

Das ewige Potenzial von Afrika

Wachsende Mittelschicht als künftiger Abnehmer westlicher Produkte und Services

gvm. Schlatt · Afrika – Kontinent des ewigen Potenzials. So zumindest sehen ihn die Unternehmer, die entweder in der Vergangenheit dort unangenehme Erfahrungen mit dem heterogenen Markt gemacht haben oder die Region wegen der meist negativen Schlagzeilen generell meiden. Das primäre Ziel des einmal pro Jahr von Switzerland Global Enterprise (SGE) und Rainbow Unlimited durchgeführten Africa Business Day ist es deshalb, Vorurteile abzubauen und den Teilnehmern eine Plattform zu bieten, auf der sich die afrikanischen Länder präsentieren und die Unternehmen, die bereits in Afrika sind, von ihren Erfahrungen erzählen.

Transport mit Drohnen

An verlockenden Trends hat es dem riesigen Kontinent und seinen 54 Ländern noch nie gemangelt. Derzeit reizt die Unternehmen vor allem die rasch wachsende Mittelschicht, denn sie ist die Bevölkerungsguppe, die sich in Zukunft vermehrt westliche Güter und Dienstleistungen leisten kann. Nach afrikanischen Massstäben gehört dazu jedoch bereits eine Person, der täglich 3 \$ bis 11 \$ zur Verfügung stehen, was derzeit rund 250 Mio. Afrikaner sein dürften. Etwas aussagekräftiger sind die Projektionen, die davon ausgehen, dass in fünf Jahren jeder zweite Afrikaner über frei verfügbare Kaufkraft verfügt, also Geld hat, das er nicht für sein nacktes Überleben benötigt.

Die ökonomische Entwicklung der einzelnen afrikanischen Länder differenziert zwar stark, trotzdem ist ihnen gemeinsam, dass sie auch künftig um einiges rascher wachsen sollten als andere Weltregionen. Laut Amaechi Ndili, dem nigerianischen Gründer und Verwaltungsratspräsidenten der in Texas ansässigen Lionstone Group und Konzernchef der in Afrika tätigen Golden Tulip West Africa Hospitality Group, braucht der Kontinent vor allem den Transfer von praktischem Wissen. Afrikanische Universitäten allein könnten diese Lücke nicht füllen, Private müssten dies tun, meinte er. Bezeichnend sei es doch, dass es in den internationalen Hotelketten keine afrikanischen Generalmanager gebe. Fernlehrgänge via Internet könnten da Abhilfe schaffen.

Auch im Transportwesen setzt Ndili, der früher bei Credit Suisse und McKinsey gearbeitet hat, auf die neuen Möglichkeiten der Informationstechnologie. In vollem Ernst empfiehlt er den Unternehmen, in den riesigen Städten Waren per Drohne auszuliefern. Das gehe

nicht nur schneller, sondern würde auch der Unsitte den Garaus machen, an den regelmässigen Polizeikontrollen «Abgaben» für den Weitertransport zu fordern. Jetzt sei der Moment günstig, gäbe es doch noch keine entsprechende Regulierung für Drohnen, meinte er.

Bei der Infrastruktur einen Evolutionsschritt auszulassen, wäre für Afrika nicht neu. Schon bei der Telefonie wurde ein pragmatischer Weg eingeschlagen: Vielerorts wurde auf den Bau eines fixen Telefonnetzes verzichtet und stattdessen mobil kommuniziert.

Hartnäckige Hürden

Dem Geschäftserfolg in Afrika stehen laut den Referenten, die auf Einladung von Georg Fischer nach Schaffhausen kamen, immer wieder die gleichen Hürden im Weg: das unterschiedliche, oft willkürlich ändernde Rechtssystem in den einzelnen Ländern, Probleme beim Kapitalexport und der notorische Druck, Schmiergelder zu zahlen. Öffentlich erklärten zwar alle Geschäftsleute, nie solche Zahlungen geleistet zu haben, auch wenn sich damit alles etwas verzögere. Trotzdem bleibt Korruption in Afrika ein grosses Problem.

Im Gegensatz zu anderen Industrieländern, die ihre Unternehmen bei der Erschliessung des afrikanischen Kontinents finanziell grosszügig unterstützen, muss sich der bei SGE für die Region zuständige Suhail el Obeid auf die Vermittlung von Kontakten und Wissen beschränken. Das habe aber auch sein Gutes. Denn wenn sich ein Schweizer Unternehmen für den Schritt entscheidet, stünden handfeste Argumente und viel Engagement dahinter.