

# Doing Business in Africa

## Erfolgsfaktoren für Management in Emerging und Frontier Markets

„One size will not fit all!“, warnt Robert Mudida, Direktor an der kenianischen Strathmore Business School, im Rahmen seiner Keynote zu den Chancen und Herausforderungen, die Unternehmen am afrikanischen Kontinent erwarten. Anlass seines Besuches in Wien war der corporAID Multilogue „Doing Business in Africa“, der am 17. Mai in Kooperation mit dem Competence Center for Emerging Markets & CEE, in den Räumlichkeiten der WU Wien stattfand. Mudida sieht für europäische Unternehmen, die mit ihrem Know-how und modernen Technologien in afrikanischen Märkten Fuß fassen wollen, große Chancen: Die Nachfrage der stark wachsenden Mittelschicht bspw. nach Konsumgütern steige rasant, während gleichzeitig in den Ausbau von Infrastruktur, in effiziente Mobilitätslösungen, die Gesundheitsversorgung oder auch das Bildungssystem investiert würde. Der Ökonom ist zudem überzeugt, dass die (wirtschaftlichen) Reformen in vielen afrikanischen Ländern Wegbereiter für anhaltendes Wachstum und weiteren Fortschritt sein werden. Gleichzeitig ist Mudida auch Realist und sagt offen, dass speziell die politische Instabilität, kulturelle Diversität, der Zugang zu verlässlicher Energieversorgung oder der Mangel an qualifizierten Arbeitskräften große Hürden für europäische Investoren darstellen. „Die Geschäftsmodelle müssen an lokale Anforderungen adaptiert werden,“ lautet Mudidas Resümee, „kulturelle Anpassung, Flexibilität und gute lokale Geschäftspartner sind essentiell.“

In der anschließenden Diskussion unter Leitung von Arnold Schuh, Direktor des WU Competence Center for Emerging Markets & Central and Eastern Europe, stimmt Pierre Prunis, Regionalmanager Afrika/Nahost bei der Außenwirtschaft Austria, Mudida weitgehend zu: auch für österreichische Unternehmen gestaltet sich die Suche nach geeigneten Partnern oft schwierig, Informationen zu lokalen Märkten seien rar. Mit insgesamt sechs Außenwirtschaftszentren und einem Außenwirtschaftsbüro bietet die Außenwirtschaft Austria vor Ort Unterstützung, denn speziell in Sektoren wie Infrastruktur und der Umwelt- und Energietechnik liege großes Potenzial für die heimische Wirtschaft, führt Prunis aus.

In Afrika seit Jahren tätig ist das österreichische Schalungstechnik-Unternehmen Doka, das in größeren Märkten mit eigenen Niederlassungen vertreten ist. Harald Beutel, Vertriebsleiter Export Afrika bei Doka, zur Strategie in den übrigen Märkten: „Für Erfolg auf der ganzen Breite muss man mit lokalen Partnern zusammenarbeiten.“ Dabei seien Geduld, Verständnis für die lokalen Gegebenheiten und Flexibilität besonders wichtig, und weiters: „Man muss vor Ort präsent sein, Vertrauen schaffen und zeigen, dass man Interesse an einer langfristigen Geschäftsbeziehung mitbringt.“ Auf die Frage, was sich lokale Partner von europäischen Unternehmen erwarten, sagt Beutel: „Dass wir Ausbildung ermöglichen und Know-how transferieren.“ Doka schult sowohl im österreichischen Headquarter als auch vor Ort Mitarbeiter lokaler Geschäftspartner.

Autor und Unternehmer Hans Stoisser betont, dass der afrikanische Kontinent sich weitgehend im Aufschwung befinde, und macht das nicht zuletzt an der Zahl der Menschen fest, die sich auf den Weg nach Europa machen: „Viele von ihnen machen das nicht, weil sie immer ärmer werden, sondern weil es zum ersten Mal die Möglichkeit gibt auszuwandern.“ Für Stoisser ist Afrika heute Teil einer vernetzten globalen Gesellschaft und spielt eine immer bedeutendere Rolle auch für die europäische Wirtschaft – beispielsweise als Hub für disruptive Innovationen, die auf den unteren Rand der Einkommenspyramide abzielen und auf Basis einfacher Technologien wie Mobiltelefonie Märkte revolutionieren.

Das Fazit: Das Wachstum in afrikanischen Märkten ist groß, und der Bedarf nach Infrastruktur, Konsumgütern, Technologien und vor allem Know-how steigt rasant – österreichische Unternehmen können zum Aufbau dieser Märkte beitragen und damit wichtige Zukunftsmärkte mitgestalten. Geduld und Flexibilität sind dabei wichtige Voraussetzungen.

### Vortragende:

**HARALD BEUTEL** | Vertriebsleiter  
Afrika, Doka



**ROBERT MUDIDA** | Professor, Strathmore  
Business School, Nairobi, Kenia



**PIERRE PRUNIS** | Regionalmanager  
Afrika Nahost, Außenwirtschaft Austria

**ARNOLD SCHUH** | Direktor, Competence Center  
for Emerging Markets & CEE, WU Wien



**HANS STOISSER** |  
Geschäftsführer, Ecotec

## weltweit mehr unternehmen

corporAID ist die österreichische Plattform für Wirtschaft, Entwicklung und globale Verantwortung, die Unternehmen ein Forum für Information, Kommunikation und Mainstreaming ihrer gesellschaftlichen Verantwortung bietet. Sie wird von der österreichischen Wirtschaft, der Österreichischen Entwicklungszusammenarbeit und dem Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft unterstützt. corporAID möchte zu einem wirtschaftlich-orientierten Verständnis von Entwicklungszusammenarbeit beitragen und das Bewusstsein für die Komplementarität zwischen Wirtschaft und Entwicklung in der öffentlichen Meinung stärken. Ziel ist es, die Kooperation zwischen Entwicklungszusammenarbeit und Unternehmen zu unterstützen sowie die Rahmenbedingungen für die Aktivitäten österreichischer Unternehmen in diesem Bereich zu verbessern. Die Plattform umfasst das corporAID Magazin, das offene Learning-Forum corporAID Multilogue und Konferenzen sowie corporAID Research und Publikationen. Die corporAID Plattform ist eine Initiative von ICEP.

Die Entwicklungsorganisation ICEP – Institut zur Cooperation bei Entwicklungs-Projekten ist 1996 als private, unabhängige Initiative entstanden, um von Österreich aus einen effektiven Beitrag zur globalen Armutsbekämpfung zu leisten. ICEP berät Partner in Entwicklungsländern bei der Integration armer Menschen in Wirtschaftskreisläufe.



corporAID | Möllwaldplatz 5, 1040 Wien | [www.corporaid.at](http://www.corporaid.at) | [www.icep.at](http://www.icep.at)

## Partner der corporAID Plattform

