

**Sehr geehrter Herr Minister Tuna Mama,
sehr geehrter Herr Wolfmeyer,
sehr geehrter Herr Honorarkonsul Dr. Ing. Walter,
sehr geehrter Herr Dr. Ing. Schuster,
sehr geehrte Damen und Herren,**

zunächst möchte ich mich für die heutige Einladung nach Mülheim zu der Veranstaltung „Partnerships EU – NRW with Cameroon“ bedanken.

Zenit ist ein wichtiger Partner der Landesregierung, um vor allem kleine und mittlere technologieorientierte Unternehmen bei deren Innovations- und Internationalisierungsaktivitäten zu unterstützen.

Besonders freue ich mich darüber, dass Zenit am heutigen Tage ein afrikanisches Land zum Thema hat und Sie, Herr Minister Mama, und weitere Gäste aus Kamerun eingeladen hat.

Ich bin sicher, wir werden von Ihnen aus erster Hand heute vieles über die Potenziale Kameruns und die Chancen für nordrhein-westfälische Unternehmen hören.

Bestimmt gibt es viele Ansatzpunkte, bei denen eine Zusammenarbeit vertieft oder erstmalig aufgenommen werden kann.

Die Märkte der afrikanischen Länder bieten Möglichkeiten, die gerade für Nordrhein-Westfalen von höchster Bedeutung sind: Außenwirtschaft und Standortmarketing spielen für Nordrhein-Westfalen als das exportstärkste Bundesland (2012 Export: 182 Mrd. € sowie 2012 Import 204 Mrd. €) eine herausragende Rolle.

Nahezu jeder vierte Arbeitsplatz in Nordrhein-Westfalen ist direkt oder indirekt vom Export abhängig (Quelle: Wirtschaftsbericht des MWEBWV NRW von 2012).

Die Landesregierung NRW unterstützt mit Institutionen wie Zenit und NRW.International die Unternehmen bei internationalen Aktivitäten. Die NRW.International GmbH koordiniert die operativen Aufgaben der Außenwirtschaftsförderung in Nordrhein-Westfalen. Als Public Private Partnership unterstützt sie in Partnerschaft mit der nordrhein-westfälischen Landesregierung kleine und mittlere Unternehmen bei der Erschließung wichtiger Wachstumsmärkte weltweit. Ihr Ziel ist es, die Instrumente und Aktivitäten der Außenwirtschaftsförderung auf die Anforderungen der Wirtschaft auszurichten.

Im Jahr 2007 betrug das Volumen des NRW-Handels mit den subsaharischen Ländern Afrikas rund 3,2 Milliarden Euro. Nach einer Delle im Verlauf der Weltwirtschafts- und Finanzkrise steigerte sich der Handel auf fast 4,3 Milliarden Euro im Jahr 2012.

Hauptexportgüter sind vor allem Maschinen und Rohstoffe:

Unternehmen aus NRW liefern vor allem Maschinen, Kraftwagen und Kraftwagenteile, chemische Erzeugnisse sowie Metalle nach Subsahara-Afrika. Die deutlichsten Steigerungen in den letzten Jahren (2009-2012) konnte dabei der Export von Kraftwagen bzw. Kraftwagenteilen (plus 71,3 Prozent) und Maschinen (plus 66,6 Prozent) verzeichnen. Bei den Einfuhren nach NRW dominiert der

Import von Rohstoffen, vor allem von Erdöl, Erdgas, Metallen und Erzen.

Zunehmend wird seitens der Landesregierung Nordrhein-Westfalen der afrikanische Markt in den Blick genommen.

Die Landesregierung hat zwei Partnerschaften mit afrikanischen Ländern, dies sind seit 2007 Ghana in Westafrika und bereits seit 1995 die Provinz Mpumalanga in Südafrika.

Die wirtschaftlichen Kooperationen sollen im Rahmen der Partnerschaften zukünftig verstärkt werden, dies gilt auch für andere Länder Subsahara Afrikas. Eine-Welt-Politik im Kontext der Entwicklungszusammenarbeit ist nicht ausschließlich eine staatliche Aufgabe. Die Einbindung der zivilgesellschaftlichen Kräfte, insbesondere der Wirtschaft, ist unverzichtbar.

Chancen für Entwicklungsländer entstehen vor allem dort, wo Unternehmen bereit sind, sich zu engagieren, zu investieren und auch Arbeitsplätze zu schaffen.

Sichtbare Handlungsfelder für den Blick der Landesregierung auch auf die wirtschaftlichen Potenziale sind insbesondere Veranstaltungen wie das Deutsch-Afrikanische Wirtschaftsforum, das die Auslandsgesellschaft Nordrhein-Westfalen in Dortmund am 6. Februar 2014 zum dritten Mal mit Förderung der Staatskanzlei Nordrhein-Westfalen veranstalten wird.

Das Format „Deutsch-Afrikanisches Wirtschaftsforum NRW“ wurde geschaffen, um gezielt kleine und mittlere Unternehmen von den Vorteilen eines wirtschaftlichen Engagements in Afrika zu überzeugen. Es sollen Informationen vermittelt werden, wie ein

solches Engagement aussehen könnte, und eine Plattform zur Herstellung von Kontakten angeboten werden.

Das Deutsch-Afrikanische Wirtschaftsforum NRW soll im Einklang mit der Einen-Welt-Strategie des Landes NRW neben den wirtschaftlichen Erfolgen für die deutschen Unternehmen auch Impulse für eine nachhaltige, menschenwürdige Entwicklung in Afrika geben. Eine Win-Win-Situation für beide Seiten – deutsche Unternehmen und Afrika vor Ort – soll das Ziel sein.

Die Eine-Welt-Strategie des Landes NRW trägt der Tatsache Rechnung, dass nordrhein-westfälische Unternehmen im Rahmen ihrer Auslandsengagements wichtige Entwicklungsakteure sind, die positiv auf Beschäftigung, Einkommen und Arbeitsbedingungen in Entwicklungsländern wirken sowie Know-how und Technologien transferieren können. Ihr Engagement ist ein wichtiger Faktor für die Entwicklung unter der Voraussetzung, dass es zu echten Zukunftspartnerschaften kommt, aus denen alle Akteure einen effektiven Nutzen ziehen können: das afrikanische Land durch Know-how-Gewinn, Arbeitsplätze und neue Absatzmärkte für seine Produkte; die Unternehmen NRWs durch Zugang zu neuen Märkten und Stärkung ihrer globalen Wettbewerbsfähigkeit.

Wichtig für die Landesregierung ist daher die stärkere Verzahnung von Entwicklungszusammenarbeit und Außenwirtschaft mit dem Ziel einer nachhaltigen Entwicklung zum Nutzen aller Beteiligten.

Durch die nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern und NRW.International wurden im Blick auf die Herausforderungen

der afrikanischen Märkte und die Bedürfnisse der Unternehmen gezielte Angebote geschaffen:

Dazu gehören Wirtschaftstage, die auf einen bestimmten afrikanischen Markt zugeschnitten sind, spezielle Informationsveranstaltungen, die einzelne Branchen im Fokus haben und die Ausrichtung von Unternehmerreisen.

Darüber hinaus werden Coaching-Veranstaltungen zum besseren interkulturellen Verständnis angeboten.

Die Entwicklung und der Ausbau der dargestellten Angebote tragen der Tatsache Rechnung, dass in Deutschland und nicht zuletzt in NRW im Vergleich zu anderen Nationen immer noch große Zurückhaltung beim Engagement in afrikanischen Ländern zu spüren ist.

Für diese Zurückhaltung werden verschiedene Gründe vermutet:

- Vielfach scheint noch ein großer Informationsbedarf deutscher Unternehmen über die Situation in afrikanischen Ländern zu bestehen und so den Zugang deutscher Firmen zu "kleineren" Märkten in Afrika zu behindern.**

- Aber auch "Bad Governance", das sich in fehlender oder unzureichender Infrastruktur und dem Mangel an qualifizierten Arbeitskräften zeigt, wirkt sich negativ auf die Bereitschaft deutscher Unternehmen aus, in Afrika zu investieren.**

- **Auch steigende Inflationsraten in einigen afrikanischen Ländern können Investitionspläne durchkreuzen.**

- **Es wird auch bemängelt, dass noch zu wenige bekannte Vorreiter existieren, die als positive Beispiele erfolgreichen Engagements dienen könnten.**

Die Folge sind bestimmte Erwartungshaltungen deutscher Unternehmen:

Aus den angesprochenen Herausforderungen resultiert der Wunsch der Unternehmen nach einer möglichst hohen Risikoabsicherung.

Die baugewerblichen Verbände zeichnen sich durch ein hohes Engagement für Afrika aus. Sie haben u.a. auch in Kamerun erfolgreich Joint Ventures für nordrhein-westfälische Mitgliedsunternehmen aus der Bauwirtschaft vermitteln können.

Folgende Aspekte sehen sie als grundlegende Voraussetzungen für ein erfolgreiches wirtschaftliches Engagement ihrer Mitgliedsunternehmen in afrikanischen Ländern:

- **Angestrebt wird die Zusammenarbeit in Form von Joint Ventures.**
- **Eine sichere Projektfinanzierung muss gewährleistet sein.**
- **Als eine wichtige Voraussetzung wird grundsätzlich die renommierte Finanzierung der Projekte z.B. durch KfW, Weltbank, Afrikanische Entwicklungsbank, Europäische Investitionsbank oder ähnliche Finanzinstitute gesehen.**

- Eine enge Zusammenarbeit mit lokalen Partnern wird empfohlen, um möglichst frühzeitig geeignete Aufträge und Geschäftsfelder identifizieren zu können.
- Ein ganz besonderer Aspekt und sicher auch eine Stärke liegt nach Einschätzung der Verbände in einem guten Angebot an Capacity Building Projekten. Dies ist ein Feld, in dem zudem die Stärken der BRIC Länder (Brasilien, Russland, Indien und China) als Mitwettbewerber eher nicht liegen. Genau dies wird aber im Hinblick auf eine nachhaltige wirtschaftliche Zusammenarbeit zunehmend von afrikanischen Ländern nachgefragt.

Ich sage aber auch ganz klar:

Die Unternehmen müssen selbst auch selbst bestimmte Anforderungen erfüllen, wenn sie einen Markteintritt in Afrika anstreben:

- **Dazu gehört eine gute Vorbereitung, denn das „schnelle Geschäft“ ist nicht zu machen. Verbände und Experten empfehlen daher zunächst eine gründliche Sondierung des in Aussicht genommenen Marktes, dann eine Kooperation mit lokalen Unternehmen vor Ort, die dort Informationen z.B. über Ausschreibungen verschaffen können**
- **im Vorfeld sollten auch Fremdsprachenkenntnisse der mit der Geschäftsanbahnung befassten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gewährleistet sein**
- **darüber hinaus müssen Kenntnisse von interkulturellem Kooperationsmanagement vorhanden sein. Mittlerweile werden**

verstärkt entsprechende Schulungen von den Industrie- und Handelskammern sowie den Verbänden angeboten.

Hier wäre auch ein gutes Handlungsfeld für eine Zusammenarbeit mit der afrikanischen Diaspora gegeben. Die Landesregierung setzt sich in der Einen Welt-Strategie für die noch stärkere Einbeziehung der hier lebenden Afrikanerinnen und Afrikaner ein.

Im Rahmen der Eine-Welt-Strategie setzt die Landesregierung auch auf die Entwicklung einer "Green Economy". Nordrhein-Westfalen ist der wichtigste deutsche Energiestandort und spielt auch im Hinblick auf Energieeffizienz und erneuerbare Energien eine zentrale Rolle.

Ziel ist es, durch Förderung nachhaltiger Wirtschaftskooperationen zwischen nordrhein-westfälischen Unternehmen und Unternehmen in Ländern des Südens eine wechselseitige Stärkung der Märkte zu erreichen. Viele afrikanische Länder wie z. B. Südafrika setzen bereits jetzt auf Initiativen im Bereich der erneuerbaren Energien und schreiben in mehreren Branchen Projekte z. B. im Bereich Photovoltaik aus.

Hier bestehen Einbringungsmöglichkeiten für Unternehmen, Außenhandelskammern, aber auch für die Landesregierung, da für die Implementierung neuer Energien die Ausbildung lokaler Fachkräfte von entscheidender Bedeutung für deutsche und nordrhein-westfälische Unternehmen sein wird.

Anrede,

Erfreulich ist, dass als Trend zunehmend nordrhein-westfälische Firmen, auch kleine und mittlere Unternehmen und das Handwerk, an dem Zukunftsmarkt Afrika interessiert sind. Das gilt für viele Branchen, von der Bauwirtschaft bis zur chemischen Industrie, von der Energiewirtschaft bis zum Maschinenbau.

Fest steht aber auch, dass mit den Möglichkeiten eines Landes Wirtschaftskooperationen nicht erzwungen werden können, hier sind die Unternehmen selbst gefragt!

Die Landesregierung kann lediglich Anregungen geben durch eigene Veranstaltungen, Delegationsreisen und eine Ausrichtung der Außenwirtschaftsförderung auf den afrikanischen Markt.

Und sie kann Veranstaltung wie die heutige Veranstaltung unterstützen, durch die die Zenit GmbH interessierten Unternehmern den Wirtschaftsstandort Kamerun näher bringt.

Ich wünsche der Veranstaltung einen guten Verlauf und erfolgversprechende Gespräche!