

«Geschäfte mit der WM sind bereits gelaufen»



Gibt Unternehmen Tipps, die mit Afrika geschäften wollen: Michael Rheinegger.
Bild: zvg

04.12.2009 07:21

cash-Special zur WM - Teil III: Wer als Unternehmer jetzt noch auf den WM-Zug aufspringen will, den muss Michael Rheinegger, Partner bei Rainbow Unlimited, enttäuschen. Doch der Wettlauf um Afrika hat erst begonnen. Experte Michael Rheinegger sagt, wie Firmen mitspielen können.

Interview von Ulrich Rotzinger

cash: Sie unterstützen Schweizer Firmen und einzelne Investoren, die sich in Südafrika ein Standbein schaffen wollen. Was werden Sie am häufigsten gefragt?

Michael Rheinegger: Häufig geht es um die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen generell, die Suche nach qualifizierten und geeigneten lokalen Partnern oder etwa auch Fragen rund um das Black Economic Empowerment (BEE), Südafrikas Politik zur Förderung schwarzer Geschäftsgründungen.

Was fragen Sie zuerst zurück?

Ich erkundige mich, wann die Person letztmals in Südafrika war. Dies einfach um zu sehen, von welchem Informationsstand man ausgehen kann. Die ersten demokratischen Wahlen fanden vor 15 Jahren statt. Seither hat sich vieles verändert. Es dreht sich in Südafrika alles etwas schneller als in einer etablierten, gesättigten Volkswirtschaft wie der Schweiz.

Korruption ist verbreitet, Verbrechen schrecken ab, es braucht offenbar starke Nerven und grosse Risikobereitschaft. Was noch?

Bereitschaft sich auf eine andere Business-Culture einzulassen und mit lokalen Partnern zusammenzuarbeiten. Erfolgreiche Schweizer Unternehmen vor Ort beweisen seit Jahren, wenn nicht Jahrzehnten, dass man gute Geschäfte machen kann. Man muss aber bereit sein, eine andere als die gute schweizerische Art zu akzeptieren. Es braucht eine mittelfristige Strategie, welche firmenintern breit abgestützt ist, und auch die notwendigen finanzielle und personellen Ressourcen bereitstellt.

Inwiefern helfen Sie hiesigen Unternehmen, in Südafrika Fuss zu fassen?

Die Palette der Hilfestellungen reicht von einfachen Informationen zu den Geschäftsbedingungen in Südafrika über Marktklärungen bis hin zur Suche nach qualifizierten Partnern vor Ort. Wir verfügen über ein breites Netzwerk im öffentlichen und privaten Sektor in Südafrika, und können oft relativ einfach die 'richtigen' Ansprechpartner identifizieren und die Unternehmen mit diesen in Kontakt bringen.

Hat die Fussball-WM wirklich die grosse Bedeutung, die ihr für Südafrika zugeschrieben wird?

Ja, zweifellos. Abgesehen von den massiven Investitionen und Arbeitsprogrammen, die die WM ausgelöst hat, ist der Werbeeffect für das Land und den ganzen Kontinent extrem gross: die Schweinwerfer der ganzen Welt sind während einem Monat non-stop auf Südafrika gerichtet.

Spüren Sie eigentlich ein grösseres Interesse durch hiesige Firmen, seit der Qualifikation der Schweiz für die Fussball-Weltmeisterschaft 2010?

Wir spüren das Bedürfnis der Unternehmen, sich über die verschiedenen Märkte in Afrika - 2 Milliarden Konsumenten im Jahr 2050, das entspricht 20 Prozent der Erdbevölkerung - zu informieren. Anfangs 2010 führen wir beispielsweise zusammen mit der Osec und weiteren Partnern zwei Unternehmerreisen nach Nigeria und Angola durch. Die beiden Reisen stossen auf reges Interesse. An den Informationsveranstaltungen zu Angola in Genf und Zürich nahmen über 100 Schweizer Firmen teil.

Welche Geschäftsmöglichkeiten tun sich denn in Südafrika derzeit auf?

Die Geschäfte mit der WM sind gelaufen. Es geht jetzt darum, sich für die Zeit danach zu positionieren. Geschäftsmöglichkeiten bestehen eigentlich in allen Sektoren. Für Schweizer Firmen besonders interessant sind: Öffentlicher Verkehr, Dienstleistungen (Stichwort: Südafrika als Hub für das südliche Afrika), Gesundheit, Life Sciences, Umwelttechnologie und Erneuerbare Energien.

Sind die Unternehmer vor Ort denn auch interessiert, mit Schweizer und europäischen Firmen zusammenzuarbeiten?

Ja. Äusserst. Sehr oft sind sich die Firmen – gerade KMU – bewusst, dass sie zwar den nötigen Marktzugang haben, dass ihnen aber ein internationaler Partner mit zusätzlichem Know-how und allenfalls Kapital fehlt, um im Markt erfolgreich zu sein. Das Interesse an Partnerschaften mit internationalen Firmen ist ungebrochen gross.

Europäer sind bekannt für ihre Zurückhaltung und Vorsicht - wie wirkt sich das auf bestehende und potenzielle Beziehungen aus?

Ganz einfach: Andere sind eben vorher da und besetzen den Markt. Dies geschieht zur Zeit quer durch den ganzen Kontinent. In der Wahrnehmung der lokalen Firmen sprechen die Europäer zuviel über Garantien, Sicherheiten und Due Diligence, während die Chinesen und Inder einfach kommen und Geschäfte machen. Ideal wäre wohl ein Mittelweg.

Wo sehen Sie die Schweizer Regierung gefordert?

Die Schweiz unternimmt traditionsgemäss von staatlicher Seite wenig, um den Unternehmen den Weg ins Ausland zu erleichtern. Mammutdelegationen von Geschäftsleuten ins Ausland, angeführt von Politikern, gibt es hier nicht. Wo der Bund jedoch helfen kann, und dies bereits zum Teil getan hat, ist bei der Absicherung des Exportrisikos und bei besserem Zugang zu internationalen Ausschreibungen. Die Osec ist daran, auch im Bezug auf das Afrika-Geschäft ihr Profil zu schärfen.

Wo steht Südafrika und seine Wirtschaft in zehn Jahren?

Intelligente Regierungsarbeit vorausgesetzt, wird Südafrika in zehn Jahren seine Rolle als wirtschaftlicher Motor Afrikas konsolidiert haben. Eine neue Generation von gut ausgebildeten Unternehmern wird herangewachsen sein. Der heute sehr grosse Graben zwischen Vermögenden und Armen wird dank vorausschauender Bewirtschaftung der natürlichen Ressourcen und Umverteilung der Profite kleiner geworden sein. Zehn Jahre weiter weg von der desaströsen Apartheid-Ära wird auch das Zusammenleben leichter gemacht haben.

Dieses Interview mit Michael Rheinegger ist der Schlussteil der cash-Specials zur Fussball-WM 2010 in Südafrika. Am Donnerstag haben wir Jürg Schalch, Präsident Swissscham Southern Africa - South Africa Chapter, vorgestellt. Zuvor berichteten wir über Anlagemöglichkeiten rund um den afrikanischen Kontinent.

http://www.cash.ch/news/front/geschaefte_mit_der_wm_sind_bereits_gelaufen-851122-449