

# Afrikanische Offenbarung

**Auslandexpansion** Nirgendwo auf der Welt wächst die Wirtschaft so schnell wie auf dem Schwarzen Kontinent. Schweizer Unternehmen hoffen auf neue Absatzmärkte.

JEAN FRANÇOIS TANDA

Roland Loos wird jenen Sonntag-nachmittag nie vergessen. Der Schweizer Unternehmer wurde von den Dorfeinwohnern im Landesinnern der Zentralafrikanischen Republik sehnlichst erwartet. Zu Hunderten standen sie bereit, alle hatten sich schon ein Handy gekauft. Doch niemand konnte damit telefonieren – es gab keinen Empfang.

Loos sollte das ändern. Der Geschäftsführer des Unternehmens Newsat aus Yverdon VD stellte im Dorf eine Sendeanlage auf und schloss den Strom an. Die Menge staunte, ein lautes «Wow» machte die Runde. Die Menschen wählten mit ihren Handys sofort drauflos. «Wir trauten uns gar nicht mehr, die Anlage auszuschalten», erzählt Loos, «das hätte wohl in einer Revolte geendet.» Erst um drei Uhr in der Nacht konnte er die Elektrizität abschalten, um letzte Einstellungen an der Sendeanlage durchzuführen. Er sagt: «Früher fragten die Menschen in Afrika: Wann kriegen wir einen Brunnen, wann ein Kinderspital?» Heute heisse es: «Wann kriegen wir Internet?»

Afrika ist das stille Wirtschaftswunder der letzten Jahre. Noch vor kurzem sprachen gewisse Experten vom «verlorenen Kontinent», der durch Misswirtschaft, Überbevölkerung und Kriege ärmer und ärmer wird. Doch seit Anfang des neuen Jahrtausends wächst Afrika so stark wie kaum eine andere Weltregion. Sechs der zehn wachstumstärksten Staaten zwischen 2001 und 2010 liegen im südlichen Afrika. Angola liegt gar an der Spitze. Laut dem Internationalen Währungsfonds werden zwischen 2011 und 2015 sogar sieben der zehn am schnellsten wachsenden Länder aus Afrika stammen. Nur gerade Indien und China schlagen derzeit den boomenden Kontinent, auf dem 1,2 Milliarden Menschen in 54 Staaten leben.

## Wachsende Mittelschicht

Hinter dem afrikanischen Boom steht die wachsende Mittelschicht. Gemäss der Afrikanischen Entwicklungsbank umfasst sie in Schwarzafrika inzwischen 313 Millionen Menschen – ein Drittel der Bevölkerung und ein Plus von 27 Prozent verglichen mit dem Jahr 2000. In einer Umfrage des britischen Magazins «The Economist» bezeichneten denn auch 39 Prozent der befragten Unternehmen diesen Umstand als attraktivsten Aspekt für Investitionen in Afrika – attraktiver noch als das Wachstum der Volkswirtschaften an sich.

Angesichts solcher Zahlen ziehen nicht nur Schweizer Grosskonzerne wie ABB, Nestlé oder Novartis südwärts. Auch kleine und mittlere Firmen pilgern zunehmend nach Afrika. Eine von ihnen ist die Aarauer HPW. Im Juni 2011 eröffnete sie in Ghana ihre erste Trockenfruchtfabrik, die grösste Westafrikas. 50 Kilometer von der Hauptstadt Accra entfernt beschäftigen die Schweizer 135 Angestellte. Abnehmer der Ananas, Kokosnüsse und Mangos sind Coop und Manor in der Schweiz sowie die



Händler an der Börse von Accra in Ghana: 600 Millionen Menschen in Schwarzafrika besitzen inzwischen ein Handy.

traditionsreichen britischen Detailhändler Mark & Spencer oder Tesco.

Im Fokus der investitionswilligen Unternehmen stünden insbesondere Nigeria, Kenia und Ghana, sagt Michael Rheinegger, Geschäftsführer des Swiss African Business Circle. Die Interessengruppe vereint 67 Unternehmen, Organisationen und Einzelpersonen, vorwiegend aus der Schweiz. «Wir wollen einen Erfahrungsaustausch ermöglichen und empfangen Wirtschaftsdelegationen aus Ländern des südlichen Afrika», sagt er.

Zu den Gründungsmitgliedern gehört auch die Industriegruppe OC Oerlikon. Laut Sprecher Burkhard Böndel spiele Afrika zwar «für die regionale Expansion von Oerlikon eine untergeordnete Rolle». Doch erhoffe man sich über diesen Club «Kontakte zu potenziellen Kunden». Das Interesse am Club wächst. Neuste Mitglieder sind der Präzisionswaagenhersteller Mettler Toledo und Georg Fischer. Der Swiss African Business Circle sei einerseits «eine ideale Networking-Plattform, um mehr über Afrika und sein grosses Potenzial zu erfahren», sagt Georg-Fischer-Sprecher Beat Römer. Andererseits könne man dort persönlich Leute kennenlernen.

Persönliche Kontakte sind eine zentrale Voraussetzung, um in Afrika Geschäfte zu machen. Newsat-Geschäftsführer Loos sagt, das Zwischenmenschliche sei in Afrika viel wichtiger als anderswo. «In der Regel entwickeln sich aus Geschäftsbeziehungen richtige Freundschaften.» Auch Rheinegger vom Swiss African Business Circle pflichtet bei: «Das Afrika-Geschäft

steht und fällt mit den lokalen Partnern.» Man könne dort nicht einfach «ein bisschen» Geschäfte machen, sagt er: «Eine Strategie des schnellen Erfolges führt zum Scheitern.»

Dies gilt auch für Investoren. Seit mehreren Jahren bietet Bellevue Asset Management einen Afrika-Fonds an. Ihr Spezialist Jean-Pierre Gerber erklärt: «Investments lohnen sich nur, wenn man das Geld liegen lässt und nicht gleich wieder abzieht.» Das aber zahlt sich richtig aus: Wer die

## Wer die letzten drei Jahre in Afrika investierte, hat deutlich mehr verdient als in der restlichen Welt.

letzten drei Jahre in Afrika investierte, hat deutlich mehr verdient als mit Investments in der restlichen Welt.

Der afrikanische Boom kam allerdings so unverhofft, dass die Rahmenbedingungen noch nicht überall an die neuen Verhältnisse angepasst sind. Immer wieder kämpfen Firmen mit lokalen Eigenheiten. Die Trockenfruchtfabrik von HPW etwa steht auf einem Grundstück, welches die Aarauer rechtmässig gekauft haben. Zumindest dachten sie das. «Wie das in Ghana üblich ist, hatten wir erst lange mit dem Dorfcchef verhandelt, einen Anwalt eingeschaltet und am Ende einen Vertrag unterschrieben», erzählt Firmeninhaber Hans-Peter Werder. Doch kaum war die Fabrik fertiggebaut, kam ein Ghanaer und erhob

Anspruch auf das Stück Land. Es sei sein Eigentum, sagte er und verklagte sowohl HPW als auch den Dorfcchef. «Am Ende konnten wir uns gütlich einigen», sagt Werder. Der jährliche Beitrag an das Dorf werde nun geteilt, die Klage sei zurückgezogen worden.

Schlechte Erfahrungen machte auch Weiss+Appetito. Der Berner Baudienstleister verhandelt derzeit um einen Auftrag in Sambia. Es geht um den Bau einer Telekommunikationsinfrastruktur – und um einen hohen sechsstelligen Betrag. 2010 erhielten sie bereits den Zuschlag für den Bau der Telekommunikationsinfrastruktur eines kleinen Anbieters in Malawi. Bezahlt wurden die Schweizer jedoch nie, 2011 mussten sie einen sechsstelligen Betrag abschreiben. «Als Konsequenz arbeiten wir nur noch mit der Nummer eins oder zwei im jeweiligen Markt zusammen», sagt der zuständige Manager Urs Rothen.

Laut der Umfrage des «Economist» sehen die befragten Unternehmer die Hauptprobleme Afrikas allerdings nicht in mangelnder Zahlungsbereitschaft, sondern bei Korruption und Bestechung. Weit oben im Sorgenbarometer der Firmenlenker stehen schwache Regierungen und schwache Rechtssysteme. Zermürbend kann die Bürokratie sein, erzählt Loos von Newsat: «Zur Gründung einer Niederlassung muss man in verschiedenen Ministerien vorstellig werden, zahlreiche Dokumente einreichen und dann passiert lange nichts mehr.» Der Prozess sei langwierig.

Auch die Zollabfertigung kann Nerven kosten – und bleibt unberechenbar: «Dass

heute etwas reibungslos abgewickelt wird», sagt Loos, «bedeutet nicht, dass dies morgen auch noch so sein wird.» Gemäss einer Studie der Weltbank verlieren die afrikanischen Länder wegen ihrer «ineffizienten Grenzübergänge und uneinheitlichen Vorschriften» jährlich mehrere Milliarden Dollar Handelsvolumen.

## Noch geringes Volumen

Die Handelswege zwischen der Schweiz und Afrika werden denn auch trotz Boom noch immer nur spärlich benutzt. Aus Ghana – nach Südafrika und Nigeria der drittgrößte Partner für die Schweiz südlich der Sahara – wurden 2011 gerade mal Güter für 97 Millionen Franken exportiert. Im Exportgeschäft spielt das westafrikanische Land noch kaum eine Rolle.

Trotz des afrikanischen Booms liegt das Handelsvolumen mit Schwarzafrika bei 1,39 Milliarden Franken – weit unter 1 Prozent des ganzen Schweizer Aussenhandels. «Es sind noch recht wenige Schweizer Firmen in Afrika tätig», beobachtet Weiss+Appetito-Mann Rothen. Aber der Schwarze Kontinent sei ein einziger boomender Markt. Rothen: «In Europa herrscht ein Verdrängungskampf, in Afrika gibt es die meisten Möglichkeiten.»

Und nicht immer ist die Bürokratie dertart hinderlich, wie viele Manager vor Ort erfahren. Nach der Registrierung der Tochterfirma in Ghana benötigte HPW kein behördliches Plaket für den Bau ihrer Trockenfruchtfabrik: «Wir haben einfach gebaut», sagt Firmenchef Werder. Eine Baubewilligung habe er nie gesehen.

## BOOMREGION

### Wachsende Mittelklasse treibt den Konsum an

**Oprah als Vorgängerin** Die amerikanische Talkmasterin Oprah Winfrey war mit einem Vermögen von rund drei Milliarden Dollar jahrelang der reichste dunkelhäutige Mensch der Welt. Doch heute ist sie nur noch die Nummer zwei: Noch reicher als sie ist Aliko Dangote. Laut dem US-Magazin «Forbes» besitzt der 54-jährige Unternehmer aus Nigeria 11,2 Milliarden Dollar und rangiert damit auf Platz 76 der Weltmilliardäre. Reich wurde er als Gründer und Chef der Dangote-Gruppe, eines Konglomerats von Zement-, Zucker-, Textil- oder Salzfirmen in ganz Westafrika.

**Unternehmer statt Kleptokraten** Zwar sind Milliardäre südlich der Sahara noch



Aliko Dangote: Nigerias Zementbaron ist reichster Afrikaner und WEF-Stammgast.

selten, aber ihre Zahl nimmt zu. Anders als früher wurden sie nicht durch Diebstahl von Volkseigentum reich, sondern als Unternehmer. Zu ihnen gehört auch der ehemalige sudanesischen Telekom-

unternehmer Mo Ibrahim, Gründer des Mobilfunknetzes Celtel, der in 23 Ländern Afrikas tätig ist.

**Neue Konsumgesellschaft** Mit dem Wirtschaftswachstum wächst eine konsumfreudige Mittelschicht heran. 600 Millionen Menschen in Schwarzafrika besitzen ein Handy. Laut Standard Bank verfügen 60 Millionen Haushalte über ein Jahreseinkommen von mehr als 3000 Dollar. Bis 2015 soll diese Zahl auf 100 Millionen anwachsen – das wären fast so viel wie in Indien. Diese entstehende Mittelschicht ist mit ein Grund, warum der Konsumgüterkonzern Unilever Afrika im September 2011 zu einem seiner acht globalen Betriebsbereiche



Ölplattform von Total in Angola: Nach 30 Jahren Bürgerkrieg massives Wachstum.

machte. Die neue Struktur soll helfen, auf dem Kontinent ein durchschnittliches Wachstum von 10 Prozent zu erzielen, klar mehr als die 4 Prozent, die im restlichen Konzern angepeilt werden.

**Schweiz zögert noch** Wachstumsmotor auf dem Kontinent ist nach einem fast 30-jährigen Bürgerkrieg das öl-, gold- und diamantenreiche Angola. Laut Prognose des Internationalen Währungsfonds sollen aber in den nächsten fünf Jahren nun Äthiopien, Mosambik und Tansania nach China und Indien die höchsten Wachstumsraten erzielen. Als interessantester Staat südlich der Sahara nannte in einer Umfrage des «Economist» mehr als die Hälfte der Firmen Nigerien mit seinen über 150 Millionen Einwohnern. Die Schweiz sieht noch nicht viel vom Boom. Der gesamte Schweizer Kapitalbestand in Afrika belief sich Ende 2010 auf 11,8 Milliarden Franken – eine leichte Zunahme gegenüber 2009.