



STUDIE

Die afrikanische Freihandelszone

Ein Kontinent macht sich bereit

AUSGABE 2020

Langer Atem nötig

Freihandel in Afrika ist einer der Meilensteine auf dem Weg zur wirtschaftlichen Umwandlung des Kontinents. Daran ändert auch der Ausbruch der Coronapandemie nichts. Wohl aber an der zeitlichen Planung der Umsetzung. Das Virus hat den Start des Freihandels zwar verschoben. Doch gerade diese Krise zeigt, wie wichtig grenzüberschreitender Handel ist. Wirtschaft und Gesellschaft brauchen Bewegungsfreiheit und Austausch von Waren und Dienstleistungen.

Bessere Vernetzung und Abbau von Hemmnissen sollen in Afrika die größte Freihandelszone der Welt entstehen lassen. Das wird auch für deutsche Unternehmen Geschäfte einfacher und Investitionen lukrativer machen.

Wir bieten einen Überblick über Inhalte und Verhandlungsschritte des Freihandelsabkommens. Praxisbeiträge aus dem Alltag deutscher und europäischer Unternehmen in Technologie und Logistik beleuchten die konkreten Herausforderungen und Erwartungen im Afrikageschäft. Hier kann sich die deutsche Wirtschaft weiter engagieren und neue Absatzmärkte erschließen. Längerfristige Anstrengungen sollten sich auszahlen.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen!



Felix Guntermann

Bereich Afrika/Nahost

T +49 228 24 993-606

felix.guntermann@gtai.de



Inhalt

WARTEN AUF FREIE FAHRT

- 4 Afrikanische Freihandelszone – quo vadis?

SCHRANKEN UND ÖFFNUNG

- 8 Zollabbau als Vorzeigeprojekt

WARENVERKEHR IN DER PRAXIS

- 11 Handel und Logistik

REGIONALE INTEGRATION BLEIBT HERAUSFORDERUNG

- 17 Nordafrika

QUALITÄTSINFRASTRUKTUR

- 20 Vom Messen und Normieren

POTENZIAL FÜR DIE DEUTSCHE WIRTSCHAFT

- 23 Das afrikanische Freihandelsabkommen

- 27 IMPRESSUM



WARTEN AUF FREIE FAHRT

Afrikanische Freihandelszone – quo vadis?

Zwischen Verhandlung und Umsetzung



AU

Sehr groß war die Überraschung nicht, als Ende April und mitten in der Coronakrise die Verschiebung bekannt gegeben wurde: Wegen der Pandemie beginnen Afrikas Länder nicht schon im Juli, ihre Waren frei untereinander zu handeln. Vielmehr soll die Implementierung der afrikanischen Freihandelszone nun „bis Anfang 2021“ verschoben werden.



Afrika ist als
"Chancenkonti-
nent" noch zu
wenig bekannt

In der neuen African Continental Free Trade Area (AfCFTA) wollen die Staaten vor allem mehr Industriewaren austauschen und neue Wertschöpfungsketten auf dem Kontinent begründen. Dazu geben sich auch deutsche Wirtschaftsvertreter optimistisch. Seit dem Inkrafttreten der AfCFTA im Mai 2019 ist viel die Rede vom „Chancenkontinent“, von „großen Perspektiven“ und einem „enormen Investitionsanreiz“. Weniger angekommen ist das Thema bei den deutschen Unternehmen. Er habe von dieser Zone noch nie etwas gehört, sagt der Manager einer wichtigen Firma im Afrikageschäft, der täglich mit dem Kontinent zu tun hat.

Die Liberalisierung kann trotzdem als Erfolg gelten, schon weil der Haushalt vieler afrikanischer Staaten mangels anderer Einnahmequellen von Importabgaben abhängt. Viel politischer Wille ist allerdings noch vonnöten beim Abbau von Zöllen auf sensible Produkte. Das gilt auch für die Themen, bei denen Verhandlungen erst begonnen haben – also Investitionen, Wettbewerbspolitik

und geistige Eigentumsrechte. Nichttarifäre Handelshemmnisse gelten bislang als probates Mittel, um heimische Märkte zu schützen und angesichts weggefallener Zölle andere Einnahmen aus Steuern oder Abgaben zu erzielen.

Regionale Blocks integrieren noch kaum

Ansätze für mehr Integration gibt es seit vielen Jahren in Form regionaler Abkommen. Am weitesten ist dabei die East African Community, so die Einschätzung der Wirtschaftskommission für Afrika der Vereinten Nationen (UNECA). Logistiker können in Ostafrika Waren zwischen den Ländern ohne weitere Grenzkontrollen transportieren. Im südlichen Afrika handeln Länder wie Botswana, Simbabwe oder Namibia vergleichsweise viel mit dem Rest des Kontinents – hauptsächlich allerdings mit dem benachbarten Südafrika, das als Industriestaat die erforderlichen Güter und Wertschöpfungsketten bietet.

Insgesamt jedoch funktionieren Afrikas Abkommen nur begrenzt. Die regionalen Blocks, von denen die Afrikanische Union acht offiziell anerkennt, sind uneinheitlich und überlappen sich zudem geografisch. Ihre Vielzahl verkompliziert eine tatsächliche Integration. Kenia und Ruanda zum Beispiel sind jeweils Mitglieder von gleich drei solcher Integrationsgemeinschaften.

Die AfCFTA und ihre regionalen Wirtschaftsgemeinschaften

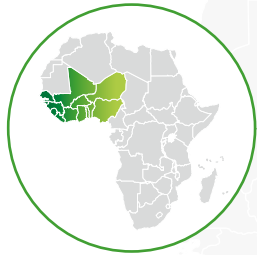


UMA – Union du Maghreb Arabe

Algerien	Mauretanien
Libyen	Tunesien
Marokko	

CEN-SAD – Community of Sahel-Saharan States

Ägypten	Marokko
Benin	Mauretanien
Burkina Faso	Niger
Côte d'Ivoire	Nigeria
Dschibuti	Senegal
Eritrea	Sierra Leone
Gambia	Somalia
Ghana	Sudan
Guinea-Bissau	Togo
Komoren	Tschad
Libyen	Tunesien
Mali	Zentralafrik. Rep.



ECOWAS – Economic Community of West African States

Benin	Ghana	Niger
Burkina Faso	Guinea	Nigeria
Cabo Verde	Guinea-Bissau	Senegal
Côte d'Ivoire	Liberia	Sierra Leone
Gambia	Mali	Togo

IGAD – Intergovernmental Authority on Development

Äthiopien	Somalia
Dschibuti	Sudan
Eritrea	Südsudan
Kenia	Uganda



ECCAS – Economic Community of Central African States

Angola	Kongo
Äquatorialguinea	Ruanda
Burundi	São Tomé und Príncipe
Kongo (Dem.)	Tschad
Gabun	Zentralafrik. Rep.
Kamerun	

EAC – East African Community

Burundi	Südsudan
Kenia	Tansania
Ruanda	Uganda



SADC – Southern African Development Community

Angola	Madagaskar	Sambia
Botsuana	Malawi	Seychellen
Kongo (Dem.)	Mauritius	Simbabwe
Eswatini	Mosambik	Südafrika
Lesotho	Namibia	Tansania

COMESA – Common Market for Eastern and Southern Africa

Ägypten	Komoren	
Äthiopien	Libyen	
Burundi	Madagaskar	
Kongo (Dem.)	Malawi	
Dschibuti	Mauritius	
Eritrea	Ruanda	Simbabwe
Eswatini	Sambia	Sudan
Kenia	Seychellen	Uganda



Bislang nur wenig Handel untereinander

Mit dem Freihandelsabkommen AfCFTA will die Afrikanische Union vor allem freien Waren- und Dienstleistungsverkehr auf dem Kontinent ermöglichen. Bisher wickelten die afrikanischen Länder in der Summe nur 16 Prozent ihres Außenhandels untereinander ab, so die Zahlen der Welthandels- und Entwicklungskonferenz UNCTAD für 2018. Demgegenüber machte der kontinentale Handel in Asien 60 Prozent und in Europa 69 Prozent aus. Nur in der Region Lateinamerika/Karibik war die Quote ähnlich niedrig wie in Afrika.

Zu den Gründen gehört die Struktur der Volkswirtschaften Afrikas: Was der eine braucht, stellt der andere nicht her oder er ist dabei nicht wettbewerbsfähig. Der Kontinent exportiert vor allem Rohstoffe in andere Weltregionen und importiert Maschinen, Handys und alle anderen Waren, die Mensch und Wirtschaft benötigen. Zudem gibt es beispielsweise zwischen West- und Ostafrika wenig Austausch von Menschen und Kapital, hat Martyn Davies vom Berater Deloitte beobachtet. Beim Blick nach außen orientiert man sich gleich an anderen Kontinenten, in Ostafrika zum Beispiel oft an Asien.

Weitere Barrieren sind die Bürokratie und der schlechte Zustand der Infrastruktur. Der Landversand eines Containers von Ghanas Hauptstadt Accra ins 470 Kilometer entfernte Lagos in Nigeria ist deutlich schwieriger als der lange Seeweg nach Rotterdam. Auch Flugrouten führen oft nicht direkt ans Ziel. Im Doing Business-Kompendium der Weltbank erreicht Subsahara-Afrika beim Unterpunkt „Trading across Borders“ unter allen sieben weltwirtschaftlichen Regionen mit Abstand die niedrigste Bewertung, Nordafrika/Nahost die zweitniedrigste.

Neue Wertschöpfung – Beispiel Kfz

Der bislang geringe Außenhandel zwischen den Staaten Afrikas wird durch die Freihandelszone bis 2040 nach Einschätzung der UNECA um ein Fünftel zulegen. Langfristig am größten soll das Exportplus bei Fahrzeugen ausfallen. Deutsche Autobauer würden durch einen Aufschwung ihrer Branche in Afrika nicht nur mehr auf dem Kontinent absetzen. Sie und Kfz-Teilehersteller könnten dort auch mehr produzieren (lassen) und deutsche Maschinenbauer würden neue Fabriken ausrüsten.

Marktzusammenschluss als Ziel

Die Schaffung eines großen, einheitlichen Marktes in Afrika würde den Fahrzeugabsatz merklich anschieben, sind sich Branchenvertreter einig. Zuletzt wurden auf dem gesamten Kontinent 1,3 Millionen neue Kfz verkauft und damit gerade einmal ein Drittel so viel wie in Deutschland oder Indien. Eine Produktion wiederum lohnt sich meist erst bei hohen Stückzahlen. Die Zusammenfassung von über 50 Einzelmärkten wäre Voraussetzung, um diese kritische Menge zu erreichen. Freier Warenverkehr würde die Branche auch konkurrenzfähiger machen: Erst so könnte sie durch länderübergreifende Wertschöpfungsketten die Produktionsvorteile einzelner Staaten nutzen.

Industriecluster erhofft

Beispiele potenzieller Cluster kursieren zumindest in Fach- und Branchenforen: In Äthiopien ließen sich demnach bestimmte Sitzbezüge oder auch Kabelbäume relativ billig beschaffen. Produkte aus anderen möglichen afrikanischen Kfz-Industrieclustern sind Innenausstattungen und Stoßstangen aus Togos Kunststoffindustrie, Motorblöcke von Ugandas Eisenproduzenten, Aluminiumteile aus Mosambik oder Motorkomponenten aus Simbabwe.

Importbeschränkung auf Gebrauchte

Automanager drängen vor allem darauf, den Import von gebrauchten Fahrzeugen zu beschränken. Die Elfenbeinküste verbot per Anfang 2018 die Einfuhr von über fünf Jahre alten Fahrzeugen. Daraufhin stieg in dem Jahr der Absatz neuer Kfz um gut ein Zehntel und 2019 um ein weiteres Drittel – während nur noch halb so viele Gebrauchtwagen ins Land kamen. Solche politischen Maßnahmen gelten als wichtiger Grund, warum Kfz-Hersteller im südostasiatischen Staatenbund ASEAN investierten. Zu den politischen Maßnahmen gehören indes auch Außenzölle auf Neufahrzeuge, mit denen Staaten oder auch Handelsbündnisse den Aufbau einer neuen Kfz-Industrie üblicherweise absichern.

Text: Ulrich Binkert



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.gtai.de/afrika

Steuern so wichtig wie Zölle

Markus Thill, verantwortlich für die Geschäfte der Bosch-Gruppe in Afrika, schildert, wie das Technologie- und Dienstleistungsunternehmen Afrikas Märkte bearbeitet und welche Chancen er im kontinentalen Freihandelsabkommen sieht.

Wie organisiert Bosch den Vertrieb in Afrika?

Nach unseren Anfängen 1906 in Südafrika haben wir uns in Afrika fast ein Jahrhundert lang überwiegend auf externe Vertreter gestützt. Die erste Vertriebsniederlassung gründete Bosch 1965 in Südafrika. Seit etwa zehn Jahren bauen wir den eigenen Vertrieb auf dem Kontinent verstärkt aus. Derzeit haben wir rund 2.000 Mitarbeiter in 13 afrikanischen Ländern und damit etwa viermal so viel wie noch 2014.

Wie kann ein sicherlich vergleichsweise „teurer“ deutscher Anbieter wie Bosch in Afrika Erfolg haben?

Einmal durch angepasste Produkte: Ein Elektrowerkzeug designt man dabei nach den Anforderungen eines Entwicklungs- oder Schwellenlandes und produziert es in einem kostengünstigen Werk – das hilft an der Preisfront. Zudem durch einen guten Service. Den gibt es bei etlichen Produkten in Afrika kaum und damit kann man dann sehr gut punkten.

Betreibt Bosch in Afrika eigene Fabriken?

Bosch setzt weltweit auf eine Local for local-Strategie. Das heißt, wir produzieren lokal vor allem für den jeweiligen Markt. Auch in Afrika setzen wir diesen Ansatz teilweise um: In Südafrika haben wir eine Fertigung für Kfz-Komponenten, welche die dort ansässigen Fahrzeughersteller beliefert. In Marokko und Algerien stellen Partner von uns Gaswarmwassergeräte für den lokalen Markt her.

Welche Stückzahlen bilden die Schwelle, damit Fabriken wettbewerbsfähig sind?

Bei Elektrowerkzeugen bräuchte man bei den derzeitigen Volumina den gesamten Kontinent als Absatzgebiet, um eine wirtschaftliche Fertigung mit bedeutender Fertigungstiefe in Afrika zu rechtfertigen. Ein weiterer Punkt ist die Verfügbarkeit lokaler Zulieferer. Ein wirklich großes Werk für Kfz-Komponenten in Afrika lohnt sich, je nach Teil, erst dann, wenn in den jeweiligen Subregionen eine entsprechend hohe Anzahl von Fahrzeugen von den Bändern läuft. Südafrika und Marokko produzieren derzeit zusammen erst rund 1 Million.

Wäre das geplante Freihandelsabkommen ein Grund für neue Fabriken in Afrika?

Indirekt schon: So ein Abkommen vergrößert durch einfacheren Warenverkehr über die Grenzen hinweg das lokale Absatzgebiet. Ägypten zum Beispiel ist durch seine große Bevölkerung zwar schon jetzt ein interessanter Abnehmer von weißer Ware, die wirtschaftliche Integration des Landes



Markus Thill

President Region Africa, Robert Bosch

mit der arabischen Halbinsel und den COMESA-Staaten vergrößert diesen Markt jedoch noch.

Wie wichtig sind Normen?

Deren Fehlen ist ein wesentlicher Grund, warum Afrikas regionale Freihandelsabkommen nicht recht vorankommen. Bei Kfz sind Standards extrem wichtig. Bei Stromsteckdosen ist Afrika ein einziger Flickenteppich: Ein Gerät für Südafrika zum Beispiel müsste man für Angola umbauen, was schnell mal einen deutlichen Preisaufschlag erfordert. Eine weitere große Herausforderung ist der Wettbewerb von Originalprodukten mit Fälschungen. Homologisierung von Produkten und striktere Kontrollen bei der Einfuhr sind dringend erforderlich, wenn das Freihandelsabkommen wirklich funktionieren und Mehrwert für die afrikanischen Staaten bringen soll.

Welche weiteren Verbesserungen erhoffen Sie sich von mehr afrikanischer Integration?

Steuerfragen sind bei grenzüberschreitenden Transaktionen genauso wichtig wie Zölle; beide Themen sind sehr komplex. Die Anpassung an das Steuerregime eines Landes ist stets ein Aufwand – und manche Märkte sind so klein, dass sich damit ein Geschäft kaum lohnt. Bei grenzüberschreitenden Geschäften verhindern manchmal Unklarheiten bei der steuerlichen Behandlung – etwa bei der Anmeldung von Betriebsstätten – eine Lieferung inklusive Montage, selbst wenn die vom Zoll und der Logistik her vorteilhaft wäre. Auch ist die angestrebte Freizügigkeit bei Reiseverkehr und Niederlassungsfreiheit nicht zu unterschätzen.



SCHRANKEN UND ÖFFNUNG

Zollabbau als Vorzeigeprojekt

Aushandlung in mehreren Stufen

Mit der Gründung der AfCFTA streben die afrikanischen Staaten ein ambitioniertes Abkommen an. Es umfasst neben Regelungen zum Abbau von Zöllen und nichttarifären Handelsbarrieren auch andere handelsrelevante Bereiche wie Dienstleistungen und Investitionen. Auch wenn das Rahmenabkommen über die afrikanische Freihandelszone formal bereits gilt, werden Verhandlungen über dessen konkrete inhaltliche Ausgestaltung voraussichtlich noch länger andauern.

Das Rahmenabkommen über die Schaffung einer afrikanischen kontinentalen Freihandelszone (AfCFTA) wurde nach nur dreijährigen Verhandlungen am 21. März 2018 von 44 der 55 Mitgliedstaaten der Afrikanischen Union (AU) unterzeichnet. In Kraft trat das Abkommen offiziell am 30. Mai 2019 zwischen den dafür erforderlichen 22 Unterzeichnerstaaten, die ihre Ratifizierungsurkunde hinterlegt hatten. Inzwischen haben alle AU-Mitgliedstaaten mit Ausnahme von Eritrea das AfCFTA-Rahmenabkommen unterzeichnet, mehr als die Hälfte von ihnen haben es ratifiziert (Stand: Mai 2020).

Die kontinentale Freihandelszone ist eines der Vorzeigeprojekte der AU innerhalb ihrer Agenda 2063. Erklärtes Ziel des Abkommens ist es, den innerafrikanischen Handel zu fördern, die Industrialisierung weiter voranzutreiben und regionale

Wertschöpfungsketten aufzubauen. Langfristig angestrebt sind eine kontinentale Zollunion und ein afrikanischer Binnenmarkt mit freiem Austausch von Gütern und Dienstleistungen sowie freiem Personenverkehr. Dieser Markt könnte 1,3 Milliarden Konsumenten und ein gemeinsames Bruttoinlandsprodukt von rund 2,5 Billionen US-Dollar umfassen.

Abkommen und institutioneller Rahmen

Das Abkommen besteht aus dem eigentlichen Vertragstext sowie Protokollen, Anhängen und Anlagen hierzu. Letztere sind integrale Bestandteile des Abkommens, die in mehreren Phasen ausverhandelt werden.

Das Abkommen ist an das Regelwerk der Welt handelsorganisation (WTO) angelehnt. Den institutionellen Rahmen bilden vier Organe: die Versammlung der Staats- und Regierungschefs der AU als oberstes Entscheidungsgremium; der Ministerrat, bestehend aus den Handelsministern der Vertragsstaaten; der Ausschuss hoher Handelsbeamter und das im März 2020 in Ghana eingerichtete Sekretariat für die administrative Umsetzung der AfCFTA, das den Status einer eigenen Rechtspersönlichkeit besitzt.

Das African Trade Observatory (ATO) erstellt ein Onlineportal mit einer Datenbank aus rele-

vanten Handels- und Marktinformationen für Wirtschaftsteilnehmer, Regierungs- und Nichtregierungsorganisationen. Eine weitere Initiative ist der AfCFTA-Onlinemechanismus für die Meldung, Überwachung und Beseitigung von identifizierten nichttarifären Handelshemmnissen – wie Quoten, Lizenzen, Import- und Exportverbote oder technische Qualitätsanforderungen an Produkte.

Zollzugeständnisse und Ursprungsregeln

Die Eckpunkte für die Liberalisierung stehen fest. Die Beschlüsse der AU sehen vor, die innerafrikanischen Zölle auf 90 Prozent des Warenhandels innerhalb eines Zeitraums von fünf Jahren zu beseitigen. Den am wenigsten entwickelten Ländern (Least Developed Countries – LDC) wird zugestanden, ihren Zollabbau über einen Zeitraum von zehn Jahren vorzunehmen.

Vertragsstaaten können 7 Prozent der Zolltariflinien als sensible Produkte einstufen. Der Zollabbau für sensible Güter muss spätestens im sechsten Jahr (Stand Mai 2020: ab 2026) beginnen und ist innerhalb von zehn Jahren abzuschließen. Den LDC werden hierfür 13 Jahre eingeräumt. Für 3 Prozent der gesamten Zolllinien, die jedoch nicht mehr als 10 Prozent des Importwertes ausmachen dürfen, bleiben die Zölle dauerhaft bestehen. Als Kriterien für sensible oder von der Liberalisierung

ausgeschlossene Güter gelten: Ernährungssicherheit, nationale Sicherheit, Steuereinnahmen, Existenzsicherung und Industrialisierung.

Über den 90-prozentigen Zollabbau können entweder einzelne Vertragsstaaten oder regionale Wirtschaftsgemeinschaften (REC) miteinander verhandeln, die bereits eine Freihandelszone oder Zollunion innerhalb Afrikas bilden. Die Verhandlungen bauen auf dem Besitzstand der zwischen den Regionalorganisationen bereits ausgehandelten Bestimmungen auf. Die AU hat dazu sogenannte Templates entwickelt. Das sind strukturierte Angebotslisten, die den Beteiligten die komplexen bilateralen und regionalen Verhandlungen erleichtern. Eine größere Herausforderung dürften die bilateralen Verhandlungen über den Zollabbau sensibler Waren darstellen.

Zollvorteile der afrikanischen Freihandelszone können nur für Waren gewährt werden, die ihren Ursprung in einem der afrikanischen Vertragsstaaten haben. Andernfalls könnten Unternehmen aus Drittländern von den ausgehandelten Zollbegünstigungen profitieren. Ursprungsregeln legen fest, welche Waren aufgrund ihrer Herkunft beziehungsweise ausreichender Be- oder Verarbeitung innerhalb Afrikas unter die Regelungen der AfCFTA fallen. Die Welthandels- und Entwicklungskonferenz

Vertragsinhalte des Abkommens

Erste Verhandlungsphase		
Protokoll über den Warenhandel	Protokoll über den Handel mit Dienstleistungen	Protokoll über Regeln und Verfahren zur Beilegung von Streitigkeiten
Anhänge 1 Listen der jeweils erfassten Waren und Zeitpläne für den Zollabbau 2 Ursprungsregeln 3 Zusammenarbeit und gegenseitige Amtshilfe im Zollbereich 4 Handelserleichterungen 5 Nichttarifäre Handelshemmnisse 6 Technische Handelshemmnisse 7 Gesundheitspolizeiliche und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen 8 Transit 9 Handelspolitische Schutzmaßnahmen	Mögliche Anhänge für die Umsetzung des Protokolls: • Listen der Vertragsparteien mit spezifischen Liberalisierungsverpflichtungen • Ausnahmen von der Meistbegünstigungsklausel • Luftverkehrsdienstleistungen • vorrangige Sektoren: Transport, Kommunikation, Tourismus, Finanz- und Unternehmensdienstleistungen • Rahmendokument über die regulatorische Zusammenarbeit	Anhänge 1 Arbeitsverfahren des Panels 2 Sachverständigengutachten 3 Verhaltenskodex für Schiedsrichter und Panelisten
Zweite Verhandlungsphase		
Protokolle über Investitionen, Rechte des geistigen Eigentums und Wettbewerbspolitik		
Dritte Verhandlungsphase		
Protokoll über E-Commerce		

Quelle: Afrikanische Union

UNCTAD empfiehlt in ihrem Economic Development in Africa Report 2019, zunächst transparente und einfach anwendbare Ursprungsregeln zu beschließen, die möglichst wirksam für die Unternehmen umzusetzen sind. Beobachter der Verhandlungen berichten, dass bereits über mehr als 90 Prozent der Ursprungsregeln Einigung bestehe. Lediglich bei einigen sensiblen Waren wie Kfz-Teilen, Speiseölen oder Zucker gebe es noch Differenzen.

Die Rolle der Regionalorganisationen

Die AU erkennt acht regionale Wirtschaftsgemeinschaften als Bausteine zur Errichtung der afrikanischen Freihandelszone an: Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA); Community of Sahel-Saharan States (CEN-SAD); East African Community (EAC); Economic Community of Central African States (ECCAS); Economic Community of West African States (ECOWAS); Intergovernmental Authority on Development (IGAD); Southern African Development Community (SADC) und Union du Maghreb Arabe (UMA).

Die Regionalorganisationen unterscheiden sich deutlich in ihrem wirtschaftlichen Integrationsniveau. UMA, CEN-SAD und IGAD haben das Stadium der Freihandelszone noch nicht erreicht, während EAC und ECOWAS bereits Zollunionen bilden. Ein weiteres Problem sind überlappende Mitgliedschaften. Die meisten afrikanischen Staaten gehören mindestens zwei, wenn nicht drei Regionalorganisationen an, in denen unterschiedliche Zölle, Ursprungsregeln, Normen und Verfahren angewendet werden. Darüber hinaus gibt es Zollunionen als Integrationsgemeinschaften innerhalb der anerkannten REC. Solche komplizierten regionalen Verflechtungen werden mitunter auch als afrikanische „Spaghettischüssel“ bezeichnet.

Vor diesem Hintergrund haben im Juni 2015 die Staats- und Regierungschefs der bereits bestehenden drei Freihandelsblöcke COMESA, EAC und SADC die Schaffung einer neuen gemeinsamen Freihandelszone vereinbart. Die sogenannte Tripartite-Freihandelszone soll die wirtschaftlichen Integrationsprozesse in der Region und auf dem afrikanischen Kontinent unterstützen. Aber auch hier sind Zollabbau listen noch nicht abschließend verhandelt. Darüber hinaus haben erst acht Länder das Tripartite-Freihandelsabkommen ratifiziert: Ägypten, Botswana, Burundi, Kenia, Namibia, Ruanda, Südafrika und Uganda (Stand: Februar 2020). 14 Ratifizierungen sind notwendig, damit das Abkommen in Kraft treten kann.

Die ostafrikanische Gemeinschaft (EAC) gilt nach wie vor als die am weitesten politisch und wirtschaftlich integrierte Regionalorganisation in Afrika. Ihre Mitgliedstaaten haben bereits 2005 eine Zollunion einschließlich eines gemeinsamen Außenzolltarifs für Einfuhren aus Drittländern geschaffen, zu denen auch die Länder der Europäischen Union (EU) gehören. Innerhalb der Zollunion können Ursprungswaren zollfrei zirkulieren. 2010 rief die EAC einen gemeinsamen Markt ins Leben, der den freien Verkehr von Arbeitskräften, Kapital, Waren und Dienstleistungen vorsieht. Seit 2014 setzen fünf EAC-Mitgliedstaaten das System des Single Customs Territory um, das eine vereinfachte Zollabfertigung und Beförderung der Waren über eingerichtete Transportkorridore ermöglicht.

Ambitionierter Zeitplan

Für den 30. Mai 2020 hatte die AU eine außerordentliche Versammlung in Südafrika anberaumt, um den Mitgliedstaaten die Gelegenheit zu bieten, noch ausstehende Liberalisierungslisten für 90 Prozent ihrer Waren und die fünf prioritären Dienstleistungssektoren vorzulegen. Ab 1. Juli 2020 sollte der Zollabbau nach den Regeln des Abkommens erfolgen. Dieser Zeitplan war jedoch vor der Coronapandemie beschlossen worden. Der AfCFTA-Generalsekretär Wamkele Wene äußerte sich trotzdem optimistisch, zügig mit der Umsetzung des Abkommens beginnen zu können.

Für einen Erfolg der afrikanischen Freihandelszone ist es wichtig, dass die Regierungen der Mitgliedstaaten die Beschlüsse der AU in nationales Recht umsetzen. Hier sind noch gewaltige Hürden zu überwinden: Nichttarifäre Handelshemmnisse wie schwerfällige Bürokratie, Korruption, lange Wartezeiten an Grenzübergängen und unzureichende Infrastruktur behindern den innerafrikanischen Handel noch immer beträchtlich. Es bleibt abzuwarten, ob die afrikanischen Staaten über ausreichende Kapazitäten sowie den nötigen politischen Willen verfügen, dieses ehrgeizige Projekt weiter voranzutreiben.

Text: Andrea Mack



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.gtai.de/recht
www.gtai.de/zoll



WARENVERKEHR IN DER PRAXIS

Handel und Logistik

Konkrete Unternehmenserfahrungen

Zwei Interviews aus der Praxis: Der Mischkonzern Bolloré steht im globalen Logistikgeschäft an zehnter Stelle, sieht sich in Afrika jedoch als Nummer 1. Das Unternehmen managt auf dem Kontinent Warenlager, hat Hafenkonzessionen und betreibt in Westafrika sogar drei Eisenbahnlinien. Auch das global aufgestellte Schweizer Logistikunternehmen Fracht AG ist in Afrika in einem Dutzend Ländern mit eigenen Büros vertreten und expandiert stark auf dem Kontinent.

Logistik für Afrika

Interview mit Wolfgang Busch, Africa Business Development Director bei Bolloré Logistics

Unterscheidet sich Ihre Arbeit in Afrika prinzipiell von der auf anderen Kontinenten?

In Afrika machen wir mehr selbst als anderswo, damit die Ware auch wirklich rechtzeitig und heil ans Ziel kommt: Weil es in Afrika oft wenig verlässliche Dienstleistungen oder Fachkräfte gibt, kontrollieren wir die Prozesse stärker als in anderen Regionen. In Europa zum Beispiel organisiert und garantiert man als Logistiker meist die Dienstleistung, vergibt aber die eigentlichen Transporte oder Logistikleistungen an Transportfirmen oder spezialisierte Lagerfirmen.

Was heißt dies in Afrika konkret?

Wir betreiben zum Beispiel eigene Lkw-Fuhrparks samt Werkstatt, mit denen wir die Containertransporte in Ghana oder der Elfenbeinküste durchführen. Je entwickelter ein Logistikmarkt ist, desto mehr kann man auf lokale Lkw-Unternehmen zugreifen. In Südafrika kann man genügend Angebote für alle Leistungen einkaufen, weshalb wir in diesem Land kaum eigene Assets haben. Mit einer großen Ausnahme: Von Südafrika aus bedienen wir auch den Minengürtel im südlichen Kongo und das machen wir angesichts der Herausforderungen dort mit eigenen Leuten und Fahrzeugen.

Wie organisieren Sie den Transport eines Containers von München nach Kigali?

Wir hier in Deutschland kaufen von Reedereien direkt den Vorlauf bis Hamburg ein, entweder per Bahn oder Lkw inklusive der Seefracht bis nach Daressalam in Tansania. Unsere dortigen Kollegen übernehmen dann die Dokumente und die Sendung, erledigen die Transitverzollung und den Nachlauf bis nach Kigali, wobei unsere Kollegen in Ruanda zusammen mit den Kollegen in Daressalam den Transport überwachen. Der Kunde hat es indes nur mit Bolloré zu tun und bekommt die Leistung damit aus einer Hand.

Kraftwerksturbinen, große Maschinen – wie laufen solche Schwertransporte ab?

Dafür haben wir eigene „Schwergutachsen“ in Kenia und in Westafrika, genauer in Abidjan, Lagos und Dakar. Diese Lkw kommen dann auch zum Beispiel für Kamerun zum Einsatz. Mit so einem Projekt sind wir schon mal zwei Jahre lang beschäftigt. Schwertransporte machen etwa 10 bis 15 Prozent unseres Afrikalogistikgeschäfts aus.

Sie sehen sich in Afrika als Marktführer, was bringt das dem Kunden?

Durch unsere sehr gute Präsenz auf dem gesamten Kontinent übernehmen wir für unsere Kunden oftmals die komplette Lieferkette. So erledigen wir für einen namhaften Zulieferer der Automobilindustrie seit mehr als drei Jahren die gesamte Logistik auf dem afrikanischen Kontinent; dies können sowohl interkontinentale als auch innerafrikanische Transportlösungen sein. Für einen renommierten deutschen Hersteller von Abfülltechnik bieten wir diese Transportlösungen (end-to-end) seit über einem Jahrzehnt an.

Andere Logistikunternehmen tun dies nicht?

Einige bieten diesen Service für einzelne afrikanische Regionen oder Länder an, mir ist aber keiner bekannt, der dies konsistent für den gesamten Kontinent übernimmt.

Wie sieht Ihre Zusammenarbeit mit deutschen Kunden konkret aus?

Wir managen die gesamte Transportkette, zum Beispiel von einem Lager in Süddeutschland oder Shanghai oder anderswo auf der Welt bis in den jeweiligen afrikanischen Markt. Je nach Incoterms liefern wir bis zum Endverbraucher, zum jeweiligen Lager vor Ort oder zu einer Baustelle im afrikanischen Hinterland. Unsere Kunden müssen sich nicht um Importlizenzen oder den Sendungsstatus kümmern.

Warum vergeben Ihnen Auftraggeber solche Rundumpakete?

Wir bieten nicht nur das gesamte Paket der Dienstleistungen aus einer Hand, sondern stellen auch sicher, dass die Sendungen und Dokumente 100 Prozent compliant sind, also rechtlich prolemlos. Unsere Kunden wollen sicher sein, dass die Sendungen zolltechnisch richtig behandelt worden sind. Da gibt es gerade in Afrika immer wieder mal Fragezeichen: Sind die Zollsätze korrekt, habe ich die richtige Dokumentation und die richtigen Importlizenzen? Wer in jedem Land für alles Mög-

liche einen anderen Logistiker hat, verliert hier schnell den Überblick.

Was für mögliche Verfehlungen gibt es denn?

In Nairobi fragten wir mal bei einem lokalen Händler nach einem Elektrowerkzeug eines deutschen Herstellers, das nicht vorrätig war. Kein Problem, könne man besorgen: aus Dubai über einen nordkenianischen Flughafen mit einer Lieferzeit von drei bis vier Tagen. Als großer lokaler Logistiker können wir nicht diese informellen Wege gehen, ohne Importlizenz und Inspektion. Zölle sind in vielen afrikanischen Ländern immer noch sehr große Einnahmequellen für den Staat. Auf diese Art und Weise sind wir als Logistiker auch einer der wichtigsten Steuereintreiber für die jeweiligen afrikanischen Länder.

Zeit spielt auch eine Rolle?

Eine schnelle Verfügbarkeit ist auf jeden Fall wichtiger geworden. Auch in Afrika sind die Ansprüche der Kunden mit der Konkurrenz gewachsen. Um Waren schneller liefern zu können, unterhalten wir auf dem Kontinent mehrere lokale und regionale Hubs für unsere Kunden.

Haben Sie solche umfassenden Logistikverträge auch mit Konsumgütermultis?

Konzerne wie Nestlé, Unilever oder Procter & Gamble betreiben in Afrika Fabriken, die wir zum Teil auch beliefern. Die Verteilung ihrer Produkte organisieren die Hersteller oftmals selbst. Sie transportieren ihre Nudeln, Suppen oder Zahnpasta also selbst oder vergeben Aufträge dafür. Eine wichtige Rolle spielen dabei regionale Großmärkte wie der in Kumasi in Ghana, wo auch Einzelhändler aus Nachbarländern ihre Ware beschaffen.

Versuchen Sie auch solche Großkonzerne als Kunden zu gewinnen?

Die haben da schon eine riesige Erfahrung und ausgeklügelte Liefersysteme; Coca-Cola bekommt man ja im tiefsten Hinterland. In Ansätzen ist die flächendeckende Versorgung aber schon auch ein Geschäft für uns; in Malawi haben wir mal ein ganzes Gebiet mit Schulbüchern versorgt. In Ghana haben wir die Distribution einer lokalen Brauerei übernommen und beliefern dort landesweit die Lieferdepots.

Was erhoffen Sie sich vom geplanten afrikanischen Freihandelsabkommen?

Das bleibt abzuwarten. Es gibt ja schon eine Reihe von regionalen Abkommen, die mit Blick auf die



Vorteile für deutsche Kunden: Übernahme der kompletten Lieferkette

zwischenstaatliche Logistik mehr oder weniger gut funktionieren. Am besten läuft es im südlichen Afrika, gefolgt von Ostafrika. Schlechter funktioniert es in großen Teilen Nord- und Westafrikas, und Zentralafrika ist ganz schwierig. Südafrika ist als Logistikstandort voll entwickelt. Von dort lassen sich die angrenzenden Länder bis an die Nordgrenze von Angola im Westen und Mosambik im Osten recht gut bedienen.

Lassen sich in den regionalen Wirtschaftsblöcken Importgüter zwischen den Staaten „durchchecken“?

Im südlichen Afrika und auch in Ostafrika funktioniert diese Transitverzollung recht gut: Für einen Container in den Binnenstaat Ruanda nimmt unser Bolloré-Kollege im Hafen von Daressalam in Tansania eine Vorverzollung vor. Er schickt dazu vor der Containerankunft eine Vorabmeldung an den dortigen Zoll. Der Zoll übergibt ohne große Formalitäten ein Transitedokument an den Fahrer des Lkw, der später mit bloßem Vorzeigen dieses Dokuments die Grenze von Ruanda passiert. Die eigentliche Verzollung des Containers erfolgt an der ruandischen Grenze direkt oder am Zielort in Ruanda.

Sehen Sie auch anderswo Vereinfachungen im internationalen Handel?

In Äthiopien hat man eingesehen, dass Monopole hinderlich sind. Wer per Akkreditiv Seefracht nach Äthiopien liefert, muss dies eigentlich über die äthiopische Staatsreederei ESL abwickeln. Wenn man dies im Akkreditiv aber ausdrücklich ausschließt, ist man frei in der Wahl der Linie. Das ist eine wichtige Erleichterung, die viele Kunden nicht kennen. Hilfreich ist am Horn von Afrika auch die neue Bahnlinie von Dschibuti nach Addis Abeba.

Wie ist die Logistiklage in Nordafrika?

Dort ist Marokko am besten aufgestellt, das Land zählen wir logistisch fast schon zu Europa. Im Tiefseehafen Tanger Med können die größten Containerschiffe anlegen. Die französische Kfz-Industrie und viele andere große europäische Firmen haben sich wegen des Freihafens dort angesiedelt. Der Hafen ist zudem flexibel und verfügt über gut ausgebildete Fachkräfte.

Lässt sich über Tanger eine größere Region erschließen?

Man kann von dort aus die gesamte afrikanische Westküste bis hinunter nach Angola bedienen. Beispielsweise lädt ein Schiff auf dem Weg von Shanghai nach Antwerpen die Hälfte einer Bekleidungslieferung in Tanger ab. Diese viel-

leicht 200 Container werden dann weiterverteilt nach Senegal, Ghana und so weiter. Von Marokko aus bedienen wir per Lkw auch Mauretanien, Mali und Niger.

Und die anderen Länder Nordafrikas?

Dort behindern politische Spannungen auch den grenzüberschreitenden Warenverkehr. In Algerien erschweren undurchsichtige Strukturen und der große staatliche Einfluss die Logistik. Einmal verlangte die Regierung, sämtliche seegebundenen Importe über die staatseigene Reederei abzuwickeln. Somit wurde recht bald die Inlandsversorgung knapp. Ägypten ist bei Importen sehr schwierig, Verzollungen sind sehr langwierig und kompliziert.

Und in Westafrika?

Die Staaten am Golf von Guinea läuft man über deren jeweilige nationale Häfen an, weil die Landesgrenzen für Gütertransporte bürokratisch sehr aufwändig sind. Für eine Strecke an der Küste entlang, für die man mit dem Auto einen Tag braucht, kann ein Lkw schon mal drei oder vier Wochen unterwegs sein. Von Ghana nach Benin zum Beispiel muss man ja durch Togo und mithin über drei Landesgrenzen.



Von Marokko aus lässt sich die gesamte westafrikanische Küste bedienen

Top 5 Logistikstandorte

Land	Rang (weltweit)
Südafrika	33
Côte d'Ivoire	50
Ruanda	57
Ägypten	67
Kenia	68

Quelle: The World Bank's Logistics Performance Index 2018; untersucht wurden 160 Länder

Wie schwierig ist Nigeria als bedeutendstes Land in der Region?

Nigeria ist eine echte Herausforderung. Die Grenzen an Land sind für den Güterverkehr faktisch nicht passierbar. Im Hafen Lagos wiederum darf ein Container acht Tage liegen, jeder zusätzliche Tag kostet 80 bis 100 Euro. Typischerweise braucht man aber einen Monat, um den Container in den Hafen zu bekommen, und einen weiteren, um ihn

wieder rauszubekommen. Macht 22 Tage Zusatzliegezeit und Mehrgebühren von rund 2.000 Euro. Und manche Container liegen über ein halbes Jahr im Hafen Lagos.

Wieso dauert das denn so lange?

Wegen vielfältiger bürokratischer Schwierigkeiten und Mängeln in der Infrastruktur. Neulich fielen in Lagos sechs Hafenkräne gleichzeitig aus, weshalb kaum mehr etwas ging. Für eine Lieferung in einen der angrenzenden Binnenstaaten Niger oder Tschad steuert man deshalb nicht Lagos an, sondern Kamerun oder einen der Häfen westlich von Nigeria. Von dort bedient man auch den Binnenstaat Burkina Faso, manche Lieferungen in dieses Land kommen sogar über Land von Senegal.

Bleiben in Nigeria alle Waren so lange stecken?

In Westafrika selbst hergestellte Produkte zirkulieren in der Region einfacher, jedenfalls auf dem Seeweg. Flaschen aus Nigerias bedeutender Glasindustrie haben wir schon in 24 Stunden über den Hafen Lagos bis zum Hafen Tema in Ghana gebracht. Die Landgrenzen sind aber auch für Produkte aus regionaler Herstellung schwer passierbar. Vor einiger Zeit steckten Lkw-Sendungen aus Ghana nach Nigeria drei Monate lang an der Grenze fest oder wurden zurückgewiesen.

Wo stehen die kleineren Länder Westafrikas logistisch?

Senegal ist logistisch sehr angenehm, Togo, Ghana und die Elfenbeinküste sind akzeptabel. Mit Liberia, Guinea und Sierra Leone gibt es ja ohnehin nur sehr wenig Austausch. In Burkina Faso managt Bolloré sowohl das Inlandsterminal als auch die Eisenbahnlinien aus der Elfenbeinküste. Die Landesgrenzen der Küstenstaaten sind nach Norden hin durchlässiger als untereinander.

Ist Afrika ein schwieriger Standort für die Logistik?

Das schon, aber man müsste Afrika entmystifizieren. Zu oft werden die Chancen und Vorteile übersehen, die ja auch das geplante kontinentale Freihandelsabkommen weiter stärken soll. Der Kontinent ist auch Wachstumsmarkt für unsere Branche. Prinzipiell ist auch in Afrikas Logistik alles machbar, zumindest wenn man sich wie wir auf ein flächendeckendes eigenes Netzwerk stützen kann.

Finden Sie genügend Fachkräfte?

Auch in Afrika herrscht Fachkräftemangel. Hier sind wir gefordert, unsere Leute auszubilden und zu fördern, was wir mit eigenen Trainingsprogrammen, Seminaren und Kooperationen mit lokalen Schulen tun. Dies ist zeitaufwändig und kostenintensiv, zahlt sich aber für uns aus und natürlich auch für unsere Mitarbeiter.

Welche Besonderheiten gibt es beim Lkw-Transport?

Ein Lastwagenkilometer kostet in Afrika viermal mehr als anderswo. Hintergrund ist nicht der gefahrene Kilometer, sondern der Faktor Zeit. Das Be- und Entladen und auch das zeitweise große Verkehrschaos verhindern oftmals ein zügiges Ausliefern. Straßensperren der Polizei, des Zolls oder sonstiger Sicherheitsbehörden behindern häufig eine rasche Weiterfahrt. Bei Bolloré haben wir zum Beispiel für ganz Afrika ein Lkw-Nachtfahrverbot: Es lauern große Schlaglöcher, andere Fahrzeuge sind unbeleuchtet oder Menschen laufen unvermittelt auf die Fahrbahn. Zudem fahren unsere Lkws immer im Konvoi von mindestens drei oder vier Fahrzeugen.

Haben Sie einen generellen Logistiktipp für Lieferungen nach Afrika?

Wir achten penibel darauf, dass der Absender wirklich alle benötigten Papiere beisammenhat. Viele Länder in Afrika verlangen, anders als etwa in Asien, den Nachweis einer „Preinspektion“, also eine Art Vorabfertigung: Vor dem Versand aus Deutschland kontaktiert der Empfänger in Afrika eine Inspektionsgesellschaft wie SGS oder Bureau Veritas. Deren Niederlassung in Deutschland prüft die Ware dort. Fehlen die entsprechenden Papiere und Lizenzen, kann es sein, dass im Empfängerland die Sendung beschlagnahmt wird oder Strafzölle zu zahlen sind.

Welche Rolle spielt Luftfracht?

In Afrika sind die Strukturen am Boden häufig so, dass Luftfracht fast zwangsläufig ins Spiel kommt. Kunden setzen die Fristen, die Lead Time, zu kurz an oder unterschätzen die Zollformalitäten. Wenn dann etwas nicht wie geplant funktioniert, und das kommt in Afrika häufig vor, sind Termine in Gefahr. Und bei wichtigen Sendungen bleibt leider nur das Flugzeug als einzige Alternative.

Gilt das für alle Branchen?

Ersatzteile sind oftmals zeitkritisch, wenn Anlagen repariert oder für eine Neuproduktion benö-



Ein Lastwagenkilometer kostet in Afrika viermal mehr als anderswo

tigt werden. In der Bekleidungsbranche müssen die Kollektionen zum gesetzten Datum in Europa in den Geschäften sein. Wenn irgendetwas in der äthiopischen Textilfabrik schief läuft, dann erfolgt der Transport zur Not eben doch mit dem Flieger. Bei Montagen in Afrika passiert das auf umgekehrtem Weg mitunter sogar bei richtig schweren Waren – ökologischer Fußabdruck hin oder her.

Es wird für Afrikas Logistik also immer mehr geflogen?

Ja, das ist nicht anders als bei uns in Europa. Es gibt aber auch positive Entwicklungen. Kunden passen ihre Lead Times an, die Termine werden also großzügiger und realistischer gesetzt. Dadurch „brennt“ es viel seltener und die Waren gehen in den allermeisten Fällen den normalen Seeweg. Das spart Kosten und ist auch umweltfreundlicher.

Know-How für Handelswege

Interview mit Josef Lenherr, Consultant und Direktor bei der Fracht AG

Ist bei Ihren Kunden die geplante afrikanische Freihandelszone ein Thema?

Schon. Wer heute zum Beispiel Teer aus Südeuropa nach Uganda bringen lässt, der schaut sich die weitere Entwicklung der Zölle genau an. Wenn auf ägyptischen Teer kein Zoll mehr anfällt und auf italienischen 20 Prozent, dann kann sich ein Lieferantenwechsel lohnen. Auch wenn ich als Logistiker lieber mit Italien zu tun habe, weil die behördlichen Abläufe dort besser eingespielt sind.

Wie schwierig ist grenzüberschreitender Handel in Ostafrika?

In den Ländern der East African Community (EAC) hat er sich stark vereinfacht, seitdem dort 2005 die Zollunion in Kraft getreten ist. Dadurch haben sich Fahrten zeitlich verkürzt. Es kann mehr transportiert werden, was die Kosten sicherlich um ein Fünftel gedrückt hat.

Was ist der Weg eines Containers von Hamburg in einen Binnenstaat wie Burundi?

Wir verschiffen den Container in einen ostafrikanischen Seehafen, für Uganda ist das Mombasa in Kenia und für Burundi Daressalam in Tansania. Von dort geht es per Lkw beziehungsweise Eisenbahn weiter.

Und wie läuft es zolltechnisch?

Eine große Vereinfachung ist, dass man den Container durchchecken kann: Wir erstellen ein Through Bill of Lading bis an die Endstation in Afrika. Auf Abnehmerseite gibt es nur eine Endverzollung, also in Burundi beziehungsweise Ruanda.

Also alles gut mit der Bürokratie?

Das natürlich auch nicht. In Tansania gibt es exorbitante Strafen, wenn ein Transportgut bestimmte Normgrößen überschreitet. Was sich bei einer Turbine oder einem Transformator nun mal nicht ändern lässt. So kommt auf die 40.000 US-Dollar, die man dem Kunden für den gesamten Transport aus Indien berechnet, leicht nochmal der dreifache Betrag oben drauf.

Welche Zeit ist für einen Grenzübertritt etwa einzuplanen?

In der EAC einen halben bis einen ganzen Tag – je nachdem, um welche Tageszeit der Lkw an der Grenze ankommt. Die Grenzen schließen mit Einbruch der Dunkelheit, um 16 Uhr kommt man dort noch durch. Nachts fahren Lkw normalerweise nicht, wegen schlechter Straßenbeschaffenheit oder aus allgemeinen Sicherheitsgründen.

Sind Überfälle oder die Transportsicherheit generell ein Thema?

In Ostafrika nicht, das ist in Südafrika mit seiner hohen Kriminalitätsrate sicherlich anders. Vor 30 Jahren wurden oft noch Kaffee oder andere Güter von den Lkw gestohlen, das ist aber heute kein Thema mehr.

Haben die großen internationalen Logistiker dann eigene Lkw?

Die Fracht AG hat zwar eigene Büros mit eigenen Angestellten, aber nur wenige Pick-ups und andere Fahrzeuge. Die eigentlichen Transportdienstleistungen lagern wir aus. Dabei haben wir eine große Auswahl, weil zu viele Lkw im Markt sind. Ich kenne eine Transportfirma, die vor Jahren 1000 Lkw kaufte, in Erwartung des Ölbooms – der dann nicht kam. Heute hat die Bank die Lkw konfisziert.

Wie ist die Lage jenseits der EAC?

Die Demokratische Republik Kongo ist eine Welt für sich, Logistik dort ist schwierig. Am Grenzpunkt Kasumbaleza zwischen Kongo und Sambia stehen die Lkw auf 20 oder 30 Kilometer. Im südlichen Afrika hingegen läuft der grenzüberschrei-



Im südlichen Afrika läuft der grenzüberschreitende Verkehr relativ reibungslos

tende Verkehr relativ reibungslos, und das schon weit länger als in der EAC.

Und in Westafrika?

Dort ist grenzüberschreitender Handel immer noch unheimlich kompliziert. Hinzu kommt eine allgemeine Unsicherheit im Straßenverkehr. Natürlich gibt es zwischen Nigeria und Ghana Landübergänge, aber Straßen in Nigeria sind tendenziell gefährlich und man nimmt im Zweifelsfall besser den Weg übers Meer.

Ist Korruption immer noch ein Thema beim grenzüberschreitenden Warenverkehr?

Das schon. Zumindest in Ostafrika ist es aber besser geworden. Die Leute reden durchaus über die Panama Papers oder die angolische Präsidententochter Isabel dos Santos, das hat das Bewusstsein für das Thema gestärkt. In Ruanda gibt es offiziell keine Korruption mehr, auch wenn das sicherlich nicht immer den Tatsachen entspricht. Wenn aber jemand meint, dort den Zoll schmieren zu müssen, dann ist das definitiv eine schlechte Idee. Auch in Kenia und Uganda ist die Korruption zurückgegangen.

Wie erleben Sie die Transportinfrastruktur abseits der großen Städte?

Es gibt natürlich sehr schlecht erschlossene Gegenden wie Ostkongo oder Südsudan, in der Regenzeit bleibt man dort buchstäblich stecken. Generell jedoch lässt sich damit umgehen, zum Beispiel mit den oft engen und schmalen Straßen Ostafrikas. Vielleicht muss man dann den Mais vom 28-Tonnen-Lkw auf einen Fünfzehntonner umladen, wie beim Übertritt im Süden Äthiopiens nach Kenia in Moyale. Die Lastwagen werden in der Region auch nicht mehr so oft überladen, seitdem es überall Wiegestationen gibt. Die Flughäfen sind oft recht gut, in Nairobi, Kampala, Kigali oder Bujumbura; in Addis Abeba ohnehin.

Hat der Infrastrukturausbau durch die Chinesen den Transport vereinfacht?

Dieser Ausbau hat schon Vorteile gebracht, aber das Potenzial wird nicht ausgeschöpft. Eisenbahnen in Afrika haben vor 20 Jahren schon nicht richtig funktioniert. Das ist heute noch so, auch bei neu ausgebauten Strecken. Da wurden zum Beispiel neue Schienen verlegt, aber es fehlen spezielle Waggons oder Ausrüstung zum Verladen.

Der Infrastrukturausbau ist also nicht kohärent?

Häufig wird ein Loch gestopft und dafür tut sich dann ein anderes auf. Nach dem Bau der neuen Bahnstrecke Mombasa-Nairobi in Kenia verfügten die Behörden, dass Container im Hafen direkt vom Schiff auf Züge gehen und erst in Nairobi-Embakasi verzollt werden. Ohne dass dort die erforderlichen Frachtstationen vorhanden waren. Die gab es in Mombasa, samt den spezialisierten Firmen dafür, und dort lag diese Infrastruktur dann brach. Für die vielen Abnehmer in Mombasa zum Beispiel hieß dies: Die Fracht ging an unbeschäftigten Abfertigungsstationen vorbei und man musste warten, bis sie irgendwann aus Nairobi zurückkam. Im Prinzip ist immer noch der Lkw das beste Transportmittel.

Gibt es weitere Nachteile?

Der Infrastrukturausbau hat die Verschuldung in die Höhe getrieben und die Staaten müssen jetzt woanders sparen. Da stört besonders, dass etliche Projekte der Transportinfrastruktur überteuert waren. Ein bekanntes Beispiel ist besagte Bahnlinie Mombasa-Nairobi; hier hätte man für einen Bruchteil des Geldes eine bestehende Verbindung ausbauen können.



Potenzial der neu
ausgebauten
Strecken wird zu
wenig genutzt



REGIONALE INTEGRATION BLEIBT HERAUSFORDERUNG

Nordafrika

Sprungbrett für Subsahara?

Die Länder des Maghreb und Ägypten handeln kaum mit dem Restkontinent und auch sehr wenig untereinander. Marokko mit seinem Tiefseehafen Tanger Med blickt mehr gen Süden.

Die Zahlen sind eindeutig: Beim Außenhandel ist Nordafrika mit dem Rest des Kontinents und auch untereinander kaum integriert. Jedes Land fokussiert sich vielmehr auf Europa und andere Ziele in Übersee. Die südlichen Mittelmeerränder bieten sich bislang kaum für deutsche Firmen an, welche die Region als Sprungbrett für Afrika nutzen wollen.

In Nordafrika ist die außenwirtschaftliche Verflechtung mit dem Kontinent geringer als im Rest Afrikas. Am meisten liefern noch Marokko und Ägypten nach Süden, mit einem Anteil Subsahara-Afrikas am gesamten Exportmarkt 2017 von 7 bis 8 Prozent. Und auch in Nordafrika selbst handeln die Länder kaum miteinander. Der Maghreb ist in Bezug auf das Handelsvolumen sogar weltweit der am wenigsten integrierte Wirtschaftsraum, zitiert die Zeitschrift African Business den Wissenschaftler Adel Hamaizia.

„Zwischen den Ländern Nordafrikas funktioniert der Austausch nicht“, sagt auch Wolfgang Busch. Als Gründe nennt der Manager von Bolloré Logistics beispielhaft Algeriens Intransparenz oder sehr langwierige und komplizierte Importverzollungen

in Ägypten. Algerien ist unter Firmen generell für sein schwieriges Marktumfeld bekannt. Die Weltbank listet den flächenmäßig größten Staat Afrikas in ihrem aktuellen Doing Business Report unter 190 Staaten auf Rang 157. Und damit hinter Guinea, Mali oder Burkina Faso.

Ein offenkundiger Grund für die fehlende Integration Nordafrikas in den Rest des Kontinents ist die mangelnde Anbindung der Transportinfrastruktur. Es fehlen nicht nur Straßen durch die Sahara, auch Schifffahrts- und Fluglinien sind rar, von Eisenbahnen ganz zu schweigen. Strukturell haben die Länder einander ebenfalls wenig zu bieten. Markantester Fall ist Algerien, dessen Ausfuhren im Wert von 35,2 Milliarden Euro zu 96 Prozent aus Öl und Gas bestehen und komplett auf Europa ausgerichtet sind.

Zudem fehlt in Nordafrika eine breit aufgestellte und wettbewerbsfähige Industrie zur Versorgung des Kontinents. Autos, Transformatoren oder Verpackungsmaschinen kaufen die Afrikaner gleich in Europa und den anderen Staaten, die stark bei der Herstellung dieser Produkte sind. Der Posten „Maschinen und Fahrzeuge“ nahm 2017 in der Exportstruktur von Tunesien und Marokko zwar insgesamt gut ein Drittel ein – dahinter stecken aber meist Lieferketten mit europäischen Firmen: in Marokko maßgeblich in Form recht neuer Fabri-

REGIONALE INTEGRATION BLEIBT HERAUSFORDERUNG

ken von PSA und der Groupe Renault sowie einer französisch geprägten Zulieferstruktur. Tunesien wiederum dient im Wesentlichen als verlängerte Werkbank von Kfz-Zulieferern wie dem fränkischen Leoni-Konzern, der dort Kabelbäume fertigt.

Ein Austausch mit anderen Ländern Afrikas findet bei Industriegütern hingegen erst in sehr begrenztem Umfang statt. Tunesien exportierte 2017 nur 5 Prozent seiner Maschinen und Fahrzeuge dorthin, Marokko gar nur 3 Prozent. Wiederhall finden diese Zahlen in Tunesien auch in den Jahresumfragen der deutschen Auslandshandelskammer: Lediglich 28 Prozent der befragten Unternehmen gaben 2018 an, von Tunesien aus in Afrika tätig zu sein.

Trotz dieser bisher mäßigen innerkontinentalen Handelsverbindungen hat die Region Nordafrika in jüngster Zeit ihre Bemühungen verstärkt, die Integration mit den Ländern zumindest südlich der Sahara zu vertiefen.

Ägypten

In Ägypten steigt seit etwa fünf Jahren das Bewusstsein für die Subsaharamärkte. Viele Industrieunternehmen müssen sich alternative Absatzgebiete suchen, seit ihnen Länder wie Irak, Syrien

oder Libyen wegen der Turbulenzen dort weggebrochen sind. Auch die Politik forciert das Thema. Der Egyptian Commercial Service hat seit 2015 Büros in einer Reihe afrikanischer Länder eröffnet und etliche Handelsdelegationen entsandt.

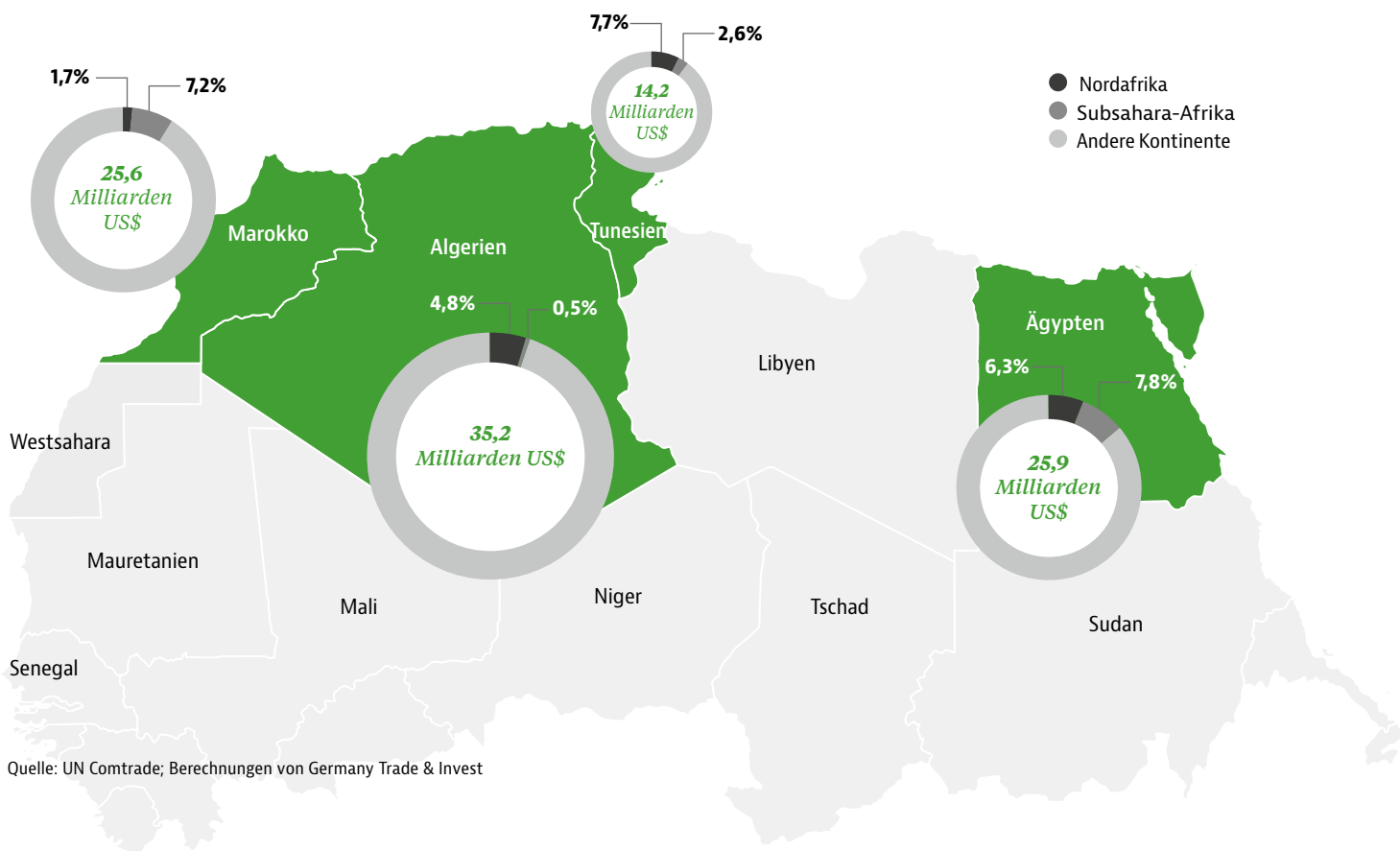
Ägypten gilt einigen Beobachtern als das afrikanische Land mit der breitesten industriellen Basis nach Südafrika – durch Herstellung von Waren, die der große Rest des Kontinents nicht produziert. Ägyptens zwei wichtigste Exportziele in Subsahara sind das Nachbarland Sudan sowie Kenia. Ein Gutteil der Ausfuhren besteht aus Stahl und Papier sowie Kunststoffen aus der Petrochemie.

Marokko

Marokko, das wertmäßig insgesamt etwa gleich viel exportiert wie Ägypten, verkauft auch ähnlich viel nach Subsahara, jedoch fast nichts an die nordafrikanischen Nachbarn. Das Verhältnis zu Algerien ist traditionell angespannt und behindert Lieferungen an den flächenmäßig großen Nachbarn. Tunesien und Ägypten wiederum sind offenkundig noch nicht als Absatzmarkt entdeckt worden. Für Geschäfte mit dem Süden kommt Marokko seine inzwischen herausragende maritime Infrastruktur zugute. Schiffe aus dem Tief-

Nordafrika und Subsahara-Afrika als Exportziele

Exporte gesamt in Milliarden US-Dollar; Anteile am Gesamtexport 2017 in Prozent



seehafen Tanger Med laufen jede Woche um die 40 westafrikanische Häfen an, schrieb Business Africa im Mai 2019.

Zudem bietet Royal Air Maroc immer mehr Flugverbindungen in die Region; die Webseite der Airline nennt derzeit 24 Routen vom Drehkreuz Casablanca. Die drei größten Banken Marokkos eröffneten in Westafrika Hunderte von Filialen und erzielten auf dem Kontinent 280 Millionen US-Dollar Gewinn, schreibt Business Africa. Von Marokkos Direktinvestitionen gingen 2016 rund 85 Prozent in Subsaharaländer, zitiert die Zeitschrift eine Schätzung der African Development Bank.

Tunesien

In Tunesien, dessen stark auf Europa ausgerichteter Außenhandel defizitär ist, will die Regierung neue Exportmärkte erschließen. Diese sollen vornehmlich in Afrika selbst liegen. Das Land schloss sich 2018 dem Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA) an und möchte auch der Economic Community of Western African States (ECOWAS) beitreten. Bereits seit der Revolution 2011 haben sich die Beziehungen auf diplomatischer und privatwirtschaftlicher Ebene intensiviert, etwa durch die Gründung des Tunisia-Africa Business Council 2015 oder die Eröffnung mehrerer diplomatischer Vertretungen.

In der Bauwirtschaft, der Kfz- oder auch der Gesundheitsbranche nutzen europäische Unternehmen das relativ gute und preiswerte Angebot tunesischer Ingenieure und Fachkräfte auch für die Bearbeitung anderer Märkte. Tunesiens Digitalwirtschaft hat sich zuletzt gut entwickelt – während in

einigen afrikanischen Ländern mobile Finanzdienstleistungen und E-Commerce sogar boomen.

Industriell entwickeln sich in Tunesien ähnliche Branchen wie in Marokko, was eine Basis abgibt für eine stärkere Integration des Maghreb. „Es gibt Möglichkeiten für regionale Wertschöpfungsketten in den Bereichen Kfz, Textil und Nahrungsmittelverarbeitung“, formuliert es die United Nations Economic Commission for Africa. Tatsächlich jedoch kooperieren diese Industriebranchen in ihrem Auslandsgeschäft immer noch fast ausschließlich mit Partnern in Übersee und nicht mit den Nachbarländern. Zu den wenigen Ausnahmen gehört Coficab: Der zur – laut Firmenwebseite – größten Industriegruppe Tunesiens gehörende Kfz-Kabelhersteller betreibt auch ein Werk in Marokko.

„Uns ist kein Warenaustausch in nennenswertem Umfang zwischen den Maghrebstaaten bekannt“, sagt dazu Hans-Hermann Bergmann, Key Account Manager bei Meyer & Meyer. Das Unternehmen aus Osnabrück ist in Tunesien und Marokko mit eigenen Tochtergesellschaften präsent. Es ist führender Textillogistiker zwischen Tunesien und Deutschland und zudem Partner der in Tunesien produzierenden europäischen Automobilzulieferer. Die Firma bietet ihren Kunden umfassende Dienstleistungen entlang der textilen Wertschöpfungskette bis hin zu Qualitätskontrollen. „Aber zwischen Tunesien und den anderen Ländern des Maghreb sind wir aktuell nicht aktiv“, so Bergmann. *Text: Ulrich Binkert*

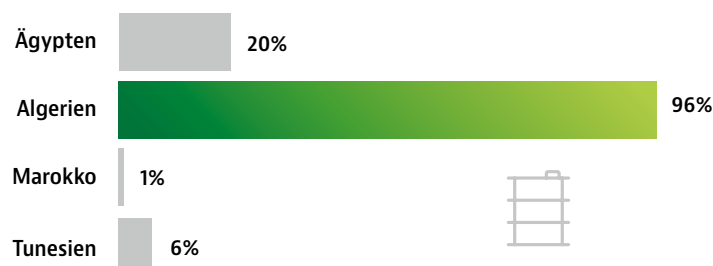


Weitere Informationen finden Sie unter:
www.gtai.de/afrika

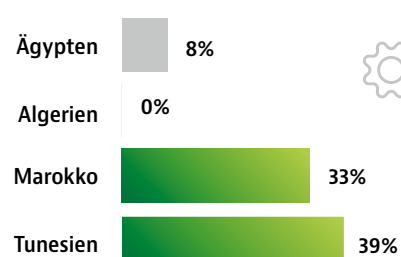
Export nach ausgewählten Warengruppen*

Anteile am Gesamtexport 2017 in Prozent

Mineralische Brennstoffe



Maschinen/Fahrzeuge



* SITC (Standard International Trade Classification); Quelle: UN Comtrade; Berechnungen von Germany Trade & Invest



QUALITÄTSINFRASTRUKTUR

Vom Messen und Normieren

Deutsche Behörde hilft Afrikas Freihandel

Das Messen und der Nachweis der Qualität von Produkten nach internationalen Standards ist eine Herausforderung in Afrika und von großer Bedeutung für den freien Handel. Hier unterstützt die Physikalisch-Technische Bundesanstalt (PTB).

Die PTB bringt man nicht automatisch mit dem Abkommen zur panafrikanischen Freihandelszone (AfCFTA) in Zusammenhang. Was verbindet die beschaulich im Grünen, am Stadtrand von Braunschweig liegende Bundesoberbehörde für das Messwesen mit dem imposanten Gebäude der Kommission der Afrikanischen Union (AU) in Addis Abeba, der Hauptstadt von Äthiopien?

Im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) unterstützte die PTB maßgeblich die laufenden Verhandlungen zur AfCFTA. Genauer gesagt hilft die dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) zugeordnete Behörde bei der Erstellung der Anhänge zum Abkommen, welche die Regelungen zu technischen Handelshemmnissen betreffen sowie diejenigen zu Maßnahmen der Gesundheit und Pflanzengesundheit (Anhänge 6 und 7 zum Abkommen). Neben Regelungen zum Abbau von Zöllen behindern gerade diese technischen Handelshemmnisse und Maßnahmen den Handel der afrikanischen Staaten untereinander und mit Ländern außerhalb

des Kontinents. Die PTB war hier von Anfang an dabei, aufbauend auf der langjährigen Kooperation mit afrikanischen Partnern und der AU. Die PTB begleitet auch in Zukunft, im Auftrag des BMZ, sowohl die Kommission der AU als auch die Mitgliedstaaten der Union bei der Umsetzung des Abkommens, immer mit Fokus auf dem Auf- und Ausbau der Qualitätsinfrastruktur.

Qualitätsinfrastruktur und Handel

Die PTB ist das Nationale Metrologieinstitut (NMI) Deutschlands. Hier wacht man über die Exaktheit der Sekunde und definiert, was ein Kilogramm ist. Messen und Genauigkeit haben in der PTB oberste Priorität. Als NMI ist die PTB Teil des deutschen Systems der Qualitätsinfrastruktur, mit dem Zusammenspiel aus Metrologie, Messwesen, Normung, Akkreditierung und Konformitätsbewertung. Eingebettet ist dieses in das europäische System der Qualitätsinfrastruktur und letztendlich in ein globales Netzwerk. Ein solches einheitliches und harmonisiertes System ist Voraussetzung für einen globalen Waren- und Dienstleistungsaustausch. Qualität und Sicherheit von Handelsgütern müssen gewährleistet und über anerkannte Konformitätsbewertungen nachgewiesen sein, durch Prüfung, Zertifizierung und Inspektion. Praktisch bedeutet dies beispielsweise: Ein westafrikanischer Exporteur von Früchten muss mit einem Zertifikat nachweisen, dass die Pestizid-

belastung seiner Früchte den in der Europäischen Union (EU) geltenden Grenzwerten entspricht. Nur wenn dieses Zertifikat in das internationale System eingebettet ist, also auch von der EU anerkannt wird, kann der Export reibungslos erfolgen. Ist dies nicht der Fall, kann die EU die Ware an ihrer Grenze zurückweisen. Selbst wenn, wie in vielen afrikanischen Staaten, die Wareneinfuhr in die EU vereinfacht und von Importzöllen befreit ist, verhindern im Zweifelsfall solche technischen Handelshemmnisse den Warenimport.

Qualitätsinfrastruktur in Afrika

Das System der Qualitätsinfrastruktur ist in vielen Ländern Afrikas noch ausbaufähig und die Vereinheitlichung (Harmonisierung) der Regelungen über den Kontinent noch im Aufbau. Die Kommission der Afrikanischen Union hat das erkannt und greift dies im Freihandelsabkommen auf.

Seit über 60 Jahren unterstützt die PTB Entwicklungs- und Schwellenländer auf der ganzen Welt beim Auf- und Ausbau nicht nur des Messwesens, sondern der gesamten Qualitätsinfrastruktur. Finanziert werden die Aktivitäten zumeist durch das BMZ, aber auch durch das BMWi oder die EU. Dabei nutzt die PTB die eigene Expertise im Haus sowie ihr breites internationales Netzwerk bei Normung, Akkreditierung und Zertifizierung.

Praktische Unterstützung auf panafrikanischer Ebene kann folgendermaßen aussehen: Die PTB hat maßgeblich die Gründung der afrikanischen Organisation für Metrologie, AFRIMETS, gefördert. Aufgabe von AFRIMETS ist es, kurz gesagt, das Messwesen in Afrika zu harmonisieren und in Einklang mit dem globalen Messwesen zu bringen. AFRIMETS stellt mithin sicher, dass überall in Afrika gleich gemessen wird, und zwar nach global gültigen Regeln. Die PTB unterstützt hier mit Rat und Tat. Oft braucht es Kampagnen, die in den Mitgliedstaaten darauf hinweisen, dass ein einheitliches metrologisches System notwendig ist und ebenso ein Engagement auf internationaler Ebene.

In Afrikas Institutionen zum Messwesen fehlt es an vielen Stellen an Gerät und fachkundigem Personal. Die PTB hilft nicht nur bei der Anschaffung von Geräten, sondern auch bei der technischen Schulung. Das Metrologieinstitut in Benin beispielsweise erhielt eine Messeinrichtung für Stromzähler, und Trainings befähigten die Mitarbeitenden des Labors in der korrekten Anwendung. Die Eichung von Stromzählern im

Unterstützung bei Zertifizierung

Problemstellung

- Für eine Zertifizierung müssen Unternehmen nachweisen, dass ihre Messinstrumente verlässlich und international vergleichbar messen. Dies wird durch eine regelmäßige Kalibrierung der Messinstrumente gewährleistet.
- Die in dem Land verfügbaren Kalibrierdienstleistungen decken nicht alle notwendigen Messbereiche ab.
- Ein Chipshersteller kann seine Produktion nicht nach ISO 22000 zertifizieren lassen, da die verwendeten Messgeräte nicht kalibriert sind.

Förderansatz

- Die PTB arbeitet in dem Land an der Entwicklung neuer Kalibrier- und Prüfdienstleistungen und unterstützt das nationale Metrologieinstitut dabei, stärker mit dem Privatsektor zusammenzuarbeiten.

Ergebnisse

- Das nationale Metrologieinstitut berät den Chipshersteller und entwickelt die benötigten Dienstleistungen.
- Der Chipshersteller kann dadurch die Anforderungen an eine Zertifizierung erfüllen und sich nach ISO 22000 zertifizieren.
- Die Produkte entsprechen damit den Anforderungen der Käufer und den gesetzlichen Vorgaben, was ihm den Export in neue Märkte ermöglicht.

Land ist nun ebenso möglich wie die Prüfung von importierten Stromzählern.

Außer beim Messwesen unterstützt die PTB auch in den anderen Bereichen der Qualitätsinfrastruktur die maßgeblichen Institutionen. Das sind in Afrika auf überregionaler Ebene ARSO für die Normung, AFSEC für die elektrotechnische Normung und AFRAC für die Akkreditierung. Für all diese Bereiche gilt es, internationale Vorgaben zu beachten sowie an diesen Vorgaben mitzuarbeiten: Die afrikanischen Staaten sollen die Vorgaben

umsetzen und anwenden können, weshalb bei deren Ausarbeitung auch ihre Belange und Bedürfnisse einfließen müssen. Ein funktionales, mit allen afrikanischen Staaten harmonisiertes System der Qualitätsinfrastruktur ist für den Handel in Afrika und eine Teilhabe an globalen Wertschöpfungsketten unerlässlich.

Die Allianz für Produktqualität in Afrika

Eine aktuelle Initiative setzt die PTB gemeinsam mit der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) ebenfalls im Auftrag des BMZ um: die Allianz für Produktqualität in Afrika. Die Initiative unterstützt Unternehmen in

afrikanischen Partnerländern dabei, Qualitätsanforderungen zu erfüllen. Außerdem erweitert die Allianz die Qualitätsinfrastruktur in Afrika mit Blick auf die Anforderungen von afrikanischen wie deutschen oder europäischen Unternehmen. An dieser Stelle kommt die Expertise der PTB zum Tragen. Sie kann in unterschiedlichen Sektoren aktiv werden, sei es in der Landwirtschaft, im Fahrzeugbau, in der Textil- oder Baustoffindustrie. Gerade die Herstellung von Baustoffen hat viel Wachstumspotenzial in Afrika, einem Kontinent mit stark wachsender Bevölkerung und expandierenden Metropolen. Deutsche Baustoffhersteller produzieren teilweise bereits in Afrika, eine Ausweitung ist an vielen Stellen denkbar. Der Bedarf zum Beispiel an Beton oder anderen Baustoffen ist hoch. Erzeugnisse deutscher Hersteller sind preislich nicht konkurrenzfähig, wenn für einheimische Produzenten keine Normen und Standards gelten oder wenn Systeme fehlen, solche Vorgaben zu überwachen und zu kontrollieren. Für lokale Hersteller wiederum erhöhen sich die Kosten, sie können aber durch bessere Qualität punkten. Zudem gefährden mangelhafte Baustoffe die Sicherheit der Bevölkerung. Die Allianz für Produktqualität kann hier die Unternehmen bei der Verbesserung ihres Qualitätsmanagements und generell die Institutionen der Qualitätsinfrastruktur vor Ort unterstützen.

Text: Barbara Siegmund – PTB

Aktuelle Informationen zu den Projekten der PTB finden Sie hier:
www.ptb.de/cms/de/ptb/fachabteilungen/abt9/fb-93.html

Allianz für Produktqualität

Ziel:

- Die Qualität von in Afrika hergestellten Produkten zu verbessern

Angebot an europäische Unternehmen:

- Maßgeschneiderte Lösungen für Probleme bei der Produktqualität, Begleitung bei der Umsetzung

Vorteile für europäische Unternehmen:

- Verbessertes Sourcing von zertifizierten, hochwertigen Produkten aus Afrika
- Langfristige Lieferantenbeziehungen mit afrikanischen Unternehmen
- Mehr Qualitätsdienstleistungen an Produktionsstandorten in Afrika

Vorteile für afrikanische Unternehmen:

- Verbesserter Zugang zu internationalen Märkten
- Trainings und Weiterbildungen zu Qualitätsanforderungen und -management
- Steigerung von Produktion und Beschäftigung

Eine Initiative der deutschen Bundesregierung





POTENZIAL FÜR DIE DEUTSCHE WIRTSCHAFT

Das afrikanische Freihandelsabkommen

Chancen für deutsche Unternehmen

Die Chefs der deutschen Auslandshandelskammern und Delegiertenbüros in Afrika blicken erwartungsvoll auf das geplante kontinentale Freihandelsabkommen. Sie hoffen allerdings, dass die Vorgaben rasch und vollständig umgesetzt werden.

Von der Errichtung der weltweit größten Freihandelszone kann auch die deutsche Wirtschaft profitieren. Die Stimmung bei den deutschen Unternehmen in Afrika ist überdurchschnittlich gut. Dies ergab sich zumindest vor der Corona-Krise aus dem World Business Outlook, einer weltweiten Umfrage der Deutschen Auslandshandelskammern (AHK) vom November 2019 unter 3.700 deutschen Unternehmen. Das Ergebnis zeigt das hohe Potenzial der afrikanischen Märkte für hiesige Unternehmen.

Darüber hinaus geben jüngere Handelszahlen Anlass für Optimismus, der Handel mit Afrika ist gewachsen. Im Jahr 2019 wurden deutsche Waren im Wert von 23,7 Milliarden Euro dorthin exportiert, 5 Prozent mehr als im Vorjahr. Umgekehrt legten die Importe sogar um 8 Prozent auf 24,4 Milliarden Euro zu. Als Zielregion für deutsche Ausfuhren gewann Nordafrika wieder an Bedeutung. Ägypten, Marokko und Libyen gehörten zu den Staaten mit den höchsten Zuwächsen. Auch der Handel mit Subsahara-Afrika florierte.

Südafrika, Nigeria, Äthiopien, Guinea und Tansania wiesen hier die größten Zuwächse auf.

Der deutsch-afrikanische Handel und deutsche Investitionen vor Ort sind nach wie vor ausbaufähig. Gerade einmal 1,9 Prozent des Außenhandels wickelten deutsche Unternehmen im vergangenen Jahr mit Afrika ab. Bei den Auslandsinvestitionen deutscher Betriebe macht Afrika nach Angaben der Bundesbank nicht einmal 1 Prozent aus.

Umso wichtiger ist es, dass aus dem afrikanischen Freihandelsabkommen möglichst bald eine Freihandelszone wird. Die Geschäftsführer der deutschen AHK beziehungsweise Delegierten der deutschen Wirtschaft in Afrika sehen überwiegend große Chancen für deutsche Unternehmen, sollten die Vorgaben aus dem Abkommen zügig und vollständig umgesetzt werden. Sie sind sich darin einig, dass ein größerer Wirtschaftsraum neue Absatzmöglichkeiten schafft und dass eine afrikanische Freihandelszone einen enormen Investitionsanreiz für deutsche Unternehmen darstellt. Wichtig ist, dass dieser positive Impuls in die vielfältigen Aktivitäten zur Bewerbung des „Chancenkontinents Afrika“ aufgenommen wird. Die Vertreter der deutschen Wirtschaft in Afrika versprechen sich davon weiteren Rückenwind bei

der Geschäftstätigkeit deutscher Unternehmen mit afrikanischen Partnern.

Laut Matthias Boddenberg, Geschäftsführer der Deutschen Auslandshandelskammer für das südliche Afrika, brächte das AfCFTA deutschen Unternehmen in Südafrika große Vorteile, zum Beispiel bei Konsumgütern. „Wir gehen davon aus, dass der grenzüberschreitende Handel mit Subsahara-Afrika an Fahrt gewinnt und Potenziale für eine länderübergreifende Arbeitsteilung besser genutzt werden können. Erstes konkretes Beispiel ist Volkswagen, wo Montagelinien aus Südafrika heraus in Ruanda, Ghana und Kenia aufgebaut werden. Hier von werden auch Zulieferer profitieren. Insgesamt wird die industrielle Infrastruktur gestärkt.“

Vorteile für die deutschen Unternehmen sieht auch der Delegierte der deutschen Wirtschaft in Angola, Vandr  Spellmeier: „Das AfCFTA bietet den deutschen Unternehmen in Angola große Möglichkeiten. Der freie, grenzüberschreitende Warenverkehr könnte dem Handel deutscher

Unternehmen in Angola insbesondere mit Namibia und Südafrika zusätzlichen Schub verleihen. Die Bereiche Konsumgüter und Bau, aber auch Lebensmitteltechnologie und Medizin würden hiervon profitieren und damit den Absatzmarkt für deutsche Produkte von Angola aus erweitern.“

Ähnlich bewertet Maren Diale-Schellschmidt, Delegierte der deutschen Wirtschaft für Ostafrika in Nairobi, die Auswirkungen des Freihandelsabkommens: „Gerade auch für deutsche Unternehmen, die bereits in Ostafrika tätig sind oder die Chancen für ein stärkeres Engagement sondieren, ist das AfCFTA eine große Chance und Motivation. Für die Region Ostafrika, die bislang noch nicht im Hauptfokus für Produktionsansiedlungen deutscher Unternehmen stand, sind die Perspektiven gut – sofern das Abkommen zu Erleichterungen für den grenzüberschreitenden Handel auf dem gesamten Kontinent führt. Ich hoffe, dass dieser Prozess von den afrikanischen Staaten mit der bisher gezeigten Dynamik fortgeschrieben wird, sodass die Umsetzung bald Realität werden kann.“

Deutsche Unterstützung

Die Covid-19-Pandemie und die abschwächende weltweite Nachfrage zeigt deutlich, wie wichtig ein vitaler innerafrikanischer Markt ist. Wenn essenzielle Güter knapp werden, braucht es ein robustes System zum Warenaustausch, insbesondere für kleine, produktionsschwache Länder.

Deutschland unterstützt seit Jahren maßgeblich die Schaffung und Umsetzung der afrikanischen Freihandelszone (AfCFTA). So werden dank des deutschen Engagements zum Beispiel afrikanische Zollbeamte ausgebildet und die noch ausstehenden Verhandlungen über die Ausgestaltung der Freihandelszone aktiv unterstützt. In Zukunft wird verstärkt die Umsetzung der Vereinbarungen in ausgewählten afrikanischen Staaten gefördert, eine wichtige Voraussetzung dafür, dass die AfCFTA ihre tatsächliche Wirkung entfaltet.

Deutschland ist mit 4 Milliarden Euro (2017) einer der größten Geber weltweit im Bereich Aid for Trade (handelsbezogene Entwicklungszusammenarbeit), insbesondere in Afrika. Die Schwerpunkte des deutschen Engagements liegen in den Bereichen handelsbezogene Infrastruktur, Aufbau von Produktionskapazität sowie Stärkung von Produktqualität und Handelserleichterung,

etwa durch regionale wirtschaftliche Integration. Neben Investitionen in große Infrastrukturprojekte im Bereich Transport, Energie und Kommunikation unterstützt Deutschland die afrikanischen Länder auch beim Aufbau von qualitätssichernden Dienstleistungen, der Qualitätsinfrastruktur.

Der Aufbau produktiver Kapazitäten und die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit sind essenzielle Voraussetzungen, um von Handelsabkommen und länderübergreifender wirtschaftlicher Integration zu profitieren. Hierbei werden insbesondere die Sektoren Finanzwesen, Landwirtschaft sowie Dienstleistungen und Institutionen zur Unterstützung der Privatwirtschaft gefördert.

Darüber hinaus berät die deutsche Entwicklungszusammenarbeit afrikanische Partner in Prozessen der regionalen Wirtschaftsintegration, insbesondere im südlichen Afrika, in Ostafrika und Westafrika. Diese Prozesse sind eine wichtige Grundlage für die kontinentale Integration. Insbesondere für wenig entwickelte Länder sind regionale Märkte ein wichtiger Absatzmarkt.

Text: Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung

Auch im westafrikanischen Ghana erhofft sich der Delegierte der Deutschen Wirtschaft, Michael Blank, Rückenwind durch das AfCFTA: „Offene Märkte und ein (weitestgehend) ungehinderter Güterverkehr sind die Voraussetzungen für ein Erstarren des gesamten Kontinents. Deutschen Unternehmen in Ghana, speziell in den Bereichen Lebensmitteltechnologie, Konsumgüter, Bau und Logistik, eröffnen sich größere Märkte mit neuen Wachstumspotenzialen.“ Auch in Westafrika könnte Volkswagen von den Vorzügen des freien Handels profitieren: „Im Frühjahr 2020 wird die Volkswagen AG ihr erstes Montagewerk in Westafrika eröffnen. In einer ersten Phase sollen in Ghana jährlich 5.000 Pkw, in einer zweiten dann 20.000 Pkw produziert werden. Der freie, grenzüberschreitende Handel mit den Nachbarländern würde dem Engagement des Autobauers einen zusätzlichen Schub verpassen. Das könnte positiv auf die gesamte Volkswirtschaft ausstrahlen.“

In die gleiche Richtung geht die Einschätzung der Delegierten der deutschen Wirtschaft in Nigeria, Katharina Felgenhauer: „Deutsche Unternehmen und ihre lokalen Geschäftspartner sehen Marktchancen im gesamten Westafrika. Ausgehend von zentralen Geschäfts- und Produktionsstandorten in Nigeria könnten sie die gesamte Region besser bedienen. Voraussetzung ist natürlich, dass die tarifären und nichttarifären Handelshemmnisse effektiv und umfassend abgebaut werden. Die Unternehmen hoffen daher auf eine umgehende und wirksame Umsetzung des Freihandelsabkommens in der Praxis.“

Die nordafrikanischen Länder streben bereits seit längerer Zeit einen Ausbau der wirtschaftlichen Zusammenarbeit mit Partnern südlich der Sahara an. Das berichtet der Geschäftsführer der AHK Marokko, Andreas Wenzel. So zeichnet sich derzeit eine vertiefte Kooperation von Marokko und Botswana bei erneuerbaren Energien ab. Beide Länder nutzen dabei ein Programm der Weltbank zur Förderung nichtfossiler Energien in Subsahara.

Insgesamt sind die Potenziale für eine vertiefte wirtschaftliche Zusammenarbeit der afrikanischen Länder grundsätzlich sehr groß. Ob es tatsächlich gelingt, diese Potenziale zu nutzen, wird davon abhängen, wie schnell das Abkommen von allen beteiligten Staaten umgesetzt wird und ob es auch für alle Sektoren Gültigkeit besitzt.

Partner für Ihr Afrikgeschäft

Netzwerk der deutschen Auslandshandelskammern (AHK)
www.ahk.de

Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft e.V.
www.afrikaverrein.de

Auswärtiges Amt
www.auswaertiges-amt.de

Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI)
www.bdi.eu

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
www.giz.de

Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG)
www.deginvest.de

Wirtschaftsnetzwerk Afrika
www.africa-business-guide.de/wirtschaftsnetzwerk-afrika

Ausbau der Infrastruktur

Neben den tarifären Rahmenbedingungen einer afrikanischen Freihandelszone gilt es aus Sicht der Wirtschaft aber auch, die Modernisierung der grenzüberschreitenden Infrastruktur in allen afrikanischen Regionen anzugehen: Die Befreiung von Zöllen und nichttarifären Handelshemmnissen nützt wenig, wenn der Handel im grenzüberschreitenden Bereich auf maroden Verkehrswegen stattfindet. Hier gibt es in den meisten afrikanischen Ländern noch viel zu tun.

Davon würde auch der Dienstleistungssektor profitieren. Seine Relevanz für den Aufschwung der afrikanischen Wirtschaft ist unbestritten. Dienstleistungen bilden in den meisten afrikanischen Volkswirtschaften den am schnellsten wachsenden Sektor, der in Ländern wie Angola, Südafrika oder Mauritius bereits mehr als die Hälfte der Arbeitnehmer beschäftigt. Von der Liberalisierung in diesem Bereich erhoffen sich deutsche Unternehmen Produktivitätssteigerungen durch eine verbesserte Basisinfrastruktur für den grenzüberschreitenden Informationsaustausch und Warenhandel.

Text: Deutscher Industrie- und Handelskammertag



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.gtai.de/ssa-wirtschaftsstandort



Germany Trade & Invest eröffnet Ihnen Perspektiven in Auslandsmärkten

Diese Broschüre bietet Ihnen einen Einblick in
unser Informationsangebot zu Auslandsmärkten.
Viele weitere Informationen erhalten Sie auf
unserer Internetseite unter www.gtai.de

Globale Expertise

Detailliertes Wissen über die Absatzmärkte ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren im Auslandsgeschäft. Unsere gesamtwirtschaftlichen Länderinformationen verschaffen Ihnen den Überblick. Wir analysieren die Wachstumsperspektiven von Regionen und Märkten und erleichtern Ihnen den Vergleich. Die GTAI-Fachpublikationen zu Zoll-, Steuer- und Handelsrecht erläutern die Bestimmungen und die Rechtspraxis auf Ihrem Zielmarkt. Sie finden länderspezifische Informationen zu allen Themen des Außenwirtschaftsrechts sowie Tipps zur Geschäftspraxis von erfahrenen Fachleuten.

Aktualität garantiert

Täglich informieren wir Sie auf unserer Internetseite zu Ausschreibungen, Entwicklungsprojekten und Investitionsvorhaben.

Persönlicher Kontakt

GTAI unterstützt Sie gerne auch persönlich: Unsere Experten weisen Sie in die richtige Richtung bei der Suche nach Informationen und Kontakten. Rufen Sie uns einfach an: **0228 24993-0**

Bleiben Sie auf dem Laufenden



Aktuelle Neuigkeiten zu Exportthemen erhalten Sie auch auf **Twitter**: @gtai_de



Unser **Magazin** „Markets international“ erscheint sechs Mal jährlich. Jetzt abonnieren: www.gtai.de/markets-abo



Auch auf **Youtube** informieren wir in spannenden Videos über die Weltwirtschaft: www.youtube.com/gtai

Impressum

Herausgeber

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

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

Ulrich Binkert, Bonn; Andrea Mack (Zoll), Bonn;
Dr. Barbara Siegmund (Physikalisch-Technische
Bundesanstalt), Braunschweig; Deutscher
Industrie- und Handelskammertag, Berlin; Bundes-
ministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit
und Entwicklung, Bonn

Redaktion/Ansprechpartner

Dr. Felix Guntermann
T +49 228 249 93-606
felix.guntermann@gtai.de

Redaktionsschluss

Mai 2020

Layout

Karin Pullmann/Monika Eschweiler, GTAI

Bestellnummer

21208

Druck

Kern GmbH, 66450 Bexbach
www.kerndruck.de

Bildnachweise

Titelfoto: GettyImages/Alistair Berg; S.2 Fotolia/
donvictori0; S.2 Dr. Felix Guntermann; S.4 Getty
Images/Sean Gallup/Staff; S.7 Dr. Markus Thill;
S.8 Getty Images/danefromspain; S.11 Getty Images/
Alistair Berg; S.20 Getty Images/GCShutter;
S.23 GettyImages/kupicoo; S.26 Fotolia/donvic-
tori0; S.28 GettyImages/Alistair Berg

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, Juni 2020
Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch
teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher
Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt
keine Haftung für den Inhalt.

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