (Chancen)

- Mittelschicht wächst, vor allem in rohstoffreichen Ländern
- Urbanisierung erhöht den Bedarf an Konsum- und Investitionsgütern
- Industrieproduktion soll erhöht werden
- Geberfinanzierte Projekte bieten sich für den Markteinstieg an

### Threats (Risiken)

- Steigende Verschuldung vieler Staaten kann zu Kapitalmangel führen
- Bevölkerungswachstum verstärkt soziale Probleme; die Ungleichheit nimmt zu
- Asiatische Konkurrenten haben teilweise eine sehr dominante Marktstellung
- Abhängigkeit von Rohstoffpreisen birgt die Gefahr externer Schocks



ABSATZCHANCEN

# Viel ungenutztes Potenzial

Noch steht die Industrialisierung Afrikas ganz am Anfang. Doch es gibt in nahezu jedem Land gute Geschäftschancen, die Deutschland jedoch größtenteils der Konkurrenz aus Asien überlässt. Riesig ist der Konsumgütermarkt.

Afrikas Bevölkerung wächst rasant. In den Wirtschaftsmetropolen der rohstoffreichen Staaten ist eine Mittelschicht mit ständig steigender Kaufkraft entstanden, die eine immer breitere Palette an Produkten nachfragt. Trotz kurzfristiger Eintrübung des Konsumklimas aufgrund der weiterhin niedrigen Öl- und Rohstoffpreise sprechen die Trends langfristig für hohes Absatzwachstum im Konsumgüterbereich – und das in allen Bereichen: Nahrungsmittel, Kosmetika, Kfz, Einzelhandel sowie E-Commerce.

## Konsumgüter

Subsahara-Afrika besitzt eine riesige Menge an Agrarrohstoffen, darunter Kakao, Palmöl, Kaffee und Mais. Doch noch ist der Kontinent weit davon entfernt, dieses Potenzial zu erschließen. Viel zu lange haben die afrikanischen Regierungen den Agrarsektor vernachlässigt, mit der Folge, dass der Kontinent heute Nettoimporteur von Nahrungsmitteln ist. So importiert Nigeria jedes Jahr Nahrungsmittel im Wert von mehreren Milliarden US-Dollar (US\$) und war 2015 der weltweit zweitgrößte Reimporteur sowie die Nummer 1 beim Import von Weizen und Zucker in Subsahara-Afrika. Der Bevölkerungsdruck führt langfristig zu einer hohen Nachfrage in nahezu allen Staaten.

Der Markt für Produkte aus dem Bereich Körperpflege, Waschmittel und Kosmetik ist noch kaum erschlossen, dürfte aber ebenfalls expandieren. Genährt wird dieser Markt durch ein steigendes Hygienebewusstsein sowie Investitionen in den Aufbau eines formellen Einzelhandels in vielen Ländern.

E-Commerce erlebt einen Boom in vielen afrikanischen Ländern. 2013 begannen die ersten Internetplattformen in den interessantesten Märkten Südafrika, Nigeria und Kenia. Vorreiter war Nigeria, das mit mittlerweile 103 Millionen Internetnutzern (Stand Mai 2018) einer der größten Internetmärkte weltweit ist. 2012 waren es in Nigeria noch 28 Millionen Internetnutzer. Von Lagos aus bieten Jumia und Konga.com vor allem Kleidung und Elektronikartikel an. Jumia, das in mehreren Ländern die führende E-Commerce-Plattform ist, wurde von der deutschen Rocket Internet ins Leben gerufen.

### Einzelhandel expandiert überall

Noch kauft die Mehrheit der Afrikaner auf offenen Märkten oder in kleinen Geschäften. Doch die Zahl der Einkaufszentren nach südafrikanischem Vorbild steigt: In den letzten zehn Jahren haben

in Westafrika insbesondere die südafrikanische Shoprite und die französische Carrefour viel investiert. In Ostafrika gibt es derzeit einen Boom beim Bau von Shoppingcentern, die qualitativ und preislich hochsegmentige Waren anbieten. Potenzielle Käufer sind hierfür neben der Mittelschicht die Diplomaten und Mitarbeiter internationaler Organisationen sowie die wachsende Zahl der Dollarmillionäre: Laut südafrikanischem New World Wealth Report gab es 2016 davon in Kenia bereits 8.500, in Südafrika und Nigeria sogar noch mehr.

Aber es gibt auch den Boom in die entgegengesetzte Richtung: Billige Ware aus China und Indien ist ebenfalls stark gefragt. Dieser Konkurrenz aus Asien müssen sich deutsche Konsumgüterhersteller und Einzelhandelsunternehmen stellen.

Die US-amerikanische Unternehmensberatung A.T. Kearney berechnet jährlich den Global Retail Development Index (GRDI). Dieser Index zum Stand des Einzelhandels in Entwicklungsländern besteht aus den vier Komponenten Attraktivität des Marktes, Länderrisiken, Marktsättigung und Zeitdruck für Investitionen.

Im Jahr 2017 kamen fünf der 30 im GRDI gelisteten Länder aus Subsahara-Afrika. Spitzenreiter war diesmal das westafrikanische Côte d'Ivoire. Nigeria, das mit mittlerweile mehr als 190 Millionen Menschen der größte Absatzmarkt in Afrika ist, liegt nur noch auf Platz 5.

Deutsche Einzelhändler sollten nicht zögern, ihre Chancen in Afrika zu nutzen. Konkurrenten insbesondere aus Frankreich, den USA und Südafrika sind in vielen Ländern bereits präsent.

### Global Retail Development Index Ranking 2017 \*



## Investitionsgüter

Lokale Industrien haben sich in der Vergangenheit kaum entwickelt. Vieles wird bisher fertig importiert. Die verarbeitende Industrie trägt in Subsahara-Afrika nur etwa 10 Prozent zum Bruttoinlandsprodukt bei, heißt es in einer Analyse der Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft. Auch die Nachfrage nach Industriegütern ist gering. Einige Leuchtturmbeispiele gibt es, darunter die Kfz-Industrie in Südafrika, die industrielle Entwicklung in Äthiopien und die Nahrungsmittelindustrie in Nigeria.



Die Industrialisierung steht in Subsahara-Afrika noch ganz am Anfang

Die Nahrungsmittelverarbeitung befindet sich in weiten Teilen Afrikas noch am Anfang. Das Bevölkerungswachstum und die zunehmende Kaufkraft in den Städten lässt die Nachfrage nach modern verarbeiteten und qualitativ hochwertigen Nahrungsmitteln jedoch stetig steigen. Große Chancen bietet der nigerianische Markt: Die Regierung ist in der derzeitigen Krise gezwungen, die Nahrungsmittelimporte zu reduzieren und bietet Investitionsanreize für lokale Produktion.

Südafrika hat die am weitesten entwickelte und diversifizierteste Wirtschaftsstruktur des Kontinents. Die breite industrielle Basis des Landes sorgt für eine hohe Grundnachfrage nach Gütern und Dienstleistungen. Deutsche Unternehmen sollten sich deshalb nicht zu sehr von der schwierigen Wirtschaftslage in der Kaprepublik abschrecken lassen. Insbesondere bei der Lieferung von

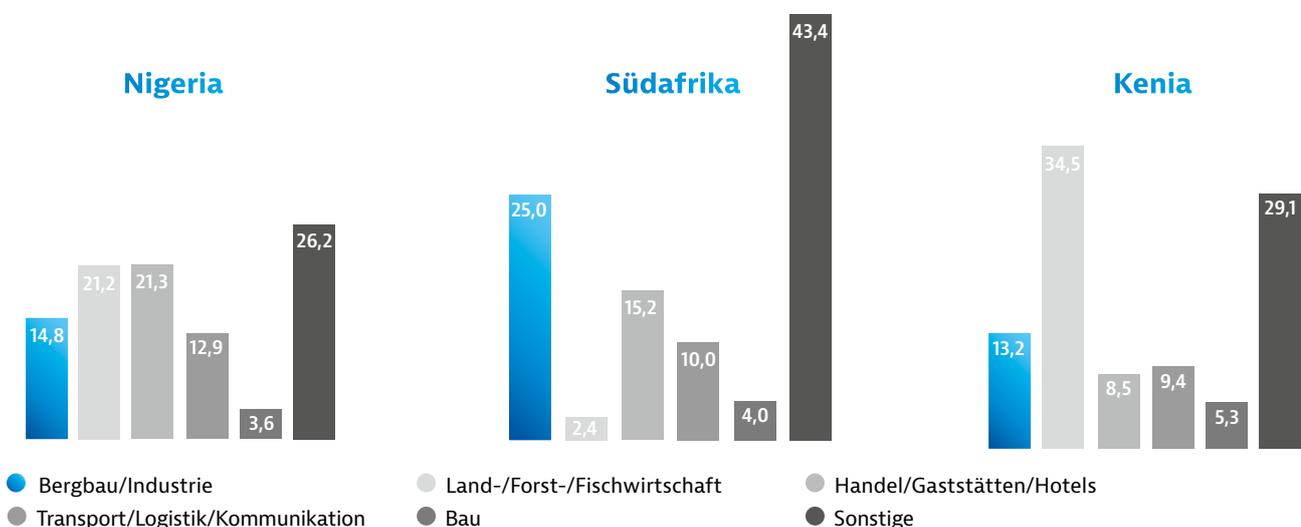
Kfz-Teilen und Maschinen finden deutsche Anbieter Absatzchancen.

Die kenianische Industrie ist die größte im ostafrikanischen Raum, bekommt aber Konkurrenz: Die Industrien in Äthiopien, Ruanda, Tansania und Uganda wachsen schneller. Besonders Äthiopien sticht heraus: Das Land ist nach Einschätzung des Internationalen Währungsfonds mittlerweile die größte Volkswirtschaft in Ostafrika. Die Zukunft liegt in einer arbeitsintensiven Lowtechproduktion und einer sich langsam kommerzialisierenden Landwirtschaft. Unterstützt wird dies durch eine Vielzahl großer Infrastrukturprojekte. Der politische Fortschritt hinkt der ökonomischen Dynamik aber noch weit hinterher.

Der Bergbau leidet unter den weiterhin niedrigen Rohstoffpreisen. In einigen Staaten wird aber dennoch weiter investiert. Die Absatzchancen dürften bei Anziehen der Preise mittelfristig auch wieder steigen. Viele Staaten haben riesiges noch ungenutztes Potenzial, die Rohstoffe sind aber teils schwer zu erschließen. Neben administrativen Hürden kommen oft noch miserable Infrastrukturen hinzu. Das ostafrikanische Tansania fällt in diese Kategorie. Eine positive Ausnahme ist Guinea: In dem westafrikanischen Land vollzieht sich derzeit fast unbemerkt ein Investitionsboom im Bergbau. Mehrere Milliarden US-Dollar fließen dort in den Ausbau der Bauxitproduktion.

### Struktur der Wirtschaft in ausgewählten Ländern Subsahara-Afrikas

Anteile der Sektoren am BIP 2016 in Prozent



Quelle: UN Stats

Generell ist Subsahara-Afrika ein interessanter Markt für deutsche Maschinenbauer. Laut Berichten des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau werden seit 2010 mehr Maschinen nach Subsahara-Afrika als nach Nordafrika geliefert. Im Jahr 2017 wurden deutsche Maschinen im Wert von rund 2,2 Milliarden Euro in die Subsahara-Region exportiert (Südafrika mit großem Abstand auf Platz 1, gefolgt von Nigeria, Ghana, den Ländern Ostafrikas und Côte d'Ivoire).

## Deutscher Mittelstand

Deutsche Unternehmen sind in Subsahara-Afrika nur schwach vertreten. Andere Länder steigern ihre Marktanteile und investieren aktiver. Zwar sind in den letzten Jahren einige große Unternehmen dazugekommen. Der deutsche Mittelstand macht sich jedoch weitgehend rar.

Die Wettbewerbssituation für Lieferungen nach Afrika hat sich in den letzten Jahren grundlegend verändert. Spielte China bis zur Jahrtausendwende nahezu keine Rolle, so dominiert das Land zwischenzeitlich als Exporteur von Gütern nahezu alle Regionen, Länder und Branchen. Mehr als ein Viertel der Gesamteinfuhren Subsahara-Afrikas entfielen bereits 2016 auf das Reich der Mitte. Auch Chinas Bedeutung als Investor in Afrika nahm in den letzten Jahren weiter zu.

Der deutsche Außenhandel mit Subsahara-Afrika liegt seit Jahren bei rund 2 Prozent. Dennoch gehört Deutschland zu den wichtigsten Absatzmärkten der Region (2016 Platz 5), bei den Lieferländern belegte Deutschland 2016 sogar Platz 3. Deutschland will seine auf den südlichen Nachbarkontinent gerichteten Aktivitäten ausbauen. Durch eine verstärkte Zusammenarbeit mit chinesischen Partnern könnten deutsche Unternehmen profitieren. Hierzu hat Germany Trade & Invest gemeinsam mit dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag und dem Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft eine Studie herausgebracht.

Eine Übersicht zu deutschen Firmen mit Afrika-geschäft bietet die Unternehmensdatenbank beim Subsahara-Blog der IHK Mittlerer Niederrhein: <http://www.subsahara-afrika-ihk.de/blog/tabelle/unternehmen/>.

### Deutsche Produkte

Afrikaner gelten in hohem Maße als preis-, aber nicht qualitätsbewusst. Damit sind sie die idealen Kunden für die billigeren Produkte aus China und

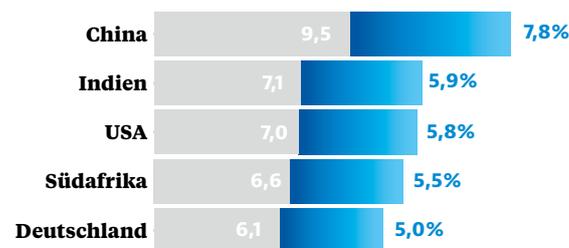
Indien. Angetrieben wird der Absatz durch den Boom im Einzelhandel. Indien profitiert von der großen indischstämmigen Community, die zum Beispiel in Ostafrika den Handel und die Industrie dominiert.

Produkte made in Germany werden für ihre Qualität und ihren guten Ruf zwar bewundert, Vorzug erhält aber in den meisten Fällen das günstigere Produkt aus Asien. Deutsche Unternehmen, die über Afrikaerfahrung verfügen, können aber bei Nischen überzeugen, zum Beispiel als Zulieferer von Spezialtechnik.

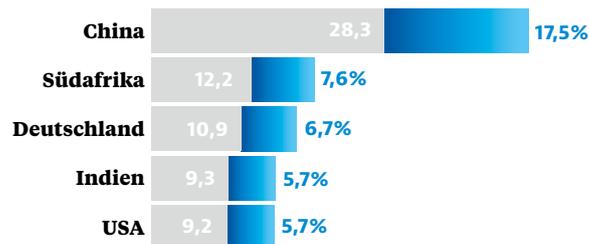
## Außenhandel

Noch ist Afrikas Anteil am Welthandel gering, zeigt aber steigende Tendenz: Zwischen 1995 und 2011 erhöhte er sich um mehr als die Hälfte von 1,4 auf 2,2 Prozent. Für den weiteren Ausbau der Handelsbeziehungen spielt der Zugang zum Weltmarkt eine entscheidende Rolle. Im Juni 2015 wurde der African Growth and Opportunity Act (AGOA) bis 2025 verlängert. Für die Textilindustrie in Äthio-

### Top 5 der Absatzmärkte Subsahara-Afrikas 2016, Exportvolumen in Milliarden US\$\*



### Top 5 der Lieferländer Subsahara-Afrikas 2016, Importvolumen in Milliarden US\$\*



\* Anteil an Gesamtex- sowie -importen in Prozent  
Quelle: Weltbank



Studie zu China in  
Afrika  
[www.gtai.de/china-in-afrika](http://www.gtai.de/china-in-afrika)

pien war AGOA bisher ebenso ein Katalysator wie für die Automobilindustrie in Südafrika.

### Handelspartner

China ist seit 2009 wichtigster Handelspartner Subsahara-Afrikas (2016 Platz 1 sowohl bei Exporten nach Subsahara-Afrika, als auch bei den Importen). Investitionen in große Infrastrukturvorhaben bestimmen das Bild. Hier punktet China mit Finanzierungspaketen. Der Zugang zu Rohstoffen spielt eine wichtige Rolle, aber auch die wachsenden Konsumgütermärkte des Kontinents. Darüber hinaus bieten sich einige Länder zunehmend als Produktionsstandorte für die Industrie an.

Auch Indien hat den afrikanischen Markt für sich entdeckt und will kräftig investieren. Indien lag 2016 mit 5,9 Prozent aller Exporte aus Subsahara-Afrika auf Platz 2 und bei den Lieferländern auf Platz 4.

Daneben ist seit der Jahrtausendwende die Türkei zunehmend in Erscheinung getreten. Von 2000 bis 2014 verzehnfachte sich der bilaterale Handel mit afrikanischen Ländern südlich der Sahara auf 8,4 Milliarden US\$. Turkish Airlines flog Anfang 2018 bereits 52 Ziele in Afrika an – mehr als jede andere Airline.

Frankreich ist vor allem im frankofonen West- und Zentralafrika sehr präsent. Die USA (Platz 3 bei Exporten, Platz 5 bei Importen), Spanien und das Vereinigte Königreich zählen bei einigen Ländern mit zu den wichtigen Handelspartnern. Ebenso spielt der intraregionale Handel eine große Rolle: Viele Länder beispielsweise im südlichen Afrika betreiben überwiegend Handel mit Südafrika. Die Kaprepublik lieferte Waren im Wert von 12,2 Milliarden US\$ in die anderen Länder südlich der Sahara und ist damit hinter China zweitwichtigstes Lieferland für den Kontinent.

### Handelsstruktur

Die Länder Subsahara-Afrikas exportierten 2016 laut Angaben der Weltbank vor allem Rohstoffe wie Gold, Diamanten, Steinkohle und Ferrochrom. Auf der Einfuhrseite waren die wichtigsten Güter Erdöl, Medikamente, Diamanten sowie Radioübertragungsgeräte.

Auch bei den deutschen Importen aus Subsahara-Afrika stehen Rohstoffe an erster Stelle. Metallerze spielen ebenso eine nennenswerte Rolle, vor allem aus Südafrika, Guinea und Tansania. Die deutschen Exporte nach Afrika entsprechen den weltweiten deutschen Ausfuhren: Kfz und Kfz-Teile,



China, Indien  
und die Türkei  
investieren kräftig

### Deutsche Exporte nach und Importe aus Subsahara-Afrika

in Millionen Euro, Veränderung 2017/16 in Prozent



Quelle: Statistisches Bundesamt, Stand 7. November 2018

## Die zehn größten Abnehmerländer Deutschlands

in Millionen Euro; Veränderung in Prozent

	2017*	2018*	Veränderung
Südafrika	6.650,7	6.156,5	-7,4
Nigeria	640,2	559,7	-12,6
Kenia	216,8	252,7	16,6
Äthiopien	221,8	167,8	-24,4
Ghana	171,5	156,7	-8,6
Côte d'Ivoire	157,3	133,1	-15,4
Liberia	87,2	121,5	39,3
Tansania	107,5	101,3	-5,7
Südsudan	158,8	100,2	-36,9
Angola	153,7	95,5	-37,9

## Die zehn größten Lieferländer Deutschlands

in Millionen Euro; Veränderung in Prozent

	2017*	2018*	Veränderung
Südafrika	5.109,1	4.858,7	-4,9
Nigeria	1.067,4	1.458,3	36,6
Côte d'Ivoire	599,4	661,1	10,3
Ghana	128,4	233,8	82,1
Madagaskar	141,6	192,6	36,0
Mosambik	148,5	172,0	15,8
Kongo (Dem.)	85,6	117,5	37,3
Liberia	84,4	113,6	34,6
Äthiopien	111,2	102,7	-7,7
Kenia	114,5	92,6	-19,2

\* Jeweils Januar bis August

Quelle: Statistisches Bundesamt, Stand 7. November 2018

Maschinen und chemische Erzeugnisse sowie elektrische Ausrüstungen.

Nach Nigeria beispielsweise liefert Deutschland vor allem Investitionsgüter wie Maschinen und Ausrüstungen für den Ölsektor, die lokale Konsumgüterindustrie oder den Bausektor. Die größten deutschen Exportpositionen nach Kenia waren 2017 Maschinen, Nahrungsmittel sowie Kfz und Kfz-Teile. Südafrika fragt viele Zulieferteile aus Deutschland für die Automobilindustrie nach. Auch deutsche Maschinen finden in Südafrika einen interessanten Absatzmarkt.

### Deutsche Exporte ausbaufähig

2017 betrug der deutsche Außenhandel mit Subsahara-Afrika 26,4 Milliarden Euro und legte damit gegenüber 2016 (24 Milliarden Euro) um 10 Prozent zu. Der Anteil Subsahara-Afrikas am Gesamtaußenhandel betrug damit nur 1,1 Prozent (2016 ebenso). Die deutliche Steigerung des deutschen Außenhandels mit Subsahara-Afrika ging vornehmlich auf das Konto von Importen, die 2017 um 14 Prozent auf 12,4 Milliarden Euro kletterten.

Die wichtigsten Handelspartner waren 2017 weiterhin Südafrika und Nigeria. Trotz der zuletzt schwachen Konjunktur am Kap floriert der bilaterale Handel zwischen Deutschland und Südafrika: Die deutschen Ausfuhren ans Kap lagen 2017 bei 9,5 Milliarden Euro, damit konnte Deutschland seinen Rang als zweitwichtiges Lieferland nach China fes-

tigen. Der nigerianische Außenhandel wird durch die Wirtschaftskrise nach wie vor beeinträchtigt, auch wenn mittlerweile ein Aufwärtstrend erkennbar ist. Im Jahr 2017 haben die deutschen Lieferungen nach Nigeria mit 935 Millionen Euro (2016: 768 Millionen Euro) wieder deutlich zugenommen.

Gegen die beiden wirtschaftlichen Schwergewichte fallen die übrigen 47 Staaten jedoch weit ab. Insgesamt importierten sie im Jahr 2017 nur Waren im Wert von 3,3 Milliarden Euro aus Deutschland. Bedauerlich sind die geringen Erfolge deutscher Unternehmen in Äthiopien. Das Land zählte auch 2018 mit einem prognostizierten Wachstum von 7,5 Prozent zu den Senkrechtstartern Afrikas. Dank hoher ausländischer Direktinvestitionen und einem massiven Ausbau der Infrastruktur (Eisenbahnen, Straßen und Industrieparks) konnte sich Äthiopien wirtschaftlich neu aufstellen und den einstigen ostafrikanischen Primus Kenia überholen.

Hohe Schwankungen bei den Im- und Exporten sind beim Außenhandel mit Afrika üblich. Außer Südafrika und Nigeria gibt es (noch) keine größeren Märkte für deutsche Produkte. Es findet sich jedoch in jedem Land eine überschaubare Anzahl an Kunden und potenziellen Käufern. Diese zu identifizieren ist allerdings aufwendig und braucht gute Vorbereitung, Geduld und Zeit.



ABSATZSTRATEGIE

## Netzwerke als Türöffner

Eine Strategie für Subsahara-Afrika als Ganzes gibt es nicht. Trotz vieler Gemeinsamkeiten sind die Gegebenheiten in den einzelnen Ländern und Regionen sehr unterschiedlich. Dennoch gibt es Trends, die sich identifizieren und für den Vertrieb nutzen lassen. Noch mehr als andernorts ist es sinnvoll, auf das Angebot öffentlicher Institutionen zu achten. Viele helfen, den Markteinstieg vorzubereiten, lokale Partner zu finden und Risiken abzusichern.

So vielfältig der Kontinent ist, so heterogen sind auch viele Länder an sich. Daher genügt es nicht mehr, von Südafrika aus den Markt zu bearbeiten. Die fortschreitende regionale Integration und jeweils unterschiedliche Entwicklungsgeschwindigkeiten machen lokale Marktkenntnis unabdingbar. Auch die Analyse von Handelsströmen und wichtigen Verkehrsknotenpunkten kann entscheidend sein, um schnell liefern zu können oder Servicepersonal an Ort und Stelle zu bringen.

## Vertrieb

In einigen Ländern sind die Beziehungen zu den ehemaligen Kolonialmächten sehr eng. Neben der Umgangssprache wirkt sich dies auch darauf aus, wie stark diese Länder vor Ort wahrgenommen werden. Andererseits sind viele führende Wirtschaftsvertreter aus Familien, die vor einigen Generationen eingewandert sind – in Ostafrika oft aus Indien, in Westafrika konnten sich Libanesen sehr gut behaupten. Da diese Gruppen potenzielle Partner oder Zielgruppen sind, können diese Gesichtspunkte wichtig sein und sollten beim Markteintritt berücksichtigt werden.

In den urbanen Zentren einiger Länder liegen Einkaufszentren und westliche Konsumartikel für die Mittelschicht im Trend. Bezogen auf ganz Subsahara-Afrika sind auf absehbare Zeit dennoch traditionelle Vertriebswege wichtig. Auch die finanziellen Möglichkeiten der Kunden, seien es Endverbraucher oder Gewerbetreibende, sollten im Auge behalten werden. Bei allem Potenzial, das südlich der Sahara schlummert, darf nicht übersehen werden, dass die Basis teilweise sehr niedrig ist. Mietmodelle oder Mikrofinanzierungen, unterstützt durch mobile Bezahl- und Fernwartungsmöglichkeiten, sind ein Ansatzpunkt, wie auch finanziell relativ schwache Gruppen erreicht werden können. So hat Bosch ein Konzept entwickelt, das Kauf, Leasing oder Miete von Werkzeug an zentralen Stationen ermöglicht.

### Global denken, lokal handeln

Besonders für kleine und mittelständische Unternehmen ist die Bearbeitung von geografisch so großen und dabei sehr unterschiedlichen Märkten schwierig. Um sich ein Bild vor Ort machen und vor allem Kontakte zu Kunden oder eventuellen Vertriebspartnern knüpfen zu können, sollten Unternehmen bereits im Vorfeld Unterstützung suchen.

Unternehmen, die in vielen Ländern Subsahara-Afrikas erfolgreich sind, betonen die Bedeutung,

jeweils lokale Besonderheiten zu beachten. Eine lokale Niederlassung oder ein Partner, der den Markt und die Prozesse kennt, ist damit ein wichtiger Erfolgsfaktor. So werden im Nahrungsmittelsektor Produkte durch lokale Zutaten angepasst, auch um die Preise anpassen zu können. Für die Lieferung von Waren und Ersatzteilen können Erfahrungen, wie mit der teilweise kaum vorhandenen Infrastruktur umgegangen werden sollte, und flexible, aber erprobte lokale Lösungen hilfreich sein.

### Unterstützung für Netzwerke nutzen

Mit Informationsveranstaltungen im Inland sowie Markterkundungs- und Geschäftsanbahnungsreisen in verschiedene Zielmärkte unterstützt die Bundesregierung kleine und mittelständische Unternehmen bei den ersten Schritten auf neue Märkte. Unter [www.ixpos.de](http://www.ixpos.de) finden Sie Termine und Zielmärkte dieses Markterschließungsprogramms.

Das Netzwerk der deutschen Auslandshandelskammern (AHK) stellt eine Anlaufstelle vor Ort dar. Von den Standorten in Angola, Ghana, Kenia (mit Außenstelle in Tansania), Nigeria und Südafrika (mit Regionalbüros in Sambia und Mosambik) erhalten deutsche Unternehmer Unterstützung. Eine Übersicht über die Standorte und Dienstleistungen finden Sie unter [www.ahk.de](http://www.ahk.de). Darüber hinaus hilft der Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft mit Konferenzen und Delegationsreisen Kontakte zwischen deutschen und afrikanischen Unternehmen und Institutionen zu knüpfen ([www.afrikaverein.de](http://www.afrikaverein.de)).

### Exportkreditgarantien: Bundesregierung erleichtert Ausfuhrgeschäfte

Im Juni 2018 hat die Bundesregierung den Selbstbehalt bei Deckungen für Geschäfte mit dem öffentlichen Sektor in ausgewählten Staaten Afrikas verbessert. Im Rahmen der Initiative „Compact with Africa“ wurde der Selbstbehalt für Lieferungen und Leistungen für die Staaten **Côte d’Ivoire** und **Senegal** von 10 Prozent auf 5 Prozent gesenkt. Dies gilt auch für **Äthiopien**, **Ghana** und **Ruanda**, sofern nicht die Schuldentragfähigkeit dieser Länder beeinträchtigt wird. Die Bundesregierung plant, diese Regelung auf weitere Staaten auszuweiten.

Informationen zur aktuellen Beschlusslage finden Sie in der Länderliste des Auslandsgeschäftsabsicherungsportals: [www.agaportal.de](http://www.agaportal.de).



*Lokalkennntnis und die richtigen Partner sind in afrikanischen Märkten noch entscheidender als anderswo.*

Ein weiteres wichtiges Instrument können Messebeteiligungen sein. Das Auslandsmesseprogramm des Bundes bietet dafür eine ideale Plattform. Über geförderte Gemeinschaftsbeteiligungen können Unternehmen den finanziellen und organisatorischen Aufwand minimieren und gleichzeitig von der Aufmerksamkeit eines großen Gemeinschaftsstandes unter dem Motto „made in Germany“ profitieren. Wichtige Messen dauern in Subsahara-Afrika oft wesentlich länger als in Europa. Wer diese Zeit nutzt, kann über die Messe hinausgehende Kontakte knüpfen und Eindrücke gewinnen. Informationen bietet der Ausstellungs- und Messeausschuss der deutschen Wirtschaft unter [www.auma.de](http://www.auma.de).



**Der Bund unterstützt bei der Erschließung von Märkten und der Absicherung von Risiken**

### Finanzieren und Absichern

Während das Interesse an afrikanischen Ländern als potenzielle Zielmärkte steigt, scheuen gerade mittelständische exportorientierte Unternehmen das Risiko, Geld durch unbezahlte Rechnungen zu verlieren. Es gibt für deutsche Unternehmen verschiedene Möglichkeiten, Exportgeschäfte nach Afrika zu finanzieren oder abzusichern.

Ein bereits lange bewährtes Instrument sind staatliche Exportkreditgarantien. Diese sogenannten Hermesdeckungen sichern den Exporteur gegen wirtschaftliche und politische Risiken ab, indem der Bund große Teile des Risikos übernimmt. Dies kann bereits in der Produktionsphase einsetzen und bis zur letzten Rate genutzt werden. Besonders im Wettbewerb mit asiatischen Konkurrenten ist auch die Finanzierung des Geschäfts ein wichtiger Punkt. Südlich der Sahara ist ein Komplettpaket aus einem guten Produkt zu einem wettbewerbsfähigen Preis mit einer Finanzierungs-

möglichkeit gerne gesehen. Asiatische, vor allem chinesische Unternehmen sind in dieser Hinsicht meist im Vorteil.

### Export- und Investitionsschutz vom Staat

Neben Exporten können auch Investitionen deutscher Unternehmen im Ausland gegen schwer kalkulierbare politische Risiken geschützt werden. Das spielt gerade in Afrika eine wichtige Rolle. Im Auftrag der Bundesregierung wickeln die Mandatäre PricewaterhouseCoopers und Euler Hermes die staatlichen Exportkredit- und Investitions Garantien ab. Detaillierte Angaben zu den Deckungsmöglichkeiten in den einzelnen Ländern sowie weitere Informationen erhalten Sie unter: [www.agaportal.de](http://www.agaportal.de).

### Entwicklungsprojekte als Einstieg

Subsahara-Afrika steht auf der Prioritätenliste vieler Geberländer, auch Deutschlands, weit oben. Das primäre Ziel der Entwicklungszusammenarbeit (EZ) ist eine langfristige Armutsminderung. Dafür stellen Regierungen der Länder der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), aber auch zunehmend aufstrebende Schwellenländer Entwicklungshilfegelder bereit.

In den Portfolios der Geber liegt ein Fokus auf der Stärkung von Regierungskapazitäten und Grundversorgungsprogrammen – vor allem für Bildung und Gesundheit. Viele Programme dienen auch der Bekämpfung von Fluchtursachen und zielen darauf ab, die Lebensbedingungen vor Ort zu verbessern sowie lokale und nationale Arbeitsmärkte zu stabilisieren. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf Infrastrukturinitiativen, besonders in den Bereichen Transport, Energie und Wasser. Auch die Förderung der Landwirtschaft nimmt einen hohen Stellenwert ein. Die daraus resultierenden EZ-Projekte bieten auch deutschen Unternehmen vielfältige Chancen zur Beteiligung.

Verschiedene Geber, unter anderem die Europäische Union und die Weltbank, wollen private Investitionen in afrikanischen Ländern erleichtern und bieten Garantien und vergünstigte Kredite an. Diese Instrumente richten sich in erster Linie an größere Investoren. Germany Trade & Invest stellt in deutscher Sprache aktuelle Informationen zu geplanten Investitions- und Entwicklungsvorhaben sowie Ausschreibungshinweise bereit.

### Beratung, Förderung und Finanzierung

Die Organisationen der deutschen Entwicklungszusammenarbeit bieten vielfältige Hilfestellung für

den Markteintritt. Die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG), die Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) und die KfW-Entwicklungsbank sind in vielen afrikanischen Ländern mit eigenen Büros vertreten. Neben lokal-spezifischem Know-how für den Geschäftseintritt gibt es auch finanzielle Unterstützung für nachhaltige unternehmerische Initiativen. Das größte Programm [develoPPP.de](http://develoPPP.de), durchgeführt von DEG, GIZ und sequa, fördert ausgewählte Initiativen mit maximal 200.000 Euro, wobei das Unternehmen mindestens in gleicher Höhe investieren muss. Die GIZ verwaltet darüber hinaus einen speziellen PPP-Fonds für Westafrika, aus dem Kooperationsprojekte mit Unternehmen kofinanziert werden können.

Die DEG finanziert nachhaltige Investitionen privater Unternehmen in afrikanischen Ländern durch Beteiligungskapital sowie langfristige Darlehen und Garantien. Darüber hinaus bietet die DEG Förderprogramme unter anderem zur Finanzierung von Machbarkeitsstudien und ausgewählten Begleitmaßnahmen an. Speziell für Investitionen in klimafreundliche Technologien sind die von der DEG koordinierten Klimapartnerschaften mit der Wirtschaft interessant, die Projekte anteilig mit bis zu 200.000 Euro unterstützen.



Weitere Informationen:

[www.gtai.de/ausschreibungen](http://www.gtai.de/ausschreibungen)

[www.gtai.de/projekte](http://www.gtai.de/projekte)

## Erfolgsstrategien afrikanischer Unternehmen

Das Magazin FastCompany erstellt jährlich eine Rangliste der innovativsten Unternehmen südlich der Sahara. Einige Beispiele zeigen die Erfolgsstrategien vergangener Jahre:

**SafeMotos:** Diese App vermittelt verkehrssichere Motorradtaxifahrer an Kunden in Ruanda. So sammelt SafeMotos Informationen zu Geschwindigkeit, Beschleunigung und GPS-Daten der einzelnen Fahrer. Nur wer mindestens 90 von 100 Punkten erreicht, wird in der App als „safe driver“ angezeigt. Außerdem werden Helme mit Kinnschutz bereitgestellt - wichtige Maßnahmen für mehr Sicherheit auf den Straßen. Denn laut Weltgesundheitsorganisation gibt es weltweit nur 44 Länder mit Helmpflicht.

**Twiga Foods:** Dieser digitale Marktplatz existiert seit 2014 und bringt kenianische Landwirte (8.370) und Verkäufer (5.226) zusammen. Dadurch sollen Transparenz, faire Preise und kurze Wege ermöglicht werden.

**Mobile Financial Solutions (MFS) Africa:** Der Name ist Programm. Mithilfe einer mobilen Brieftasche können Zahlungen per SMS getätigt werden, ganz ohne Bankkonto - dafür über Landesgrenzen hinweg, egal in welcher Währung und mit welchem Netzanbieter. Bereits 170 Millionen Nutzer bezahlten über dieses Portal, das seinen Sitz in Port Louis auf Mauritius hat.

**Eneza Education:** Das kenianische Start-up bietet virtuellen Unterricht über einfache Mobiltelefone. Inzwischen nutzen über 3 Millionen Nutzer die Lehrprogramme. Die Schüler sind durchschnittlich 10 bis 25 Jahre alt. Auch in ländlichen Regionen können die Lektionen abgerufen werden.

**Konga:** Kleinunternehmer und internationale Konzerne nutzen die in Nigeria ansässige E-Commerce-Plattform zum Absatz ihrer Erzeugnisse. Dabei kann der Kunde zwischen drei Zahlungsarten wählen: Internet Banking, Pay on Collect oder Pay on Delivery.

**Sanergy:** Das Unternehmen versorgt Menschen in Kenia mit mehr als 1.600 tragbaren Toiletten, die über lokale Händler vertrieben werden. Der Abfall wird täglich gesammelt und in Düngemittel verarbeitet, die wiederum zu relativ günstigen Preisen an Farmer in Ostafrika verkauft werden.

**One Acre Fund:** Seit 2006 bietet One Acre Fund Farmern Saatgut und Düngemittel, Schulung für den Einsatz sowie Unterstützung beim Verkauf der Ernte. Inzwischen erreicht das Unternehmen etwa 615.000 Farmer in Kenia, Ruanda, Burundi, Tansania und seit 2016 auch in Uganda und Malawi.

## INVESTITIONEN

# Kapital fließt in nachhaltige Sektoren

Investitionen sind für Subsahara-Afrika eine zentrale Größe auf dem Weg in eine nachhaltig positive Entwicklung. Zunehmend kommt dabei die private Wirtschaft ins Spiel. Deutsche Unternehmen geben sich spürbar zurückhaltender als ihre internationalen Konkurrenten.

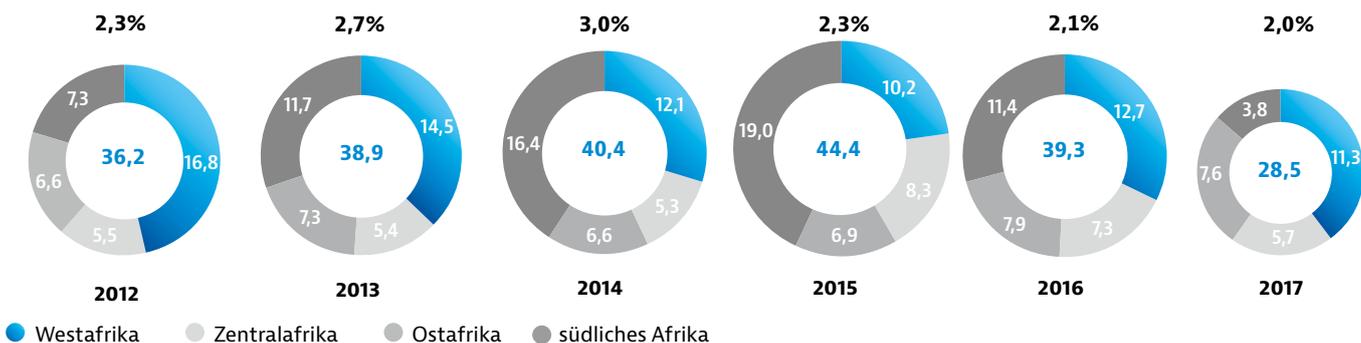
Sei es beim angestrebten Aufbau lokaler Verarbeitungsindustrien, sei es für Public-private-Partnership (PPP) zur Realisierung von Infrastrukturprojekten, internationales Kapital wird südlich der Sahara dringend benötigt. Obwohl viele Staaten der Region beim Wettbewerb um ausländische Investoren erfolgreich an den Rahmenbedingungen feilen, gleicht der Zustrom neuen Kapitals eher einem spärlichen Rinnsal.

## Direktinvestitionen

Subsahara-Afrika litt 2017 weiterhin unter der schwierigen Lage im Rohstoffsektor. Die Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen (FDI) sind in allen Teilen der Region eingebrochen, insgesamt um mehr als ein Viertel auf knapp 29 Milliarden US-Dollar (US\$; 2 Prozent des globalen Wertes). Während sich die Volkswirtschaften im wachstumsstarken Osten des Kontinents in der Gunst der

### FDI-Zuflüsse nach Regionen

in Milliarden US\$<sup>1</sup>; Anteil an globalem Wert in Prozent<sup>2</sup>



<sup>1</sup>) Abweichungen von Gesamtsumme durch Rundungen bedingt; <sup>2</sup>) Einteilung der Regionen nach UNCTAD-Definition

Quelle: World Investment Report 2018

Investoren nahezu behaupten konnten, musste das südliche Afrika mit den Schwergewichten Südafrika und Angola erneut starke Einbußen hinnehmen.

Für 2018 lassen zumindest die Halbjahreswerte noch keine generelle Trendwende erkennen, so der UNCTAD-Global Investment Trends Monitor. Auf mittlere Sicht kann möglicherweise die Schaffung einer panafrikanischen Freihandelszone zu Hoffnung Anlass geben. Dieser Meilenstein der regionalen Integration könnte unter anderem der Startschuss für mehr FDI auf dem Kontinent sein.

Aber selbst in Zeiten fehlender Dynamik in den extraktiven Sektoren kann die Region südlich der Sahara attraktives Ziel für Investitionen sein. Im Jahr 2017 hat es deutlich mehr FDI-Projekte gegeben. Die Unternehmensberatung EY führt dies auch auf die Umschichtung hin zu nachhaltigen Investitionen zurück. Bereits seit einigen Jahren beobachtete EY ein stetiges Umlenken von Kapitalströmen in konsumnahe Bereiche wie Medien, Telekommunikation und Technologie, Konsumgüter und Einzelhandel, Unternehmens- und Finanzdienstleistungen oder Transport und Logistik. Das Jahr 2017 könnte den Beginn einer neuen Ära markieren: Projekte aus den Bereichen Infrastruktur, Verarbeitung und Energieversorgung scheinen vermehrt in den Fokus der Investoren zu rücken.

Die Investitionen deutscher Unternehmen spielen derzeit noch eine nachgeordnete Rolle. Die Bundesbank beziffert die deutschen Direktinvestitionsbestände südlich der Sahara für 2016 auf rund 8,1 Milliarden Euro, während beispielsweise die Banque de France für französische Engagements circa 41,6 Milliarden Euro ausweist. Regional betrachtet ist Südafrika mit seiner diversifizierten Wirtschaftsstruktur und seiner breiten industriellen Basis der absolute Favorit der deutschen Investoren.

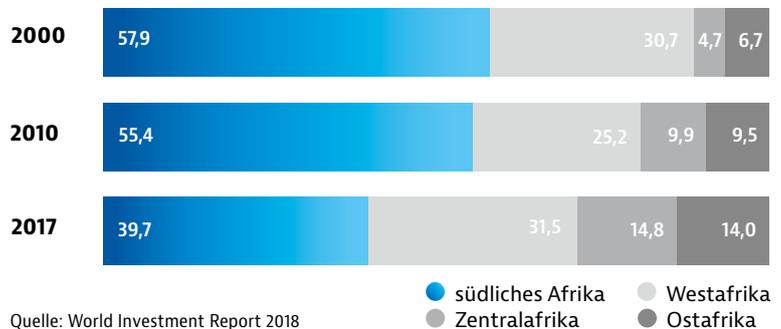
Umgekehrt kommen aus Südafrika traditionell die meisten Direktinvestitionen südlich der Sahara nach Deutschland. Diese Führungsrolle macht auch der Blick auf die Projektzahlen deutlich. Von Januar 2010 bis August 2018 registrierte fDi Markets 28 Greenfield-Projekte aus Subsahara-Afrika, 24 davon aus der Kaprepublik und je eines aus Burkina Faso, Ghana, Kenia und Namibia.

## Investitionsförderung

Subsahara-Afrika macht es ausländischen Investoren nicht leicht, kann aber bei der Verbesserung des Geschäftsklimas durchaus Fortschritte aufweisen.

## FDI-Bestände nach Regionen

Anteile an Gesamtbeständen in Prozent



Im Doing-Business-Report 2019 meldet die Weltbank für die Region den Rekord von 107 Reformen (ein Drittel des globalen Werts), umgesetzt in 40 Ländern. Damit brachten die Volkswirtschaften südlich der Sahara zum sechsten Mal in Folge die meisten Reformen auf den Weg. Von den Top 10 der reformfreudigsten Länder kam mit Dschibuti, Togo, Kenia, Côte d'Ivoire und Ruanda die Hälfte aus Subsahara-Afrika. Digitalisierung war hierbei das Schlüsselwort.

Der Wettbewerb um ausländisches Engagement mündet in vielfältige Formen der Investitionsförderung. Die Palette reicht von Steuervergünstigungen und direkten Zuschüssen bis hin zum Schaffen von Sonderwirtschaftszonen. Zunehmend werden auch One-Stop-Shops eingerichtet, die potenziellen Investoren Zugang zu Informationen und Services für den Markteinstieg aus einer Hand bieten sollen.

Das sollte aber nicht suggerieren, dass eine Investition damit zur bürokratisch einfachen, schnell zu bewerkstelligen Angelegenheit wird. Die Realität in Subsahara-Afrika ist anders: Investoren brauchen direkte Kontakte in die Politik und müssen prüfen, ob die Investment Development Agencies diese tatsächlich herstellen können. Ruf, Kompetenz und Engagement der Investitionsfördergesellschaften variieren stark.

## Mitarbeitersuche und -kosten

In Subsahara-Afrika sind Fachkräfte vielfach Mangelware. Vor allem Ingenieure, IT-Spezialisten, Wirtschaftswissenschaftler und Facharbeiter in technischen Berufen sind aufgrund unterentwickelter Bildungssysteme rar. Nachholbedarf besteht vor allem bei der Qualität des Unterrichts, bei der Vermittlung digitaler Kenntnisse und kognitiver Fähigkeiten.

## INVESTITIONEN

### TOP 5 Zielländer \*

1/2010 bis 8/2018; ohne M&A-Deals und Beteiligungen; Anzahl der Projekte

### TOP 5 Zielbranchen \*

Kfz- und Teile	<b>41 Projekte</b>
Transport und Logistik	<b>40 Projekte</b>
Chemische Industrie	<b>37 Projekte</b>
Maschinen- und Anlagenbau	<b>35 Projekte</b>
Elektrotechnische Komponenten	<b>20 Projekte</b>

\* bei deutschen Greenfield- und Erweiterungsinvestitionen in Subsahara-Afrika  
Quelle: fDi Markets



Vor diesem Hintergrund gestaltet sich die Rekrutierung geeigneter Mitarbeiter häufig äußerst schwierig. Wer südlich der Sahara produzieren will, sollte sich darauf einstellen, die Aus- und Weiterbildung des Personals selbst in die Hand nehmen zu müssen. Deutsche Unternehmen werden bei der Organisation konkreter dualer Ausbildungen unter anderem von den jeweiligen Auslandshandelskammern unterstützt, so etwa in Nigeria und Südafrika.

Der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) hat in Botsuana, Kenia und Nigeria in Zusammenarbeit mit lokalen Partnern die Initiative „Fachkräfte für Afrika“ ins Leben gerufen. Die Berufsfelder Industriemechanik, Elektronik und Mechatronik spielen dabei eine besondere Rolle. Auf Weiterbildung in Deutschland liegt der Fokus von „Afrika kommt“. Das Stipendienprogramm für Nachwuchsführungskräfte gewährt seit einem

Jahrzehnt Einblicke in Arbeitsprozesse und Managementmethoden der beteiligten Unternehmen. Die Durchführung liegt bei der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit.

### Mitarbeiterbindung

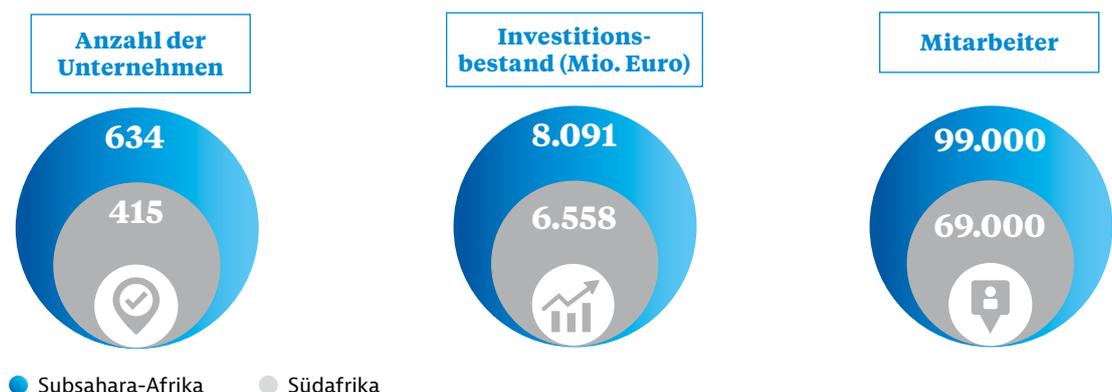
Nicht immer zahlen sich die Investitionen in die Mitarbeiterqualifikation für die Unternehmen in der gewünschten Form aus. Die Abwerbung innerbetrieblich qualifizierter Mitarbeiter ist eine leidige Erfahrung. Mitarbeiterbindung, üblicherweise über die Löhne, wird damit zunehmend zum Thema. Vielfach ziehen Mitarbeiter weiter, sobald sich ein Arbeitgeber mit einem besseren Gehaltspaket gefunden hat.

### Löhne und Gehälter

Für die Arbeitsmärkte Subsahara-Afrikas ist ein hoher Anteil informell Beschäftigter oder in der

## Deutsche Investitionen in Subsahara-Afrika

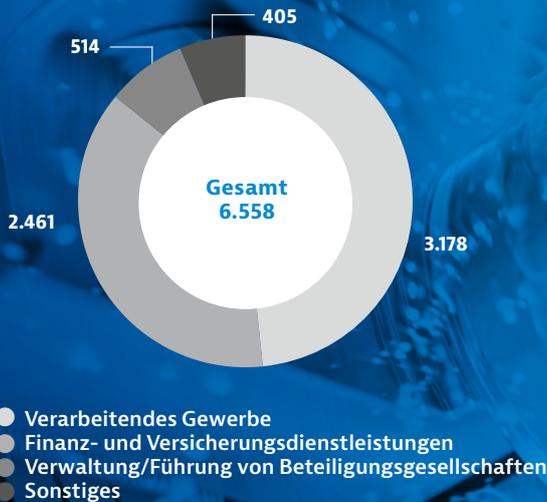
Stand: 2016



Quelle: Deutsche Bundesbank, Bestandserhebung über Direktinvestitionen, 2018

## Deutsche FDI-Bestände in Südafrika 2016

Millionen Euro; nach Sektoren



## Wichtigste industrielle Zielbranchen in Südafrika

Anteile in Prozent an gesamten FDI im verarbeitenden Gewerbe



Quelle: Deutsche Bundesbank, Bestandserhebung über Direktinvestitionen, 2018

Subsistenzlandwirtschaft Tätiger charakteristisch. Auf den formellen Märkten sind die jeweiligen Lohngefüge häufig extrem intransparent. Beispielsweise gibt es in Tansania an die 30 unterschiedliche Mindestlöhne, je nach ausgeübter Tätigkeit und Landesregion, mehr als 50 sind es in Kenia und fast doppelt so viele in Südafrika.

Qualifizierte Kräfte müssen in vielen Ländern teuer bezahlt werden. So berichten deutsche Mittelständler, dass ein Ingenieur in Nigeria ein ähnliches Gehalt fordern kann wie in Deutschland. In Südafrika verdienen Topmanager mehr als ihre Kollegen im Vereinigten Königreich oder den USA.

### Weitere Lohnbestandteile

Neben dem Lohn spielen in Subsahara-Afrika häufig Statussymbole wie Firmenhandy und -wagen eine Rolle. In sehr vielen Ländern der Region sind Arbeitnehmer nicht automatisch Mitglied in einer Krankenkasse, sodass dies häufig Bestandteil von Lohnverhandlungen ist. Da es mehrheitlich keine nennenswerten Rentenversicherungen gibt, sind in größeren Firmen oft innerbetriebliche Regelungen üblich. Mitunter gibt es auch gesetzlich vorgeschriebene Abfindungen.

So hat zum Beispiel in Kenia jeder Mitarbeiter bei Eintritt in den Ruhestand gesetzlichen Anspruch auf ein halbes Monatsgehalt pro Jahr geleisteter Arbeit. Wird das Arbeitsverhältnis aufgrund einer einseitigen Kündigung des Arbeitgebers beendet, steht dem Arbeitnehmer ebenfalls eine Abfindung in Höhe von 15 Tagessätzen für jedes Arbeitsjahr zu.

Hinzu kommt eine 1-monatige Kündigungsfrist oder Zahlung bei deren Nichteinhaltung und zusätzlich die Auszahlung nicht in Anspruch genommenen Urlaubs.

In Südafrika macht der Arbeitgeberanteil zur Arbeitslosenversicherung lediglich 1 Prozent aus. Zur betrieblichen Altersvorsorge – eine staatliche Rentenversicherung gibt es nicht – steuert der Arbeitgeber meist 7 bis 10 Prozent des Bruttolohns bei. Bei der Krankenversicherung werden häufig 50 Prozent des jeweiligen Tarifs einer Privatversicherung auf freiwilliger Basis übernommen.

### Südafrika: Durchschnittliche Bruttomonatslöhne nach Branchen; 2017, in US\$ \*

Insgesamt	1.458
Strom/Gas/Wasser	2.975
Transport und Telekommunikation	1.729
Öffentliche Verwaltung, Bildungs- und Sozialwesen	1.770
Finanzwesen, Banken, Versicherungen, Immobilienbranche	1.597
Bergbau	1.696
Verarbeitendes Gewerbe	1.271
Bauwirtschaft	1.125
Handel, Hotels und Gastronomie	969

\* umgerechnet nach Jahreswechsellkurs 2017: 1 US\$ = 13,427 Rand  
Quelle: Stats SA

# Impressum

## Herausgeber

Germany Trade and Invest  
Gesellschaft für Außenwirtschaft  
und Standortmarketing mbH  
Villemombler Straße 76  
53123 Bonn  
Germany

T +49 228 249 93-0  
F +49 228 249 93-212  
info@gtai.de  
www.gtai.de

## Hauptsitz

Friedrichstraße 60, 10117 Berlin

## Geschäftsführung

Dr. Jürgen Friedrich, Geschäftsführer,  
Sprecher der Geschäftsführung;  
Dr. Robert Hermann, Geschäftsführer

## Autoren

Samira Akrach, Bonn; Martin Böll, Nairobi; Hans-  
Jürgen Diedrich (Zoll), Bonn; Carsten Ehlers, Accra;  
Helge Freyer (Recht), Bonn; Martin Kalhöfer,  
Bonn; Andrea Mack (Zoll), Bonn; Edith Mosebach,  
Bonn; Fausi Najjar, Johannesburg; Dorothea Netz  
(Entwicklungszusammenarbeit & Öffentliche Auf-  
träge), Bonn; Katrin Weiper, Bonn

## Redaktion

Samira Akrach, Edith Mosebach, Katrin Weiper

## Ansprechpartner

Wirtschaft: Martin Kalhöfer  
T +49 228 249 93-217  
martin.kalhoefer@gtai.de

Recht: Helge Freyer  
T +49 228 249 93-368  
helge.freyer@gtai.de

Zoll: Andrea Mack  
T +49 228 249 93-346  
andrea.mack@gtai.de

Entwicklungszusammenarbeit & Öffentliche  
Aufträge: Dorothea Netz  
T +49 228 249 93-339  
dorothea.netz@gtai.de

## Layout

Germany Trade & Invest

## Druck

Kern GmbH, 66450 Bexbach  
www.kerndruck.de

## Bildnachweise

Titelfoto: GettyImages/mtcurado; S.2: Fotolia/  
donvictori0; S.4: iStockphoto/Jacoblund; S.8:  
iStockphoto/derejeb; S.12: iStockphoto/  
THEGIFT777; S.14: iStockphoto/shujaa\_777;  
S.16: iStockphoto/Africalimages; S.20: shutterstock/  
Alex Kolokythas Photography; S.24: GettyImages/  
Dan Dalton; S.26: iStockphoto/THEGIFT777;  
S.29: iStockphoto/hsihsiang Liu; S.31: Shuttertock/  
Arseniy; Krasnevsky; S.32: GettyImages/mtcurado

## Kartenmaterial

Die kartografische Darstellung dient nur dem  
informativen Zweck und beinhaltet keine völ-  
kerrechtliche Anerkennung von Grenzen und  
Gebieten. GTAI übernimmt keine Gewähr für die  
Aktualität, Korrektheit oder Vollständigkeit des  
bereitgestellten Kartenmaterials. Jegliche Haftung  
für Schäden, die direkt oder indirekt aus der  
Benutzung entstehen, wird ausgeschlossen.

## Rechtlicher Hinweis

©Germany Trade & Invest, November 2018  
Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch  
teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher  
Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt  
keine Haftung für den Inhalt.

## Bestellnummer

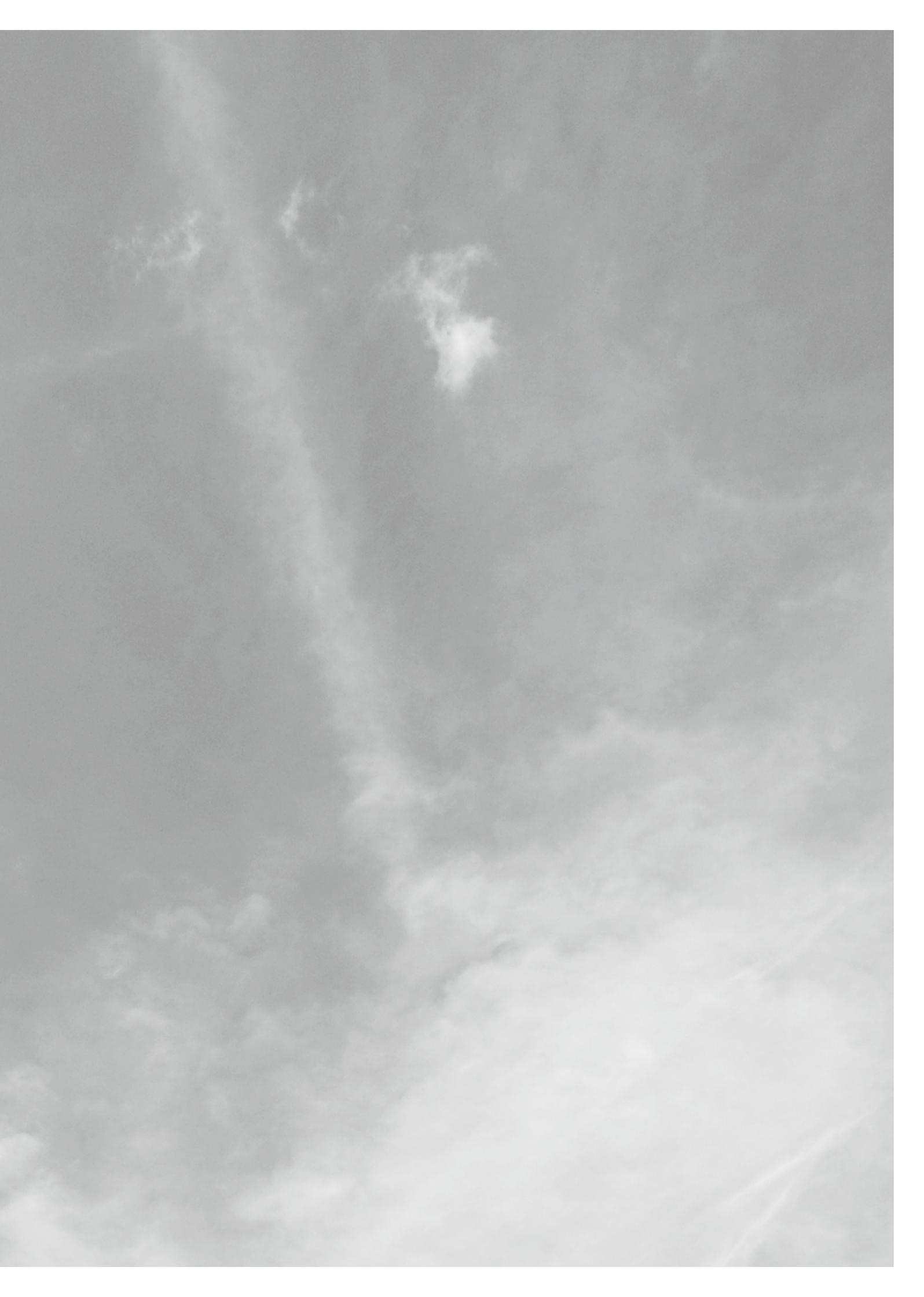
21097

Gefördert durch:



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Energie

aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages



## Über uns

Germany Trade & Invest (GTAI) ist die Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Bundesrepublik Deutschland. Die Gesellschaft sichert und schafft Arbeitsplätze und stärkt damit den Wirtschaftsstandort Deutschland. Mit über 50 Standorten weltweit und dem Partnernetzwerk unterstützt GTAI deutsche Unternehmen bei ihrem Weg ins Ausland, wirbt für den Standort Deutschland und begleitet ausländische Unternehmen bei der Ansiedlung in Deutschland.

### Germany Trade & Invest

#### Hauptsitz

Friedrichstraße 60  
10117 Berlin  
Germany  
T +49 30 200 099-0  
F +49 30 200 099-111  
invest@gtai.com  
www.gtai.com

### Germany Trade & Invest

#### Standort Bonn

Villemombler Straße 76  
53123 Bonn  
Germany  
T +49 228 249 93-0  
F +49 228 249 93-212  
trade@gtai.de  
www.gtai.de

