

aw

DAS MAGAZIN DES AFRIKA-VEREINS DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT

THE MAGAZINE OF THE GERMAN-AFRICAN BUSINESS ASSOCIATION

3/2022



© Christof46/CC-BY-SA-4.0

Monument de la Renaissance africaine à Dakar - Monument der afrikanischen Wiedergeburt in Dakar - African Renaissance Monument in Dakar

WESTAFRIKA | AFRIQUE DE L'OUEST | WEST AFRICA

GEMEINSAM VIELFÄLTIG
ENSEMBLE DANS LA DIVERSITÉ
JOINED IN DIVERSITY

Alle reden vom Wetter. Wir nicht.



E&S Tankers ist ein Joint Venture zwischen Essberger Tankers und Stolt Nielsen.

In diesem Verbund mit Sitz in Hamburg betreiben die Reedereien gemeinsam eine Flotte von Chemikalientankern. Beide Unternehmen sind familiengeführt und können auf die Erfahrung einer langen, stolzen Seefahrtgeschichte zurückblicken.

Zur Flotte von E&S Tankers gehören 47 Spezialschiffen für den Seetransport flüssiger Chemikalien in der europäischen Küstenfahrt. Die Tanker verfügen über Edeltahlladetanks und sind nach der höchsten finnisch-schwedischen Eisklasse 1A zertifiziert. Das ermöglicht unseren Kunden jederzeit einen sicheren und zuverlässigen Transport ihrer Ladung.

E&S Tankers
by 

E&S Tankers · Palmaille 45 · 22767 Hamburg · +49 40 380 16-0 · www.es-tankers.com



A member of the Deutsche Afrika-Linien // John T. Essberger Group

Liebe Leserinnen, liebe Leser!

Krisenzeiten öffnen häufig die Augen für Versäumnisse der Vergangenheit und ermöglichen Veränderungen, die es ohne sie nicht geben würde. Aktuell zeigt sich dies in der Erkenntnis, dass wir bei unseren politischen und wirtschaftlichen Partnerschaften nicht breit genug aufgestellt sind, ja dass wir Afrika in vieler Hinsicht sträflich vernachlässigt haben. Nun will die Bundesregierung die Diversifizierung mit einer Neujustierung der Investitionsgarantien pushen. Das kann sicher ein wichtiges Element einer Gesamtstrategie sein. Wir werden darauf achten, dass Afrika in diesem Kontext eine wichtige Rolle spielt und die im Grundsatz gute Idee auch im Detail gut umgesetzt wird.

In dieser Ausgabe unseres Magazins beschäftigen wir uns schwerpunktmäßig mit Westafrika und den Chancen dieser Region für Handel und Investitionen. Mit 400 Millionen Einwohnern leben hier fast genauso viele Menschen wie in der EU. Viele besonders wachstumsstarke Länder und auch solche, die sich um ein positives Investitionsklima bemühen, finden sich in der Schwerpunktregion dieser Ausgabe. Eine ganze Reihe von Unternehmen schreiben bereits Erfolgsgeschichten, aber es sollten mehr sein – gerade auch in den frankophonen westafrikanischen Ländern, von denen viele neue Partner jenseits von Frankreich und China suchen.

Auf den folgenden Seiten nehmen wir die Westafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft ECOWAS unter die Lupe. Bei allen Unzulänglichkeiten ist diese Regionalorganisation ein gutes Beispiel dafür, wie innerafrikanische Zusammenarbeit zum Vorteil aller Beteiligten möglich und erfolgreich sein kann. Das gilt auch über Afrika hinaus. Einige unserer deutschen Mitgliedsunternehmen beteiligen sich in Westafrika an internationalen Konsortien, die regionale Großprojekte z. B. im Energiesektor verwirklichen.

Pierre Marly, Afrikaspezialist bei CMS, beleuchtet im Heft die Vorteile der OHADA und des gemeinsamen Wirtschaftsrechts der Region und mit Ulf-Peter Noetzel schaut



ein Banker auf die Bemühungen afrikanischer Staaten um die gemeinsame Währung ECO.

Wie immer finden Sie eine Reihe von Praxisberichten und Interviews in unserem Magazin. Unterhalten haben wir uns beispielsweise mit Mawunyo Mila Aziabile, der 31 Jahre jungen Staatsministerin für Energie und Bergbau Togos, die uns ihren integrierten Ansatz zur Elektrifizierung des Landes beschreibt.

Ich wünsche allen unseren Lesern frohe Festtage und alles Gute für 2023. Und natürlich: Viel Spaß bei der Lektüre!

Dear Readers!

Times of crisis often open our eyes to past failures and enable changes that would not have happened without them. This is currently reflected in the realisation that we are not positioned broadly enough in our political and economic partnerships and, indeed, also in the realisation that we have criminally neglected Africa in many respects. Now the German government wants to push diversification with a readjustment of investment guarantees. This can certainly be an important element of an overall strategy. We will make sure that Africa plays an important role in this context and that the idea, which is good in principle, is also implemented well in detail.

In this issue of our magazine, we focus on West Africa and the region's opportunities for trade and investment. With 400 million inhabitants, almost as many people live there as in the EU. Many particularly high-growth countries, as well as those striving for a positive investment climate, can be found in the region that is the focus of this issue. Quite a number of companies have already achieved success in West Africa, but there should be more – especially in the francophone West African countries, many of which are looking for new partners beyond France and China.

On the following pages, we take a close look at the Economic Community of West African States (ECOWAS). For all its shortcomings, this regional organisation is a good example of how intra-African cooperation can be possible and successful to the benefit of all involved – this also applies beyond Africa. Some of our German member companies participate in international consortia in West Africa that undertake large regional projects, for example, in the energy sector.

In this issue, Pierre Marly, an Africa specialist at CMS, looks at the advantages of OHADA and the region's uniform corporate law. In addition, Ulf-Peter Noetzel, a banker, assesses the efforts of African countries in trying to establish the proposed pan-African currency, the Eco.

As always, you will find a number of practical reports and interviews in our magazine. For example, we spoke to Mawunyo Mila Aziabile, Togo's 31-year-old Minister Delegate in charge of Energy and Mines, who describes her integrated approach to the electrification of the country.

I wish all of our readers a happy holiday season and all the best for 2023.

And, of course, I hope you enjoy reading this issue of our magazine!

Christoph Kannengießer
Hauptgeschäftsführer / CEO

INHALT



6

← Wirtschaftsgemeinschaft
Westafrikanischer Staaten

Schlüsselfaktor Ernährung →

50



Editorial	3
Impressum	4

SCHWERPUNKT: WIRTSCHAFTSGEMEINSCHAFT WESTAFRIKANISCHER STAATEN

Einer allein kann kein Dach tragen	6
--	---

Wir brauchen einen integrierten Ansatz zur Elektrifizierung des ganzen Landes

Interview mit Mawunyo Mila Aziabé,
Staatsministerin für Energie und Bergbau der
Republik Togo

OHADA: Ein einheitliches Recht, ein modernes Recht, ein lebendiges Recht

Interview mit Pierre Marly, Avocat-Associé,
CMS Francis Lefebvre, Head of Africa Practice

Erst gemeinsamen Handel ermöglichen und dann eine gemeinsame Währung schaffen

Ein Gespräch mit Ulf-Peter Noetzel, Senior Policy
Advisor im Bereich Finanzen, Afrika-Verein

Projektbericht	38
Off-Grid Europe – Unabhängig dank dezentraler Energieversorgung	

Nollywood, die afrikanische Traumfabrik	44
--	----

Chancen durch Unsicherheit	46
Wichtige Trends, die Unternehmen in der ECOWAS-Region beobachten sollten	

Schlüsselfaktor Ernährung	50
Lokale Wertschöpfung und Effizienzgewinne bei Düngemitteln in Westafrika	

ANALYSE

Kollateralschäden im Afrika-Geschäft	52
--	----

MEINUNG

Projektbericht	56
BACB/finnpartners	

IM GESPRÄCH

mit dem Afrika-Verein	62
-----------------------------	----

News	64
------------	----

MITGLIEDER IM PORTRÄT

KION Group	68
Je passgenauer die Lösung, desto besser das Ergebnis	

MANUYOO	70
Unternehmerinnen braucht das Land	

KOWRY Energy	72
Die Chancen und Herausforderungen für Microgrids in Westafrika	

Agenda	75
Der Terminkalender für Messen, Veranstaltungen und digitale Angebote	

Positionen, Personalien und Mitgliedsunternehmen	76
---	----

Impressum

aw – Afrika Wirtschaft
DAS MAGAZIN DES AFRIKA-VEREINS
DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT
www.afrikaverein.de

Herausgeber · V. i. S. d. P.:
Christoph Kannengießer
E-Mail: info@afrikaverein.de

Redaktion: Frank Heller
E-Mail: redaktion@afrikaverein.de

Gestaltung und Layout: JS Deutschland GmbH
www.jsdeutschland.de

Übersetzung: James Bray, Véronique Abadie-Zemkus

Mitarbeiter dieser Ausgabe: Christoph Kannengießer,
Frank Heller, Katarina Kunert

Anzeigen: Frank Heller
E-Mail: heller@afrikaverein.de

GESCHÄFTSSTELLE HAMBURG
Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft e. V.
Bleichenbrücke 9/20354 Hamburg
Tel.: +49 40 41 91 33-0
E-Mail: info@afrikaverein.de

GESCHÄFTSSTELLE BERLIN
Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft e. V.
Friedrichstraße 206/10969 Berlin
Tel.: +49 30 20 60 719-0
E-Mail: berlin@afrikaverein.de

Afrika-Verein
der deutschen Wirtschaft

BILDNACHWEISE:

Cover: Christof46/CC-BY-SA-4.0 | S. 26: Pierre Marly
S. 35: photothek | S. 39/42/43: Off-Grid Europe
S. 44/45: Courtesy of TIFF | S. 62: photothek
S. 64–67: photothek | S. 68–69: KION Group
S. 70 – 71: Manuyoo | S. 72 – 73: KOWRY Energy
Restliche Seiten: dreamstime.com

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung
des Afrika-Vereins der deutschen Wirtschaft. Für unverlangt
eingesandte Manuskripte, Fotos und Bücher wird keine
Haftung übernommen. Namentlich gekennzeichnete
Beiträge geben die Meinung der Autoren wieder.
Diese muss nicht mit der Auffassung der Redaktion
übereinstimmen.

TABLE OF CONTENTS



← From the practice
**Independent thanks to
decentralised energy supply**

**Nollywood,
the African dream factory** →



Editorial	3
Publication details	5

FEATURED TOPIC: ECONOMIC COMMUNITY OF WEST AFRICAN STATES

One member alone cannot carry a roof	12
	16

We need an integrated approach to the electrification of the whole country	25
Interview with Mawunyo Mila Aziabé, Minister Delegate to the President of the Republic of Togo, in charge of Energy and Mines 	22

OHADA: A uniform law, a modern law, a living law	30
Interview with Pierre Marly, Partner, CMS Francis Lefebvre, Head of Africa Practice 	32

First establish a common trade area and only then launch a common currency	36
Interview with Ulf-Peter Noetzel, Senior Policy Advisor in Finance, German-African Business Association 	37

Project report	42
Off-Grid Europe – Independent thanks to decentralised energy supply	

Nollywood, the African dream factory	45
---	----

Opportunity through uncertainty	48
Key trends for businesses to watch in the ECOWAS region	

Key issue: food security	51
Local value creation and efficiency gains for fertilisers in West Africa	

ANALYSIS

Collateral damage for business with Africa	53
	54

OPINION

Project report	57
BACB	

IN CONVERSATION

with the German-African Business Association	63
---	----

News	64
	65

MEMBERS IN PORTRAIT

KION Group	69
The more exact the solution, the better the result	

Manuyoo	71
The continent needs female entrepreneurs	

Kowry Energy	73
Exploring the opportunities and challenges for microgrids in West Africa	

Up and coming	75
Agenda for fairs, events, and digital meetings	

German-African Business Association, members & more	76
--	----

Publication details

aw – Afrika Wirtschaft
THE MAGAZINE OF THE GERMAN-AFRICAN
BUSINESS ASSOCIATION
www.afrikaverein.de

Publisher · Responsible according to
German press law: Christoph Kannengießer
Email: info@afrikaverein.de

Editors: Frank Heller
Email: redaktion@afrikaverein.de

Layout and design: JS Deutschland GmbH
www.jsdeutschland.de

English-language translation: James Bray
French-language translation: Véronique Abadie-Zemkus

Contributing writers: Christoph Kannengießer,
Frank Heller, Katarina Kunert

Advertising department: Frank Heller
Email: heller@afrikaverein.de

HAMBURG OFFICE
Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft e. V.
Bleichenbrücke 9/20354 Hamburg
Tel.: +49 40 41 91 33-0
Email: info@afrikaverein.de

BERLIN OFFICE
Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft e. V.
Friedrichstraße 206/10969 Berlin
Tel.: +49 30 20 60 719-0
Email: berlin@afrikaverein.de

Afrika-Verein
der deutschen Wirtschaft

PHOTO CREDITS:

Cover: Christof46/CC-BY-SA-4.0 | p. 26: Pierre Marly
p. 35: photothek | p. 39/42/43: Off-Grid Europe
p. 44/45: Courtesy of TIFF | p. 62: photothek
p. 64–67: photothek | p. 68–69: KION Group
p. 70 – 71: Manuyoo | p. 72 – 73: KOWRY Energy
Rest of pages: dreamstime.com

No part of this work may be copied or reproduced in any form
without the expressed permission of the German-African
Business Association. No liability is assumed for unsolicited
manuscripts, photos or books. The opinions expressed in
the articles are solely those of the individual author and/or
contributor and do not necessarily reflect the opinions
of the editorial staff.



WIRTSCHAFTSGEMEINSCHAFT WESTAFRIKANISCHER STAATEN



„Einer allein kann kein Dach tragen“

Im Jahr 1975 errichteten mehrere afrikanische Länder mit der Gründung der Wirtschaftsgemeinschaft Westafrikanischer Staaten (ECOWAS) ein gemeinsames Dach, das heute von fünfzehn Staaten getragen wird. Diese sind sowohl kulturell als auch geopolitisch miteinander verbunden und haben gemeinsame wirtschaftliche Interessen.



Katarina Kunert
Frank Heller





Die Gemeinschaft

In der ECOWAS-Region leben mehr als 400 Mio. Menschen. In der Summe erwirtschaften sie ein jährliches Bruttoinlandsprodukt von etwa 725 Mrd. USD.

Wer in Westafrika unterwegs ist, merkt recht schnell, dass die Länder trotz vieler verbindender Elemente recht verschieden sind. Religiös überwiegt in einigen Ländern der Islam, in anderen das Christentum. Unterschiedliche Naturreligionen und lokale Traditionen tragen weiter zur Vielfalt bei. Amtssprache kann je nach Land Französisch, Englisch oder Portugiesisch sein. Daneben ist eine Vielzahl lokaler Sprachen verbreitet, von denen einige, wie Wolof oder Hausa, wiederum regional dominieren.

All das vereint die ECOWAS unter ihrem supranationalen Dach. Die Ziele der Organisation entwickelten sich in den vergangenen 47 Jahren immer weiter. Ging es zunächst um eine kollektive Selbstversorgung der Mitgliedsstaaten, rückte in den achtziger Jahren mehr und mehr die Errichtung eines gemeinsamen Binnenmarktes in den Fokus. Aus diesem heraus entwickelte sich schließlich das Ziel einer Wirtschafts- und Währungsunion. Letztere sollte mit der Einführung des Eco als westafrikanische Währung in den 2000er Jahren vollendet werden. Dazu ist es bis heute noch nicht gekommen (Details dazu im Artikel auf Seite 35).

Die Organisation

Um die gemeinsamen Ziele politisch und administrativ umzusetzen, verfügt die ECOWAS über zentrale Organe wie die Kommission und das Parlament sowie über einen Gerichtshof, die Bank für Investition und Entwicklung und die Westafrikanische Gesundheitsorganisation. Die Strategien und organisatorischen Prozesse führen bisher oft nicht zu den gewünschten Ergebnissen. Das hat zur Folge, dass die Programme der ECOWAS-Kommission nur langsam umgesetzt werden. Deshalb wurde 2021 ein Reformprozess in Gang gebracht. Dieser wird auch durch die GIZ unterstützt. Sie berät die ECOWAS-Kommission dazu, wie sie ihre internen Prozesse effektiver gestalten kann. Eng arbeiten die GIZ-Beraterinnen und Berater dabei mit dem Büro des Vizepräsidenten, seiner Direktion für strategische Planung und dem Referat für Überwachung und Evaluierung zusammen.

Regionale Migration

Die Menschen in Westafrika zeichnen sich durch eine vergleichsweise hohe Mobilität aus. Interessanterweise handelt es sich bei dieser innerafrikanischen Migration um einen Trend, der bereits in der Kolonialzeit einsetzte. Die Politik der ECOWAS verstärkt das durch die Ende der 1970er Jahre eingeführte Personenfreizügigkeit. 2020 lebten schätzungsweise 7,6 Mio. innerafrikanische Migranten in West-

afrika, wobei deren reale Zahl wahrscheinlich sehr viel größer ist, da die temporäre und saisonale Migration kaum erfasst wird. Mehr als fünf von acht Migranten bleiben dabei in Westafrika. Auch Mitgliedsunternehmen des Afrika-Vereins, die in der Region aktiv sind, berichten darüber und nutzen die Vorteile der offenen Grenzen für Arbeitskräfte auch teilweise. So zum Beispiel, wenn sie bei ihren Investitionsprojekten in der Côte d'Ivoire auch auf gut ausgebildete Fachkräfte aus Ghana zurückgreifen.

Wirtschaftliche Aussichten

Mit Blick auf die ECOWAS schätzt James Zhan, Leiter der UNCTAD-Abteilung für Investitionen und Unternehmen, ein: „Langfristig gesehen gibt es ein großes Potenzial, internationale Investitionen in die grüne und blaue Wirtschaft sowie in die Infrastruktur anzuziehen. Die Herausforderung besteht darin, das Investitionsklima weiter zu verbessern.“

Schaut man in den World Investment Report 2022 der UNCTAD, so sieht man steigende ausländische Direktinvestitionen (FDI). Nach Nigeria, dem größten FDI-Empfänger in Westafrika, verdoppelte sich 2021 der Kapitalfluss auf 4,8 Mrd. US-Dollar. Das war allerdings vor allem auf einen Anstieg der Investitionen in den Öl- und Gassektor zurückzuführen. Aber auch die internationalen Projektfinanzierungen im Land stiegen stark an – auf 7 Mrd. USD. In Ghana trugen Projekte in der mineralgewinnenden Industrie dazu bei, dass die ausländischen Direktinvestitionen 2021 auf 2,6 Mrd. USD wuchsen – ein Anstieg um 39 % gegenüber dem Vorjahr. Und auch im Senegal bestätigte sich der Trend mit einem FDI-Anstieg um 21 %.

Insbesondere die Zahl internationaler Projekte im Bereich der erneuerbaren Energien nahm deutlich zu. Trotz eines insgesamt positiven Trends bei den ausländischen Direktinvestitionen hatten Neuansiedlungen „auf der grünen Wiese“ eher Seltenheitswert.

Sehr treffend setzt die ECOWAS selbst ihren 2021 veröffentlichten West African Development Outlook unter die Überschrift „Wirtschaftlicher Aufschwung inmitten von Ungewissheiten“. Das reale BIP-Wachstum im Jahr 2022 schätzt sie bei deutlichen Unterschieden zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten auf 4,4 % in der gesamten ECOWAS-Region. Aufbruchstimmung verbreiten 2022 Europas neuer Energiehunger und die noch unerschlossenen

Erdgasvorkommen in der Region, z. B. in Nigeria und dem Senegal. Die ECOWAS plant eine 5.600 Kilometer lange Pipeline durch 13 afrikanische Länder entlang der Atlantikküste, die in Marokko an Europa angeschlossen werden soll.

Start-up-Ökosysteme

Hoffnung macht die positive Entwicklung bei der Gründung junger Unternehmen. Start-up-Ökosysteme spielen eine zunehmende Rolle für die Attraktivität der Region. Sie ziehen globale Marken, Talente und Investoren an.

Vorreiter ist einmal mehr Nigeria mit seinen Technologiezentren. Hochkarätige Start-ups, wie die panafrikanische E-Commerce-Plattform Jumia, die Zahlungsgruppe Flutterwave und die Logistikplattform Kobo360, starten hier ihre Erfolgsgeschichten. Epizentrum der Aktivitäten ist Yabacon Valley, ein Vorort von Lagos. Dominierendes Thema nigerianischer Start-ups ist die Finanztechnologie. Kein Wunder in einem Land, in dem 40 % der Bevölkerung noch keine traditionelle Bankverbindung haben. Viele andere Jungunternehmer richten ihre unternehmerische Tätigkeit jedoch an lokalen Herausforderungen in den Bereichen Landwirtschaft, Logistik, Bildung und Gesundheit aus.

Zu dieser Entwicklung passt das im Oktober von Präsident Buhari in Kraft gesetzte Start-up-Gesetz. Es bietet dem ganzen Wirtschaftssektor und seinen Akteuren nun einen rechtlichen Rahmen. Ein neu zu schaffender „Startup Investment Seed Fund“ soll darüber hinaus Finanzmittel und technologische Erleichterungen für Start-ups bereitstellen. Auch Steuererleichterungen für diese jungen Unternehmen wurden angekündigt.

Neben Nigeria fließen aber auch in bisher weniger gut finanzierte Technologie-Ökosysteme, z. B. im Senegal und in Ghana, zunehmend mehr Finanzmittel. Mit der Ankunft von Global Playern wie Glovo, Heetch und Uber rückt das frankophone Westafrika generell stärker in den Mittelpunkt. Von Partech Partners bis Orange Ventures stocken viele Finanzierungseinrichtungen ihre Portfolios in der Region auf.

C.WOERMANN YOUR RELIABLE PARTNER IN SUB-SAHARA AFRICA

PROCUREMENT

LOGISTICS

FINANCING

PROJECT BUSINESS

— FOR —

West-African Markets

East-African Markets

South-African Markets

including affiliated companies in 3 countries

Dealership
Network

Key-account
Support

Product & Brand
Marketing

Warehousing
& Logistics

— IN —



Agriculture, Forestry
& Fishery



Automotive
Aftermarket



Construction
& Workshop



Materials-handling & Logistics



Industrial & Manufacturing



C. WOERMANN

c-woermann.de



Internationale Zusammenarbeit

Der Zusammenschluss in der ECOWAS wirkt sich positiv auf die Entwicklung und Umsetzung sehr großer Projekte in der Region aus, die nur möglich werden, wenn an ihnen mehrere ECOWAS-Staaten mit Konsortien internationaler Unternehmen zusammenarbeiten.

Ein gutes Beispiel dafür ist der Bau des Sambangalou-Staudamms im Südosten Senegals nahe der Grenze zu Guinea. An der Realisierung dieses Großprojektes arbeiten die Staaten Gambia, Guinea, Guinea-Bissau und Senegal gemeinsam mit einem Konsortium aus den französischen Unternehmen VINCI Construction Grands Projets und VINCI Construction Terrassement sowie dem österreichischen Technologiekonzern ANDRITZ zusammen.

Für 388 Mio. € wird ein 91 m hoher Staudamm gebaut, der die Basis für 128 MW erneuerbare Energie schafft, welche in das Netz der vier Länder der Gambia River Basin Development Organisation einspeisen wird. VINCI Energies wird dafür mehrere hundert Kilometer Hochspannungsleitungen verlegen.

Neben der Bereitstellung grüner Energie wird der Staudamm auch die Bewässerung landwirtschaftlicher Nutzflächen der lokalen Bevölkerung verbessern und Trinkwasser für die umliegenden Gemeinden liefern. In der Spitze werden am Bau eintausend Menschen beschäftigt sein, die vor Ort angeworben und ausgebildet werden. Nach Fertigstellung des Projektes werden die Gebäude der Baustelle örtlichen Schulen zur Verfügung gestellt. Ingenieure des Konsortiums werden dann am technischen Gymnasium von Kédougou unterrichten.

ANDRITZ, ein Mitglied des Afrika-Vereins, liefert die elektromechanischen Ausrüstungen für das neue Wasserkraftwerk. Der Lieferumfang umfasst die komplette „From water to wire“-Lösung inklusive dreier Francis-Turbinen, Generatoren und aller erforderlichen Ausrüstungen.

ANDRITZ, ein börsennotierter Konzern, hat rund 27.800 Mitarbeiter an über 280 Standorten in mehr als 40 Ländern. Er zählt zu den weltweit führenden Anbietern von Ausrüstungen und Dienstleistungen für Wasserkraftwerke und steht für eine weltweit installierte Kapazität von mehr als 430 Gigawatt.

Wahlen

2023 werden in mehreren ECOWAS-Staaten reguläre Wahlen auf unterschiedlichen Ebenen stattfinden (siehe Kasten). In Europa wenig wahrgenommen, löste im Senegal seit der Unabhängigkeit vor 62 Jahren eine demokratisch gewählte Regierung immer wieder die andere ab. Transparente Wahlen sind hier der Normalfall. In diesem Jahr fanden wieder Parlamentswahlen statt, welche im Senegal als wichtiger Indikator für die 2024 bevorstehenden Präsidentschaftswahlen gelten. Die Partei von Präsident Macky Sall verlor bei dieser Wahl ihre absolute Mehrheit im Parlament.

In der Côte d'Ivoire wurde 2020 der amtierende Präsident Alassane Ouattara wiedergewählt. Nach der Verfassung hätte er eigentlich gar nicht wieder antreten dürfen. Diese wurde jedoch zuvor entsprechend abgeändert. Manche nannten das einen „sanften Coup“. Das kann man kritisieren. Man sollte dann aber auf den Verweis afrikanischer Partner auf die Schwächen der westlichen Demokratien gefasst sein. Mit einem Lächeln wird gern auf die USA verwiesen, wo einst der Kandidat Trump mit drei Millionen Stimmen weniger als seine Mitbewerberin Clinton Präsident wurde.

Ganz anders stellen sich die Staatsstreiche der jüngsten Zeit in Guinea und Mali dar. Diese wurden und werden von der ECOWAS und der westlichen Diplomatie verurteilt. Sie drängen auf die Abhaltung von demokratischen Wahlen. Allerdings sieht das ein Großteil der lokalen Bevölkerung anders

und akzeptiert die etablierten Übergangsregierungen durchaus. Gut möglich, dass das wiederholte Drängen der ECOWAS auf eher unrealistische Wahlszenarien in diesen Ländern den Ruf der Organisation in der öffentlichen Meinung Westafrikas geschwächt hat.

Die nächste große Wahl steht am 25. Februar 2023 in Nigeria an, wo zum siebenten Mal in Folge auf demokratische Weise das Parlament und damit ein neuer Präsident gewählt wird. 18 Präsidentschaftskandidaten, von denen vier Anwärtern ernsthafte Chancen eingeräumt werden, treten an. Seit dem 28. September 2022 läuft der Wahlkampf im Land. Schlüsselthemen sind, wie bei den Wahlen zuvor, Wirtschaft, Sicherheit und Korruption. Die komplizierte Sicherheitslage bleibt auch für die Durchführung der Wahlen ein besonders kritisches Thema. Im Nordosten setzen Islamischer Staat und Boko Haram ihren Terror fort. Im nördlichen Zentrum Nigerias gibt es erhebliche Konflikte um Land- und Weiderechte.

Compact with Africa

Der Compact with Africa (CwA), eine 2017 maßgeblich von Deutschland ins Leben gerufene G20-Afrika-Partnerschaft, hat das Ziel, eine vom Privatsektor getragene Entwicklung durch verbesserte Rahmenbedingungen für Privatinvestitionen zu fördern. Mit Benin, der Côte d'Ivoire, Ghana, Guinea, Senegal und Togo sind gleich sechs der zwölf am CwA teilnehmenden afrikanischen Länder Teil der ECOWAS. Die Bundesregierung erklärt, sich weiterhin für den Compact with Africa zu engagieren. Der Afrika-Verein unterstützt das ausdrücklich und erwartet, dass dieser wichtigen wirtschaftspolitischen und geostrategischen Entscheidung bald praktische Maßnahmen folgen werden.



DIE ZUKUNFT DER ARBEIT BEGINNT HIER.

In den Wachstumsmärkten Afrikas.
In aufstrebenden Wirtschaftszweigen.
In Unternehmen, die nachhaltig produzieren.

Expertise zur bedarfsorientierten Fachkräfteentwicklung
bietet Ihnen unser Netzwerk von über 200
Anbietern beruflicher Aus- und Weiterbildung.

www.imove-germany.de



ECONOMIC COMMUNITY OF WEST AFRICAN STATES

“One member alone cannot carry a roof” ➔

In 1975, several African countries established the Economic Community of West African States (ECOWAS), an umbrella organisation that today has 15 member states. These are linked both culturally and geopolitically and pursue common economic interests.



Katarina Kunert
Frank Heller



The Community

More than 400 million people live in the ECOWAS region, together generating an annual gross domestic product of around USD 725 billion.

Anyone travelling in West Africa will quickly notice that, despite their many commonalities, the countries of the region are markedly different. In terms of religion, Islam predominates in some countries and Christianity in others, with local traditions adding to the diversity. Depending on the country, the official language may be French, English, or Portuguese on top of the variety of local languages that are spoken, such as the regionally dominant Wolof and Hausa languages.

All this diversity is united in the supranational umbrella of ECOWAS. The goals of the organisation have evolved over the past 47 years. Initially, the aim was the collective self-sufficiency of the member states, but in the 1980s the focus increasingly shifted to the establishment of a common internal market. This eventually led to the objective of economic and monetary union, to be completed with the introduction of the Eco as the West African currency in the 2000s (this has not yet happened – for more details, see the article on page 36).

The organisation

In order to implement the common goals politically and administratively, ECOWAS has central bodies such as the Commission and Parliament, as well as a Court of Justice, the Bank for Investment and Development, and the West African Health Organization. Unfortunately, the strategies and organisational processes of the Community have often failed to achieve the desired outcomes. As a result, the ECOWAS Commission's programmes are slow to be implemented, which is why a reform process was initiated in 2021 (also supported by the GIZ). This process advises the ECOWAS Commission on how it can make its internal processes more effective. The GIZ advisors work closely with the Office of the Vice-President and its Directorate of Strategic Planning & Monitoring and Evaluation.

Regional migration

The people of West Africa are characterised by a particularly high degree of mobility. Interestingly, this intra-African migration is a trend that had already begun back in colonial times. This has been reinforced through ECOWAS policies supporting the free movement of people introduced in the late 1970s.

In 2020, an estimated 7.6 million intra-African migrants were living in West Africa, although the real number is probably much higher, as temporary and seasonal migration are barely recorded. More than five out of eight migrants remain in West Africa. Member companies of the German-African Business Association that are active in the region also report on this and occasionally take advantage of the open borders for labour, such as when they use well-trained specialists from Ghana for their investment projects in Côte d'Ivoire.

Economic outlook

James Zhan, UNCTAD's Director of Investment and Enterprise provides his assessment of ECOWAS: "For long-term prospects, the African continent has great potential to attract international investment in the green and blue economies, as well as infrastructure. A challenge is to further improve the investment climate and strengthen Africa's capacity to absorb such sustainable investment."

UNCTAD's *World Investment Report 2022* indicates rising foreign direct investment (FDI). In 2021, capital flows to Nigeria, the largest recipient of FDI in West Africa, doubled to USD 4.8 billion. However, this was mainly due to an increase in investment in the oil and gas industry. Nevertheless, international project financing in the country also rose sharply – to USD 7 billion. In Ghana, projects in the extractive industries helped FDI grow to USD 2.6 billion in 2021 – a 39 percent increase on the previous year. This trend was also evident in Senegal, which reported a 21 percent increase in FDI.

In particular, the number of international projects in the field of renewable energies increased significantly. Despite an overall positive trend in FDI, new settlements on greenfield sites were rather rare.

ECOWAS itself very aptly subtitles its 2021 *West African Development Outlook* with "Economic Recovery in the midst of Uncertainties". It estimates real GDP growth in 2022 at 4.4 percent for the entire ECOWAS region, with significant differences between the individual member states.

Country	Population	Area
Benin	12.45 million	115,000 km ²
Burkina Faso	21.50 million	274,000 km ²
Cape Verde	0.56 million	4,030 km ²
Côte d'Ivoire	27.05 million	322,000 km ²
Gambia	2.49 million	11,000 km ²
Ghana	31.73 million	239,000 km ²
Guinea	13.50 million	246,000 km ²
Guinea-Bissau	2.02 million	36,000 km ²
Liberia	5.18 million	111,000 km ²
Mali	20.86 million	1,240,000 km ²
Niger	25.13 million	1,267,000 km ²
Nigeria	211.40 million	924,000 km ²
Senegal	17.20 million	197,000 km ²
Sierra Leone	8.14 million	72,000 km ²
Togo	8.48 million	57,000 km ²

In 2022, Europe's hunger for energy and the yet-untapped natural gas deposits in the region (such as in Nigeria and Senegal) are spreading a sense of optimism. ECOWAS is planning a 5,600-kilometre pipeline through 13 African countries along the Atlantic coast, to be connected to Europe via Morocco.

Startup ecosystems

The positive development in the founding of startups also gives cause for hope. Startup ecosystems play an increasing role in the attractiveness of the region. They draw global brands, talent, and investors.

Once again, Nigeria is leading the way with its technology centres. High-profile startups such as the pan-African e-commerce platform Jumia, the payment infrastructure provider Flutterwave, and the logistics platform Kobo360 started their success stories here. The epicentre of activity is Yabacon Valley, a suburb of Lagos. The dominant focus of Nigerian startups is financial technology, which should come as no surprise in country where some 40 percent of the population still have no access to traditional banking. However, many other young entrepreneurs gear their investment activities towards local challenges in agriculture, logistics, education, and health.

The Startup Act enacted by President Buhari in October is aligned with this development. It now provides a legal framework for the entire economic sector and its stakeholders. A newly created Startup Investment Seed Fund will also provide funding and technological support for startups, and tax relief for these companies has also been announced.

Increasing funding is also flowing to technology ecosystems that have been less well-funded than Nigeria's, such as those in Senegal and Ghana. With the arrival of global players such as Glovo, Heetch, and Uber, francophone West Africa is generally coming more into focus. From Partech Partners to Orange Ventures, many financing institutions are developing their portfolios in the region.

International cooperation

The integration of countries into ECOWAS has had a positive impact on the development and implementation of very large projects in the region that are only possible if several ECOWAS countries work together on them with consortia of international companies.

A good example of this is the construction of the Sambangalou Hydroelectric Power Station in south-eastern Senegal near the border with

Guinea. The countries of Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, and Senegal are working together on the realisation of this major project with a consortium that includes the French companies VINCI Construction Grands Projets and VINCI Construction Terrassement, as well as the Austrian technology group ANDRITZ.

A 91-metre-high dam, the power station, and the related infrastructure are being developed at a cost of EUR 388 million. The power station will be capable of generating 128 MW of power, which will be fed into the grid of the four countries of the Gambia River Basin Development Organization. VINCI Energies will lay several hundred kilometres of high-voltage lines for this purpose.

In addition to providing green energy, the dam will also improve the irrigation of agricultural land for the local population and provide drinking water for the surrounding communities. At its peak, the construction will employ one thousand people who will be recruited and trained locally. Once the project is completed, the site buildings will be made available to local schools. Engineers from the consortium will then teach at the Kédougou technical high school.

ANDRITZ, a member of the German-African Business Association, is supplying the electromechanical equipment for the new hydropower plant, comprising a complete "from water-to-wire" solution, including three Francis turbines, generators, and all other necessary equipment. ANDRITZ, a publicly listed group, has approximately 27,800 employees at over 280 locations in more than 40 countries. It is one of the world's leading suppliers of equipment and services for hydropower stations and is responsible for a global installed capacity of over 430 GW.

Elections

In 2023, regular elections will be held in a number of ECOWAS countries at different levels (see box). Barely noticed in Europe, one democratically elected government has replaced another in Senegal ever since independence 62 years ago. Transparent elections are the norm in the country. This year, parliamentary elections were held again, which are considered an important indicator for the upcoming presidential elections in 2024. This election, President Macky Sall's party lost its absolute majority in parliament.

2023 ELECTIONS IN ECOWAS MEMBER COUNTRIES

BENIN	» National Assembly elections
CÔTE D'Ivoire	» Local elections
GHANA	» Local elections
GUINEA	» Local elections
GUINEA-BISSAU	» National Assembly elections
LIBERIA	» Presidential elections
MALI	» House of Representatives, Senate, and local elections
NIGERIA	» Presidential and State Assembly elections
SIERRA LEONE	» Presidential, parliamentary, and local elections
TOGO	» National Assembly elections

ECOWAS is the oldest regional organisation in Africa and is considered its most active. Other regional organisations include:

- CEN-SAD: Community of Sahel-Saharan States
- EAC: East African Community
- SADC: Southern African Development Community

as well as

- CEMAC: Economic and Monetary Community of Central Africa
- UEMOA: West African Economic and Monetary Union
- COMESA: Common Market for Eastern and Southern Africa
- SACU: Southern African Customs Union

In Côte d'Ivoire, the incumbent president Alassane Ouattara was re-elected in 2020. According to the constitution, he should not have been allowed to run again. However, the constitution was amended to allow this – some have called this a “soft coup”. One can criticise this state of affairs. However, one should also be prepared for African partners to point out the weaknesses of Western democracies. With a smile, people like to mention the United States, where Trump became president with three million votes less than his competitor Clinton.

The recent coups d'état in Guinea and Mali are quite different matters. These were and are condemned by ECOWAS and the West, who urge the holding of democratic elections. However, a large part of the population sees things differently and fully accepts the established transitional governments. It is quite possible that ECOWAS' ongoing focus on rather unrealistic election scenarios in these countries has weakened the organisation's reputation in West African public opinion.

The next major election will take place on 25 February 2023 in Nigeria, where, for the seventh time in a row, the parliament and thus a new president will be elected democratically. Some 18 presidential candidates are in the running, four of which are considered serious contenders. The election campaign has been running since 28 September 2022. The key issues, as in previous elections, are the economy, security, and corruption. The complicated security situation remains a particularly critical issue for the conducting of the elections. In the northeast, Islamic State and Boko Haram continue their acts of terror and, in north-central Nigeria, there is considerable conflict over land and grazing rights.

Compact with Africa

Launched in 2017, the Compact with Africa (CwA) is a G20-Africa partnership where Germany plays a key role. It aims to promote private sector-led development by improving the conditions for private investment.

With Benin, Côte d'Ivoire, Ghana, Guinea, Senegal, and Togo, six of the twelve countries participating in the CwA are members of ECOWAS. The German federal government has declared its ongoing commitment to the CwA. The German-African Business Association expressly supports this and expects that this important economic and geostrategic decision will soon be followed by practical measures.

More options for your Africa transports

After having acquired the Africa specialist NileDutch, Hapag-Lloyd now offers an improved connection to, from and within the continent. Our customers benefit from an even denser network and significantly higher transport frequencies.



www.hapag-lloyd.com





COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE DES ÉTATS D'AFRIQUE DE L'OUEST



« Une seule personne ne peut pas porter un toit »

En 1975, plusieurs pays africains se sont regroupés sous un même toit en créant la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). Cette organisation compte aujourd'hui 15 États membres. Ces pays sont unis par des liens culturels et géopolitiques et poursuivent également des intérêts économiques communs.



Katarina Kunert
Frank Heller

La Communauté

La population de la CEDEAO dépasse 400 millions d'habitants et son produit intérieur brut atteint environ 725 milliards de dollars par an (USD).

En voyageant en Afrique de l'Ouest, on constate rapidement que ces pays, malgré leurs nombreux points communs, sont très différents les uns des autres. En matière de religion, l'islam prédomine dans certains pays, le christianisme dans d'autres. À celles-ci viennent s'ajouter des religions naturelles et des traditions locales qui diffèrent d'une région à l'autre. La langue officielle est soit le français, soit l'anglais ou le portugais. En outre, une multitude de langues locales sont répandues, dont certaines, comme le wolof ou le haoussa, dominant dans certaines régions.

La CEDEAO réunit tout cela sous son toit supranational. Tout au long des ses 47 années d'existence, les objectifs de l'organisation n'ont pas cessé d'évoluer. Dans les années 1980, l'objectif principal est passé de l'autosuffisance collective des États membres à la création d'un marché intérieur commun. Il en a finalement résulté l'intention de créer une union économique et monétaire. Celle-ci devait être mise en place dans les années 2000 avec l'introduction de l'eco comme monnaie ouest-africaine. Cependant, jusqu'à aujourd'hui, celle-ci n'a pas encore été réalisée (pour plus de détails à ce sujet, veuillez consulter l'article de la page xxx).

L'organisation

Pour mettre en œuvre les objectifs communs sur le plan politique et administratif, la CEDEAO dispose d'organes centraux tels que la Commission, le Parlement, la Cour de justice, la Banque d'investissement et de développement ainsi que l'Organisation ouest-africaine de la Santé. Jusqu'à présent, il est fréquent que les stratégies et les processus organisationnels n'aboutissent pas aux résultats escomptés. En conséquence, les programmes de la Commission de la CEDEAO ne sont mis en œuvre que lentement. C'est pourquoi un processus de réforme a été engagé en 2021. Celui-ci est également soutenu par la GIZ, l'agence de coopération internationale allemande pour le développement, qui conseille

la Commission de la CEDEAO sur la manière de rendre ses processus internes plus efficaces. Les conseillères et conseillers de la GIZ travaillent en étroite collaboration avec le bureau du Vice-président, sa Direction de la Planification stratégique et l'unité du Suivi et de l'Évaluation.

Migration régionale

Les habitants d'Afrique de l'Ouest se caractérisent par une mobilité relativement élevée. Il est intéressant de noter que cette migration intra-africaine est une tendance qui a commencé dès l'époque coloniale. La politique de la CEDEAO renforce ce phénomène grâce à la libre circulation des personnes introduite à la fin des années 1970. En 2020, on estimait à 7,6 millions le nombre de migrants intra-africains vivant en Afrique de l'Ouest, mais leur nombre réel est probablement beaucoup plus élevé, étant donné que les migrations temporaires et saisonnières sont rarement prises en compte. Plus de cinq migrants sur huit restent en Afrique de l'Ouest. Les entreprises membres de l'Afrika-Verein qui sont actives dans la région en font également état et bénéficient en partie des avantages de l'ouverture des frontières pour la main-d'œuvre. C'est le cas, par exemple, lorsqu'elles font appel à des professionnels qualifiés venant du Ghana pour leurs projets d'investissement en Côte d'Ivoire.

Perspectives économiques

En ce qui concerne la CEDEAO, James Zhan, chef de la Division de l'investissement et des entreprises de la CNUCED, estime que « sur le long terme, il existe un fort potentiel pour attirer les investissements internationaux dans l'économie verte et bleue ainsi que dans les infrastructures. Le défi consiste à améliorer encore le climat d'investissement. »

Si l'on considère le Rapport sur l'investissement dans le monde 2022 de la CNUCED, on constate que les investissements directs étrangers (IDE) sont en hausse. Le Nigeria, le plus grand bénéficiaire d'IDE en Afrique de l'Ouest, a vu ses flux de capitaux doubler pour atteindre 4,8 milliards de dollars en 2021. Cette hausse est principalement due à la croissance des investissements dans le secteur du pétrole et du gaz, mais les financements internationaux

de projets ont également fortement augmenté dans le pays, atteignant 7 milliards de dollars. Au Ghana, les projets dans l'industrie extractive ont contribué à porter les investissements directs étrangers à 2,6 milliards de dollars en 2021, soit une hausse de 39 % par rapport à l'année précédente. Et cette tendance s'est également confirmée au Sénégal, avec une augmentation des IDE de 21 %.

Notamment le nombre de projets internationaux dans le domaine des énergies renouvelables a nettement augmenté. Malgré une tendance globalement positive en matière d'investissements directs étrangers, les nouvelles implantations « en rase campagne » ont été plutôt rares.

De manière très pertinente, la CEDEAO place elle-même ses Perspectives de développement de l'Afrique de l'Ouest, publiées en 2021, sous le titre « Une reprise économique sur fond d'incertitudes ». Elle estime la croissance réelle du PIB en 2022 à 4,4 % pour l'ensemble du territoire de la CEDEAO, avec des différences notables entre les États membres. En 2022, la nouvelle soif d'énergie de l'Europe et les gisements de gaz naturel encore inexploités dans la région, par exemple au Nigeria et au Sénégal, suscitent un sentiment d'optimisme. La CEDEAO prévoit la construction d'un gazoduc de 5 600 kilomètres qui traversera 13 pays africains le long de la côte atlantique, reliant ainsi l'Europe au Maroc.

Écosystèmes de start-up

L'évolution positive en termes de création de jeunes entreprises est porteuse d'espoir. Les écosystèmes de start-up jouent un rôle croissant dans l'attractivité de la région. Ils attirent des marques mondiales ainsi que des talents et des investisseurs.

Une fois de plus, le Nigeria, avec ses centres technologiques, fait figure de pionnier. Des start-up de haut niveau, telles que la plateforme panafricaine de commerce électronique Jumia, le groupe de paiement Flutterwave et la plateforme logistique Kobo360, y ont démarré l'histoire de leur succès. L'épicentre des activités est Yabacon Valley, dans la banlieue de Lagos. Le thème dominant des start-up nigérianes est la technologie financière. Rien d'étonnant dans un pays où 40 % de la population n'est pas encore bancarisée.

Cependant, nombreux sont aussi les jeunes entrepreneurs qui dirigent leurs activités sur des enjeux locaux dans les domaines de l'agriculture, de la logistique, de l'éducation et de la santé.

La loi sur les start-ups promulguée en octobre au Nigeria par le président Buhari s'inscrit dans ce contexte. Elle confère désormais un cadre juridique à l'ensemble du secteur économique et à ses acteurs. Un nouveau « Startup Investment Seed Fund » doit en outre fournir aux start-up des moyens financiers et de meilleures conditions technologiques. Des allègements fiscaux destinés à ces jeunes entreprises ont également été annoncés.

Outre le Nigeria, les écosystèmes technologiques jusqu'ici moins bien financés, comme le Sénégal et le Ghana, bénéficient de plus en plus de financements. Avec l'arrivée d'acteurs mondiaux comme Glovo, Heetch et Uber, l'Afrique de l'Ouest francophone occupe de façon générale une place de plus en plus importante. De Partech Partners à Orange Ventures, de nombreuses institutions financières renforcent leurs portefeuilles dans la région.

Coopération internationale

Le regroupement au sein de la CEDEAO a un impact positif sur le développement et la mise en œuvre de très grands projets dans la région, qui ne sont possibles que si plusieurs États de la CEDEAO y collaborent avec des consortiums d'entreprises internationales.

La construction du barrage de Sambangalou dans le sud-est du Sénégal, près de la frontière avec la Guinée, en est un bon exemple. Les États de Gambie, de Guinée, de Guinée-Bissau et du Sénégal collaborent à la réalisation de ce grand projet avec un consortium composé des entreprises françaises VINCI Construction Grands Projets et VINCI Construction Terrassement ainsi que du groupe technologique autrichien ANDRITZ.

La construction de ce barrage de 91 m de haut coûtera 388 millions d'euros et permettra la production de 128 MW d'énergie renouvelable qui alimenteront le réseau des quatre pays de l'Organisation pour la mise en valeur du fleuve Gambie. VINCI Energies posera à cet effet plusieurs centaines de kilomètres de lignes à haute tension.

Non seulement le barrage fournira de l'énergie verte, mais il améliorera également l'irrigation des terres agricoles de la population locale et fournira de l'eau potable aux communes environnantes. Au plus fort de la construction, un millier de personnes recrutées et formées sur place y seront employées. Une fois le projet achevé, les bâtiments du chantier seront mis à la disposition d'écoles locales. Des ingénieurs du consortium enseigneront alors au lycée technique de Kédougou.

ANDRITZ, l'une des entreprises membres de l'Afrika-Verein, fournit les équipements électromécaniques destinés à la nouvelle centrale hydroélectrique. Ceux-ci comprennent la solution complète « from water-to-wire »,

dont trois turbines Francis, des générateurs et tous les équipements nécessaires. ANDRITZ est un groupe coté en bourse qui compte environ 27 800 employés répartis sur plus de 280 sites dans plus de 40 pays. Avec un parc installé de plus de 430 gigawatts, il est l'un des principaux fournisseurs mondiaux d'équipements et de services pour centrales hydroélectriques.

Élections

En 2023, des élections régulières auront lieu à différents niveaux dans plusieurs pays de la CEDEAO (voir encadré). Fait peu perçu en Europe, les gouvernements du Sénégal ont tous été élus démocratiquement depuis son indépendance acquise en 1960. Au Sénégal, les élections transparentes sont la norme. Les élections législatives qui y ont eu lieu cette année sont considérées comme un indicateur important pour les élections présidentielles de 2024. Lors de ces élections, le parti du président Macky Sall a perdu sa majorité absolue au Parlement.

En Côte d'Ivoire, le président sortant Alassane Ouattara a été réélu en 2020. Selon la constitution du pays, il n'aurait pas eu le droit de se porter à nouveau candidat à l'élection. Mais la constitution a été modifiée en conséquence, une modification considérée par certains comme un « coup de force ». Cette réélection peut être critiquée, mais il faut alors s'attendre à ce que les partenaires africains évoquent les faiblesses des démocraties occidentales.



From local
TO INTERNATIONAL

Wir unterstützen Sie bei der Transformation
von Sourcing, Lieferketten und Absatzmärkten.

Überzeugen Sie sich selbst:
Jutta Röller, International Banking
Tel.: +49 69 718-2235
E-Mail: jutta.roeller@oddo-bhf.com



ODDO BHF
www.oddo-bhf.com

On se réfère volontiers, et avec un sourire, aux États-Unis, où Donald Trump a été élu président avec trois millions de voix de moins que sa concurrente Hillary Clinton.

Il en va tout autre des coups d'État qui ont récemment eu lieu en Guinée et au Mali. La CEDEAO et la diplomatie occidentale les ont condamnés et les condamnent encore. Ils font pression pour que des élections démocratiques y soient organisées. Cependant, une grande partie de la population locale voit les choses différemment et accepte tout à fait les gouvernements de transition établis. Il est donc fort possible que les pressions répétées de la CEDEAO en faveur de scénarios électoraux plutôt irréalistes dans ces pays aient affaibli la réputation de l'organisation au sein de l'opinion publique ouest-africaine.

Les prochaines grandes élections se tiendront le 25 février 2023 au Nigeria, où le Parlement et un nouveau président seront élus démocratiquement pour la septième fois consécutive. Dix-huit candidats à la présidence sont en lice, dont quatre ont de sérieuses chances de l'emporter. La campagne électorale est en cours dans le pays depuis le 28 septembre 2022. Les thèmes clés sont, comme lors des élections précédentes, l'économie, la sécurité et la corruption. La situation complexe en termes de sécurité reste un sujet particulièrement critique pour le déroulement des scrutins. Dans le nord-est du pays, l'État islamique et Boko Haram continuent de semer la terreur. Quant au centre-nord du Nigeria, il est le théâtre de conflits importants concernant les droits fonciers et les droits de pâturage.

Compact with Africa

L'initiative Compact with Africa (CwA), un partenariat entre le G20 et l'Afrique lancé en majeure partie par l'Allemagne en 2017, a pour objectif de promouvoir un développement soutenu par le secteur privé en améliorant les conditions d'investissement privé. Pas moins de six des douze pays africains participant au CwA sont membres de la CEDEAO : le Bénin, la Côte d'Ivoire, le Ghana, la Guinée, le Sénégal et le Togo. Le gouvernement allemand déclare vouloir continuer à s'engager en faveur du Compact with Africa. L'Afrika-Verein soutient expressément cette démarche et espère que cette décision importante sur le plan économique et géostratégique sera bientôt suivie de mesures concrètes.





Mühlbauer
High Tech International



WATCH OUR VIDEO!

www.muehlbauer.de

WE TAILOR YOUR SOLUTION – MÜHLBAUER

SECURITY IS NOT A PRODUCT, BUT ONE OF THE MOST VALUABLE GOODS OF A NATION. DON'T ADAPT TO THE GIVENS, LET THE GIVENS ADAPT TO YOUR DEMANDS. MÜHLBAUER IS THE GLOBAL SPECIALIST FOR RELIABLE IDENTIFICATION, VERIFICATION AND AUTHENTICATION OF PEOPLE AND DOCUMENTS. SECURITY BY DESIGN. PROTECT YOUR FUTURE – REALIZE YOUR PROJECT WITH MÜHLBAUER! **CUSTOMIZED SYSTEMS FOR INDIVIDUAL NEEDS.**



Doppelmayr®



GARAVENTA



The Next Level of Mobility

Urban mobility is a major factor determining quality of life and the attractiveness of a business location. Transport solutions with ropeways ensure significant time savings for commuters and convenient mobility for all as well as offering high capacity, environmental friendliness and unrivaled cost-effectiveness.

doppelmayr.com

INTERVIEW

© NATHANIELS GEORGES



» Nous avons besoin d'une approche intégrée pour l'électrification de tout le pays «

Entretien avec Mme Mawunyo Mila Aziabale,
Ministre déléguée chargée de l'Energie et des Mines

Quels sont vos principaux objectifs dans le cadre de vos fonctions ?

Le Président Faure Gnassingbé a mis au cœur de son action la promotion d'une croissance économique inclusive et durable, qui passe par le renforcement de l'inclusion sociale, la création d'emplois grâce aux secteurs clés de l'économie et la modernisation du pays. Le secteur énergétique a un rôle clé à jouer dans cette stratégie, tant pour soutenir le développement des activités industrielles indispensables pour booster la croissance du pays, que pour permettre aux populations d'accéder à des services publics de base telles que la santé, l'éducation ou encore l'eau ...

En tant que Ministre déléguée chargée de l'Energie et des Mines, ma mission est de mettre en œuvre cette vision du Gouvernement du Togo, en appliquant la politique de l'Etat au niveau des secteurs des mines, de l'énergie et des hydrocarbures.

Au niveau du secteur énergétique, ma priorité est l'augmentation des capacités de production durables et fiables, le renforcement des infrastructures de transport et de distribution d'électricité et le développement des solutions d'électrification décentralisées. Mais le développement de ces infrastructures n'a de sens que s'il permet d'améliorer véritablement les conditions de vie des populations. Or, au Togo, seulement 63% des ménages ont accès à l'électricité et les ressources des populations sont limitées. Mes équipes travaillent donc à la mise en place de mécanismes d'appui aux populations vulnérables dont le fonds pour l'accès universel à l'électricité, le Fonds TINGA qui, en préfinançant les coûts de connexion, joue un rôle stratégique pour accompagner

l'accès à l'électricité de manière inclusive à tous les ménages du pays. Ce fonds est un instrument clé du Gouvernement pour atteindre la cible nationale de 75% de taux d'électrification en 2025.

Au niveau du secteur minier, l'objectif est l'accélération de l'exploration et de l'exploitation des ressources minières du pays. A cet effet, le cadre juridique minier togolais est en cours de modernisation et une stratégie d'exploitation de la cartographie aéroportée des ressources et gisements présents sur le territoire national est en train d'être finalisée sous l'égide du Ministère.

Bien évidemment, ces objectifs ne pourront être atteints qu'à travers une réelle collaboration avec, d'une part, les autres Ministères et administrations impliqués et, d'autre part, avec les partenaires privés nationaux et internationaux. Je mets ainsi au cœur de mon action des mécanismes de renforcement des échanges et des plateformes de concertation avec l'ensemble des partenaires concernés par le développement des secteurs de l'énergie et des mines.

Cette approche partenariale est particulièrement stratégique pour assurer la mobilisation des financements nécessaires au développement des secteurs énergétiques et miniers. Une synergie entre les acteurs publics et privés est en effet indispensable. Elle se réalise autour de la vision partagée du développement du secteur que je porte au niveau du ministère de l'Energie et des Mines, et à travers les échanges réguliers entre parties prenantes que j'organise avec mes équipes au niveau sectoriel.

Quels rôles les jeunes femmes peuvent jouer dans le développement durable et la lutte contre le changement climatique ?

De manière générale, les femmes ont un rôle central à jouer pour engager les Etats dans la voie du développement durable et de la lutte contre le changement climatique. Nous le savons, les femmes sont les premières touchées par le manque de ressources énergétiques propres et par les effets du changement climatique, surtout en Afrique Sub-Saharienne. Elles en subissent les conséquences au niveau de leur santé, de leur accès à l'éducation, et des opportunités économiques qui s'offrent à elles. Or, il est prouvé que les femmes, lorsqu'elles ont accès à des postes de décisions, initient plus de changement en faveur du développement durable. Les entreprises ayant plus de femmes dans leurs comités de direction sont par exemple plus susceptibles d'investir dans les énergies renouvelables ou de s'impliquer dans des actions de lutte contre le changement climatique. L'augmentation de la représentation des femmes dans les parlements nationaux est aussi directement corrélée à l'adoption de politiques plus strictes en matière de changement climatique. Les femmes ont un rôle central à jouer comme utilisatrices de l'énergie, décideurs et actrices de changement.

Néanmoins, elles sont malheureusement trop peu impliquées dans ces sujets jusqu'ici. Faiblement représentées dans les entreprises et dans les institutions publiques, leur voix est peu écoutée. Au Togo par exemple, seulement 18% de femmes siègent au Parlement national. Elles font face à beaucoup de stéréotypes de genre, qui limitent leur capacité à

accéder à des postes de décisions ou techniques, comme je le constate dans les secteurs de l'énergie et des mines.

Mes expériences auprès des jeunes femmes au Togo montrent néanmoins que ces dernières ne manquent pas d'inspiration et de dynamisme pour accélérer les initiatives, projets et actions du gouvernement, notamment dans le secteur énergétique et minier. Particulièrement consciente des difficultés qu'elles peuvent rencontrer pour mettre en œuvre leurs idées, j'ai donc lancé mon Ministère dans plusieurs activités visant à encourager leur participation dans le secteur – en phase avec les engagements nationaux et internationaux du Togo vis-à-vis de l'égalité de genre. Nous sommes par exemple en train de lancer un programme de stage pour encourager les jeunes femmes à rentrer dans des carrières publiques et politiques, et je m'engage pour ma part personnellement dans des échanges réguliers avec des jeunes femmes prometteuses pour partager mon expérience et montrer qu'il est possible d'avoir une voix puissante et transformatrice dans ce secteur.

L'énergie étant au cœur du développement, quelle est votre vision à moyen et long terme sur l'approvisionnement énergétique du Togo ?

L'accès à une source d'énergie fiable et bon marché est indispensable au développement social et économique du pays. Dans le contexte de crises actuelles, il est aussi indispensable d'assurer la sécurité d'approvisionnement et la réduction de la dépendance aux importations. Ces orientations stratégiques sont au cœur de la vision du Gouvernement pour le secteur énergétique, établie dans la Feuille de route gouvernementale 2020-2025.

Sous l'impulsion du Président Faure Essozimna GNASSINGBE, le Togo a fait des progrès considérables. Le pays est passé de 50 % d'électrification nationale en janvier 2020 à 63 % en juillet 2022. Ces effets se sont aussi fait ressentir dans les zones rurales, qui sont passées de 18% d'électrification en janvier 2020 à 26 % en juillet 2022. Nous avons aussi réduit notre taux de dépendance énergétique de 64 % à 50 % et nous comptons le réduire à 30 % à l'horizon 2025. En moins de 2 ans, nous avons augmenté de plus de 50 % notre capacité de production électrique de 170 MW à 283 MW. Nous avons aussi doublé notre capacité de production à partir de sources d'énergies renouvelables, de 40 MW en janvier 2020 à presque 100 MW aujourd'hui.

Mais les objectifs du Gouvernement sont encore plus ambitieux. A l'horizon 2025, nous souhaitons mettre en service 270MW de capacités électriques supplémentaires, réaliser 240km de lignes haute tension additionnelles et atteindre 75% d'électrification.

Pour réaliser ces objectifs, plusieurs initiatives et projets sont mises en place. Nous souhaitons développer les capacités de production pour couvrir tout le territoire togolais, avec un accent sur la décentralisation : à minima une centrale de production par région. Cette approche part du principe que toutes les régions doivent avoir les mêmes droits en termes d'équité énergétique, mais cette mesure serait judicieuse étant donné la singularité géographique du Togo, étiré en longueur.

Au-delà du développement des infrastructures de production, transport et de distribution énergétiques, il est indispensable d'assurer l'accès de la population à l'électricité. Le Gouvernement a ainsi mis en place le Fonds Tinga, qui œuvre en synergie des projets d'infrastructures en facilitant l'accès des populations à l'énergie. Ce fonds s'appuie sur les résultats d'une étude menée en 2018, qui a montré que 400 000 ménages vivaient sous le réseau mais n'avaient pas accès au service de l'électricité par manque de capacité à payer les frais de raccordement. Le Fonds Tinga a ainsi été établi pour se substituer au ménage en préfinançant le coût du branchement. La phase pilote a démarré en avril 2022 et va permettre de raccorder 19 000 ménages jusqu'à fin 2022. La phase de déploiement va débuter à partir de janvier 2023 et permettra d'atteindre l'objectif d'accès universel en 2030.

Dans notre vision, les zones rurales ne sont pas en reste. En ce sens, des opérations et projets d'extension du réseau de distribution, de distributions de kits solaires et de développement de mini-réseaux sont mis en place pour permettre l'égalité des populations face aux services énergétiques.

Comment jugez-vous le débat actuel en Afrique : énergie fossile contre énergie renouvelable ?

Le continent africain est confronté à des défis énergétiques considérables. Nous ne le savons que trop, plus de 600 millions d'habitants n'ont toujours pas accès à l'électricité, et ce nombre est susceptible d'augmenter encore si les projets d'électrification ne rattrapent pas la croissance démographique du continent. Par ailleurs, le changement climatique est déjà une réalité pour beaucoup d'habitants du continent et il vient exacerber les crises sociales, économiques

et politiques existantes – au Sahel par exemple. Une réponse urgente et pragmatique est ainsi attendue pour répondre à ces défis énergétiques, climatiques, sociaux et économiques, en conciliant les impératifs de croissance et de durabilité.

Cette réponse suppose d'associer les deux formes d'énergie, fossiles et renouvelables, mais en mettant l'accent sur la valorisation et le développement des différentes formes d'énergies renouvelables. Le Togo, comme décrit dans sa stratégie d'électrification nationale, mise ainsi sur l'apport de toutes les sources d'énergies et vise d'atteindre 50 % d'énergies renouvelables dans le mix énergétique d'ici 2030.

Cette volonté de disposer de sources de production d'énergies renouvelables se concrétise déjà. Dès juin 2021, la centrale photovoltaïque de Blitta d'une capacité de 50 MWc a été inaugurée, donnant accès à l'électricité à plus de 150 000 ménages et installations industrielles dans les préfectures environnantes. J'ai par ailleurs lancé tout récemment l'extension de la centrale à 70 MWc.

Nous sommes par ailleurs en discussions avec les partenaires techniques et financiers ainsi que les bailleurs de fonds pour financer la construction des centrales solaires de Dapaong, Kara et Sokodé respectivement dans les régions Savanes, Kara et Centrale.

Le Togo ne mise pas uniquement sur l'énergie solaire. Les cours d'eau de la région des plateaux sont mis à profit dans le cadre de l'aménagement de la centrale hydroélectrique de TETETOU (50-65 MW), et le des travaux de réaménagements sont en cours pour renforcer les sources de production « historiques » existantes à l'instar du barrage de Nangbéto.

Au-delà de ces projets, nous sommes ouverts à échanger avec tous les partenaires qui souhaiteraient accompagner le Togo dans cette lancée, avec des financements compétitifs.

En Afrique, la transition énergétique ouvre de nombreuses opportunités. Les solutions d'accès à l'énergie basées sur le solaire, centralisées ou décentralisées, font partie de celles qui se développent le plus rapidement en zones rurales.

Il s'agit d'assurer l'accès universel aux sources d'énergie modernes d'ici 2030 et de mettre en œuvre les engagements africains en matière de climat. La réalisation de ces objectifs sera un formidable projet, dont l'Afrique doit assumer le leadership. La transition énergétique est en marche !

Comment évaluez-vous le rôle de la CEDEAO pour votre pays ?

La CEDEAO joue un rôle important grâce aux programmes et la formulation d'objectifs clairs. Son appui aux états membres avec des feuilles de route régionale et des plans d'actions nationaux en matière d'énergies nous conforte dans nos positionnements au niveau local.

J'apprécie à sa juste valeur le rôle de la CEDEAO, en particulier ses efforts pour parvenir à un marché commun de l'électricité et pour promouvoir l'harmonisation des règles en matière d'exploitation minière.

J'apprécie également les efforts de la CEDEAO pour promouvoir l'intégration du genre dans l'accès à l'énergie. La Politique développée par la CEDEAO et le Plan d'Action adopté par la République du Togo sur cette base en 2020 sont une excellente feuille de route pour les actions entreprises au niveau du ministère de l'Energie et des Mines en faveur du genre.

Quel a été votre parcours professionnel jusqu'à présent ?

Je suis titulaire d'un Mastère spécialisé en ingénierie et gestion du gaz de l'Ecole Supérieure des Mines de Paris depuis 2013, et d'un Exécutive Mastère en politiques et management du développement de Sciences Po Paris depuis 2019.

Avant ma nomination au poste de ministre, j'ai travaillé à GRTgaz, filiale du groupe Engie, leader européen du transport de gaz, où j'ai été respectivement, ingénieure développement commercial, ingénieure exploitation réseau, ingénieure études offre. J'ai eu l'occasion d'y piloter plusieurs initiatives et projets au sein de ma direction d'exercice, notamment l'élaboration d'une stratégie de développement de la filière gaz renouvelable dans une centaine de communes françaises en intégrant les enjeux politiques et économiques.

Togolaise, j'ai aussi toujours eu à cœur de mettre mes compétences au service de mon pays. J'ai ainsi par exemple mené les études d'un projet de valorisation des déchets à Akepe au Togo en 2019.

J'ai été nommée en octobre 2020 Ministre déléguée chargée de l'Energie et des Mines par son Excellence Monsieur le Président de la République du Togo.

Deux ans d'exercice au service de ce secteur, mis à profit pour mettre en œuvre plusieurs programmes phares avec la confiance du Chef de l'Etat. Cette confiance renouvelée est autant un honneur qu'un défi, que je continue à relever avec l'appui de toutes les équipes du Ministère, des institutions sous tutelle et des organisations partenaires.

Quel rôle jouent votre famille et vos amis dans votre vie ?

J'accorde une place très importante aux membres de ma famille et à mes amis. Ma rigueur dans la recherche de l'excellence à tous les niveaux me place souvent au cœur des débats. Mon niveau de perception du monde amène certains parents ou amis à solliciter mes services dans la recherche de solutions à leurs difficultés. Ils jouent un rôle très important et me permet de maintenir un équilibre.

Née le 19 janvier 1991 Mawunyon Mila AZIABLE est nommée Ministre déléguée auprès du Président de la République, chargée de l'Energie et des Mines en octobre 2020. Elle incarne la nouvelle figure du secteur de l'énergie au Togo.

„Wir brauchen einen integrierten Ansatz zur Elektrifizierung des ganzen Landes“

Interview mit Mawunyo Mila Aziabile, Staatsministerin für Energie und Bergbau der Republik Togo (gekürzte Fassung des französischen Originals)

Da Energie heute eines der Epizentren für nachhaltige Entwicklung ist, wie sieht Ihre mittel- und langfristige Vision für die Energieversorgung in Togo aus?

Der Zugang zu zuverlässiger und günstiger Energie ist für die sozioökonomische Entwicklung unseres Landes unerlässlich. Vor dem Hintergrund der aktuellen Krisen ist es auch unerlässlich, die Versorgungssicherheit zu gewährleisten und die Abhängigkeit von Stromimporten zu verringern. Diese strategischen Orientierungen stehen im Mittelpunkt der Maßnahmen der Regierung für den Energiesektor, die im Fahrplan der Regierung 2020–25 festgelegt sind.

Togo hat erhebliche Fortschritte gemacht. Das Land hat die landesweite Elektrifizierung von 50 % im Januar 2020 auf 63 % im Juli 2022 ausgeweitet. Das ist auch in den ländlichen Gebieten spürbar, wo die Elektrifizierung von 6 % im Januar 2015 auf 26 % im Juli 2022 gestiegen ist.

Wir haben auch unsere Abhängigkeit von Energieimporten von 64 % auf 50 % verringert und wollen sie bis 2025 auf 30 % senken. In weniger als zwei Jahren haben wir die Stromerzeugung um mehr als 50 % von 170 MW auf 283 MW erhöht. Die Erzeugung von Strom aus erneuerbaren Energiequellen konnte mehr als verdoppelt werden, von 40 MW im Januar 2020 auf heute fast 100 MW.

Die Ziele der Regierung sind jedoch noch ehrgeiziger. Bis 2025 wollen wir 270 MW an zusätzlichen Stromkapazitäten in Betrieb nehmen, 240 km zusätzliche Hochspannungsleitungen bauen und gleichzeitig diese Energiekadenz beschleunigen, um eine nationale Elektrifizierungsrate von 75 % zu erreichen.

Um diese Ziele zu erreichen, sind mehrere Initiativen und Projekte in Vorbereitung. Wir planen, die Produktionskapazitäten auszubauen, um ganz Togo abzudecken, wobei der Schwerpunkt auf der Dezentralisierung

liegt: mindestens eine Produktionszentrale pro Region. Dieser Ansatz geht von dem Prinzip aus, dass alle Regionen die gleichen Rechte in Bezug auf die Energiegerechtigkeit haben sollten.

Neben dem Ausbau der Infrastruktur für Energieerzeugung, -transport und -verteilung besteht eine unserer Prioritäten vor allem darin, den Zugang der Bevölkerung zu Elektrizität zu gewährleisten und zu erleichtern. Auch die ländlichen Gebiete werden nicht vernachlässigt.

In der aktuellen Debatte in Afrika werden fossile und erneuerbare Energien einander gegenübergestellt. Wie positionieren Sie sich?

Der afrikanische Kontinent steht vor enormen energiepolitischen Herausforderungen. Es wird daher eine dringende und pragmatische Antwort auf diese energie- und klimapolitischen, sozialen und wirtschaftlichen Herausforderungen erwartet, die die Erforder-

nisse von Wachstum und Nachhaltigkeit miteinander in Einklang bringt. Dies setzt voraus, dass beide Energieformen, fossile und erneuerbare, miteinander kombiniert werden, wobei jedoch der Schwerpunkt darauf liegt, das spezifische Potenzial jedes Landes zu nutzen.

Dies bedeutet für viele afrikanische Länder die Entwicklung verschiedener Formen erneuerbarer Energien wie Solarenergie, Windkraft, Wasserkraft und Geothermie ... Gemäß unserer Strategie zur nationalen Elektrifizierung setzt Togo auf die Nutzung aller verfügbaren Energiequellen, um bis 2030 einen Anteil von 50 % erneuerbarer Energien im Energiemix zu erreichen. Dies nimmt bereits konkrete Formen an. Bereits im Juni 2021 wurde das Photovoltaikkraftwerk Blitta mit einer Kapazität von 50 MWp eingeweiht, das mehr als 150.000 Haushalten und

Industrieanlagen in den umliegenden Präfekturen Zugang zu Strom verschafft. Darüber hinaus haben wir erst kürzlich mit der Erweiterung dieses Kraftwerks auf 70 MWp begonnen.

Darüber hinaus führen wir Gespräche mit Partnern und Geldgebern, um den Bau der Solarkraftwerke in Dapaong, Kara und Sokodé in den Regionen Savanes, Kara bzw. Centrale zu finanzieren.

Togo setzt jedoch nicht nur auf Solarenergie. Auch die Flüsse werden im Rahmen des Ausbaus des Wasserkraftwerks TETETOU (50–65 MW) genutzt, und es sind Umbauarbeiten im Gange, um die bestehenden „historischen“ Produktionsquellen wie den Nangbéto-Staudamm zu stärken.

Es geht darum, bis 2030 den universellen Zugang zu modernen Energiequellen zu gewährleisten und die afrikanischen Klimaschutzverpflichtungen umzusetzen. Die Erreichung dieser Ziele wäre ein gewaltiger Erfolg, bei dem Afrika die Führungsrolle übernehmen muss. Wir sind wirklich offen für einen Austausch mit allen Partnern, die Togo begleiten möchten, um mit wettbewerbsfähigen Finanzierungen mehr für diese Vision zu tun. Die Energiewende ist in vollem Gange.

Mawunyo Mila Aziabile, geboren am 19. Januar 1991, wurde im Oktober 2020 zur Staatsministerin beim Präsidenten der Republik, zuständig für Energie und Bergbau, ernannt. Sie verkörpert die neue Figur im Energiesektor in Togo.

“We need an integrated approach to the electrification of the whole country”

Interview with Mawunyo Mila Aziabile, Minister Delegate to the President of the Republic of Togo, in charge of Energy and Mines (abridged version of the French original)

Given that energy is one of the epicentres of sustainable development today, what is your medium and long-term vision of energy supply in Togo?

Access to a reliable and cheap source of energy is essential for the socioeconomic development of our country. In the context of the current crises, it is also necessary to ensure security of supply and reduce dependence on electricity imports. These strategic orientations are at the heart of the government's measures for the energy sector, and are set out in the government's 2020-2025 roadmap.

Togo has made considerable progress. The country expanded national electrification from 50 percent in January 2020 to 63 percent in July 2022. These effects have also been felt in rural areas, where electrification increased from 6 percent in January 2015 to 26 percent in July 2022.

We have also reduced our dependence on imported energy from 64 percent to 50 percent, and aim to reduce it to 30 percent by 2025. In less than two years, we have increased our electricity generation capacity by more than 50 percent, from 170 MW to 283 MW. Furthermore, we have more than doubled our renewable energy generation capacity from 40 MW in January 2020 to almost 100 MW today.

However, the government's objectives are even more ambitious. By 2025, we plan to commission a further 270 MW of electricity capacity, build 240 kilometres of additional high-voltage lines, and accelerate the pace of national electrification to reach a rate of 75 percent.

To achieve these targets, several initiatives and projects are in the pipeline. We plan to develop production capacities to cover the whole of Togo, with a particular emphasis on decentralisation – at least one production plant per region. This approach is based on the principle that all regions should have the same rights in terms of energy equity.

Beyond the development of energy production, transmission, and distribution, one of our top priorities is to ensure and facilitate the population's access to electricity. In our vision, rural areas are not left out.

The current debate in Africa pits fossil fuels against renewable energy. How do you position yourself?

The African continent is facing considerable energy policy challenges. An urgent and pragmatic response is therefore needed to meet these energy, climate, social, and economic challenges, while reconciling the imperatives of growth and sustainability.

This involves combining both forms of energy – fossil and renewable – while focusing on harnessing the specific potential of each country. For many African countries, this means developing different forms of renewable energy, such as solar, wind, hydroelectric, and geothermal energy... In accordance with our national electrification strategy, Togo is committed to using all available energy sources with a view to achieving a 50 percent renewable energy share in the energy mix by 2030.

This commitment to renewable energy sources is already taking shape. In June 2021, the 50 MWp

Blitta photovoltaic power plant was inaugurated, providing electricity to more than 150,000 households and industrial facilities in the surrounding prefectures. We have also recently started with the expansion of this plant to 70 MWp.

In addition, we are in discussions with partners and donors to finance the construction of solar power plants in Dapaong, Kara, and Sokodé in respective regions of Savanes, Kara, and Centrale.

However, Togo is not relying solely on solar energy. Waterways are also being used for the development of the Tetetou hydroelectric power station (50 – 65 MW), and conversion work is underway to strengthen existing “historical” sources, such as the Nangbeto Dam.

The goals are to achieve universal access to modern energy sources by 2030 and to implement African climate commitments. The realisation of these goals would be a tremendous success in which Africa will have to take the lead. We are really open to exchange with all partners that would like to accompany Togo in further realising this vision with the help of competitive financing. The energy transition is in full swing.

Mawunyo Mila Aziabile, born on 19 January 1991, was appointed Minister Delegate to the President of the Republic of Togo, in charge of Energy and Mines in October 2020. She represents the new face of the energy sector in Togo.

INTERVIEW

OHADA: Ein einheitliches Recht, ein modernes Recht, ein lebendiges Recht

Interview mit Pierre Marly, Avocat-Associé,
CMS Francis Lefebvre, Head of Africa Practice



Pierre Marly,
Avocat-Associé,
CMS Francis
Lefebvre, Head of
Africa Practice

Welche Vorteile bietet die OHADA europäischen, deutschen Unternehmen bei ihren Aktivitäten in Afrika?

Die OHADA ist eine Organisation, die durch einen internationalen Vertrag gegründet wurde. Fünfzehn Länder haben 1993 beschlossen, ihr Wirtschaftsrecht zu vereinheitlichen. Das bedeutet, dass in den Bereichen des Wirtschaftsrechts (d. h. Gesellschaftsrecht, Handels- und Kaufmannsrecht, Genossenschaftsrecht, Recht der Sicherheiten, Recht der Rechnungslegung, Recht der kollektiven Verfahren, Recht der Vollstreckung, Schiedsgerichtsbarkeit, Recht des Gütertransports) in all diesen Staaten das gleiche Recht gilt, genau das gleiche.

Um die Bedeutung dieser Entscheidung zu verdeutlichen und als Beispiel: Wenn ein französischer Unternehmer eine Gesellschaft in Deutschland gründet, muss er das deutsche Gesellschaftsrecht anwenden, genauso wie ein deutsches Unternehmen, das eine Gesellschaft in Frankreich gründen möchte, eine Gesellschaft nach französischem Recht gründen muss. Es gibt zwar Ähnlichkeiten, aber es handelt sich um zwei verschiedene Rechtssysteme. Im OHADA-Raum gilt, wenn ein deutscher Unternehmer eine Gesellschaft in der Côte d'Ivoire gründen möchte, das Recht der Côte d'Ivoire. Dieses Recht ist aber genau dasselbe Recht, das bei einer Unternehmensgründung beispielsweise in Togo, Kamerun, der DR Kongo oder im Senegal gilt.

Dies ist ein außergewöhnlicher Vorteil für Unternehmer, denn vor der Einführung der OHADA gab es 15 (nunmehr 17) verschiedene Unternehmensrechte für Märkte, die als relativ eng wahrgenommen wurden und auf denen der Zugang zu Informationen nicht einfach war. Für den Investor war dies also rechtlich sehr komplex. Man konnte es auch als Investitionshemmnis ansehen. Der erste und grundlegende Vorteil der OHADA ist also die Schaffung eines einheitlichen Rechts. Sie können sich in der Welt umschauen und suchen, es ist die einzige Region, in der 15 (mittlerweile 17) Länder beschlossen haben, ihr Wirtschaftsrecht zu vereinheitlichen. Selbst die Europäer, die doch stark integriert sind, haben das nicht geschafft. Das ist der erste Punkt.

Zweitens ist dieses einheitliche OHADA-Geschäftsrecht römisch-germanisch inspiriert und bildet das, was unsere englischsprachigen Kollegen „Civil Law“ nennen (das von den Römern übernommene Recht, das in Kontinentaleuropa, aber auch in Asien, Lateinamerika oder im Nahen Osten geteilt wird). Es kommt also nicht aus dem Nichts, sondern ist darüber hinaus sehr modern; es ist sogar einigen Aspekten des römisch-germanischen Gesellschaftsrechts, z. B. dem französischen, voraus.

Um dies zu verdeutlichen, betrachten wir die Situation des Gesellschaftsrechts in den 15 OHADA-Mitgliedsstaaten vor dem Inkrafttreten der ersten einheitlichen Rechtsakte der OHADA: Es gab ein Mosaik aus verschiedenen Gesellschaftsrechten aus der Zeit, als die meisten dieser Länder ehemalige Kolonien waren. So waren bis 1960, um beim Beispiel des französischen Gesellschaftsrechts zu bleiben, viele dieser Kolonien französisch. Es galt das Gesellschaftsrecht von 1867. Es war das, welches den französischen Kapitalismus ermöglichte, denn Frankreich modernisierte sein Gesellschaftsrecht erst ein Jahrhundert später, im Jahr 1966. Die 1960 unabhängig gewordenen afrikanischen Staaten hatten

also ein Gesellschaftsrecht, das auf den Grundsätzen und Vorstellungen von Handelsgesellschaften des 19. Jahrhunderts beruhte. Das OHADA-Abkommen von 1993 führt Gesellschaftsformen ein (z. B. die Einpersonen-Aktiengesellschaft), die es im französischen Gesellschaftsrecht noch gar nicht gab, das diese Konstruktion erst später in sein Recht aufnahm.

Schließlich ist das OHADA-Recht ein lebendiges Recht: Nicht nur die ursprünglichen Einheitlichen Akte (die 1997 verabschiedeten) waren modern, sondern viele von ihnen wurden seither reformiert, um sie an die Bedürfnisse der Wirtschaftsteilnehmer anzupassen.

Es ist ein lebendiges Recht, auch durch die Tatsache, dass neue Staaten der OHADA beigetreten sind (Guinea, die DR Kongo). Aber auch durch die Anzahl der Gerichtsentscheidungen, die Anwendung fanden, und die Rechtsprechung, die von den Gerichten der Mitgliedsländer und dem Gemeinsamen Gerichtshof getroffen wurde.

Es lassen sich drei große Ideen festhalten: ein einheitliches Recht, ein modernes Recht, ein lebendiges Recht.

Sind diese Vorteile, die Sie erläutert haben, für Unternehmen, die Handel treiben, wichtig oder auch für Unternehmen, die investieren?

Sie finden in der OHADA moderne Investitionsstrukturen, moderne Handelsgesellschaften, Schiedsgerichtsverfahren, die mit denen anderer Länder vergleichbar sind, moderne Sicherungs- und Garantieregelungen, die strukturierte Finanzierungen ermöglichen.

Das Handelsrecht und das Kaufrecht wurden modernisiert. Aber für den internationalen Investor, der ein Ausländer ist, bedeutet das eine Klärung,

Vereinfachung und Modernisierung des Rechts der Wirtschaftsakteure im OHADA-Raum.

Wenn ein Ausländer investiert, indem er eine Struktur, ein Projekt, eine Fabrik, eine Plantage oder eine Infrastruktur schafft, weiß er, dass die Gesellschaft, die er in einem der OHADA-Mitgliedsländer gründen wird, Regeln der Unternehmensführung hat, die mit denen in seinem westlichen Raum sehr vergleichbar sind.

Ist zu erwarten, dass in naher Zukunft weitere Staaten der OHADA beitreten werden?

Wie wir gerade gesehen haben, sind mit Guinea und der DR Kongo bereits Länder beigetreten. Es laufen derzeit Vorbereitungen mit Marokko, Burundi, Rwanda oder auch Ghana. Jede dieser Diskussionen befindet sich in einem mehr oder weniger fortgeschrittenen Stadium. Das zeigt, dass es eine Dynamik gibt. Allerdings ist es für Ghana wahrscheinlich komplizierter, da sein Rechtssystem aus dem Common Law stammt und es nicht einfach ist, diese beiden Systeme zu vereinen.

Diese Dichotomie der Rechtssysteme auf dem afrikanischen Kontinent, die auf das koloniale Erbe zurückgeht, hat leider zu einigen absurden Situationen geführt: wenn ich das Beispiel von Ghana und der Elfenbeinküste nehme. Sie sind Nachbarländer, Bruderländer, Länder mit sehr ähnlichen Kulturen, mit vergleichbaren wirtschaftlichen Merkmalen, der Agroindustrie, dem Kakao und den Plantagen insbesondere. Aber sie sind auf völlig unterschiedlichen Rechtssystemen aufgebaut und organisiert. Selbst wenn es Geschäfte zwischen diesen beiden Ländern gibt, gibt es nicht so viele, wie sie eigentlich haben sollten.

Zweitens ist es eine eminent politische Entscheidung, sein Wirtschaftsrecht mit anderen Ländern zu vereinheitlichen. Ich denke, für Rwanda oder Burundi macht das viel Sinn. Auch für Marokko, denn Marokko hat ein Wirtschaftsrecht, das ein wenig überarbeitet werden sollte. Dies würde im Übrigen den Absichten entsprechen, den sehr wichtigen Wirtschafts- und Investitionsaustausch zwischen dem Königreich und den OHADA-Mitgliedsländern zu konsolidieren: Dies spiegelt eine sehr interessante Integrationsdynamik wider.

Die Entscheidung, der OHADA beizutreten, kann Fragen der Souveränität aufwerfen, da der Beitritt zu diesem Vertrag und dieser Vereinheitlichung über die Tatsache hinaus, dass das Recht einheitlich wird, den Mechanismus des Gemeinsamen Gerichtshofs mit sich bringt. Die Tatsache, dass es letztendlich um die Auslegung des Wirtschaftsrechts geht, die allein in den Zuständigkeitsbereich eines supranationalen OHADA-Gerichtshofs fällt. Es ist oft dieser Punkt, der in den Staaten, die über einen Beitritt diskutieren, ein wenig Vorbehalte hervorruft. Natürlich bleiben die Staaten souverän in Steuer- und Strafsachen, die auch das Wirtschaftsrecht betreffen.

Man hat viel über die finanziellen Probleme der OHADA-Organe gelesen. Sind diese Probleme inzwischen überwunden oder existieren sie noch?

Das ist ein anderes Thema als das Recht, das ist das Problem der Justiz, das ist das Problem der Institutionen. Unter den von der OHADA geschaffenen Institutionen ist der Gemeinsame Gerichtshof die wichtigste. Aber es gibt auch eine Schule für die Ausbildung von Richtern und Staatsanwälten, ein ständiges Sekretariat. Und es stimmt, dass

die OHADA-Gründer konzeptionell eine Form der wirtschaftlichen Selbstversorgung vorgesehen hatten, die es ermöglicht, die Institutionen durch einen kleinen Beitrag, der an der Zollgrenze der Mitgliedsstaaten erhoben wird, selbst zu finanzieren, um sie am Leben zu erhalten.

Aber man darf nie vergessen, dass die Justiz, der Justizapparat, abgesehen von dem gemeinsamen Gerichtshof ganz oben, in seiner täglichen Ausführung national bleibt. Der Justizapparat bleibt national, die Gerichte, die Kanzleien, all das bleibt national. Es ist Sache der Mitgliedsstaaten, sich damit zu befassen, ausreichende Budgets bereitzustellen, um sie zu modernisieren und gegebenenfalls zu stärken. Und all dies hängt natürlich stark von den Haushaltskapazitäten der Staaten ab, die wiederum einer Vielzahl nationaler Prioritäten folgen (Entwicklung, Bildung, Gesundheit, Infrastruktur, Spannungen im Zusammenhang mit der globalen Erwärmung usw.).

Das ist etwas, was Zeit braucht. Aber bei der Ausstattung der nationalen Justizeinrichtungen wird viel getan: Bereitstellung technischer Mittel zur Digitalisierung, Schaffung spezialisierter Handelsgerichte, Einrichtung und Stärkung von Handelskanzleien, die eine wesentliche Rolle in der Geschäftswelt spielen, Zugang zu Rechtsinformationen usw.

All das braucht Zeit. Es wurde bereits viel getan. In der Côte d'Ivoire, die ein Handelsgericht eingerichtet hat, das es vor zehn Jahren noch nicht gab, das auf alle Handelsangelegenheiten spezialisiert ist, geht es viel schneller.





Es ist professioneller, so dass wir nicht nur ein modernes, sicheres Recht haben, sondern im Fall der Côte d'Ivoire auch eine lokale Anwendung des Rechts durch die nationale Justiz, die spezialisiert, professioneller und daher effizienter ist.

Man liest von Vorschlägen, die empfehlen, Schiedsgerichte in Europa in Verträge mit Partnern in den OHADA-Ländern einzubeziehen?

Auf jeden Fall! Ganz allgemein ist die Frage der Rechtssicherheit der Investition bei großen Investitionsbeträgen und langfristigen Investitionen Teil des Projekts, und zwar bereits im Vorfeld. Man braucht Texte, die modern und klar sind, die man schnell verstehen kann.

Der Investor muss diese Frage beantworten: Wenn ich jemals das, was in meinem Vertrag vorgesehen ist, vor einem Richter geltend machen muss, vor welchem Gericht ist das besser? Gehe ich vor den örtlichen Richter oder ist es angesichts der Komplexität, die eine Investition oft mit sich bringt, besser, vor ein Schiedsgericht zu gehen, das einen Streitfall entscheidet. Das diese Art von Fällen kennt. Und sicher mehr als der örtliche Richter, der alle möglichen Fälle und nicht unbedingt so wichtige Fälle bearbeitet.

Wie auch immer man sich entscheidet, es ist immer besser, einen neutralen Richter zu haben. Und das ist nicht nur in Afrika wichtig, sondern auch bei anderen internationalen Investitionen. Nehmen wir eine deutsche und eine chinesische Partei. Die deutsche Partei wird nur ungern einen chinesischen Richter nehmen und wird versuchen, einen neutralen Richter zu finden. Es stimmt, dass der westliche Investor gegenüber dem afrikanischen Partner oftmals lieber einen Richter oder ein Schiedszentrum in Europa wählte, weil die afrikanischen Schiedszentren früher nicht ausreichend strukturiert waren.

Das war aber vor 20 Jahren so. Seitdem ist zu beobachten, dass bei internationalen Investitionen nicht mehr systematisch auf internationale Schiedsgerichte zurückgegriffen wird, die Neutralität, Professionalität und Schnelligkeit garantieren. Vielmehr befindet sich heutzutage der Sitz des Schiedsgerichts immer häufiger in Afrika, was eine sehr gute Sache ist. So ist es z. B. in einem Streitfall zwischen einem deutschen Unternehmen und einem senegalesischen Partner durchaus sinnvoll, ein OHADA-Schiedsverfahren mit Sitz in der Côte d'Ivoire zu vereinbaren. Sie haben dann einen neutralen Ort und ein Schiedsgericht, das das OHADA-Schiedsrecht anwendet, das den Regeln des internationalen Schiedsrechts sehr ähnlich ist.

Wie kann CMS Unternehmen bei ihrem wirtschaftlichen Engagement in Afrika unterstützen?

CMS begleitet bereits viele deutsche Unternehmen bei ihren Afrika-Projekten. Erst kürzlich haben wir große deutsche Finanzierungs- und Exportkreditinstitute sowie einige große Industrieunternehmen aus den Branchen Strategie, Infrastruktur oder Energie begleitet. Innerhalb von CMS gibt es seit 2019 eine Organisation namens „CMS Africa“, die alle Anwälte von CMS umfasst, die in Afrika tätig sind – in Johannesburg, Nairobi, Mombasa, Luanda, Maputo, Paris, Casablanca, Algier, London oder Lissabon. Diese Organisation mit fast 150 Anwälten ist in der Lage, unsere Mandanten auf fast dem gesamten afrikanischen Kontinent bei allen ihren technischen und sektoralen Problemen zu begleiten.

Es ist wichtig, die Herausforderungen einer Investition in einer bestimmten Region, die Herausforderungen einer Partnerschaft mit einem lokalen Unternehmen und die gesamte Vorbereitungsphase einer Investition genau zu verstehen. Mit ein wenig Vorausdenken ist es möglich, die Investition angemessen zu strukturieren. Es ist immer besser, im

Vorfeld mit seinem Berater zusammenzuarbeiten, denn wenn ein Rechtsstreit erst einmal eröffnet ist, ist die Situation festgefahren.

Wie soll man seine Investitionen in Afrika organisieren? Es ist z. B. ein Fehler und eine gefährliche Vereinfachung, von Afrika wie von Russland oder Brasilien zu sprechen. Denn der Kontinent ist kein Land, sondern 55 Länder, und es gibt in ihnen immense rechtliche und regulatorische Besonderheiten mit interessanten Varianten, wie z. B. das OHADA-Recht, und regionale wirtschaftliche und rechtliche Integrationsphänomene. Ein Investor muss dies verstehen, sich anpassen und diese Besonderheiten im Vorfeld seiner Investition einbeziehen.

Am Ende dieser Denkarbeit stellt der Investor fest, dass es eigentlich gar nicht so kompliziert ist. Die ganze Arbeit von CMS besteht darin, ihn zu begleiten. CMS Africa deckt 48 von 55 Ländern mit Büros oder Kanzleien ab. Ich habe ständig mehr als 70 Fälle, die sich um Investitionen, Übernahmen, Partnerschaften, Umstrukturierungen, aber auch um Schiedsverfahren und Rechtsstreitigkeiten in der gesamten Region drehen, auf dem Tisch. In den 27 Jahren meiner Berufspraxis konnte ich beobachten, dass sich das Business in Afrika enorm professionalisiert hat.

Das Wirtschaftsrecht hat einen sehr starken Aufschwung genommen und der Rückgriff auf juristische Überlegungen, bevor man investiert, ist mittlerweile fest verankert. Wie sieht der rechtliche Rahmen aus? Kann ich das, was ich in meinem Land tue, direkt dort umsetzen? Muss ich das anpassen? Das müssen alle Investoren in ihre Entscheidungsfindung einbeziehen und CMS Africa hilft dabei.

Die meisten deutschen Unternehmen, die sich in Afrika engagieren, sind mittelständische Unternehmen. Ist Ihre Dienstleistung auch für diese gedacht?

Ja, natürlich! Wir haben viele Kunden, bei denen es sich um mittelständische Unternehmen handelt, z. B. Händler, die in der Regel von Unternehmerfamilien gegründet wurden und sich in deren Besitz befinden. Diese Unternehmen, die auf dem französischen oder europäischen Markt eine bedeutende Größe erlangt haben, beginnen ihre Internationalisierung aufgrund der kulturellen, sprachlichen, historischen und geografischen Nähe häufig in Afrika. Es handelt sich um eine recht natürliche Investitionszone, viel mehr jedenfalls als für chinesische Unternehmen. •



Sustainability is key to success.

#PositiveImpact

We believe that success can be achieved when we recognise the opportunities that are brought by change. In the future, being commercially successful will be inextricably linked with being socially and environmentally responsible. As your Global Hausbank, we can help you turn your transformation into a competitive advantage. We will support you every step of the way with our expertise and sustainable financial solutions. Talk to us today.

db.com/sustainable-finance

OHADA: “A uniform law, a modern law, a living law”

Interview with Pierre Marly, Partner,
CMS Francis Lefebvre, Head of Africa Practice



What advantages does OHADA offer companies from Europe, and Germany specifically, in their activities in Africa?

OHADA is an organisation established by an international treaty. In 1993, fifteen countries decided to harmonise their corporate law. As a result, the various fields of corporate law (i. e., company law, commercial and trade law, cooperative law, securities law, accounting law, collective proceedings law, enforcement law, arbitration, carriage of goods law) are the same in all these countries – exactly the same.

To illustrate the importance of this decision by means of an example, if a French entrepreneur sets up a company in Germany, they must apply German company law, just as a German company wishing to set up a company in France must apply French law. There are similarities, but they have two different legal systems. In the OHADA area, if a German entrepreneur wants to set up a company in Côte d'Ivoire, the law of Côte d'Ivoire applies. However, this is exactly the same law that applies when setting up a company in, for example, Togo, Cameroon, the DR Congo, or Senegal.

This provides an exceptional advantage for entrepreneurs, as before the introduction of OHADA there were 15 (now 17) different corporate law systems for markets that were perceived as relatively narrow and where access to information was not easy. For the investor, this presented a level of legal complexity that could be regarded as a barrier to investment. As such, the first and fundamental advantage of OHADA is the creation of a uniform law. Regardless of how hard you look, nowhere else in the world will you find 15 (now 17) countries that have decided to unify their corporate law. Even the highly integrated Europeans haven't managed to do this! This is the first point.

Secondly, this uniform OHADA corporate law is inspired by Roman-Germanic systems, and forms what our English-speaking colleagues refer to as civil law (the law inherited from the Romans and shared in continental Europe, but also in Asia, Latin America, and the Middle East). As such, it isn't pulled from thin air, but is rather very modern; it is even ahead of certain aspects of Roman-Germanic company law, such as in the French legal system.

To illustrate this, let's look at the situation of company law in the 15 OHADA member states before the first uniform legal acts of OHADA came into force; there was a mosaic of different company law systems from the period when most of these countries were former colonies. Staying with the example of French company law, many of these colonies were French until 1960. As such, it was the French company law of 1867 that applied, the law that made French capitalism initially possible, because France did not modernise its company law until a century later in 1966. So, the African states that became independent in 1960 had company law based on the principles and ideas of 19th century commercial companies. The OHADA treaty of 1993 introduced company forms (e.g., the single-member limited company) that did not exist in French company law at the time and were only introduced at a later stage.

Finally, OHADA law is a living law: not only were the original Uniform Acts (those adopted in 1997) modern, but many of them have since been reformed to adapt them to the needs of economic actors.

It is a living law also due to the fact that new countries have joined OHADA (Guinea, then the DR Congo) and because of the number of court rulings that have been applied and the jurisprudence that has been established by the courts of the member countries and the Common Court of Justice and Arbitration. Accordingly, three major ideas can be identified in OHADA: a uniform law, a modern law, a living law.

Are these advantages that you have explained important for companies engaged in commerce or for companies that invest?

In fact, these are even more important for those who invest, because in OHADA you will find modern investment structures, modern commercial companies, arbitration procedures comparable to those of other countries, security regimes, and modern guarantees that allow structured financing.

Commercial and trade law have been modernised. For an international, foreign investor, this means clarification, simplification, and modernisation of the law governing economic actors in the OHADA area. When a foreigner invests by creating a structure, a project, a factory, a plantation, or infrastructure, they know that the company they are going to create in the OHADA member countries will have rules of governance that are very comparable with those in Western countries.

Can we expect other countries to join OHADA in the near future?

As we have just seen, countries such as Guinea and the DR Congo have already joined. Preparations are currently underway with Morocco, Burundi, Rwanda, and Ghana. These respective discussions are at a more or less advanced stage. This demonstrates that there is momentum. However, it is probably going to be more complicated for Ghana because its legal system is derived from common law, and it is not easy to marry these two systems.

This dichotomy of legal systems on the African continent, which has its roots in its colonial heritage, has unfortunately resulted in some absurd situations. To use Ghana and Côte d'Ivoire as an example; these are neighbouring countries, sister countries, countries with very similar cultures, with comparable economic characteristics, agro-industry, cocoa, and plantations in particular. However, they are built and organised on totally different legal systems. Even if there is business between these two countries, there is not as much as there should be.

Secondly, unifying a country's corporate law with that of other countries is an eminent political decision. I think that this makes a lot of sense for Rwanda and Burundi. It would also make sense for Morocco because, even though it has a civil law system, its corporate law needs to be cleaned up a bit. It would also be aligned with the intentions to consolidate the very important economic and investment exchange that exists between the Kingdom and the OHADA member countries – this reflects a very interesting integration dynamic.

The decision to join OHADA may raise questions of sovereignty, because, beyond the fact that the law becomes uniform, joining this treaty and this unification brings with it the mechanism of the Common Court of Justice and Arbitration – the fact that in the end there is the matter of the interpretation of corporate law, which falls solely within the jurisdiction of a supranational OHADA court. It is often this point that gives rise to reservations in countries discussing accession. Of course, the countries remain sovereign in tax and criminal matters, which are also matters that affect corporate law.

We have read a lot about financial problems of OHADA bodies. Are these problems now over or are they still ongoing?

This is a separate issue from the law; it is the issue of justice, it is the problem of institutions. Among the institutions created by OHADA, the Common Court of Justice and Arbitration is the most important. However, there is also a school for training magistrates and the Permanent Secretariat. And it is true that those who conceived OHADA

had foreseen a form of economic self-sufficiency, allowing its institutions to be self-financing through a small contribution levied at the customs border of the member states.

However, it shouldn't be forgotten that (aside from the Common Court of Justice and Arbitration at the top) the judiciary, the judicial system remains national in its daily activities. The judicial system remains national, the tribunals, the courts, the clerks, the registries – all that remains national. It is up to the member states to look into this, to allocate sufficient budgets to modernise them and to strengthen them if necessary. All of this is obviously very dependent on the budgetary capacities of the member states, which themselves have a very large number of national priorities (development, education, healthcare, infrastructure, tensions linked to global warming, etc.). This is something that takes time. Nevertheless, a lot is being done in equipping national judicial institutions for their modernisation, providing the technical means for digitisation, creating specialised commercial courts, establishing and strengthening commercial registries, which play an essential role in the business world, granting access to legal information, etc.

All this takes time. Much has already been done. In Côte d'Ivoire, which has set up a commercial court that did not exist ten years ago, specialised in all commercial matters, things are going much faster. It is more professional, so not only do we have a modern, secure law, but in the case of Côte d'Ivoire, we also have the local application of the law by the national judiciary, which is specialised, more professional, and therefore more efficient.

Are there proposals to include arbitration courts in Europe in contracts with partners in OHADA countries?

Absolutely! Very generally, when the amounts invested are substantial and when the investments are long term, the question of the legal security of the investment is an upstream part of the project. You need text that is modern and clear, and that you can understand quickly.

The investor has to answer this question: If I ever have to enforce my contract, what is provided for in my contract before a judge, which court is better? Do I go before a local judge or, given the complexity than an investment often entails, is it better to go to an arbitrator to decide a dispute – an arbitrator who is more familiar with these kinds of cases, certainly more than local judges who deal with a wide range of cases, and not necessarily such important ones. Whatever the choice, it is always better to have a neutral judge. And this is not specific to Africa, but rather specific to international investments. In a case involving German and Chinese parties, the German party will be reluctant to accept a Chinese judge and

will look to find a neutral judge. It is true that Western investors facing an African partner often preferred to take a judge or arbitration tribunal located in Europe, because African arbitration tribunals used to be insufficiently structured.

But that was 20 years ago. Since then, in addition to the now almost systematic use of international arbitration in international investments – which is a guarantee of neutrality, professionalism and speed – it is increasingly common for the seat of arbitration to be in Africa. This is a very good thing. Thus, for example, in the context of a dispute between a German company and a Senegalese partner or entrepreneur, it is quite possible to provide for OHADA arbitration with a seat in Côte d'Ivoire. You will then have a neutral location, and an arbitration tribunal that will apply the law of arbitration as provided for by OHADA, which is very close to the rules of international arbitration law.

How can CMS support companies in their economic involvement in Africa?

CMS already supports many German companies in their African projects. Very recently, we've advised large German financing and export credit institutions, as well as some large industrial companies from the strategy, infrastructure, and energy sectors. Since 2019, there has been an organisation called CMS Africa within CMS, which comprises all CMS lawyers working on Africa-related issues – in Johannesburg, Nairobi, Mombasa, Luanda, Maputo, Paris, Casablanca, Algiers, London, and Lisbon. This organisation of almost 150 lawyers is able to support our clients with all of their technical and sectoral problems across almost the entire African continent.

It is important to fully understand the challenges of investing in a particular region and of partnering with a local company, as well as of the entire preparatory phase of an investment. With a little forethought, it is possible to structure the investment appropriately. It is always preferable to work with advisers in advance, because once litigation is opened, the situation is fixed.

It is always important to consider how to organise investments in Africa and to understand that it is a mistake to speak of Africa as we, for example, speak of Russia or Brazil. This is a dangerous simplification because, even if it is one continent, it is not one country but rather 55 countries, which gives rise to immense local legal and regulatory particularities, including very interesting variations such as OHADA law and regional instances of economic and legal integration. Investors need to understand this, adapt, and integrate these particularities upstream of their investments in order to better structure them.

At the end of this process of reflection, the investor realises that it is actually not that complicated. The

whole work of CMS is to support them. CMS Africa covers 48 of Africa's 55 countries with CMS offices or partners. I have over 70 cases being handled at any one time, involving investments, acquisitions, partnerships, restructurings, but also arbitration and litigation across the region. In my 27 years of professional practice, I have observed that business in Africa has become enormously professionalised. Corporate law has taken off very strongly, and obtaining legal advice before investing is now commonplace. What is the legal framework? Can I directly transpose what I do in my country? What do I need to adapt? This is something all investors now need to integrate into their decision-making processes, and CMS Africa is here to help.

Most German companies involved in Africa are SMEs. Are your services intended for them as well?

Yes, of course! We have many clients who are SMEs, founded and owned by entrepreneurial families. These companies, which have acquired a significant size in the French or European market, will often start the process of internationalisation with Africa because of the cultural, linguistic, historical, and geographical proximity. It is a natural choice of investment zone, much more so than for Chinese companies.

We have a lot of SMEs in our client portfolio with turnovers between 100 million and 1 billion euros that are strong in their respective fields, that started out by exporting and now realise that they need to invest. I've been working with these clients for 25 years now. They started in one country and now have around 15 subsidiaries in Africa.

They have created brands with their products. They have created products for Africa more adapted to consumption patterns. In fact, when you look at the trend, its growing and average consumption is increasing considerably. The appropriate products just need to be created. What is certain is that if you enter an African market with the right preparation, if you have partners and sufficient agility, it is a market that develops very quickly. You have to know how to be part of it for the long term, because although it has its own difficulties that shouldn't be downplayed – I'm thinking here of the security situation in particular – there is very strong overall growth.

Look at Côte d'Ivoire. This country, following a decade of conflict, has achieved growth rates between 6 and 10 percent for ten years in a row. Have you been back there recently? When I look at the development of these countries and the business climate over the last 25 years, the upturn and transformation are considerable. This is equally true for Dakar, Casablanca, and Kinshasa. Despite its dynamism, we must also take a long-term view of Africa. Africa is a great adventure, but one must not behave like an adventurer!

OHADA : » Un droit uniforme, un droit moderne, un droit vivant «

Entretien avec Pierre Marly, Avocat-Associé,
CMS Francis Lefebvre, Head of Africa Practice



Quelle sont les avantages de l'OHADA pour les entreprises européennes, allemandes, dans leurs activités en Afrique ?

L'OHADA est une organisation créée par un traité international. Quinze pays ont décidé en 1993 d'unifier leur droit des affaires. Cela veut dire que dans les domaines du droit des affaires (à savoir, droit des sociétés, droit du commerce et du commerçant, droit des coopératives, droit des sûretés, droit de la comptabilité, droit des procédures collectives, droit des voies d'exécution, droit de l'arbitrage, droit du transport de marchandises), c'est le même droit qui s'applique dans tous ces états, exactement le même.

Pour mesure l'importance de cette décision, et à titre d'exemple, si un entrepreneur français crée une société en Allemagne, il devra appliquer le droit des sociétés allemand, tout comme une entreprise allemande souhaitant créer une société en France, devra créer une société selon le droit français. Il y a certes des similitudes, mais ce sont deux droits différents. A l'inverse, dans l'espace OHADA, si un entrepreneur allemand souhaite créer une société en Côte d'Ivoire, le droit qui s'appliquera sera droit ivoirien, ce droit étant exactement le même qui s'appliquera à la création par le même entrepreneur allemand à la société qu'il voudra créer au Togo, au Cameroun, en RDC ou au Sénégal par exemple.

C'est un avantage exceptionnel pour les entrepreneurs puisqu'avant la mise en place de l'OHADA, il y avait 15 (17 désormais) droits des affaires différentes pour des marchés qui étaient perçus comme relativement étroits et avec un accès à l'information qui n'était pas évident. Donc pour l'investisseur c'était un niveau de complexité juridique qui pouvait être vu comme un frein à l'investissement. Ainsi, l'avantage premier et fondamental de l'OHADA, c'est la création d'un droit unifié. Vous pouvez regarder et chercher, c'est le seul espace au monde où 15 (désormais 17) pays ont décidé d'unifier leur droit des affaires. Même les européens pourtant fortement intégrés, n'y sont pas parvenus ! Ça c'est le premier point.

Deuxième point, ce droit des affaires OHADA unifié est d'inspiration romano germanique, formant ce que nos collègues anglophones appellent la « Civil Law », (le droit hérité des romains et partagé en Europe Continentale, mais aussi en Asie, en Amérique Latine ou au Moyen Orient), donc, il ne sort

pas de nulle part mais en plus il est d'une grande modernité ; il est même en avance sur certains des aspects du droit des sociétés romano germanique par exemple français.

Pour s'en convaincre, regardons la situation du droit des sociétés dans les 15 pays membres de l'OHADA avant l'entrée en vigueur effective des premiers acte uniformes issus de l'OHADA : il y avait une mosaïque de différents droits des affaires qui provenaient du temps où la plupart de ces pays étaient d'anciennes colonies. Ainsi, jusqu'en 1960, et pour rester sur l'exemple du droit des sociétés français, nombre de ces colonies étaient françaises. C'était donc le droit des sociétés telles qu'ici de la loi française de 1867, celle qui a permis le capitalisme français, qui était en vigueur, car la France n'a modernisé son droit des sociétés qu'un siècle plus tard, en 1966. Les États africains devenus indépendants en 1960 disposaient donc d'un droit des sociétés assis sur les principes et la vision des sociétés commerciales au 19ième siècle. L'OHADA en 1993 institue des formes sociétaires (par exemplaire la société anonyme unipersonnelle) qui n'existait pas encore en droit des sociétés français, lequel n'a introduit cette figure dans son corpus que plus tard.

Enfin, le droit OHADA est un droit vivant : non seulement les actes uniformes initiaux (ceux adoptés en 1997) étaient modernes, mais pour un grand nombre d'entre eux, ils ont été réformés depuis lors, pour s'adapter au plus près des besoins des opérateurs économiques.

C'est un droit vivant également par le fait que de nouveaux Etats ont rejoint l'OHADA (la Guinée, puis la RDC) mais aussi par le nombre de décisions de justice prises en application et formant jurisprudence prises par les tribunaux des pays membres et par le Cour Commune de Justice

On peut retenir trois grandes idées, un droit uniforme, un droit moderne, un droit vivant.

Est-ce que ces avantages que vous avez expliqués, ils ont importants pour des entreprises qui font du commerce ou aussi pour les entreprises qui investies ?

En fait c'est encore plus important pour ceux qui investissent puisque vous avez des structures d'investissements, des sociétés commerciales qui sont

modernes, vous bénéficiez de régimes d'arbitrage en phase avec ceux connus sous d'autres cieux, vous avez des régimes de sûreté, de garantie qui sont modernes et permettent des financements structurés.

Le droit du commerce, le droit de la vente ont été modernisés. Mais, dès lors que l'investisseur est étranger, il est souvent lui-même très international mais ce qui est important c'est une clarification, une simplification et une modernisation du droit des acteurs économique dans l'espace OHADA.

Quand un étranger investi en créant une structure, un projet, une usine, une plantation, une infrastructure, il sait que la société qu'il va créer dans l'un des pays membres de l'OHADA, a des règles de gouvernance très comparable à celle qu'il peut connaître dans son espace occidental.

Peut-on s'attendre à ce que d'autres États adhèrent à l'OHADA dans un avenir proche ?

Comme nous venons de le voir, certains pays ont déjà rejoints, la Guinée, la République démocratique du Congo. Il y a des travaux préparatoires actuellement avec le Maroc, le Burundi, le Rwanda ou encore le Ghana. Chacun de ces travaux, discussions sont à des stades plus ou moins avancés. C'est révélateur d'une dynamique. A noter que c'est surement plus compliqué pour le Ghana à cause du fait que son système juridique provient de la Common Law, il n'est pas simple, de marier ces deux systèmes.

Cette dichotomie de système juridique sur le continent africain qui provient de l'héritage colonial a créé des situations malheureusement un peu absurdes : si je prends toujours l'exemple du Ghana et de la Côte d'Ivoire. Ce sont des pays voisins, des pays frères, des pays avec des cultures très proches, avec des caractéristiques économiques comparables, l'agro-industrie, le cacao, les plantations notamment. Mais ils sont construits, organisés sur des systèmes juridiques totalement différents. Même s'il y a des affaires entre ces deux pays, il n'en a pas autant qu'ils devraient en avoir.

Ensuite, unifier son droit des affaires avec d'autres pays, c'est une décision éminent politique. Je pense que pour le Rwanda ou Burundi, ça fait beaucoup de sens. Pour le Maroc aussi parce que bien que d'inspiration civiliste, le Maroc a un droit des affai-

res qui mériterait d'être un petit peu toiletté, cela s'inscrirait par ailleurs dans la volonté de consolider les échanges économiques et d'investissements très importants existants entre le Royaume et les pays membres de l'OHADA : cela traduit une dynamique d'intégration très intéressante.

La décision d'adhésion à l'OHADA peut soulever des questions de souveraineté parce qu'en adhérant à ce traité et à cette uniformisation au-delà du fait que le droit devient uniforme, il y a le mécanisme de la Cour Commune de justice, le fait qu'in fine il y a un sujet d'interprétation du droit des affaires qui est du seul ressort d'une cour de justice OHADA supranational. C'est souvent ce point-là qui crée un petit peu de réticences dans les États qui discutent de l'adhésion. Bien entendu, les États restent souverains en matière fiscale, en matière pénale, qui sont aussi des matières qui touchent le droit des affaires.

On a lu beaucoup sur des problèmes financiers des organes d'OHADA. Est-ce que ces problèmes sont plutôt surmonter où ils existent encore ?

Alors ça c'est un sujet distinct du droit, c'est celui de la justice, c'est le problème des institutions. Parmi les institutions créées par l'OHADA, la Cour Commune de justice est la plus importante. Mais il y a aussi une école de formation des magistrats, un secrétariat permanent. Et c'est vrai que conceptuellement ceux qui ont pensé l'OHADA avait prévu une forme d'auto-suffisance économique, permettant d'auto financer ses institutions pour les faire vivre via une petite contribution perçue au cordon douanier des états membres.

Mais il ne faut jamais oublier que la justice, l'appareil judiciaire reste, mise à à part la Cour Commune de justice tout en haut, dans son exécution quotidienne, la justice reste nationale. L'appareil judiciaire reste national, les tribunaux, les cours, les greffiers, les greffes, tout cela reste national. Il appartient aux états membres de s'y pencher, d'y allouer les budgets suffisants, afin de les moderniser, de les renforcer au besoin. Tout ceci est évidemment très dépendant des capacités budgétaires des états qui sont elles mêmes sujettes à un très grand nombre de priorités nationales (développement, éducation, santé, infrastructure, tensions liées au réchauffement climatique etc).

C'est quelque chose qui prend du temps. Même si beaucoup de choses sont faites dans les moyens alloués à la montée en puissance des institutions judiciaires nationales pour leur modernisation : moyens technologiques via la digitalisation, création de tribunaux de commerce spécialisés, création et le renforcement des greffes de commerce, qui jouent un rôle essentiel dans les affaires, l'accès à l'information juridique etc.

Tout ça prend du temps. Beaucoup a déjà été fait. Si je regarde la Côte d'Ivoire qui a créé un tribunal de commerce, qui n'existait pas encore il y a 10 ans, donc qui est spécialisé pour toutes les affaires de commerce, ça va beaucoup plus vite. C'est plus professionnel donc on a non seulement un droit qui est moderne sécurisant, mais également, dans le cas de la Côte d'Ivoire, une application locale du droit par la justice nationale qui est spécialisée, plus professionnelle et donc plus efficace.

On lit des propositions recommandant d'inclure des cours d'arbitrage en Europe dans les contrats avec des partenaires dans les pays OHADA ?

Absolument ! Très généralement, lorsque les montants investis sont conséquents, que les investissements sont dans la durée, la question de la sécurité juridique de l'investissement fait partie du projet, en amont. On sait qu'on a des textes qui sont clairs moderne qu'on aurait rapidement à comprendre.

L'investisseur doit répondre à cette question : si jamais il faut que je fasse valoir mon contrat, ce qui est prévu dans mon contrat devant un juge, devant une juridiction, devant quel tribunal vaut-il mieux que je me trouve ? La question, est-ce que je vais devant le juge local ? ou, compte tenu de la complexité souvent d'un investissement, est-il préférable d'aller devant un arbitre, qui va rendre une décision, qui va trancher un litige avec une habitude de ce type d'affaires peut-être plus poussée, plus permanente que le juge local qui lui gère toutes sortes d'affaires et pas forcément des affaires aussi importantes ?

Quel que soit le choix, il est toujours préférable d'avoir un juge neutre. Et ça ce n'est pas propre en Afrique c'est propre aux investissements internationaux. Voilà une partie qui est allemande et une partie qui est chinoise. La partie allemande sera réticente à prendre un juge chinois et va essayer

de trouver un juge neutre. Il est vrai que souvent l'investisseur occidental face au partenaire africain préférera décider de prendre un juge ou un centre arbitral qui sera en Europe parce que les centres arbitraux africains n'étaient pas suffisamment structurés à l'époque.

Or, ça c'était il y a 20 ans. On observe depuis lors, outre le recours désormais quasiment systématique à l'arbitrage international dans les investissements internationaux, gage de neutralité, de professionnalisme, de rapidité, qu'il est de plus en plus fréquent, et c'est une très bonne chose, que le siège de l'arbitrage se situe en Afrique. Ainsi, par exemple, dans le cadre d'une affaire entre une société allemande et un partenaire ou un entrepreneur sénégalais, il est tout à fait possible, de prévoir un arbitrage OHADA avec un siège en Côte d'Ivoire. Vous aurez ainsi une neutralité du lieu, et un tribunal arbitral qui appliquera le droit de l'arbitrage tel que prévu par le OHADA, lequel est très proche des règles du droit de l'arbitrage international.

Comment CMS peut-elle soutenir les entreprises dans leur engagement économique en Afrique ?

Il est important de rappeler que CMS accompagne déjà beaucoup d'entreprises allemandes dans leur projet africain. Encore récemment, nous avons accompagné de grandes institutions allemandes de financement, de crédit à l'export, quelques gros opérateurs industriels des secteurs stratégiques, des infrastructures ou de l'énergie. Au sein de CMS, Il existe depuis 2019, une organisation qui s'appelle CMS Africa qui regroupe l'ensemble des avocats de CMS qui travaillent sur l'Afrique, qu'il soit à Johannesburg, à Nairobi, à Mombasa, à Luanda, à Maputo, à Paris, à Casablanca, à Alger, à Londres ou à Lisbonne. Cette organisation, forte de près de 150 avocats, est à même d'accompagner nos clients sur la presque totalité du continent africain, pour l'ensemble de leur problématique technique et sectorielle.





Il est important de bien comprendre les enjeux d'un investissement dans un territoire, les enjeux d'un partenariat avec une entreprise locale et toute cette phase préparatoire à l'investissement. Un petit peu de réflexion en amont va permettre de structurer l'investissement de manière adaptée. Il est toujours préférable de travailler avec son conseil en amont, car une fois que le contentieux est ouvert la situation est figée.

Il est toujours important de réfléchir comment organiser ses investissements en Afrique et comprendre que lorsque l'on parle de l'Afrique comme on parle de la Russie, comme on parle du Brésil, c'est une erreur, une simplification dangereuse, car même si c'est un continent, ce n'est pas un pays, mais 55 pays et donc il y a des immenses particularités juridiques et réglementaire locales avec des situations très intéressantes, comme, par exemple le droit OHADA, et plus largement, les phénomènes d'intégration économique et juridique régionaux, il faut que l'investisseur comprennent cela, s'adapte et intègre ces particularités en amont de son investissement afin de mieux le structurer.

A l'issue de ce travail de réflexion, l'investisseur se rend compte qu'en fait ce n'est pas si compliqué que ça, donc tout le travail de CMS, c'est d'accompagner. CMS Africa couvre 48 pays sur 55 avec des bureaux ou des cabinets de CMS ou de partenaires. Pour ce qui me concerne, nous avons en permanence, plus de 70 dossiers, affaires qui tournent, que ce soit en matière d'investissements, d'acquisition, de partenariats, de restructuration mais aussi d'arbitrage ou de contentieux aussi, sur toute cette zone, et ce que je vois depuis 27 ans que je pratique, c'est que cette zone s'est énormément professionnalisée dans sa pratique des affaires.

Le droit des affaires a pris un essor très important et le recours avant d'investir à la réflexion juridique est désormais ancré. Quel est le cadre juridique ? Est-ce que je peux transposer ce que je fais dans mon pays directement là-bas ? Est-ce qu'il faut que j'adapte ça ? C'est quelque chose qu'il faut maintenant que tous les investisseurs intègrent dans la prise de décision et CMS Africa est là pour cela.

La plupart des entreprises engagées en Afrique sont des entreprises de taille moyenne. Est-ce que votre service est pour ces sociétés aussi ?

Oui bien sûr ! Nous avons beaucoup de clients qui sont des entreprises dites de taille moyenne, intermédiaires généralement créée et détenue par des familles d'entrepreneurs. Ces entreprises qui ont acquis une taille importante sur le marché français ou le marché européen vont souvent démarrer leur internationalisation par l'Afrique du fait de la proximité culturelle, linguistique, historique et géographique, il s'agit d'une zone d'investissement assez naturelle, bien plus en tout cas que pour des entreprises chinoises.

Nous avons dans notre portefeuille de clients, beaucoup d'entreprises de taille moyenne, de sociétés entre 100 millions et 1 milliard d'euros de chiffre d'affaires qui sont fortes sur leur domaine, qui ont commencé par exporter et qui se rendent compte qu'il faut désormais investir. J'accompagne ces clients depuis 25 ans et ils ont démarré par un pays et puis maintenant ils ont une quinzaine de sociétés en Afrique.

Ils ont créé des marques avec leurs produits. Ils ont créé des produits pour l'Afrique, plus adaptés aux modes de consommation. En fait, quand on

regarde la tendance ça se développe, la consommation moyenne augmente considérablement. Il faut juste créer des produits adaptés. Ce qui est certain c'est que quand on rentre sur un marché africain et qu'on s'y est préparé, que l'on dispose des bons partenaires et que l'on a suffisamment d'agilité, c'est un marché qui va très vite. Il faut savoir s'y inscrire dans la durée, car, s'il a ses propres difficultés qu'il ne faut pas minimiser, je pense principalement à la question sécuritaire, il y a une croissance générale très importante. Regardez la Côte d'Ivoire. Cela fait 10 années de suite que ce pays, au sortir d'une décennie de conflits, performe avec des niveaux de croissance compris entre 6% et 10%. Vous y retourner récemment ? Je vois et mesure cette évolution et c'est impressionnant, tout en regardant l'état de ces pays, du climat des affaires depuis 25 ans, et là encore, l'essor est considérable et la transformation est très significative et c'est pareil pour Dakar, pour Casablanca, pour Kinshasa. Il faut aussi considérer l'Afrique avec le temps long : l'agilité à court terme mais le temps long, l'Afrique, c'est une formidable aventure, mais il ne faut pas se comporter en aventurier !

INTERVIEW

„Erst gemeinsamen Handel ermöglichen und dann eine gemeinsame Währung schaffen“

Ein Gespräch mit Ulf-Peter Noetzel



© photothek

Wie haben Sie die Bemühungen um die panafrikanische Währung ECO bisher persönlich erlebt?

Aus der Sicht eines Bankers, der 20 Jahre mit Afrika zu tun hatte, kann ich sagen, dass das Thema ECO in meiner beruflichen Praxis nicht wirklich eine Rolle gespielt hat. Die Fakturierungswährung im internationalen Handel war und ist mit weitem Vorsprung der US-Dollar, gefolgt vom Euro.

Viele Länder, die erklärt haben, beim ECO mitmachen zu wollen, sind ja bereits mit dem Euro verbunden, insbesondere die Länder der Westafrikanischen Wirtschafts- und Währungsunion (UEMOA). Sie haben also eine feste Korrelation mit dem Euro, also sozusagen schon einen Safe Haven. Wenn man als Unternehmen in diesen Ländern auch in der Lokalwährung Geschäft macht, ist dieses durch die feste Kopplung an den Euro abgesichert. Warum sollten diese Länder zu einer neuen Währung wechseln, selbst wenn diese an den Euro gekoppelt wäre?

Was wären die Voraussetzungen für eine Gemeinschaftswährung wie den ECO?

Eine Grundfrage ist: Wie kriege ich Währungen stabil? Zwei Grundvoraussetzungen sind für eine stabile Währung besonders wichtig: zum einen, dass die Zentralbank unabhängig ist, und zum anderen, dass die Regierung sich einer strikten Budgetdisziplin unterzieht. Also, einfach ausgedrückt, nicht mehr ausgibt, als sie einnimmt.

Hinzu kommt, dass das Management von Währungsreserven die Zahlungsfähigkeit eines Landes sicherstellen muss und sich somit aus nationaler Sicht ausschließlich auf Ausgaben mit höchster Priorität konzentrieren sollte. Devisenreserven müssen professionell und frei von Korruption gemanagt werden.

Für einen einheitlichen Währungsraum braucht es eine Zentralbank. Nationale Regierungen müssen Einfluss aus der Hand und an eine Institution abgeben, die politisch unabhängig ist. Das heißt, freiwillig auf ein zentrales Stück der eigenen Macht zu verzichten, die Fähigkeit, die eigene Währung selbst zu managen, in fremde Hände zu geben. Und spätestens hier kommen die Konvergenzkriterien ins Spiel, die die Mitgliedsstaaten erfüllen müssen und die eine wahre Herausforderung darstellen.

Ein anderer nicht zu vernachlässigender Punkt ist das Thema Schuldenstabilität, die in Afrika leider auch jetzt wieder ein zunehmend kritischer Faktor ist. Immer wieder geraten Staaten in eine Situation, in der sie an die Grenzen ihrer Schuldendienstfähigkeit gelangen. Sie kommen in eine Endlosschleife, an deren Ende sie in eine Umschuldung gleiten.

Ist es der richtige Zeitpunkt für die Einführung einer gemeinsamen afrikanischen Währung?

Der Ansatz ist natürlich richtig und sehr unterstützenswert. Ich glaube nur, er könnte wesentlich besser funktionieren, wenn zuvor die Panafrikanische Freihandelszone (AfCFTA) wirklich mit Leben erfüllt wird. Für mich ist das größere Problem nicht die einheitliche Währung, sondern die Freihandelszone. Afrika muss seine zwischenstaatliche Handelslogistik verbessern. Die afrikanischen Länder müssen in der Lage sein, in großem Maße innerafrikanischen Handel zu betreiben.

Außerdem darf man das Pferd nicht von hinten aufzäumen. Vielmehr glaube ich, die afrikanischen Partner sollten sich vorerst politisch und auch wirtschaftlich auf die Etablierung und das Funktionieren der AfCFTA konzentrieren. Dabei reicht die Einführung einer neuen gemeinsamen Währung nicht aus. Die afrikanische Freihandelszone könnte vielmehr bei der Diversifizierung der Volkswirtschaften, dem Vorantreiben der Industrialisierung und der Implementierung lokaler Wertschöpfungsketten eine unabdingbare Rolle spielen. Und wenn man das geschafft hat, was wahrscheinlich schon ein Lebenswerk ist, dann ist es realistisch und sinnvoll, über eine einheitliche afrikanische Währung zu sprechen. Mit dem ECO würde man m. E. jetzt den zweiten Schritt vor dem ersten machen.

Was mich zudem stört, ist, dass das Konzept des ECO so regionalisiert ist. Wir sprechen im Wesent-

lichen von Westafrika. Wie schon gesagt, sollte man sich zunächst auf die AfCFTA konzentrieren. Und in dieser sollten sich unbedingt alle Regionen Afrikas wiedererkennen können. Dann wird es zwangsläufig eine erneute Diskussion über eine Währungsunion geben, die zum Gegenstand hat, den ECO in etwas Größeres zu überführen. Und ich glaube nicht, dass dieser dann noch ECO heißen wird.

Welche Bedeutung hat das alles für deutsche mittelständische Unternehmen, die in Afrika unterwegs sind?

Wird es tatsächlich zur Einführung des ECO kommen, würde sich meiner Meinung nach zunächst wenig für unsere Handel treibenden Unternehmen ändern. US-Dollar und Euro werden auch weiterhin die Fakturierungswährungen im internationalen Geschäft bleiben.

Bei Investitionen in afrikanischen Staaten muss man das etwas differenzierter betrachten. Wenn ich in einen Wirtschaftsraum investiere, in dem eine einheitliche Währung vorhanden ist, ist diese möglicherweise weniger abwertungsgefährdet, als dies jetzt in einzelnen Ländern außerhalb der CFA-Zone der Fall ist. Das wäre für meine Investitionsentscheidung sehr wohl von Bedeutung.

Damit der ECO selbst eine internationale Handelswährung werden könnte, müsste ein sehr starker afrikanischer Player auf den Plan treten, der sagt: Ich zahle und fakturiere nur in ECO. Das würde die Akzeptanz dieser neuen Währung dann deutlich erhöhen. Aber ich glaube, die Vormachtstellung des US-Dollars wird über das nächste Jahrzehnt weiter von Bestand sein.

Ulf-Peter Noetzel ist ein langjähriger Afrikaexperte. Bei der Deutschen Bank AG hat er das globale Trade-Finance-Geschäft mit Banken geleitet und war zuvor zwanzig Jahre im Afrika-Geschäft tätig. Seit Mitte 2022 unterstützt er den Afrika-Verein als Senior Policy Advisor im Bereich Finanzen.

“First establish a common trade area and only then launch a common currency”

Interview with Ulf-Peter Noetzel



What is your personal experience of the attempts to date at establishing the proposed pan-African currency, the Eco?

From the perspective of a banker with 20 years' involvement in Africa, I can say that the issue of the Eco did not really play a role in my professional practice. The invoicing currency of international trade was and remains by far the US dollar, followed by the euro.

Many countries that have declared that they want to join the Eco are already linked to the euro, especially the countries of the West African Economic and Monetary Union (UEMOA). They therefore have a fixed correlation with the euro, thus a safe haven, so to speak. If you as a company also do business in these countries in the local currency, this is secured by the fixed link to the euro. Why should these countries switch to a new currency, even if it were pegged to the euro?

What would be the prerequisites for a common currency like the Eco?

A fundamental question is: How do I keep currencies stable? Two basic prerequisites are particularly important for a stable currency: on the one hand, that the central bank is independent and, on the other, that the government subjects itself to strict budgetary discipline. Simply put, it must not spend more than it takes in.

In addition, the management of foreign exchange reserves must ensure a country's solvency and should thus focus exclusively on top-priority spending from a national perspective. Foreign exchange reserves must be managed professionally and free of corruption.

A single currency area needs a central bank. National governments must hand over influence to an institution that is politically independent. This means voluntarily relinquishing a central component of their own power – the ability to manage their own currency themselves – into other hands. And here, at the latest, the convergence criteria come into play, which member states must fulfil and which represent a real challenge.

Another point that shouldn't be neglected is the issue of debt stability, which is unfortunately once again an increasingly critical factor in Africa. Time and again, countries get into a situation where they

reach the limits of their debt servicing capacity. They get into an endless loop that ultimately results in a slide into debt restructuring.

Is this the right time to introduce a common African currency?

The approach is of course correct and very deserving of support. I just think it could work much better if the African Continental Free Trade Area (AfCFTA) was really brought to life first. For me, the bigger issue is not the single currency, but rather the free trade area. Africa needs to improve its inter-state trade logistics. African countries need to be able to trade within Africa on a large scale.

One should not put the cart before the horse. Instead, I believe that African partners should concentrate politically and also economically on the establishment and functioning of the AfCFTA for the time being. In this context, the introduction of a new common currency is not enough. Rather, the AfCFTA could play an indispensable role in diversifying national economies, advancing industrialisation, and implementing local value chains. And once you have achieved that, which is already probably a life's work, then it is realistic and sensible to talk about a single African currency. With the Eco, I think we would now be taking the second step before the first.

What also bothers me is that the concept of the Eco is so regionalised. We are essentially talking about West Africa. As I previously mentioned, we should

first concentrate on the AfCFTA. All regions of Africa should definitely be able to identify with this. Then there will inevitably be a renewed discussion about monetary union, the object of which will be to transform the Eco into something bigger – and I do not believe that it will then still be called the Eco.

What is the significance of all this for German SMEs operating in Africa?

If the Eco is actually introduced, I believe that little would initially change for our companies engaged in trade. The US dollar and the euro will continue to be the invoicing currencies in international business.

When investing in African countries, you have to take a more nuanced view. If I invest in an economic area where there is a single currency, it may be at less risk of devaluation than it is now in individual countries outside the CFA zone. This would be very relevant for my investment decision.

For the Eco itself to become an international trade currency, a very strong African player would have to come on the scene and say: I only pay and invoice in Eco. That would significantly increase the acceptance of the new currency. However, I think the dominance of the US dollar will continue over the next decade.

Ulf-Peter Noetzel is a long-standing Africa expert. At Deutsche Bank AG, he managed the global trade finance business following twenty years of experience in the bank's Africa business. Since mid-2022, he has been supporting the German-African Business Association as Senior Policy Advisor in the field of finance.



» Construire d'abord un système de commerce commun, puis créer une monnaie commune «

Un entretien avec Ulf-Peter Noetzel



Comment avez-vous perçu jusqu'à présent les efforts entrepris autour de la monnaie panafricaine « eco » ?

En tant que spécialiste du secteur bancaire qui a opéré pendant 20 ans avec des pays africains, je peux affirmer que l'eco n'a jamais joué un rôle important dans mes activités professionnelles. Dans le monde du commerce international, la monnaie de facturation est et reste le dollar américain, suivi de loin par l'euro.

Beaucoup de pays qui ont déclaré vouloir adopter l'eco sont d'ores et déjà étroitement liés à l'euro, notamment les pays de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA). Étant arrimés à l'euro, ils bénéficient en quelque sorte d'une ancre de sécurité. Les entreprises qui mènent là-bas des affaires dans la monnaie du pays sont donc protégées grâce à la corrélation fixe avec l'euro. Pourquoi ces pays voudraient-ils donc adopter une nouvelle monnaie, même si celle-ci était attachée à l'euro ?

Quelles seraient les conditions nécessaires à une monnaie commune telle que l'eco ?

La question principale, c'est : que faire pour qu'une monnaie soit stable ? Deux conditions sont particulièrement importantes pour garantir la stabilité d'une monnaie : premièrement, la banque centrale doit être indépendante ; deuxièmement, le gouvernement doit adopter une discipline budgétaire stricte. En d'autres termes, il ne doit pas dépenser plus qu'il ne perçoit. De plus, la gestion des réserves monétaires doit garantir la solvabilité d'un pays et devrait donc, d'un point de vue national, se concentrer exclusivement sur les dépenses hautement prioritaires. La gestion des réserves de devises doit être professionnelle et exempte de corruption.

Un espace monétaire unique a besoin d'une banque centrale. Les gouvernements nationaux doivent donc céder une part de leur influence à une institution politiquement indépendante. Cela implique de renoncer volontairement à un élément central de son propre pouvoir et de confier en d'autres mains la capacité de gérer sa propre monnaie. C'est ici, au plus tard, qu'interviennent les critères de convergence que les États membres doivent remplir et qui constituent un véritable défi.

Un autre élément non négligeable est la stabilité de l'endettement. En Afrique, c'est actuellement un facteur à nouveau de plus en critique. Régulièrement, les États africains se retrouvent dans une situation dans laquelle ils atteignent les limites de leur capacité



à assurer le service de la dette. Ils entrent dans une boucle sans fin qui aboutit à un rééchelonnement de la dette.

Est-ce que c'est le bon moment pour le lancement d'une monnaie africaine commune ?

Bien entendu, c'est une bonne démarche et elle mérite notre soutien. Mais je pense qu'elle fonctionnerait nettement mieux si on insufflait d'abord davantage de vie à la zone de libre-échange continentale africaine (ZLECA). À mon avis, le plus gros problème réside dans la zone de libre-échange et non pas dans la monnaie unique. L'Afrique doit améliorer sa logistique commerciale intérieure. Les pays africains doivent être en mesure de pratiquer un commerce intra-africain à grande échelle.

De plus, il vaut mieux ne pas mettre la charrue avant les bœufs. Je pense que les partenaires africains devraient plutôt se concentrer d'abord sur la mise en place et le fonctionnement de la ZLECA, tant sur le plan politique qu'économique. Pour cela, l'introduction d'une nouvelle monnaie commune ne suffit pas. La zone de libre-échange africaine pourrait en revanche jouer un rôle crucial dans la diversification des économies, la promotion de l'industrialisation et la mise en œuvre de chaînes de valeur locales. Une fois que l'on a réussi cela, ce qui, probablement, est déjà l'œuvre d'une vie, il est alors réaliste et judicieux d'envisager une monnaie unique africaine. En introduisant l'eco maintenant, on ferait, à mon avis, le deuxième pas avant le premier.

Ce qui me dérange également, c'est que l'idée de l'eco est extrêmement régionalisée. Il y est question essentiellement de l'Afrique de l'Ouest. Comme je le disais, il serait préférable de se concentrer d'abord sur la ZLECA. Toutes les régions du continent africain devraient pouvoir s'identifier à cette zone de libre-échange.

Si c'est le cas, il en découlera automatiquement une nouvelle discussion sur une possible union monétaire, qui aura pour objet de transformer l'eco en quelque chose de plus grand. Quelque chose qui, à mon avis, ne s'appellera plus eco.

Quelle est l'importance de ces développements pour les PME allemandes qui opèrent sur le continent africain ?

À mon avis, l'introduction de l'eco, si elle a lieu, aura, dans un premier temps, peu d'incidence sur les entreprises allemandes qui opèrent en Afrique. Le dollar américain et l'euro resteront les monnaies de facturation du commerce international.

En ce qui concerne les investissements dans les États africains, les choses sont à considérer de façon plus nuancée. Si j'investis dans une zone économique où il existe une monnaie unique, celle-ci est potentiellement moins exposée à la dévaluation que ce n'est le cas actuellement dans certains pays qui ne font pas partie de la zone CFA. Cela serait un critère important pour ma décision d'investissement.

Pour que l'eco devienne une monnaie d'échange internationale, il faudrait qu'un acteur africain très puissant intervienne et dise : je paie et facture uniquement en eco. Cela accroîtrait nettement l'acceptabilité de cette nouvelle monnaie. Mais je pense que la suprématie du dollar américain va persister durant la prochaine décennie.

Ulf-Peter Noetzel est, de longue date, un expert de l'Afrique. Au sein de la Deutsche Bank AG, il a dirigé les activités mondiales de trade finance avec les banques, après avoir opéré pendant vingt ans dans le domaine des affaires africaines. Depuis mi-2022, il soutient l'Afrikaverein en tant que Senior Policy Advisor dans le domaine des finances.



Mitarbeiter von Off-Grid Africa bei der Installation eines Mini-Netzes
Off-Grid Africa staff installing a mini-grid

© Off-Grid Europe

++++

UNABHÄNGIG DANK DEZENTRALER ENERGIEVERSORGUNG

++++

EIN DEUTSCHES UNTERNEHMEN EXPANDIERT IN DEN SENEGAL

„Alles begann damit, dass uns ein Freund aus dem Senegal 2010 nach einer günstigeren Stromerzeugungs-Alternative zum Dieselgenerator fragte, vorzugsweise erneuerbar.“ Erzählt Christiane Kragh, Geschäftsführerin von Off-Grid Europe GmbH. Daraus entstand die Idee, mit aussortierten Solarzellen ein Modul selbst zu bauen (das Watt kostete damals 2,50 €). Dies wurde zu einem Geschäftsmodell und die Gründer füllten damit eine Nische in Europa.

Nachdem sich 2012 der europäische Solarmarkt drastisch veränderte, musste man sich umorientieren. Das kleine Unternehmen suchte sich einen anderen Nischenmarkt mit Wachstumspotenzial. Seitdem spezialisiert sich Off-Grid Europe auf autarke Energiesysteme, sogenannte Mini-Grids. Mit diesen Mini-Grids elektrifiziert das Unternehmen gerade mehr als 120 Dörfer im Senegal.

Seit 2013 konzentriert sich Mark Kragh, technischer Leiter bei Off-Grid Europe, voll auf die Entwicklung von autarken Energiesystemen, sog. Mini-Grids, zur Erzeugung von regenerativem Strom. Pro System werden über 2.000 Komponenten von den Ingenieuren, Elektrikern und Handwerkern im Werk von Off-Grid Europe in Pfullendorf (Baden-Württemberg) zusammengebaut.

Die Systeme werden als in sich geschlossene Einheiten in einem typischen Seecontainer in Deutschland gebaut und getestet, bevor sie an ihren Zielstandort verschifft und dort installiert werden. Die Solarmodule werden mit Hilfe einer selbst entwickelten Metallstruktur, als eine Art Dach, auf den Container gesetzt. So spenden die Module dem System Schatten und sind gleichzeitig besser vor Sand und Schmutz geschützt. Über einen Wechselrichter wird der Gleichstrom aus der PV-Anlage dann in Wechselstrom umgewandelt und in leistungsstarken Batterien gespeichert.

Mark Kragh: „Unsere Containerlösung ist sehr flexibel und kann unterschiedliche Anforderungen erfüllen. Außerdem ist sie darauf ausgelegt, den extremsten Wetterbedingungen standzuhalten.“

OFF-GRID EUROPE
off-grid energy experts

Unser erstes System haben wir in Nigeria installiert. Bei jedem System ist es uns wichtig, die technisch beste Lösung anzubieten.“

OFF-GRID EUROPE IST TEIL DES PROJEKTS ASER300 IM SENEGAL

Der senegalesische Staat strebt bis 2025 eine umfassende Elektrifizierung des Landes an. Der überwiegende Anteil dieser Elektrizität soll aus erneuerbaren Energien gewonnen werden. Mit dem ASER300-Projekt setzt die senegalesische Agence Sénégalaise d'Electrification Rurale dieses politische Vorhaben um und elektrifiziert mindestens 300 Dörfer im ländlichen Raum. Seit 2020 ist Off-Grid Europe Teil des Projekts ASER300. Das Projekt wird von Gauff Engineering geleitet und von der Kreditanstalt für Wiederaufbau mit insgesamt 120 Millionen Euro gefördert.

GRÜNDUNG VON OFF-GRID AFRICA IM SENEGAL

Trotz Pandemie gelang es, das Unternehmen für dieses Leuchtturmprojekt auf- und auszurüsten. Gleichzeitig wurde im Senegal die Tochtergesellschaft Off-Grid Africa gegründet, die derzeit 55 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. „Es war uns trotz aller Herausforderungen, speziell während der Pandemie, wichtig, im Senegal die Zeit und das Geld zu investieren, um jetzt auf ein tolles Team vor Ort setzen zu können“, sagt Christiane Kragh. „Es war bestimmt nicht immer einfach und oft wurde unsere Entscheidung, in Afrika zu gründen, in Frage gestellt. Aber wir würden es immer wieder so machen.“

Die Energiesysteme des Unternehmens in entlegene Dörfer im Senegal zu bringen, stellt das Team immer wieder vor große Herausforderungen. Aber jede Möglichkeit wird kreativ und innovativ durchdacht. Auch mit dem Risiko, dass etwas nicht funktioniert wie geplant. Der Erfolg gibt dieser Vorgehensweise recht.

MULTIKULTURALITÄT ALS STÄRKE NUTZEN

Menschen aus mehr als fünfzehn verschiedenen Ländern arbeiten bei Off-Grid Europe und Off-Grid Africa, weswegen den Gründern von Anfang an eine offene und transparente Unternehmenskultur sehr wichtig war. „Unsere multikulturelle Firmenstruktur hat sich schon oft ausgezahlt. Von kreativem Einfallsreichtum bis hin zu lösungsorientiertem Pragmatismus – jeder bringt aus seiner Kultur Stärken mit, die wir als Unternehmen nutzen können. Auch wir sind vom Fachkräftemangel im Handwerk betroffen, deshalb setzen wir uns für einen besseren Fachkräfteaustausch innerhalb Europas, aber auch international ein“, erklärt Christiane Kragh. Ihr Mann ergänzt: „Kooperation ist das A und O. Wir setzen als Unternehmen nicht auf Out-, sondern auf Insourcing. Wir möchten uns ein unschlagbares Wissen in den unterschiedlichsten Bereichen aneignen und dieses Wissen innerhalb der Firma weitergeben und untereinander teilen. Damit schaffen wir langfristig Arbeitsplätze und stellen uns als Unternehmen international nachhaltig auf.“

CONTAINERLÖSUNG IM HOCHSPANNUNGSBEREICH

Während das Unternehmen im Senegal Energiesysteme im Bereich von 15 bis 45 kW Photovoltaik-Leistung und mit bis zu knapp 300 kW Speicherleistung, also Systeme im Niederspannungsbereich, installiert, bietet Off-Grid Europe auch Projekte im MW-Bereich an. Mit einer Containerlösung im Hochspannungs-



Mark und Christiane Kragh kurz nach der Gründung von Off-Grid Africa SUARL in Dakar, Senegal
Mark and Christiane Kragh shortly after the founding of Off-Grid Africa SUARL in Dakar, Senegal

bereich kann Off-Grid Europe große Strombedarfe decken und so bereits bestehende Netze in Westafrika stabilisieren. Diese Systeme können z. B. in Krankenhäusern oder großen Industrieanlagen zum Einsatz kommen. Neben der Deckung des individuellen Strombedarfs können so auch Netzausfälle verhindert werden, ohne dass auf fossile Energieträger, wie z. B. Dieselgeneratoren, zurückgegriffen werden muss.

SOFTWARE ALS SCHLÜSSEL FÜR LANGFRISTIGEN ERFOLG

Neben dem Erzeugen elektrischer Energie ist der Off-Grid Controller ein sehr wichtiger Bestandteil der Systeme von Off-Grid Europe. Es handelt sich um eine selbst entwickelte Software, die verschiedene Daten der Systeme sammelt und auswertet. Mit ihrer Hilfe können mögliche Fehler frühzeitig erkannt und behoben werden. „Mit Hilfe der Datenauswertung verlängern wir die Lebensdauer der Systeme. Sie haben weniger Ausfälle, was letztendlich Geld spart und wiederum zu einer besseren Klimabilanz beiträgt“, erklärt Mark Kragh, der den Off-Grid Controller entwickelt hat.

MIT ERNEUERBAREN TECHNOLOGIEN ENERGIEUNABHÄNGIGKEIT SCHAFFEN

Off-Grid Europe ist in der Lage, seine Technologie schnell zu skalieren. Die Vision ist klar: mit erneuerbarer Technologie Energieunabhängigkeit schaffen. „Wir möchten unseren Kunden von der besten Technik bis zum finanziellen Rahmenkonzept eine holistische Lösung anbieten. Eine Lösung, die ihren individuellen Energiebedarf deckt, sicher, unabhängig und langfristig rentabel ist. Wir gründeten unser Unternehmen, um den größtmöglichen positiven Einfluss auf Menschen und Natur zu haben“, so Christiane Kragh.

2006 lernen sich Mark und Christiane Kragh in London kennen. Sie werden einander vorgestellt, weil sie unabhängig voneinander dasselbe HTML-basierte System entwerfen, um die Effizienz des Kundendienstes zu steigern. 2010 gründeten sie ihre erste Firma miteinander. Heute, 2022, sind sie verheiratet, haben drei gemeinsame Kinder und leiten die Unternehmen Off-Grid Europe GmbH in Deutschland und Off-Grid Africa SUARL im Senegal.

Fachkräfte für Afrika

Wirtschaftliche Impulse durch berufliche Bildung in Afrika

Ansatz und Ziele der VDMA-Initiative „Fachkräfte für Afrika“

In vielen Ländern Subsahara-Afrikas herrscht insbesondere im Maschinenbau ein hoher Fachkräftebedarf. Zwischen Markteintritt und beruflicher Aus- und Weiterbildung besteht hier eine besonders starke Verbindung. Mit dem Aufbau lokaler Aus- und Weiterbildungszentren unterstützt der VDMA seine Mitgliedsunternehmen beim Aufbau der benötigten Kapazitäten vor Ort.

Berufliche Bildung als Katalysator für den Markteintritt

Dass sich ein Engagement in berufliche Bildung bezahlt macht, zeigen Beispiele von in afrikanischen Ländern erfolgreich tätigen deutschen Unternehmen. Dieses Konzept hat der VDMA aufgegriffen und mit der Initiative „Fachkräfte für Afrika“ Möglichkeiten eröffnet, die berufliche Bildung vor Ort aktiv mitzugestalten. Die Aus- und Weiterbildungszentren sind ein zentraler Treffpunkt für afrikanische und deutsche Unternehmen, der Erfahrungsaustausche sowie den Aufbau und die Pflege von Netzwerken ermöglicht. Deutsche Unternehmen können so in lokale Strukturen hineinwachsen und etwaige Berührungängste abbauen. Auf diese Weise unterstützt die VDMA-Initiative die Unternehmen beim Eintritt in aussichtsreiche afrikanische Märkte und damit bei der Erhöhung ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit.

VDMA

Lyoner Straße 18
60528 Frankfurt

Telefon +49 69 66030
E-Mail norbert.voelker@vdma.org
Internet www.vdma.org



Afrika verlängert Wertschöpfungsketten

Für den Einsatz passender Technologie sind vor allem qualifizierte Fachkräfte gefragt. Sie sind der Motor für die Entwicklung und Diversifizierung der Wirtschaft. Im Rahmen der Initiative „Fachkräfte für Afrika“ baut der VDMA gemeinsam mit lokalen Partnern und Mitgliedsunternehmen Aus- und Weiterbildungszentren in Botswana, Kenia und Nigeria auf.

Als industrielle Begegnungsstätte unterstützen diese Zentren deutsche Unternehmen beim Eintritt in den afrikanischen Markt.

Ziele der Initiative „Fachkräfte für Afrika“ auf einen Blick:

- Akkreditierte duale Aus- und Weiterbildung von Fachkräften vor Ort
- optimiertes Matching von Angebot und Nachfrage auf lokalen Arbeitsmärkten
- Förderung des Engagements von deutschen und afrikanischen Unternehmen in der beruflichen Aus- und Weiterbildung
- Unterstützung deutscher Unternehmen bei ihrem Einstieg in afrikanische Märkte
- Aufbau eines Netzwerks zwischen allen relevanten Akteuren
- Know-how-Transfer im Bereich der dualen beruflichen Bildung im Maschinen- und Anlagenbau

Hier direkt mehr erfahren



Wir vertreten für Sie die Themen des Maschinen- und Anlagenbaus in Deutschland, Europa und Afrika. Unsere technische Expertise, unsere Branchenkenntnis und unsere gradlinige Positionierung machen uns zu einem anerkannten und geschätzten Ansprechpartner für die Unternehmen ebenso wie für die Öffentlichkeit, Wissenschaft, Verwaltung und Politik.

Hier erfahren Sie mehr über die Kurse und Ausbildungen:

www.dangote.com/vdma
www.citf.co.bw

Wir bieten unseren Mitgliedern ein breites Spektrum an Services und Leistungen – vom Fachwissen der VDMA-Expertinnen und Experten im In- und Ausland bis zu unserem einzigartigen Maschinenbau-Netzwerk.



+++

INDEPENDENT THANKS TO DECENTRALISED ENERGY SUPPLY

+++

A GERMAN COMPANY EXPANDS INTO SENEGAL

In 2006, Mark and Christiane Kragh met in London, introduced to each other because they independently designed the same HTML-based system to increase customer service efficiency. In 2010, they founded their first company together. Today, in 2022, they are married, have three children together, and run the companies Off-Grid Europe GmbH in Germany and Off-Grid Africa SUARL in Senegal.

"It all started in 2010 when a friend from Senegal asked for a cheaper power generation alternative to diesel generators, preferably renewable," says Christiane Kragh, CEO of Off-Grid Europe GmbH. This gave rise to the idea of building a module themselves using discarded solar cells (a watt cost € 2.50 at the time). This became a business model and the founders filled a niche in Europe.

After the European solar market changed radically in 2012, they had to reorient themselves. The small company looked for another niche market with growth potential. Since then, Off-Grid Europe has specialised in self-sufficient energy systems (mini-grids). With these mini-grids, the company is currently electrifying over 120 villages in Senegal.

Since 2013, Mark Kragh, CTO at Off-Grid Europe, has been fully focused on the development of mini-grids for the generation of renewable energy. More than 2,000 components per system are assembled by the engineers, electricians, and tradespeople at Off-Grid Europe's factory in Pfullendorf (Baden-Württemberg).

The systems are built and tested as self-contained units in standard shipping containers in Germany before being shipped to their destination for installation. The solar modules are placed on the container using an in-house developed metal structure, serving as a kind of roof. In this way, the modules provide shade for the system whilst being better protected from sand and dirt. An inverter then converts the direct current from the PV system into alternating current

 **OFF-GRID EUROPE**
off-grid energy experts

and stores it in high-performance batteries. "Our container solution is very flexible and can meet a variety of requirements. It is also designed to withstand the most extreme weather conditions. We installed our first system in Nigeria. With every system, it is important for us to offer the best technical solution," says Mark Kragh.

OFF-GRID EUROPE IS PART OF THE ASER300 PROJECT IN SENEGAL

The Senegalese government is aiming for the comprehensive electrification of the country by 2025, with the majority of this electricity planned to be generated from renewable energies. With the ASER300 project, Senegal's state-owned national rural electrification agency (Agence Sénégalaise d'Électrification Rurale, ASER),

Mini-grid from Off-Grid Europe in Senegal
Mininetz von Off-Grid Europe im Senegal



 from the
practice

from the practice

is implementing this policy and electrifying at least 300 villages in rural areas. Off-Grid Europe has been part of the ASER300 project since 2020. The project is led by Gauff Engineering and funded by the KfW development bank with a total of 120 million euros.

FOUNDING OF OFF-GRID AFRICA IN SENEGAL

Despite the pandemic, the company was able to set up and equip itself for this flagship project. At the same time, the subsidiary Off-Grid Africa was founded in Senegal, and currently employs 55 staff. "Despite all the challenges, especially during the pandemic, it was important to us to invest the time and money in Senegal so that we could now rely on a great team on the ground," says Christiane Kragh. "It was definitely not always easy and our decision to set up in Africa was often questioned. Nevertheless, we would do it time and again."

Bringing the company's energy systems to remote villages in Senegal presents an ongoing challenge to the team. Nevertheless, every possibility is thought through creatively and innovatively, even with the risk that something might not work out as planned. Success has proven this to be the right approach.

USING MULTICULTURALISM AS A STRENGTH

Individuals from over fifteen different countries work at Off-Grid Europe and Off-Grid Africa, which is why having an open and transparent corporate culture has been very important to the company founders since the very beginning. "Our multicultural company structure has paid off over and over. From creative ingenuity to solution-oriented pragmatism – everyone brings strengths from their culture that we can use as a company. We have also been impacted by the shortage of experienced workers in the skilled trades industry, which is why we are committed to a better exchange of skilled workers within Europe, as well as internationally," explains Christiane Kragh. Her husband adds: "Co-operation is the be-all and end-all. As a company, we rely on insourcing rather than outsourcing. We want to acquire unbeatable knowledge in the most diverse areas and pass this knowledge on within the company and share it among ourselves. In this way, we create jobs in the long term and position ourselves sustainably as an international company."

CONTAINER SOLUTIONS IN THE HIGH-VOLTAGE RANGE

While the company installs energy systems in Senegal in the range of 15-45 kW photovoltaic output and with up to 300 kW storage capacity (systems in the low-voltage range), Off-Grid Europe also offers projects in the MW range. With a container solution in the high-voltage range, Off-Grid Europe can cover large demand for electricity and thus stabilise existing grids in West Africa. These systems can be used, for example, in hospitals or large industrial plants. In addition to covering individual electricity needs, grid failures can also be prevented without having to resort to fossil energy sources like diesel generators.

SOFTWARE – THE KEY TO LONG-TERM SUCCESS

Besides the generation of electrical energy, the Off-Grid Controller is a very important component of Off-Grid Europe's systems. This is in-house developed software that collects and evaluates various data from the systems. With its help, potential errors can be detected



In February 2022, Christiane Kragh travelled to Senegal as part of a business delegation with German President Frank-Walter Steinmeier. This was an important milestone for the company, which wants to establish itself in West Africa for the long term.

Im Februar 2022 reiste Christiane Kragh im Rahmen einer Wirtschaftsdelegation mit Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier in den Senegal. Dies war ein wichtiger Meilenstein für das Unternehmen, das sich langfristig in Westafrika etablieren will.

and remedied at an early stage. "With the help of the data analysis, we extend the service life of the systems. They experience fewer interruptions, which ultimately saves money and, in turn, contributes to a better climate balance," explains Mark Kragh, who developed the Off-Grid Controller.

CREATING ENERGY INDEPENDENCE WITH RENEWABLE TECHNOLOGIES

Off-Grid Europe is able to rapidly scale its technology. The company's vision is clear: to create energy independence with renewable technology. "We want to offer our customers a holistic solution, from the best technology through to the financial framework. A solution that meets their individual energy needs, is secure, independent, and profitable in the long term. We founded our company to have the greatest possible positive impact on people and nature," says Christiane Kragh.

STORY IS KING

NOLLYWOOD, DIE AFRIKANISCHE TRAUMFABRIK

In vielen Teilen Afrikas hat die Erzählkultur bis heute einen hohen Stellenwert. Mit ihrer Hilfe werden Wissen und Wertvorstellungen weitergegeben. In dieser Tradition sehen sich viele nigerianische Filmemacher: als moderne Geschichtenerzähler.

Weltweite Aufmerksamkeit finden ihre Werke unter der Marke „NOLLYWOOD“. Unter diesem gemeinsamen Dach versammeln sich in einem so großen und vielfältigen Land wie Nigeria Produktionen, die von unterschiedlichen Kulturen und Sprachen geprägt sind. Im Süden des Landes sind die Filme oft auf Englisch und Pidgin, im Südwesten auf Yoruba und im Norden vorwiegend auf Hausa. Aber auch englischsprachige Filme aus Ghana und nigerianische Filme, die in den Vereinigten Staaten und anderen Ländern gedreht werden, zählen üblicherweise zum Nollywood-Genre.

Aber sowohl die schnell gedrehten Guerillafilme als auch die Hochglanzproduktionen betreiben oft Gesellschaftskritik. Es geht um Vetternwirtschaft und Korruption, um Macht, Geld, Kriminalität, Religion und soziale Ungleichheit. Schon die mordende Sekte aus „Living in Bondage“ war für viele Zuschauer in Nigeria eine Parabel auf die Militärdiktatur.

In den letzten zehn Jahren ist aus dem Filmgeschäft in Nigeria eine Multimillionen-Dollar-Industrie geworden, die sich eines wachsenden internationalen Interesses erfreut.

EINE MODERNE INDUSTRIE ENTSTEHT

Etwa 50 neue einheimische Filme kommen pro Woche in Nigeria auf den Markt. Vielleicht sogar mehr. So genau weiß das niemand.



“I cannot tell the white man’s story. He tells me his own story in his own movies. It is still the same basic themes ... we are telling it our own way. Our own Nigerian way, our own African way.”

Bond Emeruwa, Nigerian filmmaker

Die nigerianische Filmindustrie gilt nach der Indiens als zweitgrößte der Welt. Am laufenden Band werden in der Hauptstadt Lagos Filme produziert und diese finden in vielen Ländern Afrikas großen Anklang.

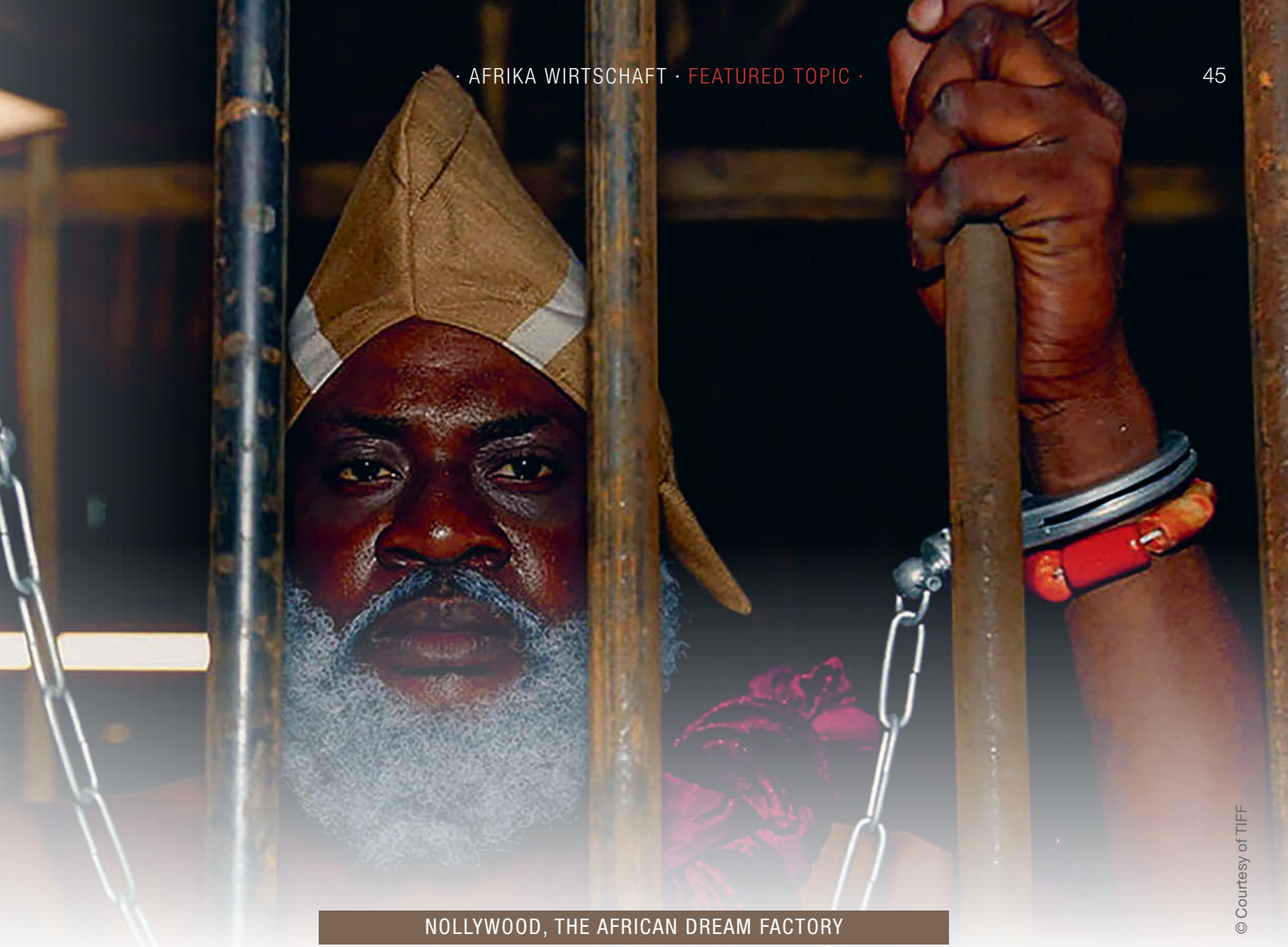
Die Standorte der Branche verteilen sich auf mehrere große Produktionszentren in Lagos, Onitsha, Enugu, Asaba und Abuja, wo zusammen jedes Jahr 2.000 bis 3.000 Spielfilme produziert werden.

Der Wert von Nollywood wurde 2021 auf 6,4 Milliarden Dollar geschätzt. Mit einer prognostizierten jährlichen Wachstumsrate von 8,6 % ist die nigerianische Medien- und Unterhaltungs-

industrie laut PWC eine der am schnellsten wachsenden Kreativindustrien der Welt. Das Wachstum ist umso erstaunlicher, da es weitgehend ohne staatliche Unterstützung auskommt und von privaten Investoren getragen wird. Die Branche steht allen Krisen zum Trotz für Widerstandsfähigkeit, Hartnäckigkeit und kreatives Geschick.

Dieser Boom scheint Folgen zu haben: So trug die Film- und Musikindustrie 2020 etwa 730 Milliarden Naira (1,8 Milliarden US-Dollar) zum BIP des Landes bei. Mittlerweile ist die Filmbranche in Nigeria nach der Landwirtschaft der zweitgrößte Arbeitgeber des Landes. Und bis 2025 wird die Zahl der nigerianischen Pay-TV-Abonnenten, die heute schon größer als in Südafrika ist, auf etwa 10 Millionen ansteigen.

Und gerade findet durch Netflix eine explosionsartige Internationalisierung von Nollywood-Produktionen statt. Anderswo in der Welt wird solch ein großer Einfluss von Netflix üblicherweise mit Sorge und Kritik verfolgt. Anders in Nigeria. Hier sehen die meisten Filmemacher darin zunächst die Vorteile. Der Streaming-Gigant wird von den Filmemachern in Nigeria respektiert und sogar gefeiert. Schließlich trägt er erheblich zur Monetarisierung der durch Raubkopien schwer gebeutelten Branche bei. Neuestes Beispiel ist die in Nollywood produzierte vierteilige Miniserie „Blood Sisters“, die im Mai auf Netflix gestartet ist. Sie ist dabei, im Sturm globale Märkte zu erobern. •



NOLLYWOOD, THE AFRICAN DREAM FACTORY

© Courtesy of TIFF

In many parts of Africa, the culture of storytelling remains very important. With it, knowledge and values are passed on. Many Nigerian filmmakers see themselves in this tradition: as modern storytellers.

Their works attract international attention under the brand of “Nollywood”. In a country as large and diverse as Nigeria, productions influenced by different cultures and languages are grouped under this common label. The films are often in English and Pidgin in the south of the country, in the Yoruba language in the southwest, and predominantly in the Hausa language in the north. However, English-language films from Ghana and Nigerian films made in the United States and other countries are also usually included in the Nollywood genre.

However, both the quickly made guerrilla films and the glossy productions from Nigeria often engage in social critique. They focus on nepotism and corruption, power, money, crime, religion, and social inequality. Even the murderous sect from “Living in Bondage” serves as a parable for the military dictatorship for many viewers in Nigeria.

Over the last ten years, the film business in Nigeria has become a multi-million dollar industry that is attracting growing international interest.

A MODERN INDUSTRY EMERGES

Around 50 new locally produced films are released in Nigeria every week – maybe even more (no one knows for sure). The Nigerian film industry is considered the second largest in the world after India's. Films are produced non-stop in the capital Lagos, and enjoy popularity in many African countries.

The industry is spread across several major production centres in Lagos, Onitsha, Enugu, Asaba and Abuja, where 2,000 to 3,000 feature films are produced every year.

Nollywood was estimated to be worth 6.4 billion dollars in 2021. According to PwC, its projected annual growth rate of 8.6 percent makes the Nigerian media and entertainment industry one of the fastest-growing creative industries in the world. This growth is all the more astonishing because it is taking place largely without government support and is

driven rather by private investors. In the face of crises, the industry stands for resilience, tenacity, and creative skill.

This boom seems to be having an impact: in 2020, the film and music industry contributed around 730 billion naira (1.8 billion US dollars) to the country's GDP. Nigeria's film industry is now the country's second-largest employer after agriculture and, by 2025, the number of Nigerian pay TV subscribers is projected to increase to about 10 million.

Right now, the internationalisation of Nollywood productions is taking place through Netflix. Elsewhere in the world, this process is followed with concern and criticism. It is different in Nigeria – here, most filmmakers see the advantages first. The streaming giant is respected and even celebrated by filmmakers in Nigeria. One of the most recent examples is the Nollywood-produced four-part mini-series “Blood Sisters”, which was launched on Netflix in May and is poised to conquer global markets.




CHANCEN DURCH UNSICHERHEIT

» Wichtige Trends, die Unternehmen in der ECOWAS-Region beobachten sollten «

Im untenstehenden Artikel beleuchten Expertinnen und Experten von Control Risks und Oxford Economics Africa aufkommende Risiken und Chancen in der Region Westafrika. Diese basieren auf der gemeinsam erarbeiteten siebten Ausgabe des Africa Risk-Reward Index. Die Senior Analystin Zainab Animashaun im Bereich Global Risks Analysis hat den Artikel für die Leserschaft des Afrika-Vereins präzisiert. Sie lebt aktuell in Lagos und arbeitet bei Control Risks.

Control Risks ist eine weltweit integrierte Partnerschaft, die eine Kultur der Zusammenarbeit lebt und stets nach Exzellenz strebt. Es ist uns wichtig, unseren hohen Qualitätsanspruch mit umsetzbarer Praktikabilität unserer Leistungen zu verbinden. Unabhängig davon, wie und wo unsere Kundinnen und Kunden mit uns in Kontakt treten – sie können immer ausgezeichnete Expertise erwarten. Wir sind eine der weltweit führenden, spezialisierten Risikoberatungen. Unser Schwerpunkt sind Unternehmen, für die internationale Zusammenarbeit Priorität hat und die damit in besonderer Weise den sich kontinuierlich verändernden globalen Risiken ausgesetzt sind. Diese Unternehmen unterstützen wir dabei, sichere, regelkonforme und belastbare Organisationen aufzubauen und gezielt weiterzuentwickeln.

Oxford Economics Africa ist ein führender Anbieter unabhängiger Forschungsarbeiten über Afrika, die von einem hochqualifizierten Team von Wirtschaftswissenschaftlern, Ökonometrikern, quantitativen und politischen Analysten durchgeführt werden. Oxford Economics Africa führt regelmäßig maßgeschneiderte Forschungsprojekte durch, die genau auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Zu den maßgeschneiderten Dienstleistungen gehören unter anderem Markteinschätzungen, Verbraucherverhalten, Szenario- und Wirkungsanalysen.

Die Auswirkungen der durch die Pandemie ausgelösten globalen Wirtschaftskrise, des Klimawandels und des Konflikts in der Ukraine haben zweifelsohne die globale Unsicherheit in Bezug auf Wachstumschancen und politische Stabilität in der Wirtschaftsgemeinschaft Westafrikanischer Staaten (ECOWAS) und den anderen Teilen des afrikanischen Kontinents erhöht. Langfristig könnten sich diese geopolitischen Schocks jedoch als genau die Faktoren erweisen, die die Beziehungen der Region zum Rest der Welt und ihre Rolle in der Weltwirtschaft neu definieren.

Es gibt drei Hauptthemen, die diese Übergangsphase für die ECOWAS-Länder wahrscheinlich prägen werden. Das erste Thema ist die entscheidende Rolle, die Westafrika bei der globalen Energiewende spielen könnte. Zweitens wächst die Besorgnis über das regionale Problem der Lebensmittelsicherheit und die Mängel in den Lieferketten im weiteren Sinne. Und drittens müssen die Regierungen Westafrikas mit ihren knappen Mitteln die kommende Welle sozialer Unzufriedenheit bewältigen.

AFRIKAS ROLLE BEI DER GLOBALEN ENERGIEWENDE GESTALTEN

Die weltweit steigenden Rohölpreise und die Unterbrechung der Versorgungskette aufgrund des anhaltenden Russland-Ukraine-Konflikts haben die westafrikanische Region wieder in den Mittelpunkt des Interesses gerückt. Die Suche europäischer Länder und multinationaler Konzerne nach Energiealternativen im Zuge des Ukraine-Konflikts eröffnet westafrikanischen Ländern wie Nigeria lukrative Möglichkeiten, ihre weitgehend ungenutzten Gasreserven für neue Versorgungsmärkte zu positionieren. Die höhere weltweite Nachfrage nach neuen Gasquellen hat die regionale Zusammenarbeit bei großen Gasprojekten gefördert und die Kluft zwischen Westafrika und anderen Teilen des Kontinents etwas überbrückt.

So unterzeichneten die Regierungen von Niger, Nigeria und Algerien eine Absichtserklärung zum Bau der 4.000 km langen Trans-Sahara-Gaspipeline (TSGP), welche Gas nach Südeuropa liefern soll. Auch unterzeichnete Nigeria am 1. Juni mit der ECOWAS Vereinbarungen über die Entwicklung der Nigeria-Marokko-Gaspipeline (NMGP). Trotz zahlreicher Zusagen der Länder, auf fossile Brennstoffe zu verzichten und den Kohlenstoffausstoß zu verringern, ziehen die Ölreserven Westafrikas auch das Interesse neuer Investoren auf sich. Côte d'Ivoire hofft, von den höheren Ölpreisen und dem jüngsten Tiefsee-Ölfund im Jahr 2021 – dem ersten Fund seit mehr als zwei Jahrzehnten – profitieren zu können.

Die klammen westafrikanischen Regierungen, die aufgrund der hohen Inflation und der drohenden Rezession in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften mit einem Rückgang des weltweiten Investoreninteresses konfrontiert sind, werden die Wiederbelebung der Öl- und Gaswirtschaft in der Region begrüßen. Nichtsdestotrotz werden Projekte, die die heimischen Märkte beliefern, in vielen Ländern auf große Herausforderungen bei der Umsetzung stoßen. Selbst in Ländern, die nach außen hin offen für ausländische Investoren sind. Dies ist zum Teil auf die andauernde politische Einmischung, langwierige Sicherheitsprobleme und Finanzierungsengpässe zurückzuführen. In den letzten Jahren war Ghana gezwungen, aufgrund potenzieller Erzeugungsüberschüsse kostspielige Stromabnahmeverträge mit unabhängigen Stromerzeugern zu überprüfen.

AFRIKAS PROBLEME BEI DER ERNÄHRUNGSSICHERHEIT LÖSEN

Die unsichere Ernährungslage in Teilen Westafrikas wurde durch die jüngsten Unterbrechungen der globalen Lebensmittelversorgungsketten, die zunächst durch die COVID-19-Pandemie und dann durch den Konflikt in der Ukraine verursacht wurden, noch verschärft. Die Einfuhren von Grundnahrungsmitteln wurden erheblich beeinträchtigt, was zu Ungleichgewichten im Warenhandel für westafrikanische Rohstoffexporteure wie Nigeria (Öl) und Côte d'Ivoire (Kakao) führte. Darüber hinaus sind viele westafrikanische Länder in hohem Maße von der Einfuhr von Grundnahrungsmitteln wie Weizen abhängig,

wobei eine Abschwächung der Währungen ihre Importrechnungen in die Höhe treibt. Viele westafrikanische Währungen, darunter die von Ghana (GHS, Cedi) und der frankophone westafrikanische Franc (CFA), haben in diesem Jahr unter erheblichem Abwertungsdruck gestanden, da die höheren Kosten für Energie und Grundnahrungsmittel die Außenbilanzen belasten und die Zentralbanken der fortgeschrittenen Volkswirtschaften eine entschiedene restriktive Haltung eingenommen haben.

Diese Kombination aus Abhängigkeit von Nahrungsmittelimporten und schwächelnden Währungen führt zu einem Anstieg der Nahrungsmittelpreise, was tiefgreifende soziale Auswirkungen in ganz Westafrika hat. Obwohl viele Regierungen die Substitution von Nahrungsmittelimporten in Erwägung ziehen, bleibt dies ein heikles Unterfangen, da die Regierungen möglicherweise den Interessen der einheimischen Erzeuger Vorrang vor der Erreichung einer langfristigen Ernährungssicherheit einräumen. So fördert die nigerianische Regierung beispielsweise die Importsubstitution von Zucker durch einheimische Rohstoffe, indem sie die Einfuhr von rohem oder verarbeitetem Zucker verbietet und nur drei einheimischen Zuckerraffinerien das Exklusivrecht für die Einfuhr von Rohzucker erteilt.

Nichtsdestotrotz bleibt der regionale Handel mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen eine praktikable Lösung. Die Afrikanische Kontinentale Freihandelszone (AfCFTA) und das Panafrikanische Zahlungsverkehrs- und Abrechnungssystem (PAPSS) – das innerafrikanische Transaktionen in lokalen Währungen ermöglicht – werden dabei eine wichtige Rolle spielen, da sie sich stark auf die Erleichterung eines „reibunglosen“ Handels konzentrieren. Infrastrukturinvestitionen werden auch der Schlüssel zur Verwirklichung des Potenzials der Region sein, nicht nur unabhängig von Nahrungsmitteln, sondern auch ein globaler Exporteur zu werden. Folglich gibt es zwar zunehmend Möglichkeiten für externe Investoren, die Bestrebungen Westafrikas im Bereich der Ernährungssicherheit zu unterstützen, aber diese werden wahrscheinlich einen intelligenten und vor allem geduldischen Einsatz von Kapital erfordern.



REGIERUNGEN MIT KNAPPEN KASSEN SCHWIMMEN AUF EINER WELLE DER UNZUFRIEDENHEIT

Der Anstieg der Verbraucherpreise hat seit Anfang 2022 in ganz Westafrika spontane Proteste gegen Regierungen ausgelöst, wobei große Proteste unter anderem aus Ghana, Liberia und Sierra Leone gemeldet wurden. Für das kommende Jahr ist mit weiteren Unruhen zu rechnen, da die sozioökonomischen Bedingungen weiterhin schwierig bleiben und regierungsfeindliche Proteste aufgrund politischer, aber auch sozioökonomischer Missstände zu erwarten sind. Die amtierenden Regierungen und die politischen Eliten werden sich vor diesen Protesten gegen die Lebenshaltungskosten hüten und die öffentliche Stimmung genau beobachten. Da die Regierungen den Druck spüren, könnte die Einführung neuer politischer Maßnahmen, die spürbare Veränderungen in der Verwaltung mit sich bringen, die einzige Möglichkeit sein, die frustrierte Bevölkerung zu beruhigen. Doch bisher scheinen viele nicht dazu bereit zu sein.

Der Kern all dieser Ausbrüche von Unruhen ist die Frustration der Bürger über die Unfähigkeit ihrer Regierungen, die Lebensbedingungen zu verbessern, was vor allem auf die hohe Staatsverschuldung zurückzuführen ist. Im Jahr 2022 wird die Staatsverschuldung in westafrikanischen Ländern wie Ghana voraussichtlich 70 % des BIP übersteigen. Diese Frustration hat in Ländern wie dem Senegal und Nigeria zu einer

höheren Beteiligung der Bürger an Wahlen geführt. Es besteht auch die echte Sorge, dass die aufkommenden Oppositionsbewegungen von Teilen desselben Establishments, das sie angeblich ablehnen, übernommen und vereinnahmt werden. Dies hat sich bei den wiederholten Militärputschen in Burkina Faso, Guinea und Mali gezeigt.

Für Unternehmen und Investoren in Westafrika mag die Situation so aussehen, als würden sie auf wankendem Sand laufen. Um ihre Widerstandsfähigkeit zu gewährleisten, benötigen Unternehmen nicht nur robuste Sicherheitsvorkehrungen und alternative Lieferwege, sondern auch ein gründliches Verständnis der lokalen Dynamik, um sowohl direkte als auch indirekte Bedrohungen zu entschärfen. In der Zwischenzeit werden Unternehmen weiterhin ein leichtes Ziel für Regierungen sein, die versuchen, ihre Einnahmen zu erhöhen und ihren Wählern zu zeigen, dass sie entschiedene Maßnahmen ergreifen, um deren Leben zu verbessern und Beschäftigungsmöglichkeiten zu schaffen. Unternehmen müssen jede Änderung von Vorschriften und Gesetzen genau beobachten, da eine vermeintliche Nichteinhaltung wahrscheinlich schnell politisiert und publik gemacht werden wird. Und schließlich wird der Aufbau einer breiten Unterstützungsbasis bei allen Beteiligten – nicht nur bei den staatlichen Akteuren – ein entscheidender Faktor für den Erfolg der Unternehmen sein.

OPPORTUNITY THROUGH UNCERTAINTY

» Key trends for businesses to watch in the ECOWAS region «

In the article below, experts from Control Risks and Oxford Economics Africa highlight emerging risks and opportunities across the western Africa region. This analysis is based on the jointly developed seventh edition of the *Africa Risk-Reward Index*. Lagos-based Zainab Animashaun, Senior Analyst in Control Risks' Global Risks Analysis team, has edited the article for the readership of the German-African Business Association.

Control Risks is a globally integrated partnership that lives a culture of cooperation and always strives for excellence. Control Risks places importance on combining their high quality standards with the practicality of their services. Regardless of how and where clients come into contact with Control Risks, they can always expect outstanding expertise. Control Risks is one of the world's leading specialised risk consultancies. Their focus is on companies that have international cooperation as a priority and are thus particularly exposed to continuously shifting global risks. Control Risks supports these companies in building and developing secure, compliant, and resilient organisations.

Oxford Economics Africa is a leading provider of independent research on Africa conducted by a highly qualified team of economists, econometricians, quantitative analysts and political analysts. We regularly carry out custom research projects to fit the precise needs of our clients. Our tailor-made services include but are not limited to market assessments, consumer behaviour, scenario analysis, and impact analysis.

The impacts of a global economic crisis triggered by the pandemic, climate change, and conflict in Ukraine have without doubt exacerbated global uncertainty regarding growth opportunities and political stability across the Economic Community of West African States (ECOWAS) – a regional bloc of 15 states located in the western Africa region – and the other parts of the African continent. But in the long term, these geopolitical shocks may turn out to be the very factors that redefine the region's relationship with the rest of the world and its role in the world economy.

There are three main themes that will likely shape this transition period for ECOWAS countries. The first theme is the critical role West Africa could play in the global energy transition. Secondly, the growing concerns around the regional food security conundrum and broader supply chain deficiencies. And thirdly, cash-strapped West African governments navigating the coming wave of social discontent.

SHAPING AFRICA'S ROLE IN THE GLOBAL ENERGY TRANSITION

Rising global crude oil prices and supply chain disruptions due to the ongoing Russia-Ukraine conflict have propelled the western African region to the centre of renewed interest. The search for energy alternatives by European countries and multinationals in the wake of the Ukraine conflict are creating lucrative opportunities for West African nations like Nigeria to potentially position their largely untapped gas reserves for new supply markets.

Higher global demand for new sources of gas has boosted regional cooperation on large-scale gas projects and somewhat bridged the divide between West Africa and other parts of the continent.

For example, the governments of Niger, Nigeria, and Algeria signed a memorandum of understanding to build the 2,485-mile (4,000-km) Trans-Saharan Gas Pipeline (TSGP), which will provide gas to southern Europe. Nigeria also signed agreements related to the development of the Nigeria-Morocco Gas Pipeline (NMGP) with ECOWAS on 1 June. Despite a multitude of country pledges to shun fossil fuels and decarbonise, West Africa's oil reserves are also attracting new investor attention. Côte d'Ivoire is hoping to capitalise on higher oil prices and its recent deep-water oil discovery in 2021 – its first discovery in more than two decades.

Cash-strapped West African governments currently facing downturns in global investor interest due to high inflation and looming recessions in advanced economies will welcome the region's oil and gas revival. Notwithstanding, projects that supply domestic markets may face severe

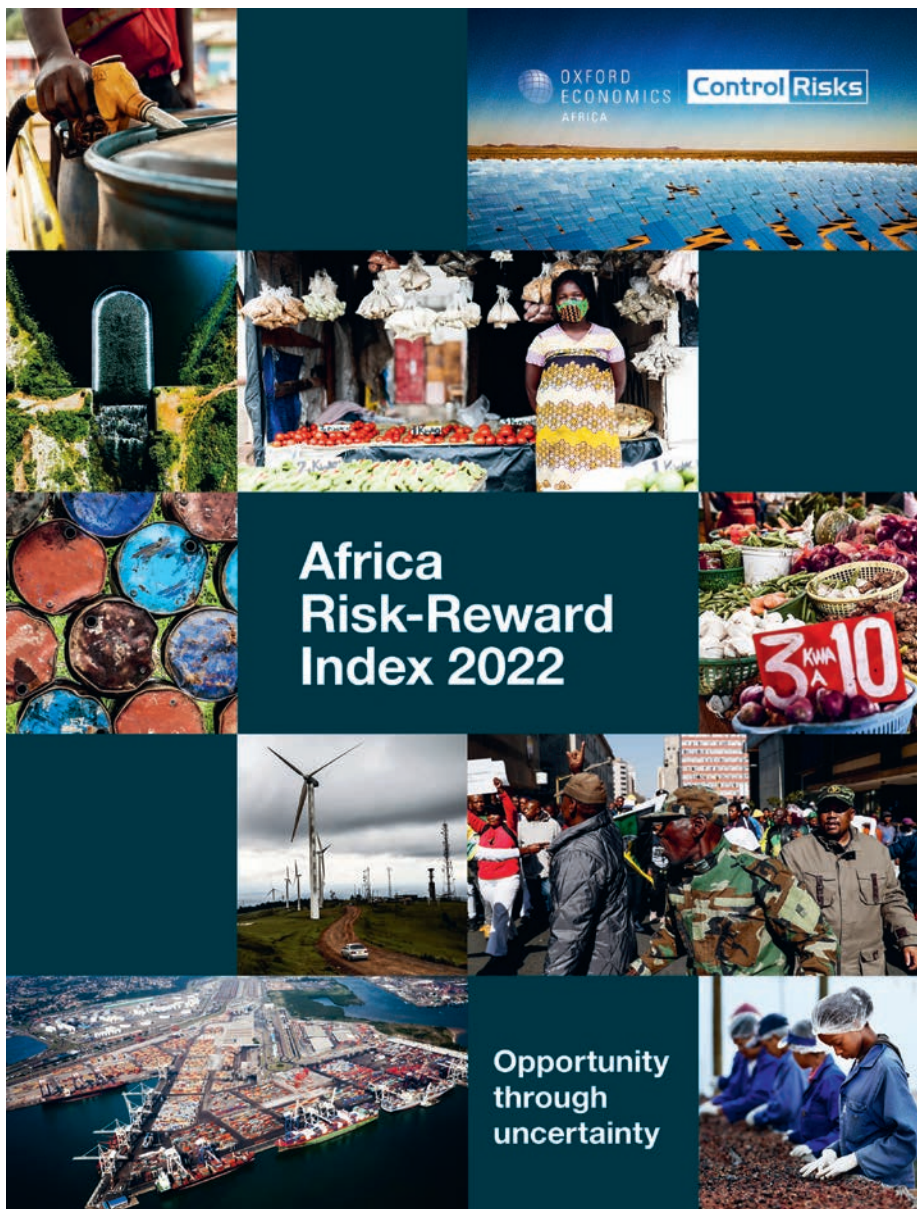
implementation challenges in many countries, even those outwardly open to foreign investors. This is partly due to perennial political interference, protracted security challenges, and financing constraints. In recent years, Ghana has been forced to review costly power purchase agreements with independent power producers owing to potential generation surpluses.

SOLVING AFRICA'S FOOD SECURITY CONUNDRUM

Food insecurity in parts of West Africa has been exacerbated by recent disruptions to global food supply chains brought about first by the COVID-19 pandemic and then by the conflict in Ukraine. Imports of consumer food staples have been significantly impacted, thereby creating merchandise trade imbalances for West Africa's commodity exporters such as Nigeria (oil) and Cote d'Ivoire (cocoa). In addition, many West African countries are highly dependent on imports of raw foodstuffs such as wheat, with weakening currencies inflating their import bills. Many West African currencies, including the Ghanaian cedi (GHS) and the West African CFA franc (XOF) have endured considerable depreciatory pressure this year as higher energy and food staple costs weigh on external balances and advanced economy central banks have turned decidedly hawkish.

This combination of dependency on food imports and weakening currencies increases food prices, which has profound knock-on social implications across West Africa. Although many governments are exploring food import substitution, this remains a tricky proposition, as governments may prioritise the interests of indigenous producers over attaining long-term food security. For example, the Nigerian government promotes import substitution for sugar through locally sourced raw materials by prohibiting the import of raw or processed sugar and granting only three locally owned sugar refining companies exclusive rights to import raw sugar.

Nonetheless, regional trade in agricultural products remains a viable solution. The African Continental Free Trade Area (AfCFTA) and the Pan-African Payment and Settlement System



(PAPSS) – which enables intra-Africa transactions in local currencies – will be important facilitators of this given their keen focus on promoting frictionless trade. Infrastructure investments will also be key to realising the region's potential to become not only food independent, but also a global exporter. Consequently, while there is growing opportunity for external investors in supporting West Africa's food security ambitions, these will likely require capital to be intelligently and – most importantly – patiently deployed.

CASH-STRAPPED GOVERNMENTS NAVIGATING A WAVE OF DISCONTENT

Consumer price increases have prompted spontaneous anti-government protests across West Africa since the beginning of 2022, with large-scale protests reported in Ghana, Liberia, and Sierra Leone amongst other West African countries. Further unrest is probable in the year ahead, as socio-economic conditions will remain challenging, with anti-government protests likely

to be held over political – but also inherently socio-economic – grievances. Incumbent governments and political elites will be wary of these cost-of-living protests and will be closely monitoring public sentiment. With governments feeling the heat, introducing new policies that involve tangible shifts in governance may be the only way to appease frustrated populations. But, so far, many seem unwilling to do so.

At the core of all these outbreaks of unrest has been public frustration with governments' inability to improve living conditions, which has mostly been driven by high levels of public debt. In 2022, public debt is expected to exceed 70 percent of GDP in West African countries like Ghana. These frustrations have driven higher public participation in electoral processes across countries like Senegal and Nigeria. There are also genuine concerns that rising opposition movements will be taken over and co-opted by parts of the very same establishment they

claim to reject. This has been noticeable in recurrent military coups in Burkina Faso, Guinea, and Mali.

For businesses and investors across West Africa, the situation may seem akin to walking on shifting sand. To ensure resilience, businesses will need not only robust security provisions and alternative supply routes, but also a thorough understanding of local dynamics to mitigate both direct and indirect threats. Meanwhile, businesses will remain easy targets for governments seeking to increase revenues and demonstrate to their electorates that they are taking decisive action to improve their lives and create employment opportunities. Businesses must closely monitor any shifts in regulations and laws, as perceived non-compliance is likely to be swiftly politicised and publicised. Finally, building a broad base of support across all stakeholders – not only government actors – will be a key determinant of success for businesses.

Schlüsselfaktor Ernährung

Lokale Wertschöpfung und Effizienzgewinne bei Düngemitteln in Westafrika



Im Zuge des russischen Angriffskrieges in der Ukraine, der im Schlepptau von bereits geschwächten Lieferketten infolge der Covid-19-Pandemie globale Abhängigkeiten im Bereich der landwirtschaftlichen Produktion zuletzt besonders deutlich machte, wurde insbesondere auch die Stärkung lokaler Wertschöpfungsketten in der Düngemittelproduktion zu einem Thema mit herausragender Relevanz – auch und insbesondere in Westafrika. Laut Schätzungen des International Fertilizer Development Center (IFDC) verfügt die Region über ein erhebliches Wachstumspotenzial von über 50 % für Düngemittel, die an die jeweiligen agrarökologischen Besonderheiten der Produktionsökosysteme angepasst sein sollten.



Many farmers in West Africa live mainly off subsistence farming. | © Martin Harvey/gettyimages

Aktuell verbraucht Westafrika bei einem Anteil von über fünf Prozent der Weltbevölkerung nur zwei Prozent der weltweit produzierten Düngemittel. Das sind zwischen 1,5 und 1,7 Millionen Tonnen pro Jahr. Der Düngemittelsatz in der Region ist der niedrigste weltweit, mit einer durchschnittlichen jährlichen Ausbringungsrate von nur rund 20 kg pro Hektar. Davon werden bisher bis zu 90 % importiert, vorwiegend aus Marokko, Russland, der Ukraine, der Europäischen Union, den USA und China.

Insbesondere in Nigeria hat sich in Bezug auf lokale Düngemittelproduktion in den vergangenen Jahren einiges getan. So wurde im März dieses Jahres, direkt nach den einsetzenden Lieferengpässen im Zuge des Ukrainekrieges, die größte Düngemittelfabrik des Kontinents vom nigerianischen Mischkonzern Dangote in Lagos eingeweiht. Die 2,5 Milliarden Dollar teure Harnstoff- und Ammoniakdüngeranlage hat eine Produktionskapazität von bis zu drei Millionen Tonnen Harnstoff pro Jahr und ist damit die zweitgrößte Anlage dieser Art weltweit. Bei der Produktion von Harnstoff ist das westafrikanische Land damit inzwischen autark und zum führenden Harnstoffproduzenten auf dem afrikanischen Kontinent avanciert.

Die Fähigkeit Westafrikas, ein nachhaltiges und langfristig ausgerichtetes Wirtschaftswachstum zu erreichen, die Armut zu verringern und in Zukunft auch trotz einer dyna-

mischen Bevölkerungsentwicklung die eigene Nahrungsmittelversorgung zu sichern, hängt ganz besonders von einer nachhaltigen Umgestaltung des Agrarsektors ab. Dieser trägt derzeit über 35 % zum regionalen Bruttoinlandsprodukt bei, beschäftigt über 50 % der Arbeitskräfte und gilt als die Basis für ein breit angelegtes Wirtschaftswachstum auch in anderen Sektoren. Insbesondere infrastrukturelle Hemmnisse stellen eine angemessene Versorgung der landwirtschaftlichen Betriebe in der Region mit Düngemitteln vor Herausforderungen. Mit Mali, Niger und Burkina Faso verfügen drei Staaten über keinen eigenen Zugang zum Meer und sind auf die Frachthäfen in Abidjan, Tema, Lomé und Dakar angewiesen. Hinzu kommt eine insgesamt ausbaufähige Verkehrsinfrastruktur. Die fortschreitende regionale Integration im Rahmen der ECOWAS kann hier einen wichtigen Beitrag zu einer Verbesserung der Situation leisten. Die Fähigkeit der Region, ihr bestehendes enormes landwirtschaftliches Produktionspotenzial auszuschöpfen, wird jedoch auch durch den jahrzehntelangen Verlust von Bodennährstoffen eingeschränkt, was zu einer erheblichen Bodendegradation führte und die Region in eine Falle niedriger Produktivität trieb. Da für die zukünftige Ernährungssicherung vor Ort aber gleichzeitig eine Intensivierung der Landwirtschaft notwendig ist, ist es sinnvoll, frühzeitig mit modernsten Technologien zu arbeiten.

Hier kann insbesondere BASF zukünftig eine wichtige Rolle spielen, um die bestehenden Kapazitäten von Düngemitteln möglichst effizient und ressourcenschonend einzusetzen. Während der deutsche Chemiekonzern als Pionier der synthetischen Düngemittelproduktion gilt, so stellt er heute lediglich noch Düngemittel als Nebenprodukte aus chemischen Prozessen her. Jedoch verbleibt die BASF aktiv im Bereich der Performanceadditive (sogenannte Nitrifikations- und Ureaseinhibitoren) für mineralische und organische Düngemittel. Diese sorgen durch Verminderung von Stickstoffverlusten in Form von Ammoniak (NH_3), Lachgas (N_2O) und/oder Nitrat (NO_3^-) für eine Verbesserung der Stickstoffnutzungseffizienz. Durch die Reduktion der Stickstoffverluste steht den Pflanzen mehr Stickstoff zur Ertragsbildung zur Verfügung, was zu höheren Erträgen (und Qualitäten) oder geringerem Stickstoffdüngbedarf (zur Erzielung desselben Ertragsniveaus wie mit dem unbehandelten Standarddünger) führt. Gleichzeitig verbleibt weniger Stickstoff in der Umwelt, womit diese Stickstoffinhibitoren zu einer umwelt- und klimafreundlicheren Anwendung von Stickstoffdüngemitteln beitragen. Organische und Mineraldünger sind die Hauptquelle für Lachgasemissionen (N_2O). Lachgas ist ein um den Faktor 300 stärkeres Klimagas als CO_2 , wobei Nitrifikationsinhibitoren die Emission um 50 % reduzieren können. •



Key issue: food security

Local value creation and efficiency gains for fertilisers in West Africa

Coming on top of the weakening of supply chains by the Covid-19 pandemic, the Russian war of aggression in Ukraine has highlighted global dependencies in agricultural production. Strengthening local value chains in fertiliser production has become a key issue, also in West Africa. According to estimates by the International Fertilizer Development Center (IFDC), the region has considerable growth potential of over 50 percent for fertilisers, which should be adapted to the respective agro-ecological characteristics of the production ecosystems.

Despite having five percent of the world's population, West Africa currently consumes only two percent of the fertiliser produced worldwide, amounting to between 1.5 and 1.7 million tonnes per year. Fertiliser use in the region is the lowest in the world, with an average annual usage rate of only about 20 kilograms per hectare. Up to 90 percent of this is still imported, mainly from Morocco, Russia, Ukraine, the European Union, the United States, and China.

Much has happened in recent years with respect to local fertiliser production, particularly in Nigeria. In March of this year, for example, the Nigerian conglomerate Dangote inaugurated the continent's largest fertiliser plant in Lagos, directly after supply bottlenecks began to appear in the wake of the Ukraine war.

The \$2.5 billion urea and ammonia fertiliser plant has a production capacity of up to three million tonnes of urea per year, making it the second-largest plant of its kind in the world. The West African country is now self-sufficient in the production of urea and has become the leading producer of urea on the African continent.

West Africa's ability to achieve sustainable and long-term economic growth, reduce poverty, and secure its own food supply in the future despite its dynamic population development is particularly dependent on the sustainable transformation of its agricultural sector. This sector currently contributes more than 35 percent to regional gross domestic product, employs over 50 percent of the workforce, and is considered the basis for broad-based economic growth in other sectors as well.

Infrastructural obstacles pose particular challenges to the adequate supply of fertilisers to farms in the region. With Mali, Niger, and Burkina Faso, three countries do not have access to the sea and are thus dependent on the cargo ports in Abidjan, Tema, Lomé, and Dakar. In addition, the overall transport infrastructure is in need of improvement.

Ongoing regional integration within the framework of ECOWAS can make an important contribution to improving the situation.

However, the region's ability to exploit its enormous agricultural production potential is also limited by decades of soil nutrient loss, which has led to significant soil degradation and driven the region into a low-productivity trap. Since the intensification of agriculture is also necessary for future local food security, it makes sense to work with cutting-edge technologies at an early stage.

Here, BASF can play a particularly important future role in taking advantage of the existing capacities of fertilisers in the most efficient and resource-conserving manner possible. Although the German chemical company was considered a pioneer in synthetic fertiliser production, today it only produces fertilisers as by-products of chemical processes. However, BASF remains active in the field of performance additives (nitrification and urease inhibitors) for mineral and organic fertilisers. These ensure an improvement in nitrogen use efficiency by reducing nitrogen losses in the form of ammonia (NH₃), nitrous oxide (N₂O), and/or nitrate (NO₃⁻). By reducing nitrogen losses, more nitrogen is available to plants to generate crop yields, resulting in higher yields (and qualities) or lower nitrogen fertiliser requirements (to achieve the same yields as with the untreated standard fertiliser). This also means that less nitrogen remains in the environment, so these nitrogen inhibitors contribute to a more environmentally and climate friendly use of nitrogen fertilisers. Organic and mineral fertilisers are the main source of nitrous oxide emissions. Nitrous oxide is a greenhouse gas 300 times more potent than CO₂, and nitrification inhibitors can reduce these emissions by 50 percent.



Kollateralschäden im Afrika-Geschäft

Wird durch Basel IV die Finanzierung des Außenhandels mit Afrika erschwert?

Eine Verbesserung der Bankenaufsicht und deren Regulierung gilt seit der Bankenkrise 2008 als notwendig. Deshalb wird unter dem Namen „Basel IV“ eine erweiterte Fassung des dafür bestehenden Regelwerks diskutiert, deren Umsetzung in Europa unter der Capital Requirement Regulation III (CRR III) erfolgen soll.

Doch was hat das mit Afrika zu tun? Die Finanzexperten des Afrika-Vereins haben die vorliegenden Entwürfe ausgiebig analysiert und dabei schwerwiegende potenzielle Nebenwirkungen der neuen Regelungen festgestellt. Diese können, von den Verfassern sicher unbeabsichtigte, negative Auswirkungen auf die Finanzierung des Handels mit Afrika (und darüber hinaus) haben. Unsere Erkenntnisse und Lösungsvorschläge haben wir hier verkürzt zusammengefasst:

In der Vergangenheit konnten Finanzinstitute auf der Grundlage eigener Risikomodelle Verluststraten festlegen und so ihre Risikobereitschaft steuern. Dieser erfolgreiche Ansatz hat es deutschen Banken bisher ermöglicht, ihr Afrikageschäft auf der Grundlage ihrer bisher gemachten Erfahrungen individuell zu steuern. Dies wird zukünftig in diesem Ausmaß nicht mehr möglich sein, da die Verluststraten nun für alle Banken fix, und damit sehr wahrscheinlich restriktiver, vorgegeben werden sollen. Der Afrika-Verein empfiehlt, dass Banken auch weiterhin die Möglichkeit behalten sollten, mindestens für das Außenhandelsgeschäft, individuelle Verluststraten festzusetzen.

Deutsche Unternehmen benötigen für ihren Handel mit Afrika im hohen Umfang Akkreditive und Garantien. „Basel IV“ sieht nun vor, dass Banken Akkreditive und Außenhandelsgarantien zukünftig mit 50 % statt wie bisher mit 20 % bei der Berechnung ihrer risikogewichteten Aktiva berücksichtigen sollen. Dies würde aber ihre Finanzierungsbereitschaft deutlich verringern. Der Afrika-Verein empfiehlt deshalb, die bisherige Regelung in Basel III / CRR II für Außenhandelspositionen der Banken nicht



zu verändern, da der Außenhandel derzeit bereits eines der risikoärmsten Geschäfte in den Bankbilanzen ist.

Das Auslandsgeschäft der Banken mit Afrika ist eher von kurzfristiger Struktur. Nach „Basel IV“ müsste allerdings eine feste Laufzeit von zweieinhalb Jahren zur Anrechnung kommen. Dadurch werden die Risiken, z. B. von unterjährigen Geschäften in Afrika, deutlich höher bewertet, als sie tatsächlich sind. Für die Kreditwirtschaft wird es schwerer, die deutsche Industrie bei ihrem Handel mit Afrika adäquat zu unterstützen. Der Afrika-Verein empfiehlt, die bewährte bisherige Anrechnung der effektiven Restlaufzeit beizubehalten.

Die Anwendung des sogenannten „Standardisierten Ansatzes“ zur Kreditbewertung spiegelt nicht die Realität der Finanzierungsstruktur des Afrika-Handels wider. Nicht berücksichtigt wird insbesondere der hohe Anteil von Unternehmen ohne externe Ratings in Europa (80 %) und im afrikanischen Import-Export-Geschäft. Dies hat zur Folge, dass die Risikogewichtung bei Geschäften mit diesen Unternehmen auf 100 % ansteigt, selbst wenn das Kreditrisiko von den Banken deutlich niedriger eingeschätzt wird. Der Afrika-Verein empfiehlt, dass Banken auch weiterhin die Möglichkeit behalten sollten,

individuelle Ratings als Bemessungsgrundlage beizubehalten.

Der bereits erwähnte „Standardisierte Ansatz“ erschwert zudem den Einsatz von Derivaten, wie z. B. von Währungssicherungsgeschäften, als Absicherungsinstrumente. Diese sind im Handel mit Afrika aber unumgänglich, da die globale Hauptfakturierungswährung der US-Dollar ist. Die geplante Verschärfung dieser Regelung würde einen Wettbewerbsnachteil für deutsche Unternehmen mit sich bringen. Der Afrika-Verein empfiehlt, dass solche Derivate nicht übergewichtet und Geschäfte mit Firmenkunden gleichbehandelt werden.

Wie geht es weiter? Der Hauptgeschäftsführer des Afrika-Vereins Christoph Kannengießer hat das Positionspapier seinen Kollegen der im „European Business Council for Africa“ (EBCAM) zusammengeschlossenen Partnerorganisationen vorgestellt. Gemeinsam wird man die Vorschläge auf EU-Ebene vortragen und eine Anpassung der geplanten Regelungen von Basel IV anstreben.

Das ausführliche Papier finden Sie auf der Website des Afrika-Vereins unter dem Menüpunkt **Interessenvertretung > Positionspapiere**.



Collateral damage for business with Africa

Will Basel IV make it more difficult to finance foreign trade with Africa?

An improvement to banking supervision and regulation has been regarded as necessary since the banking crisis of 2008. As such, an expanded version of the existing regulations is being discussed under the name Basel IV, which is to be implemented in Europe by means of the Capital Requirements Regulation III (CRR III).

But what does this have to do with Africa? The German-African Business Association's finance experts have analysed the present drafts extensively and have identified serious potential repercussions of the new regulations. These may have a negative impact, certainly unintended by the drafters, on trade finance with Africa (and beyond). We summarise our findings and our proposed solutions below:

Up to now, financial institutions could set loss given default (LGD) rates based on their own risk models and thus manage their risk appetite. This successful approach has thus far enabled German banks to manage their

African business activities individually based on prior experience. In future, this will no longer be possible to the same extent, as the LGD rates are now to be fixed for all banks, and will thus very likely be more restrictive. The German-African Business Association recommends that banks should retain the option of setting individual LGD rates, at least with respect to their foreign trade business.

In addition, German companies need letters of credit and guarantees to a large extent for their trade activities with Africa. Basel IV now provides that, in future, banks will have to take letters of credit and foreign trade guarantees into account at 50 percent and no longer at 20 percent when calculating their risk-weighted assets. This would significantly reduce banks' willingness to provide finance. The German-African Business Association therefore recommends that the current provisions in Basel II/CRR II for banks' foreign trade positions remain unchanged, especially as foreign trade is already one of the lowest-risk positions in bank balance sheets.

Furthermore, the foreign business activities of banks with Africa tend to have a short-term structure. According to Basel IV, however, a fixed term of two and a half years will have to be applied. This means that the risks, for example, of intra-year transactions in Africa would be assessed as being much higher than they actually are. It would become more difficult for the finance industry to adequately support German industry in its trade with Africa. The German-African Business Association recommends retaining the existing practice of using the effective residual maturity, which has proven its worth time and again.

Moreover, the application of the Standardised Approach for credit assessment does not reflect the reality of the financing structure of trade with Africa. In particular, it does not take into account the high proportion of companies without external ratings in Europe (80 percent) as well as in the African import-export business. As a result, the risk weighting for transactions with these companies increases to 100 percent, even if the credit risk is assessed as significantly lower by the banks. The German-African Business Association recommends that banks should retain the option of using individual ratings as a basis for assessment.

The Standardised Approach also makes it more difficult to use derivatives as hedging instruments (e.g., currency hedging transactions). However, these are unavoidable in trade with Africa, as the US dollar is the dominant currency of trade invoicing. The planned tightening of this regulation would put German companies at a competitive disadvantage. The German-African Business Association recommends that such derivatives should not be overweighted, and that transactions with corporate clients should be treated equally.

So, where do we go from here? Christoph Kannengießer, CEO of the German-African Business Association, has presented a paper on this issue to his colleagues from partner organisations in the European Business Council for Africa (EBCAM). Together, they will present the proposal at the EU level and strive for an amendment to the planned Basel IV regulations.

You can find the full paper on the German-language website of the German-African Business Association under the menu items **Interessenvertretung > Positionspapiere**. ●



Dommages collatéraux pour le commerce avec l'Afrique

Bâle IV va-t-il entraver le financement du commerce extérieur avec l'Afrique ?

Depuis la crise bancaire de 2008, une amélioration de la surveillance et de la réglementation des banques est considérée comme nécessaire. C'est pourquoi une version élargie du cadre réglementaire existant est en discussion. Appelée « Bâle IV », cet accord devrait être mis en œuvre en Europe dans le cadre du Règlement sur les exigences de fonds propres III (CCR III).

Mais qu'est-ce que cela a à voir avec l'Afrique ? Les experts financiers de l'Afrika-Verein (l'Association économique germano-africaine) ont analysé en détail les projets de loi existants et ont constaté de graves effets secondaires potentiels des nouvelles dispositions. En effet, elles pourraient avoir un impact négatif, certainement involontaire de la part de leur auteurs, sur le financement du commerce avec l'Afrique (et au-delà). Voici un résumé de nos conclusions et propositions de solutions :

Par le passé, les institutions financières pouvaient fixer des taux de perte sur la base de leurs propres modèles de risque et gérer ainsi leur propension au risque. Cette approche a fait ses preuves en permettant jusqu'à présent aux banques allemandes de gérer individuellement leurs activités en Afrique sur la base de leurs expériences passées. À l'avenir, cela ne sera plus possible dans cette mesure, étant donné que les taux de perte seront désormais fixes pour toutes les banques et donc très probablement plus restrictifs. L'Afrika-Verein recommande que les banques gardent la possibilité de fixer des taux de perte individuels, tout au moins pour les opérations de commerce extérieur.

Pour leurs échanges commerciaux avec l'Afrique, les entreprises allemandes ont besoin d'un grand nombre de lettres de crédit et de garanties. « Bâle IV » prévoit désormais que les banques prennent en compte les lettres de crédit et les garanties du commerce extérieur à hauteur de 50 % au lieu de 20 % dans le calcul de leurs actifs pondérés en fonction des risques. Cela réduirait considérablement leur volonté de financement. L'Afrika-Verein



recommande donc de ne pas modifier la réglementation actuelle de Bâle III / CRR II concernant les positions de commerce extérieur des banques, étant donné que le commerce extérieur est déjà actuellement l'une des activités les moins risquées dans les bilans des banques.

Les opérations des banques avec l'Afrique sont plutôt des opérations à court terme. Selon « Bâle IV », une durée fixe de deux ans et demi devrait toutefois être prise en compte. De ce fait, les risques, par exemple ceux liés aux opérations de moins d'un an en Afrique, sont évalués à un niveau nettement plus élevé qu'ils ne le sont en réalité. Pour le secteur du crédit, il sera donc plus difficile de soutenir de manière adéquate l'industrie allemande dans ses échanges commerciaux avec l'Afrique. L'Afrika-Verein recommande de maintenir la prise en compte de la durée résiduelle effective, celle-ci ayant fait ses preuves jusqu'à présent.

L'application de l'approche dite « standardisée » pour l'évaluation du crédit ne reflète pas la réalité de la structure de financement du commerce africain. Elle ne tient notamment pas compte de la proportion élevée d'entreprises sans notation externe en Europe (80 %) et dans le commerce d'import-export africain. De ce fait, la pondération des risques pour les transactions avec ces entreprises augmente et atteint 100 %, même si le risque de crédit est évalué par les banques à un niveau net-

tement inférieur. L'Afrika-Verein recommande que les banques conservent la possibilité de maintenir les notations individuelles comme base de calcul.

L'approche standardisée mentionnée plus haut rend par ailleurs difficile l'utilisation de produits dérivés, tels que les opérations de couverture de change, comme instruments de couverture. Or, ces derniers sont incontournables dans le commerce avec l'Afrique, puisque la principale monnaie de facturation mondiale est le dollar américain. Le durcissement prévu de cette réglementation entraînerait un désavantage concurrentiel pour les entreprises allemandes. L'Afrika-Verein recommande de ne pas surpondérer ces produits dérivés et de traiter de la même manière les transactions avec les entreprises clientes.

Quelle est la suite ? Le directeur général de l'Afrika-Verein, Christoph Kannengießer, a présenté la prise de position à ses collègues des organisations partenaires réunies au sein du « Conseil européen des Affaires pour l'Afrique » (EBCAM). Ensemble, ils présenteront les propositions au niveau de l'UE et chercheront à obtenir une modification des règles prévues par « Bâle IV ».

Vous trouverez le document détaillé sur le site web (version en allemand) de l'Afrika-Verein à la rubrique Interessenvertretung => Positionspapier.

Experience the Progress.



BACB



©Afrika-Verein

Ein angeblicher Außen-seiter zeigt, was er kann

Mauretanien nutzt seine Chancen in einem vernetzten Afrika



Nabil Frik, Geschäftsführer für Afrika und den Nahen Osten, untersucht die wirtschaftlichen Aussichten des Landes ein Jahr nach dem Start der Afrikanischen Kontinentalen Freihandelszone (AfCFTA) und gibt einen Einblick in Mauretaniens Weg zu stabilem Wachstum.

Da viele afrikanische Länder noch immer unter den Auswirkungen von Covid-19 zu leiden haben, sind die allgemeinen Wirtschaftsaussichten für den Kontinent bislang bescheiden. Infolge der Pandemie waren afrikanische Länder externen Marktschocks ausgesetzt.

Ihre Neigung, eher mit globalen Partnern als mit afrikanischen Nachbarn Handel zu treiben, stellt ein Entwicklungshindernis dar. Nach Angaben der Vereinten Nationen macht der innerkontinentale Handel weniger als 17 % der gesamten Handelsströme aus, ein Anteil, der im Vergleich zu Europa (68,1 %) oder Asien (59,4 %) sehr bescheiden ausfällt.

Mauretanien ist zwar kleiner als andere afrikanische Volkswirtschaften, hat sich aber inmitten der weit verbreiteten Marktvolatilität als Leuchtturm der afrikanischen Resilienz erwiesen. Das westafrikanische Land hat sich in den letzten Jahren bemerkenswert gut gehalten, was auf die von der Pandemie nicht beeinträchtigte Bergbauproduktion und die hohen ausländischen Direktinvestitionen im Agrarsektor zurückzuführen ist.

Im Rahmen des African Continental Free Trade Area (AfCFTA) wird ein wirtschaftlicher Aufschwung bedeuten, dass Mauretanien mehr Handel mit seinen Nachbarländern betreiben wird.

Am Kreuzungspunkt des afrikanischen Handels

Mauretanien liegt im Nordwesten des Kontinents und grenzt an Algerien, Mali und den Senegal. Es bildet die Brücke zwischen dem arabischen Maghreb und dem westlichen Afrika südlich der Sahara. Trotz seiner privilegierten strategischen Lage liegt der Anteil des

mauretanischen Handels mit seinen afrikanischen Nachbarn unter 10 % des gesamten Außenhandels. Die innerafrikanischen Handelsbeziehungen Mauretaniens sind vielfältig. Trotzdem besteht weiterhin ein Handelsdefizit gegenüber afrikanischen Partnern. Das Land unterhält enge Handelsbeziehungen mit Marokko, der Cote d'Ivoire, Benin und Nigeria. Da die AfCFTA Schranken abbaut und neue Möglichkeiten für mauretanische Unternehmen schafft, wird das seine Exporte in diese Länder steigern.

Der wichtige Fischereisektor macht ein Drittel der Wirtschaft aus. Durch Investitionen in diesem Bereich kann Mauretanien nicht nur Selbstversorgung erreichen, sondern auch seine Nachbarn beliefern.

In Mauretaniens wichtigstem Exportgut Eisenerz steckt noch viel ungenutztes Potenzial. Das Land exportiert bisher das Rohmaterial an globale Partner wie China und Deutschland, könnte aber durch den Ausbau eigener Produktionskapazitäten einen erheblichen Mehrwert schaffen. Durch den Aufbau von Verarbeitungskapazitäten im Lande könnte Mauretanien, ähnlich wie Marokko, Algerien und Ägypten, zu einem wichtigen Stahllieferanten werden, eine widerstandsfähigere Wirtschaft aufbauen und zur Stärkung der innerafrikanischen Handelspartnerschaften beitragen.

Mit der Erschließung des Offshore-Gasfelds Grand Tortue/Ahmeyim (GTA) könnte Mauretanien bis 2023 zum Nettoexporteur von Gas werden und damit möglicherweise externe Lieferanten seiner Nachbarn ersetzen. Dies würde Mauretanien auch erlauben, Strom, außer nach dem Senegal und nach Mali, in andere Länder zu exportieren. Indem es seine Kräfte mit seinen Nachbarn bündelt, kann Mauretanien den Schwung des AfCFTA nutzen und einen Weg zur Selbstversorgung einschlagen. Großes Potenzial hat auch die Produktion von grünem Wasserstoff in Mauretanien. Dabei helfen die klimatischen und geografischen Bedingungen: Sowohl Wind als auch Sonne sind reichlich vorhanden.

Der Hunger der Industrieländer nach grünem Wasserstoff könnte den wirtschaftlichen Aufstieg des Landes weiter befeuern.

Die Bewältigung der Herausforderungen erfordert Investitionen

Die innerafrikanische Handelsagenda steht noch vor einigen bemerkenswerten Hindernissen. Eines davon ist die begrenzte Produktionskapazität des Kontinents. Dies hat sich gerade während der Pandemie gezeigt, als Afrika um die Verteilung von Impfstoffen kämpfen musste und der Mangel an grenzüberschreitenden Verbindungen den Handel zwischen den Nachbarn behinderte. Und dabei ist Mauretanien in Afrika führend bei der Einführung von Impfstoffen, hat eine gut organisierte Impfkampagne und ein innovatives elektronisches Register.

Mauretanien hat einiges in die Verbesserung seiner Straßeninfrastruktur investiert und damit seine Position als potenzielles Bindeglied zwischen Nord-, West- und Subsahara-Afrika ausgebaut. Mit Unterstützung der Weltbank tragen regionale Investitionen zum weiteren Bau von Straßen bei, die Mauretanien, Algerien, Marokko, Senegal und Mali verbinden. Trotz aller Fortschritte erfordert der Ausbau Mauretaniens als Bindeglied in afrikanischen Lieferketten noch weitere Investitionen.

Blick in die Zukunft

Mit dem Aufblühen der innerafrikanischen Handelsbeziehungen wird Mauretanien sein Exportprofil erweitern. Panafrikanische Handelsinitiativen wie der Fonds für Exportentwicklung in Afrika (FEDA) der Afreximbank, zu dessen Erstunterzeichnern Mauretanien gehörte, bieten Investitionsmöglichkeiten. 2022 wurde eine FEDA-Investition in ein führendes FMCG-Unternehmen in Mauretanien angekündigt, ein weiterer wichtiger Schritt zur Entwicklung lokaler Produktionskapazitäten und zur Abkehr von der Abhängigkeit von Lebensmittelimporten.

Auch das Panafrikanische Zahlungsverkehrs- und Abrechnungssystem (PAPSS) verspricht eine stärkere Integration Afrikas durch jährliche Einsparungen bei den Transaktionskosten in Höhe von 5 Milliarden US-Dollar. Im Zusammenhang mit der AfCFTA wird dies weitreichende Vorteile für aufstrebende Volkswirtschaften haben, insbesondere für kleinere Märkte wie Mauretanien.

Wenn Mauretanien seine Partnerschaften mit anderen afrikanischen Ländern ausbauen will, braucht es das Engagement der Finanzinstitute, um einen sicheren und nachhaltigen Finanzfluss zu gewährleisten. Sowohl internationale Partner als auch lokale Banken sind dabei von zentraler Bedeutung.

Die BACB gehört zu den beiden führenden Spezialbanken, die den Finanzfluss in Mauretanien unterstützen. Wir sind seit über 16 Jahren in Mauretanien tätig und verfügen über langjährige Beziehungen zu lokalen Finanzinstituten.

Internationale Investoren neigen zwar dazu, Mauretanien aufgrund seiner Größe zu übersehen, aber sie tun dies auf eigene Gefahr. Hier gibt es eine starke Wirtschaft, die dem übrigen Afrika etwas Einzigartiges zu bieten hat. Das Land hat mit der Diversifizierung seiner Exporte begonnen und erhielt von der Weltbank eine positive mittelfristige Wachstumsprognose. Mauretanien ist ein Vorreiter bei innerafrikanischen Initiativen und seine Position als Handelsverbindung wird es zu einem wichtigen regionalen Akteur machen.



Mauritania: the African underdog shows promise within a connected Africa

Nabil Frik, BACB's Managing Director for Africa and the Middle East, examines the country's economic outlook a year on from the launch of the African Continental Free Trade Area (AfCFTA) and shares his insights on Mauritania's journey towards stable growth.

With many African countries still enduring the impact of Covid-19, the overall economic outlook for the continent remains modest so far. In the wake of the pandemic, African countries' exposure to external market shocks and their tendency to trade with global partners rather than with African neighbours has served as a barrier to further development – despite an abundance of resources on the continent. According to the United Nations, intra-African trade accounts for less than 17 percent of total trade flows, a proportion dwarfed by trade with Europe (68.1 percent) and Asia (59.4 percent).

While smaller than other more prominent African economies, Mauritania has stood out as a beacon of African resilience amid widespread market volatility. The West African nation has fared remarkably well in recent years, due in part to mining production – undeterred by the pandemic – and strong levels of foreign direct investment (FDI) into its agricultural sector. And while the slowdown in the world economy affected Mauritanian trade, with a sharp decline in FDI and a 30 percent dip in iron ore exports, the country has now set its sights on recovery.

In the context of 2018's African Continental Free Trade Agreement, any economic recovery will doubtlessly involve Mauritania trading more with its neighbours. The agreement led to the creation of the African Continental Free Trade Area (AfCFTA), which was launched in January 2021 and continues to be implemented, lowering trade barriers for goods and services. Regional economies are beginning to reap the benefits.

At the crossroads of African trade

Situated in the northwest of the continent, bordering Algeria, Mali and Senegal, Mauritania bridges the Arab Maghreb with the western sub-Saharan Africa. Despite its privileged strategic position, the proportion of Mauritania's trade with its African neighbours remains under 10 percent of total trade.

Mauritania's intra-African trade flows are varied – it has close partnerships with Morocco, Cote d'Ivoire, Benin and Nigeria among others – but continue to represent a trade deficit with respect to African partners, as imports outweigh exports. As the AfCFTA brings down barriers and creates opportunities for Mauritanian businesses, it is likely that the country will increase exports to these countries.

These may come from the important fisheries sector, which accounts for a third of the economy. By investing in its fisheries, Mauritania has the potential not only to achieve self-sufficiency, but also supply its neighbours – the recent EU-Africa Business

Forum in February 2022 highlighted the opportunity for African markets to feed the world.

Mauritania's top export – and one that still holds untapped potential – is iron ore. The country currently exports raw material to global partners such as China and Germany, but it could add significant value by strengthening its own domestic manufacturing capacity. By developing processing capabilities in-country, similarly to Morocco, Algeria and Egypt, Mauritania could become a key supplier of steel, creating a more resilient economy and contributing to the strengthening of Africa's intra-regional trade partnerships.

Following a joint exploration that led to the development of the Greater Tortue Ahmeyim (GTA) offshore gas field, Mauritania could become a net exporter of gas by 2023 – potentially standing in as a supplier to its neighbours instead of external players. This would also enable Mauritania to export electricity beyond Senegal and Mali – which it currently supplies. By joining forces with its neighbours, Mauritania can take advantage of the momentum from the AfCFTA and forge a path to self-sufficiency.

Overcoming challenges will require investment

The intra-African trade agenda still faces some notable obstacles – one of which is the continent's limited manufacturing capability. This has been highlighted during the pandemic, as Africa struggled with vaccine

distribution and a lack of adequate cross-border infrastructure links further stymied trade between neighbours. Targeted investment to improve Mauritania's manufacturing capacity will doubtlessly help the country play a more significant role in the next stage of African prosperity.

But Mauritania is taking concrete steps to address these challenges – efforts that have yielded results. Mauritania has been a leading country in Africa's vaccine rollout, implementing a well-organised vaccination campaign and an innovative electronic registry. Indeed, the country had vaccinated 21 percent of its population as of February 2022, almost double the African average.

Likewise, Mauritania has invested in improvements to its road infrastructure – further developing its position as a potential link between North, West and sub-Saharan Africa. Supported by the World Bank, regional investment is helping to build roads connecting Mauritania, Algeria, Morocco, Senegal and Mali. While progress has been made, building Mauritania's role as a crucial link in wider African supply chains will require further investment.

Looking ahead

As intra-Africa trade links blossom, Mauritania will have the opportunity to expand its export profile. Pan-African trade initiatives such as Afreximbank's Fund for Export Development in Africa (FEDA), of which Mauritania was one of the first signatories, offer opportunities for investment. In February 2022, a FEDA investment into a leading FMCG company in Mauritania was announced – another crucial step towards developing local manufacturing capacity and moving away from reliance on food imports.

Similarly, the recently launched Pan-African Payment and Settlement System (PAPSS) promises a future of greater African integration by delivering USD 5 billion in savings from transaction costs annually. In the context of the AfCFTA, this will have far-reaching benefits for emerging economies, especially smaller markets such as Mauritania.

If Mauritania is to enhance partnerships with other African countries, it will require the engagement of financial institutions to ensure the safe and sustainable flow of trade finance. Both international partners and trusted local banks are therefore pivotal. Among the

top two specialist banks supporting financial flows in the country, BACB has operated in Mauritania for over 16 years, and has long-established relationships with local financial institutions. As such, concerted efforts with other regional partners will result in increased liquidity and boost intra-African trade volumes.

While international investors may tend to overlook Mauritania on account of its size, they do so at their peril – it is a strong economy with something unique to offer to the rest of Africa. The country has recently taken steps towards diversifying its exports, and was even attributed a positive medium-term growth outlook by the World Bank. Mauritania is a pioneer in intra-African initiatives, and its developing position as a trade link between North, West and sub-Saharan Africa suggests it can become an increasingly relevant regional player. As the AfCFTA matures and Africa moves further towards integration, Mauritania will be an integral part of the continent's future prosperity. •



We pioneer breakthroughs in healthcare.

For everyone. Everywhere.

siemens-healthineers.com



At Siemens Healthineers, we pioneer breakthroughs in healthcare. For everyone. Everywhere. By constantly bringing breakthrough innovations to market, we enable healthcare professionals to deliver high-quality care, leading to the best possible outcome for patients. Our portfolio, spanning from in-vitro and in-vivo diagnostics to image-guided therapy and innovative cancer care, is crucial for clinical decision-making and treatment pathways.

Built on a history of innovation going back more than 125 years and with unique strengths in patient twinning, precision therapy, as well as digital, data, and artificial intelligence (AI), we are well positioned to take on the biggest challenges in healthcare. We will continue to build on these strengths to help fight the world's most threatening diseases, improving the quality of outcomes, and enabling access to care.

As a leader in the industry, we aspire to create better outcomes and experiences for patients no matter where they live or what health issues they are facing. We innovate sustainably to develop scalable solutions that can be tailored to the needs of healthcare providers, and the local health infrastructures.

Motivated by our purpose and guided by our values, we are building an inclusive culture, where we embrace diversity in all its forms. We are a team of 66,000 highly dedicated employees across more than 70 countries passionately pushing the boundaries of what's possible in healthcare to help improve people's lives around the world.

siemens-healthineers.com

Danjir Cargo and Logistic ITD.

Danjir Group of Companies



SERVICES

- **Cargo Logistics and Sales Management**
- **Shipping Agency Service**
- **Clearance and Forwarding Service**
- **Engineering Consultancy**

Our Services include Cargo and logistics, shipping agency service, clearance and forwarding, sales management and engineering consultancy. We have many years of experience and good knowledge in these areas.

We are constantly developing strategies to the specific needs of our customers.

Professionalism, reliability, credibility and responsibility are the priority of our strategy.

Regarding our experience in the above areas and our social and cultural competence in international level, we guarantee your absolute satisfactions and your success. You will benefit an outstanding professionalism of our services, and we will appreciate assisting you and to provide you a very good services with reasonable prices, safest and fastest.



**Hargeisa Branch Office
Danjir Cargo and Logistics Ltd.**



No. 409, Omar Hashi Building,
1st Road, 26 June,
Hargeisa, Somaliland.

Tel: +25 26 33 74 37 12

E-Mail:
danddevelopment0402@gmail.com

Homepage:
<https://danjir-consultant.jimdosite.com/>

ABOUT US

Danjir & Associates firm is a commercial section of a subsidiary of a non-profit organization and registered and based in Germany and in Somaliland. The parent organization holds a 20% stake in the associate company. Danjir Logistics is a key member of the Africa-German business association and partner with the world's leading freight forwarding services and logistics. It was founded first time in 2013 to meet the challenges of logistics and business and engineering in East Africa and to make a significant contribution to the expected prosperous development and economic growth in the region. The company structure consists of: the board of directors and general meeting (investors).

MISSION AND VISION

The firm wants to occupy the gap of professional logistics and sales management. It will serve in particular sales and logistics and consultancy of business and engineering in Somaliland and East Africa as a whole. We plan to cover the mentioned service demand in the private and public sectors with the latest technologies, capabilities and related technical equipment. However, we will start locally, in Somaliland, and later to expand to other regions in East Africa. Due to our special professionalism, we want to be unique in the region and serve every customer who wants to expand his market in the region. It reveals the investment opportunities through the investment forum and researches and concludes with a discussion letter. Thank you for contacting us!

AV-Veranstaltungen sind eine „komplexe Teamleistung“

Im Gespräch mit Berit Bürger,
Senior Managerin verantwortlich für Veranstaltungsorganisation



Berit Bürger and
Christoph Kannengießer

@ photothek

Was verbindet Sie mit Afrika?

Durch mein Afrikanistik-Studium an der Uni Leipzig reiste ich 2007 zum ersten Mal auf den afrikanischen Kontinent, genauer nach Freetown in Sierra Leone. Ich verbrachte dort knapp 7 Monate und absolvierte zwei Praktika. Seitdem ist die Faszination ungebrochen.

Wie sind Sie zum Afrika-Verein gekommen und wie lange sind Sie schon dabei?

Ich habe vor über 10 Jahren, im Sommer 2011, mit einem 6-monatigen Praktikum beim Afrika-Verein in Hamburg im Referat West- und Zentralafrika begonnen. Nach einem anschließenden Projektvertrag wechselte ich 2012 dann in den Veranstaltungsbereich, sprich in die Organisationsabteilung der Großformate des AV. Dort bin ich bis heute tätig.

Was umfasst Ihr Arbeitsgebiet? Und welches sind dabei die größten Herausforderungen?

Ich verantworte die logistische Umsetzung unserer großen Wirtschaftsforen. Dies umfasst alles angefangen von der Locationsuche, der Technikausstattung, der Catering- und Dienst-

leisterwahl bis zur Sponsorenbetreuung und Verantwortung des Teilnehmermanagements. Am Ende steht dann natürlich die Durchführung der Veranstaltung vor Ort, das Ergebnis und Highlight der monatelangen Vorbereitungen. Meine Arbeit ist immer eng an die Zusammenarbeit mit allen Kolleginnen und Kollegen geknüpft. Jede Veranstaltung ist eine umfassende Teamleistung!

Wie hat sich Ihr Arbeitsgebiet durch die Pandemie verändert? Ist jetzt alles wieder wie zuvor oder gibt es dauerhafte Veränderungen auf Ihrem Arbeitsgebiet?

Unsere Veranstaltungen wechselten per se sofort auf digitale Formate um, das war natürlich auf der technischen Seite eine große Herausforderung und für alle im Team ein Umbruch. Onlinemeetings und variierende Webinar-Tools gehören seitdem zum Arbeitsalltag. Mittlerweile sind wir wieder vermehrt zu klassischen Präsenzveranstaltungen zurückgekehrt, was für das so immens wichtige Networking unersetzlich ist. Die Events des Afrika-Vereins werden langfristig auf allen drei Formaten laufen: live, online und hybrid.

Welches sind die nächsten Highlights, um die Sie sich gerade kümmern?

Am 23. Januar 2023, traditionell während der Internationalen Grünen Woche (IGW), veranstalten wir das „9th German-African Agribusiness Forum“ als Präsenzveranstaltung in Berlin. Seit 2020 findet das GAAF erstmalig wieder live statt, das macht es besonders spannend. Wir erwarten ca. 200 afrikanische und europäische Teilnehmerinnen und Teilnehmer und freuen uns auf zahlreiche Agrarminister aus Afrika.

“ AV events are a complex team effort ”

In conversation with Berit Bürger, Senior Manager responsible for event organisation

What is your connection with Africa?

As part of my African studies at Leipzig University, I travelled to the African continent for the first time in 2007, to Freetown in Sierra Leone. I spent almost seven months there and completed two internships. Since then, my fascination with the continent has remained unbroken.

How did you come to work at the German-African Business Association, and how long have you been there?

I started over ten years ago, in the summer of 2011, with a six-month internship at the German-African Business Association in Hamburg, in the West and Central Africa team. After a subsequent project contract, I moved to the event management team in 2012 – the team responsible for organising the German African Business Association's major events, where I still work today.

What does your work involve, and what are your biggest challenges?

I am responsible for the logistical implementation of our major business forums. This includes everything from scouting locations, sourcing technical equipment, selecting catering and service providers, consulting with sponsors, and participant management. Of course, this all culminates in the implementation of the event on site, the result and highlight of months of preparation. My work is always closely coupled with the work of all of my colleagues. Every event is a comprehensive team effort!

How has your work changed as a result of the pandemic? Is everything back to the way it was, or have there been some permanent changes?

Our events immediately switched to digital formats, which was of course a massive technical challenge and a radical change for

everyone in the team. Online meetings and a variety of webinar tools have become part of our work life ever since. In the meantime, we have increasingly returned to traditional in-person events, which are indispensable for the networking that is so vitally important. In the long term, the German-African Business Association's events will be based on all three formats: in-person, online, and hybrid.

What upcoming highlights are you currently working on?

On 23 January 2023, traditionally during the International Green Week (IGW), we will host the 9th German-African Agribusiness Forum as an in-person event in Berlin. This is the first time since 2020 that the GAAF has been held in-person, which makes it particularly exciting. We expect around 200 African and European participants and look forward to welcoming numerous ministers of agriculture from Africa.



Gemeinsam für Wachstum und Jobs in Senegal

Der senegalesische Markt bietet attraktive Wachstumschancen für Ihr Unternehmen. Wir unterstützen Sie bei Ihrem Investitionsprojekt, das gleichzeitig Jobs vor Ort schafft.

Senegal gilt als Tor zu Westafrika. Neben seiner politischen Stabilität verfügt das Land über eine gute Infrastruktur, die stetig ausgebaut wird. Insbesondere für Landwirtschaft und Nahrungsmittelproduktion bieten sich günstige Voraussetzungen.

Die Sonderinitiative Ausbildung und Beschäftigung, die unter der Marke Invest for Jobs auftritt, unterstützt Unternehmen individuell und branchenübergreifend bei Investitionsprojekten, durch die Arbeitsplätze in Senegal entstehen. Wir helfen, Investitionshemmnisse zu überwinden, und schaffen Wachstums-

chancen für Ihr Unternehmen. Wir tragen unter anderem zum Aufbau nachhaltiger Lieferketten, der Einführung deutscher Technologie und dem Ausbau digitaler Serviceleistungen bei.

Aktuell suchen wir in den Bereichen Landwirtschaft und Nahrungsmittelproduktion nach Partnern. Der Futtermittelanbau, die Produktion von Setzlingen und tiefgekühlten Kartoffelprodukten bieten beispielsweise hohes Wachstumspotential. Mit unserer Unterstützung haben bereits einige deutsche Unternehmen neue Produktionsstandorte eröffnet und logistische Rahmenbedingungen geschaffen.

Nutzen Sie Ihre Wachstumschance!
Kontaktieren Sie uns:
senegal@invest-for-jobs.com

Invest for Jobs ist in acht Ländern Afrikas aktiv. Erfahren Sie mehr:
www.invest-for-jobs.com

Im Auftrag des



Bundesministerium für
wirtschaftliche Zusammenarbeit
und Entwicklung

Durchgeführt von



Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



1st Africa Trade & Invest. Unternehmen, Banken und Politiker berieten zu Handel mit und Investitionen in Afrika

“German companies see the need to diversity their supply chains and find new investment locations and trading partners. Given these considerations, they are increasingly looking to our neighbouring continent.”

Christoph Kannengießer
CEO of the German-African Business Association



Am 12. und 13. Oktober 2022 fand in Frankfurt erstmalig die vom Afrika-Verein ausgerichtete Konferenz „Africa Trade & Invest“ statt, an der 180 Fachleute aus 31 Ländern teilnahmen. Das Event passte perfekt in die Zeit, denn sowohl die Länder Europas als auch Afrikas sind mit Hochdruck dabei, ihre außenwirtschaftlichen Beziehungen zu überdenken und zu diversifizieren.

Hauptthema der Konferenz war die Digitalisierung des internationalen Handels und der Investitionstätigkeit. Auf 13 Panels teilten 37 Redner aus Wirtschaft, Politik und Finanzwesen ihr Fachwissen zu Themen wie Handelsfinanzierung, Investitionsinstrumente, Industrie 4.0, Logistik oder eGovernance mit dem Publikum.

Am zweiten Tag der Konferenz ging es in den unterschiedlichen Diskussionen schwerpunktmäßig um den Ausbau von Handelskorridoren und die Bewältigung von Lieferkettenproblemen, um Trends für nachhaltige Handelsaktivitäten, um digitale Technologielösungen für Behörden und um das Aufspüren afrikanischer Einhörner.

Es zeigte sich einmal mehr, dass die Digitalisierung in Afrika mehr als nur ein nettes Schlagwort ist. Fintechs erhalten exponentielle Finanzmittel und digitale Hubs wie „Silicon Savannah“ ziehen internationale Investoren an. Gwen Mwaba von der African Export-Import Bank (Afreximbank) zeigte sich überzeugt, dass die fünfte industrielle Revolution die Welt für immer verändern und Afrika ein wesentlicher Teil dieser Revolution sein wird. ○



COMPANIES, BANKS, AND POLITICIANS DISCUSSED TRADE WITH AND INVESTMENT IN AFRICA

On 12 and 13 October 2022 in Frankfurt am Main, the Africa Trade & Invest conference was held for the first time. Hosted by the German-African Business Association, the conference was attended by 180 professionals from 31 countries. The event was perfectly timed, as both European and African countries are working hard to reconceptualise and diversify their foreign trade relations.

The main theme of the conference was the digital transformation of international trade and investment activities. On 13 panels, some 37 speakers from business, politics, and finance shared their expertise with the audience on topics such as trade finance, investment instruments, Industry 4.0, and e-governance.

On the second day of the conference, the various discussions focused on expanding trade corridors and resolving supply chain issues, trends for sustainable trade activities, digital technology solutions for public authorities, and identifying African unicorn companies.

Once again, it became apparent that digital transformation in Africa is more than just a buzzword. Fintechs are receiving funding at an exponential rate and digital hubs like Silicon Savannah are attracting international investors.

Gwen Mwaba from the African Export-Import Bank (Afreximbank) is convinced that the fifth industrial revolution will change the world forever and that Africa will be a part of it. ○



Fotos: @ photothek

ENTREPRISES, BANQUES ET POLITICIENS ONT ÉCHANGÉ SUR LES INVESTISSEMENTS ET LE COMMERCE AVEC L'AFRIQUE

Les 12 et 13 octobre, la première conférence « Africa Trade & Invest » organisée par l'Afrika-Verein a réuni à Francfort quelque 180 professionnels venant de 31 pays. Cette conférence était à la pointe de l'actualité, les pays européens comme les pays africains s'employant actuellement à repenser et diversifier leurs relations économiques extérieures.

La conférence avait pour thème principal la numérisation du commerce international et des opérations d'investissement. Dans le cadre de 13 panels, 37 orateurs du monde de l'économie, de la politique et de la finance ont partagé leur expertise avec le public sur des sujets tels que le financement du commerce, les instruments d'investissement, l'industrie 4.0, la logistique ou la gouvernance électronique.

Au deuxième jour de la conférence, les discussions ont essentiellement porté sur le développement de corridors commerciaux, la résolution des problèmes de chaîne d'approvisionnement, les tendances en matière

“Africa offers considerable potential for German companies to intensify economic relations due to the high population growth, the young and qualified population, the technological possibilities through leapfrogging, the wealth of resources, and the excellent national conditions for renewable energies, which give it good chances of becoming a leading global producer of green energy.”

Michael Kellner,
Parliamentary State Secretary at the German Federal Ministry for Economic Affairs and Climate Action



d'activités commerciales durables, les solutions technologiques numériques destinées aux pouvoirs publics et l'identification des licornes africaines.

Une fois de plus, il s'est avéré que la numérisation, en Afrique, n'était pas un simple slogan. Les fintechs bénéficient de financements exponentiels et les hubs numériques comme

« Silicon Savannah » attirent les investisseurs internationaux. Gwen Mwaba de la Banque africaine d'import-export (Afreximbank) s'est dite convaincue que la cinquième révolution industrielle changerait le monde à jamais et que l'Afrique en ferait partie. ○



AFRIKA KOMMT!

233
African Professionals

32
German Companies

25
African Countries

giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



WHY SHOULD I PARTNER

AFRIKA KOMMT! offers you an opportunity to invite the finest of African talent and potential to join your company for an 8-month fellowship to achieve mutual social and economic benefit.

Since the programme's inception in 2008, our partner companies across all economic sectors have built a formidable network of more than 200 alumni from 25 countries skilled in promoting German-African relations Participating companies:

JOIN LEADING COMPANIES SUCH AS:

B.Braun Melsungen AG, BioNTech SE, Boehringer Ingelheim GmbH, Merck KGaA, ODDO BHF, Robert Bosch GmbH, SAP SE and Voith Group in creating value through sustainable partnerships.

- ▶ Gain access to fast growing African markets
- ▶ Exchange with the finest of African talent
- ▶ Foster Diversity & Inclusion
- ▶ Leverage on high profile networking

CONTACT

africa-kommt.de
africa-kommt@giz.de
Tel. +49 211 8689-166



Fachkräftequalifizierung und die digitale Zukunft

German-African Forum on Vocational Training & Education



Fotos: @ photothek

Am 13. Oktober 2022 fand in Frankfurt/M. zum zweiten Mal das German-African Forum on Vocational Training & Education statt. Es wurde vom Afrika-Verein in Kooperation mit iMOVE: Training – Made in Germany des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) organisiert.

Siebzig Teilnehmer aus deutschen und afrikanischen Unternehmen und afrikanische Entscheider tauschten sich unter dem Motto „Digitalisation: Scaling up for today’s labour market“ in Diskussions- und Workshopformaten über digitale Ansätze zur Fachkräftequalifizierung, Public-Private-Partnerships, Finanzierungsinstrumente und Stakeholdermanagement aus.

Auch in diesem Jahr nahmen zahlreiche hochrangige Regierungsvertreter aus Afrika am Forum teil. Gekommen waren Luísa Maria Alves Grilo, Bildungsministerin Angolas, Dr. Itah Kandjii-Murangi, Ministerin für Hochschulbildung, Technologie & Innovation Namibias, Gifty Twum Ampofo, stellvertretende Bildungsministerin Ghanas, sowie Ministeriumsvertreterinnen und -vertreter aus Ägypten und Botswana.



Im Zentrum der Diskussionen standen aktuelle Themen und Fragen der Fachkräftequalifizierung, etwa inwieweit digitale Ausbildungskonzepte neue Lösungen für die Bedarfe der Industrie bieten, oder Fragen nach strategischen Ansätzen für eine nachhaltige Beschäftigungsfähigkeit und eine nachhaltige Entwicklung von Arbeitsmärkten. Und selbstverständlich immer wieder die Frage nach Finanzierungsmodellen und -instrumenten, welche die Firmen umtreibt.



VOCATIONAL TRAINING AND THE DIGITAL FUTURE

On 13 October 2022, the German-African Forum on Vocational Training & Education took place for a second time in Frankfurt am Main. This was organised by the German-African Business Association in cooperation with the iMOVE: Training – Made in Germany initiative of the German Federal Institute for Vocational Education and Training (Bundesinstitut für Berufsbildung, BIBB).

Under the motto “Digitalisation: Scaling up for today’s labour market”, some 70 participants – German entrepreneurs and African guests – took part in discussions and workshops to share views on digital approaches to vocational training, public-private partnerships, financing instruments, and stakeholder management.

Numerous high-ranking government representatives attended the forum again this year, such as Luísa Maria Alves Grilo (Minister of Education of Angola), Dr Itah Kandjii-Murangi (Minister of Higher Education, Training and Innovation of Namibia), and Gifty Twum Ampofo (Deputy Minister of Education of Ghana), as well as ministry representatives from Egypt and Botswana.

The discussions focused on themes such as: Vocational training has reached a turning point as digital training concepts offer new solutions to industry needs. What are strategic approaches to sustainable employability? Which actors are involved here, and what synergies can be created to promote sustainable labour market development? And what funding models and instruments are needed for this?



LA QUALIFICATION DE LA MAIN D'ŒUVRE ET L'AVENIR NUMÉRIQUE

Le 13 octobre 2022, le German-African Forum on Vocational Training & Education s'est tenu pour la deuxième fois à Francfort. L'Afrika-Verein l'avait organisé en coopération avec iMOVE : Training – Made in Germany de l'Institut fédéral pour la formation professionnelle (BIBB). 70 participants, entrepreneurs allemands et invités africains, y ont échangé leurs points de vue sous la devise : « Digitalisation : Scaling up for today's labour market », dans des formats de discussion et d'atelier sur les approches numériques pour la qualification de la main-d'œuvre, les partenariats public-privé, les instruments de financement et la gestion des parties prenantes.

Cette année encore, un grand nombre de hauts représentants de gouvernements africains ont participé au forum. Luísa Maria Alves Grilo, ministre de l'Éducation de l'Angola, Dr Itah Kandjii-Murangi, ministre de l'Enseignement supérieur, de la Technologie et de l'Innovation de la

Namibie, Gifty Twum Ampofo, ministre adjointe de l'Éducation du Ghana, ainsi que des représentants et représentantes de ministères de l'Égypte et du Botswana étaient présents.

Les discussions ont porté sur des aspects tels que : La qualification de la main-d'œuvre qualifiée est arrivée à un tournant, étant donné que les concepts de formation numérique apportent de nouvelles solutions aux besoins de l'industrie. Quelles sont les approches stratégiques en vue d'une employabilité durable ? Quels sont les acteurs actifs dans ce domaine et quelles synergies peuvent être créées pour favoriser un développement durable du marché du travail ? Et quels modèles et instruments de financement sont nécessaires à cet effet ?





Fotos: © KION Group

Je passgenauer die Lösung, desto besser das Ergebnis

Den innerbetrieblichen Warenfluss mit Flurförderzeugen effizient gestalten

Die KION Group, einer der weltweit führenden Anbieter von Flurförderzeugen sowie aller damit verbundenen Dienstleistungen, ist neues Mitglied im Afrika-Verein. Mehr als 1,6 Mio. Flurförderzeuge der von KION vertretenen Marken Baoli, Linde und STILL sind weltweit im Einsatz.

Flurförderzeuge sind die fleißigen Helfer im Hintergrund. Kaum ein größeres produzierendes Unternehmen, aber auch Distributionszentren oder Handelsunternehmen, kommen bei der Warenbewegung ohne die tatkräftige Unterstützung von Gabelstaplern und Lagertechnikgeräten aus. Sie sind das Rückgrat der innerbetrieblichen Logistik und übernehmen die unterschiedlichsten Aufgaben: angefangen beim Be- und Entladen von Lkw über den Transport der Güter ins Lager, die Einlagerung im Hochregal bis hin zur Warenkommissionierung, Produktionsversorgung und der Vorbereitung für den Versand. Für all diese Tätigkeiten gibt es flexibel einsetzbare, zum Teil aber auch hochspezialisierte Fahrzeugmodelle in großer Zahl.

Denn die Anforderungen an die Materialflusslösungen sind so unterschiedlich wie die Unternehmen selbst. Und je passgenauer die Lösung, desto besser das Ergebnis. Deshalb gibt es Stapler und Lagertechnikgeräte in unterschiedlichsten Ausführungen: für gelegentlichen Gebrauch und Mehrschichteinsätze, im Indoor- und Outdoorbereich, manuell bedient oder automatisiert und mit Tragfähigkeiten von 500 Kilogramm bis 18 Tonnen. Die Fahrzeuge sind aber nur eine Seite der Medaille. Entscheidend für den Erfolg der Materialflus-

lösung sind neben den Produkten Faktoren wie kompetente Beratung, schneller Service, geeignete Trainings und flexible Finanzierungs-lösungen. Kurz: Es kommt auf die Zusammenarbeit mit dem richtigen Partner an.

STILL bietet passgenaue innerbetriebliche Logistiklösungen und realisiert das smarte Zusammenspiel von Gabelstaplern und Lagertechnik, Software, Dienstleistungen und Service. Das Angebot umfasst hoch-effiziente Produkte, die von branchenspezifischen Komplettangeboten für große und kleine Betriebe bis hin zu computergestützten Logistikprogrammen für effektives Lager- und Materialflussmanagement reichen. Ein anschauliches Beispiel der smarten Kunden-lösungen ist das realisierte Projekt für einen großen Automobilhersteller in Marokko. Im dortigen Werk sind insgesamt 80 Flurförderzeuge von STILL im Einsatz. Alle Geräte von STILL, die beim Autobauer in Nordafrika für einen reibungslosen Materialfluss sorgen, haben eine Gemeinsamkeit: Sie sind mit Lithium-Ionen-Batterien ausgestattet. Das bringt dem Kunden zahlreiche Vorteile. Unter anderem sind Batteriewechsel überflüssig geworden und der sonst für die Ersatzbatterien erforderliche Platz ließ sich einsparen. Ein wichtiger Entscheidungsgrund für die Marke STILL war nicht zuletzt die Qualität des After-Sales-Service: Im Falle eines Falles ist sofort ein Servicetechniker zur Stelle.

Flurförderzeuge der Marke Linde werden bevorzugt in der Getränkeindustrie im Allgemeinen und Brauereien im Besonderen eingesetzt. 2021 wurden z. B. 42 Elektrostapler an eine

namhafte nigerianische Brauerei geliefert. Dort werden sie vor allem für den Palettentransport zwischen Produktion und Lager sowie zum Be- und Entladen der Lkw genutzt. Der Kunde entschied sich v. a. für Linde, da die Stapler dieser Marke robust und langlebig sind, rund um die Uhr ohne Pause laufen können und so sehr hohe Betriebsstundenzahlen erreichen. Das ist für die Brauerei entscheidend, um ihre KPIs im Warenumsatz zu erfüllen zu können.

Alle Fahrzeuge der Brauerei sind zudem mit dem Flottenmanagement „Linde connect“ ausgestattet, das den Staplerzugang, Fahrzeugcheck, Schadensüberwachung, Betriebsdatenüberwachung oder Nutzungsanalyse ermöglicht. Bei der neuesten Baureihe von Staplern, die als die leistungsfähigsten für den Indoor-Betrieb gelten, kann der Anwender den Energiespeicher frei wählen: Blei-Säure-, Lithium-Ionen-Batterie oder Brennstoffzelle.

Die Anschaffung der Flurförderzeuge wurde über einen Rentalvertrag mit Full Service inklusive Fahrer finanziert. Das Brauereiunternehmen knüpfte damit an die bereits zuvor bestehende Geschäftsbeziehung an und tauschte neue gegen alte Stapler aus.

Die dritte Marke, Baoli, ist seit 2009 Teil der KION Group. Sie bietet ihren Kunden robuste, zuverlässige Fahrzeuge mit umfassender Expertise in den Bereichen Vertrieb, Aftersales und Marketing. In China gegründet, erweitert Baoli EMEA seit 2018 die bestehende Struktur der Marke um die Märkte in Europa, Afrika und den Nahen Osten.



KION[™]

GROUP

The more exact the solution, the better the result

Efficiently organising the internal flow of goods with industrial trucks

The KION Group, one of the world's leading suppliers of industrial trucks and related services, is a new member of the German-African Business Association. Over 1.6 million industrial trucks from the Baoli, Linde, and STILL brands represented by KION are in use worldwide.

Industrial trucks are the hard-working helpers in the background. Hardly any large manufacturing company, distribution centre, or trading company can do without the active support of forklift trucks and warehouse equipment when it comes to moving goods. They are the backbone of internal logistics and perform a wide variety of tasks: from loading and unloading trucks, transporting goods to warehouses, storing them on high racks, picking goods, and supplying production, through to preparing the goods for dispatch. For all of these activities, there are a large number of both flexible and highly specialised vehicle models.

This is as the requirements for material handling solutions are as different as the companies themselves. And the more exact the solution, the better the result. This is why forklifts and warehouse trucks come in a wide variety of designs: for occasional use and multi-shift operations, for indoor and outdoor use, manually operated or automated, and with load capacities ranging from 500 kilograms to 18 tonnes. But the vehicles are only one aspect of

what KION does. In addition to the products, factors such as competent advice, fast service, appropriate training, and flexible financing solutions are key to the success of the material handling solutions. In short: it all comes down to working with the right partner.

STILL offers customised in-house logistics solutions and implements the smart interaction of forklift trucks and warehouse technology, software, services, and support. The offering includes highly efficient products ranging from industry-specific complete packages for large and small companies, through to computer-aided logistics programs for effective warehouse and material flow management. An illustrative example of the smart customer solutions is provided by a project implemented for a large automotive manufacturer in Morocco, where a total of 80 industrial trucks from STILL are in use. All the STILL trucks that ensure the smooth flow of materials at the carmaker in North Africa have one thing in common: they are equipped with lithium-ion batteries. This provides the customer numerous advantages – among other things, battery changes have become superfluous and the space otherwise required for the replacement batteries has been freed up. One important reason for choosing the STILL brand was the quality of the after-sales service: in the event of an incident, a service technician is on the spot immediately.

Linde-brand industrial trucks are preferred in the beverage industry in general and in breweries in particular. In 2021, for example, 42 electric forklift trucks were delivered to a well-known Nigerian brewery. There, they are primarily used for transporting pallets between production locations and the warehouse, as well as for loading and unloading trucks. The customer chose Linde mainly because forklift trucks of this brand are robust and durable, and can run around the clock without a break, thus achieving very high operating hours. This is crucial for the brewery to meet its goods-handling KPIs.

All of the brewery's vehicles are also equipped with the "Linde connect" fleet management system, which enables forklift truck access, vehicle checks, damage monitoring, operation data monitoring, and usage analysis. In the latest series of vehicles, considered the most powerful forklift trucks for indoor operation, the user can freely choose the energy storage medium: lead-acid battery, lithium-ion battery, or fuel cell.

The purchase of the industrial trucks was financed via a full-service rental contract, which included the drivers. The brewery has thus continued its existing business relationship and exchanged old forklift trucks for new ones.

The third brand, Baoli, has been part of the KION Group since 2009. It offers its customers robust, reliable vehicles accompanied by extensive expertise in sales, aftersales, and marketing. Founded in China, Baoli EMEA has been expanding the brand's existing structure to markets in Europe, Africa, and the Middle East since 2018.

Unternehmerinnen braucht das Land

Porträts erfolgreicher Unternehmen aus Kenia, Ghana und Südafrika

manuyoo



Sie setzen sich für lokales Wirtschaftswachstum und nachhaltige Entwicklung ein, engagieren sich gegen Ressourcenverschwendung und Ausbeutung – und vor allem fertigen sie großartige Produkte, die auch das Leben in Deutschland nachhaltig bereichern. Unterstützt werden all diese Gründerinnen durch unser Mitglied, das Berliner Start-up Manuyoo.

Superfood statt Foodwaste: Getrocknete Mangos von Miyonga

Mangos werden in Kenia bislang meist unreif geerntet und dann exportiert. Nahezu die Hälfte der Früchte wird dabei als minderwertig aussortiert und verrottet – eine ungeheure Lebensmittelverschwendung, die auch mit finanziellen Einbußen für die Menschen in den kleinbäuerlichen Betrieben einhergeht. Das wollte Yvonne Otieno ändern und gründete in Machakos County gemeinsam mit ihrer Schwester Miyonga. Die beiden entwickelten ein Konzept zur Verarbeitung der aussortierten, aber schmackhaften Früchte. Somit werden die Mangos jetzt gleich an Ort und Stelle verarbeitet, getrocknet und verpackt. Die kleinbäuerlichen Betriebe entwickeln sich dadurch von reinen Rohstoffproduzenten zu Herstellerinnen und Herstellern eines attraktiven, naturbelassenen Lebensmittels – und verbessern auf diese Weise auch ihr Einkommen. Für ihr Engagement wurde Yvonne Otieno bereits mehrfach ausgezeichnet und 2018 in die Riege der 50 innovativsten Unternehmerinnen und Unternehmer in Afrika aufgenommen.

Dank der sorgfältigen Behandlung schmecken die getrockneten Mangostreifen von Miyonga

besonders süß und intensiv. Werden sie in Wasser, Joghurt oder anderen Flüssigkeiten eingelegt, können sie wie frische Früchte verarbeitet werden. Im Gegensatz zu den mit hoher CO₂-Belastung importierten, schnell verderblichen Flugmangos sind die exotischen Trockenfrüchte lange haltbar und lassen sich problemlos auch per Schiff transportieren – auch dies ist ein Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit in der Lebensmittelproduktion.

Kaeme – Kosmetik aus Ghana

Der Name Kaeme stammt vom Stamm der Akan in dem westafrikanischen Land und bedeutet „denk an mich“. Die Politik- und Wirtschaftswissenschaftlerin Freda Obeng Ampofo hat das gleichnamige Unternehmen gegründet, um hochwertige Beautyprodukte aus wertvollen afrikanischen Rohstoffen herzustellen und in alle Welt zu exportieren. Mit der Entwicklung einer starken globalen Marke will sie zudem die Wirtschaft in Ghana insgesamt nach vorn bringen. Das Land wird – wie die meisten der afrikanischen Staaten – bislang in erster Linie als Rohstofflieferant gesehen. Das will die Unternehmerin ändern. „Unsere Produkte werden zu 100 % in Ghana hergestellt. Mein Team fertigt alles selbst, sämtliche Rohstoffe stammen von einer Frauenkooperative im Norden des Landes“, sagt Freda Obeng Ampofo, die sich selbst auch gern als „Chef-Mixerin“ bezeichnet.

Kaeme verwendet reine, unraffinierte Sheabutter: Diese zieht besonders schnell ein und hinterlässt keinen Fettfilm auf der Haut. Das hochwertige Naturprodukt wäre sogar essbar – schließlich wird Sheabutter auch in Lebensmitteln eingesetzt. Als Hautcreme punktet sie mit einer Fülle an wertvollen Inhaltsstoffen. Außerdem stellt Kaeme schwarze Flüssigseife her, die für eine besonders sanfte Hautreinigung sorgt. Auch sie wird ausschließlich aus natürlichen Inhaltsstoffen direkt vor Ort in Ghana produziert. Handgeblasene Kerzen aus Sojawachs ergänzen die Wellness-Ausstattung made in Ghana: Sie tauchen jedes Zuhause in einen fruchtigen Duft. Angeboten werden Zitrone/Vanille und Pfirsich/Grapefruit. Alle Produkte von Kaeme kommen ohne Parabene, Zusatz-, Konservierungs- und Farbstoffe aus

und werden nicht an Tieren getestet. Eine stilvolle Ergänzung sind die handgenähten Kosmetiktaschen von Kaeme, die in unterschiedlichen afrikanischen Stoffdesigns gefertigt werden.

Africa Your Time Is Now – Mode mit starker Botschaft

Ihre Shirts und Sweater tragen einen optimistischen Aufdruck: „Africa Your Time Is Now“ (AYTIN). Mit dieser Botschaft will Papama Mtwisha Ramogase Menschen aus den 55 Staaten Afrikas ermutigen, stolz auf ihre Herkunft zu sein. Die südafrikanische Designerin startete mit ihrem Label Butter Pudding 2016 in die Modebranche. Nach der Geburt ihrer ersten Tochter war sie auf der Suche nach außergewöhnlicher Babykleidung, die zugleich praktisch und bezahlbar sein sollte. Da sie nicht fündig wurde, gründete sie ihr eigenes Unternehmen. „Ich wollte die Persönlichkeit der Kinder mit Mode unterstreichen“, sagt die Designerin. Mit Shirts mit der Aufschrift „Africa Your Time is now“ gelang ihr der nächste Coup: Die fünf Wörter lösten eine Bewegung aus, die von Johannesburg aus um die Welt ging. „AYTIN war als Aufruf an Menschen in ganz Afrika gedacht, sich ihrer Identität und ihrer Stärken bewusst zu werden. Wir haben Talente, Fähigkeiten und Rohstoffe – aber bislang zu wenig an uns geglaubt“, so die Designerin aus Johannesburg. Mit ihrem Modeunternehmen schafft sie international gefragte Produkte und damit fair bezahlte, hochqualifizierte Arbeitsplätze. Außerdem unterstützt sie mit einem Teil des Kaufpreises soziale Fonds in Südafrika.

Manuyoo bringt Lifestyle made in Africa nach Deutschland

Unser Mitglied Manuyoo unterstützt die Marken auf dem Weg zu europäischen Kunden u. a. bei der Prüfung auf EU-Konformität sowie bei Logistik, Import und Kaufabwicklung. Auf seiner Website präsentiert das Berliner Start-up junge afrikanische Unternehmerinnen und Unternehmer und bietet ihre nachhaltig gefertigten, außergewöhnlichen Produkte an. Ihre spannenden Storys präsentiert Manuyoo zudem im eigenen Printmagazin und auf seinem Blog. www.manuyoo.world/de/

The continent needs female entrepreneurs

Portraits of successful companies from Kenya, Ghana, and South Africa



They promote local economic growth and sustainable development, are committed to combating resource waste and exploitation – and, above all, they make great products that also sustainably enrich life in Germany. All of these female entrepreneurs are supported by German-African Business Association member Manuyoo, a Berlin-based startup.

Superfood instead of food waste: Dried mangoes from Miyonga

In Kenya, mangoes are usually harvested unripe and exported. Almost half the fruit is sorted out and left to rot – an enormous waste of food that also represents a financial loss for smallholder farmers. Yvonne Otieno wanted to change this and, together with her sister, founded Miyonga in Machakos County. The two developed a concept for processing the fruits that had been sorted out, but were still tasty. The mangoes are now processed, dried, and packaged on the spot. The smallholder farms are thus developing from mere commodity producers to manufacturers of an attractive, natural food product – and in doing so improving their incomes. Yvonne Otieno has already received several awards for her work and, in 2018, was included in the list of the 50 most innovative entrepreneurs in Africa.

Thanks to their careful preparation, the dried mango strips from Miyonga taste particularly sweet and intense. If they are soaked in water, yoghurt, or other liquids, they can be processed like fresh fruit. In contrast to the rapidly perishable mangoes that are transported via

air freight, generating high carbon emissions, the exotic dried fruits have a long shelf life and can also be easily transported by ship, which contributes to greater sustainability in food production.

Kaeme – cosmetics from Ghana

The name “Kaeme” comes from an Akan tribe in the West African country of Ghana, and means “think of me”. Political scientist and economist Freda Obeng-Ampofo founded the company of the same name to produce high-quality beauty products from valuable African raw materials and export them all over the world. By developing a strong global brand, she also wants to move Ghana’s economy forward as a whole. The country – like most African states – has so far been regarded largely as a supplier of primary products. The entrepreneur wants to change that. “Our products are 100 percent made in Ghana. My team makes everything themselves, all raw materials come from a women’s cooperative in the north of the country,” says Freda Obeng-Ampofo, who happily calls herself the “Chief Mixer”.

Kaeme uses pure, unrefined shea butter; this is absorbed particularly quickly and leaves no greasy film on the skin. The high-quality natural product is theoretically even edible – it is also used as an ingredient in food. As a skin cream, it possesses a wealth of valuable components. Kaeme also produces a black liquid soap that ensures particularly gentle skin cleansing. It too is produced exclusively from natural ingredients directly on site in Ghana. Hand-

poured candles made of soy wax complete the range of wellness products made in Ghana; they bathe homes in a fruity fragrance and are available in lemon/vanilla and peach/grapefruit varieties. All Kaeme products are free of parabens, additives, preservatives, and dyes, and are not tested on animals. Kaeme also produces stylish hand-sewn cosmetic bags, which are made with a variety of African fabric designs.

Africa Your Time Is Now – fashion with a strong message

Their T-shirts and pullovers bear an optimistic print: “Africa Your Time Is Now” (AYTIN). With this message, Papama Mtwisha Ramogase wants to encourage people from Africa’s 55 countries to be proud of their roots. The South African designer got started in the fashion industry with her label Butter Pudding in 2016. After the birth of her first daughter, she was looking for unusual baby clothes that were practical yet affordable. Not finding these, she started her own company. “I want to strengthen the children’s personality with fashion,” says the designer. With T-shirts bearing the text “Africa Your Time Is Now”, she achieved the next coup; the five words triggered a movement that, from Johannesburg, went around the world. “AYTIN is a call to people across Africa to become aware of who they are and what they can do. We have talent, we have skills, we have raw materials, we have everything. But we haven’t believed in our strengths for far too long,” says the designer from Johannesburg. With her fashion company, she creates products that are in demand throughout the world, thus generating fairly paid, highly qualified jobs. She also supports social funds in South Africa with part of the proceeds from sales.

Manuyoo brings a “made in Africa” lifestyle to Germany

German-African Business Association member Manuyoo assists African brands on their way to European customers through activities such as checking for EU compliance, as well as providing support in logistics, importing, and purchase processing. On its website, the Berlin-based startup presents young African entrepreneurs and offers their sustainably manufactured, extraordinary products for purchase. Manuyoo also presents their exciting stories in its own print magazine and on its blog.

www.manuyoo.world/en/

o

Die Chancen und Herausforderungen für Microgrids in Westafrika

Von Tom Wadlow

Fragt man einen afrikanischen Energieminister nach seinen Prioritäten, so steht die universelle Elektrifizierung, die den Gemeinden Zugang ermöglicht und das industrielle und wirtschaftliche Wachstum stärkt, höchstwahrscheinlich ganz oben auf der Agenda.

Der Zugang zu Energie ist eine unabdingbare Voraussetzung für die Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung. Seit der Jahrtausendwende hat sich die Dynamik in die richtige Richtung entwickelt. Nach Angaben der Internationalen Energieagentur lag die durchschnittliche Zahl der Menschen, die zwischen 2000 und 2013 jährlich Zugang zu Elektrizität erhielten, bei rund acht Millionen – zwischen 2014 und 2019 hat sich diese Zahl auf 24 Millionen verdreifacht.

In Westafrika wurden zwischen 2011 und 2020 rund 11,3 GW an installierter Kapazität hinzugefügt. Mit insgesamt 25,9 GW installierter Stromerzeugungskapazität ist es der drittgrößte Strommarkt Afrikas und verfügt über ein enormes Potenzial für einen weiteren Zubau durch Sonnen-, Wasser- und Windkraft.

Das 400-MW-Wasserkraftwerk Bui, das 2013 in Ghana in Betrieb genommen wurde, das 240-MW-Wasserkraftwerk Kaléta in Guinea (2015) und das 275-MW-Wasserkraftwerk Soubré in Côte d'Ivoire (2017) sind wegweisende Beispiele für die jüngsten Installationen erneuerbarer Energien.

Trotz dieser Fortschritte wurden in den letzten zwei Jahrzehnten nur 2 % der weltweiten Investitionen in erneuerbare Energien in Afrika getätigt – mit großen regionalen Unterschieden.

Unterm Strich bleiben dennoch rund 700 Millionen Menschen in Afrika unversorgt, was Protagonisten der netzunabhängigen Energieversorgung wie das Berliner Unternehmen Kowry Energy mit einem neuen Ansatz ändern wollen.

„Der Markt in Subsahara-Afrika wird von Entwicklern dominiert, die ein Projekt nach dem

Ndiarka Mbodji,
Gründerin und CEO



Fotos: @ KOWRY Energy

anderen umsetzen“, sagt Ndiarka Mbodji, Gründerin und CEO des Unternehmens. „Wir glauben, dass der Zugang zu Energie ein Mittel zur wirtschaftlichen Entwicklung ist und daher so schnell wie möglich ausgebaut werden sollte ... Ein Projekt nach dem anderen umzusetzen ist nicht effektiv.“

Mbodji erklärt, dass Microgrids dabei eine Schlüsselrolle spielen. „Wir bündeln diese kleinen Projekte in Portfolios und beseitigen die Komplexität und das Risiko durch Standardisierung und vollständiges Lieferkettenmanagement“, fährt sie fort.

„Dieser Ansatz ermöglicht es lokalen Energieversorgern, mehr Kunden schneller und zu niedrigeren Kosten anzuschließen und die Lücke zwischen Energiezugang und einkommensschaffenden Aktivitäten zu schließen, um ein nachhaltiges Wachstum der Nachfrage und der langfristigen Energienutzung zu gewährleisten und so Chancen für die lokale Wirtschaft zu erschließen.“

Es ist wichtig, über die bloße Bereitstellung von Stromanschlüssen hinauszudenken. Energie ist nämlich die Triebkraft für umfassendere wirtschaftliche Aktivitäten, die Industrien und Unternehmen aller Größenordnungen aufbauen, die finanzielle Integration fördern und letztlich zu einem höheren BIP führen.

Nach der Fertigstellung von Anlagen in Nigeria, Senegal und Mali will Kowry Energy nun noch vor Jahresende in Kenia Fuß fassen, wobei das Gesamtportfolio 60 MW in den nächsten fünf bis acht Jahren umfassen soll.

„Wir beabsichtigen, das herkömmliche Microgrid-Modell neu zu definieren, um einen Wandel herbeizuführen, der den dezentralen Energiesektor industrialisiert, größere Skaleneffekte erzielt und den lokalen Energieerzeugern eine höhere Rentabilität und dem Endverbraucher einen größeren Nutzen bringt.“

Welche Hindernisse gibt es bei der Einführung eines solchen Geschäftsmodells? Mbodji führt mehrere sich überschneidende Beispiele an, hebt aber die Finanzierung als Schlüssel zur Erschließung des Potenzials von Microgrids hervor.

„Ob groß oder klein, Energieprojekte sind nach wie vor infrastruktur- und kapitalintensiv, was vor allem durch privates Kapital getragen wird“, sagt sie.

„Die größte Herausforderung, die ich sehe, ist die Geschwindigkeit und der Umfang der Private-Equity-Beteiligung an einem Markt, der in den nächsten zehn Jahren Investitionen in Höhe von 220 Milliarden Dollar erfordert. Unser Portfolio-Ansatz in Verbindung mit einem Kooperationsmodell, das die Fähigkeiten jedes Akteurs in der gesamten Wertschöpfungskette maximiert, bietet Private Equity ein größeres Vehikel mit geringerem Risiko und größerer Langlebigkeit und Rendite.“

Als weitere wichtige Herausforderungen nennt Mbodji die Förderung des Engagements und der Eigenverantwortung der Gemeinden, die Beseitigung von Eintrittsbarrieren für Investoren, wie etwa hohe Zollgebühren, und Probleme im Zusammenhang mit dem Zusammentreffen von nationalen Stromnetzen und Microgrids.

Trotz dieser Hürden ist sie jedoch optimistisch, dass Microgrids eine transformative Rolle spielen und eine neue Ära der Energieversorgung in Afrika einleiten werden.

„Die Länder Afrikas südlich der Sahara sind mit leistungsstarken erneuerbaren Energieressourcen gesegnet, so dass die Installation von Hybridsystemen mit der Möglichkeit der Energiespeicherung die beste Lösung ist, um Gemeinschaften und Unternehmen zu versorgen“, so Mbodji.



Exploring the opportunities and challenges for microgrids in West Africa

Written by: Tom Wadlow

Ask any African energy minister what their priorities are and it is highly likely that universal electrification, which gives communities access to power and empowers industrial and economic growth, is at the top of their agenda.

Access to energy is an indispensable prerequisite for enhancing economic development and, since the turn of the century, momentum has been gathering in the right direction. According to the International Energy Agency, an average of around eight million people gained access to electricity each year between 2000 and 2013 – between 2014 and 2019, this tripled to 24 million.

West Africa added around 11.3 GW of installed capacity between 2011 and 2020. With a total of 25.9 GW installed electricity generation capacity, it is Africa's third-largest electricity market and has massive potential to add more through solar, hydro, and wind.

Indeed, the 400 MW Bui Generating Station commissioned in 2013 in Ghana, the 240 MW Kaléta Hydropower Plant commissioned in 2015 in Guinea, and the 275 MW Soubré Hydroelectric Power Station commissioned in 2017 in Côte d'Ivoire all represent landmark examples of recent renewable installations.

However, despite this progress, just 2 percent of global investments in renewable energy were made in Africa over the past two decades, with further regional disparities existing within that 2 percent.

The bottom line remains that around 700 million people across Africa remain unserved, some-

thing which off-grid energy protagonists such as Berlin-based Kowry Energy are determined to overturn through a new approach.

"The sub-Saharan market is dominated by developers delivering energy access one project at a time," comments Ndiarka Mbodji, the company's founder and CEO "We believe that access is the means to economic development and, as such, should be scaled as fast as possible ... delivering energy access one project at a time is not effective."

Here, Mbodji explains microgrids have a key role to play. "We bundle these small projects into portfolios, removing complexity and risk through standardisation and full supply chain management," she continues.

"This approach enables local energy providers to connect with more customers faster at lower costs ... bridging the gap between energy access and income-generating activities to ensure sustainable growth in demand and long-term energy usage, unlocking opportunities for local economies."

Working beyond simply providing access to electricity connections is important. Indeed, energy is the driver of broader economic activities, building industries and businesses of all sizes, empowering financial inclusion and, ultimately, generating larger GDP.

Having completed installations in Nigeria, Senegal, and Mali, Kowry Energy is now seeking to enter Kenya before the end of the year, with plans for its overall pipeline of portfolios to represent 60 MW of delivery within the next five to eight years.

"We intend to be a game changer by redefining the traditional microgrid model into one that is better suited for transformational impact, one that industrialises the decentralised energy sector, brings about greater economies of scale, and delivers bottom-line profitability for local energy producers and greater value to the end-user."

So, what are some of the obstacles facing the introduction of such a business model? Mbodji cites several overlapping examples, but highlights financing as the key to unlocking microgrids' potential.

"Whether big or small, energy projects remain infrastructure and CAPEX intensive, the weight of which is primarily carried by private equity," she says.

"The main challenge I see remains the speed and scale of private equity participation in a market that requires \$220 billion of investment over the next decade. Our portfolio approach, combined with a collaborative model that maximises each player's capabilities across the value chain, provides private equity with a more sizeable vehicle with less risk and greater longevity and return."

Other key challenges highlighted by Mbodji include building community engagement and ownership, removing barriers to entry for investors such as high customs taxes, and problems relating to where national grids meet microgrids.

However, despite these hurdles, she is optimistic that microgrids will play a transformative role and spark a new era of energy provision across Africa.

"The countries of sub-Saharan Africa are blessed with powerful renewable energy resources, which makes the installation of hybrid systems with the capability of energy storage the prime solution to enable communities and power businesses," Mbodji concludes. ○



Photo: PPU - State House Entebbe (Uganda)

Das Foto oben zeigt das Pilot-Solarkraftwerk (20 MW) der Xsabo-Gruppe in Kabulasoke (Zentral-Uganda). Es ist das größte Solarkraftwerk in Ost- und Zentralafrika und wurde im Januar 2019 von S.E. Yoweri K. Museveni, Staatspräsident der Republik Uganda, feierlich in Betrieb genommen.

The photo above shows The Xsabo Group's Pilot Solar Power Plant (20MW) in Kabulasoke (Central Uganda). It is the largest solar power plant in East and Central Africa and was commissioned by H.E. Yoweri K. Museveni, President of the Republic of Uganda, in January 2019.

THE XSABO GROUP: COMMERCIAL DIPLOMACY FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND PROSPERITY

Wir sind eine stetig wachsende internationale Marke mit einem afro-europäischen Flair.

We are a steadily growing international brand with an Afro-European flair.

The Xsabo Group initiiert herausragende Projekte, um afrikanische Regierungen in ihren Bemühungen zu unterstützen, ihrer Bevölkerung einen Weg aus der Armut zu ebnen und so Wohlstand zu fördern. Dazu gehören verschiedene Projekte zur Schaffung von Wohlstand, die für einige afrikanische Länder geplant sind, sowie das 150 MW-Solarprojekt in Uganda, unser Vorzeigeprojekt.

In Africa, The Xsabo Group has initiated high profile projects supporting the corresponding Government's efforts to pave a path for their people out of poverty and thus spur prosperity. This includes wealth creation projects planned for various African countries and powering development like through our flagship 150MW solar power project in Uganda.

Wie ein Orchesterdirigent sichern wir uns erfolgskritische Wettbewerbsvorteile, indem wir „Best-in-Class“-Akteure in unsere Wertschöpfungskette integrieren.

As with an orchestra conductor, we secure pivotal comparative advantage by integrating "Best-in-Class" players into our value creation chain.

Zudem gibt The Xsabo Group über The Xsabo Foundation auch der Gemeinschaft, wo sie tätig ist, etwas zurück. Wir sind damit ein Beweis dafür, dass Gutes zu tun ein gutes Geschäft ist!

The Xsabo Group also gives back to host communities through The Xsabo Foundation. We are living proof that doing good is good business!



BUSINESS
NETWORKING



COMMERCIAL
DIPLOMACY



INTERIM
MANAGEMENT



MARKET ENTRY
STRATEGIES



SPECIAL PROJECT
LIFE SCIENCES

Mobile Executives Serving Global Customers Globally

AMSTERDAM | BANJUL | BERLIN | LUXEMBURG | NEW YORK | STARNBERG/MUNICH | ZÜRICH

Veranstaltungen / Events 2023

19th January

AV community

1st Expert Circle TVET (virtual)

9th February

AV community

Expert Circle Public Affairs (virtual)

20th January

AV hosts

8th German – African Agribusiness Forum (virtual) in cooperation with the German Agribusiness Alliance (GAA)

10th February

AV meets

Roundtable “Ethiopia” (virtual)

25th January

AV meets

Roundtable with the Minister of Energy & Natural Resource of the Republic of Djibouti (in-person at Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft, Berlin)

16th February

AV partners

7th German-African Business Forum North Rhine Westphalia (virtual)

1st February

AV community

New Year reception with the Group of African Ambassadors (virtual) in cooperation with Commerzbank

16th – 17th February

AV partners

7th EU-Africa Business Forum (EABF) (in-person, Brussels)

8th February

AV meets

Post-election special “Zambia” (virtual)

AV partners

Fit for Morocco - Morocco: Gateway to Africa in cooperation with AHK Morocco (virtual)

Mehr Informationen zu den einzelnen Veranstaltungen sowie eine Übersicht mit sämtlichen aktuellen Terminen finden Sie auf der Internetseite des Afrika-Vereins unter www.afrikaverein.de

You can find more information on the individual trade fairs and events, as well as an overview of all current and upcoming activities, on the website of the German-African Business Association, at www.afrikaverein.de



9th German-African Agribusiness Forum
Berlin – Germany



The agricultural sector is the backbone of many African economies and accounts for around a quarter of the continent's economic output. But still, in many parts of the continent local production cannot keep up with the continued population growth and current multiple crises deepen existing weaknesses in African agri-food systems.

By discussing current developments in agribusiness and highlighting trendsetting projects on the continent we want to provide a platform for African and German businesspeople, decision-makers and financial institutions to build partnerships that contribute not only to food security but in addition to value creation and more resilient and sustainable agricultural and economic systems in the long run.

Among other topics we will focus on:

- ▶ Smart Farming, Digitalization, and Leapfrogging Opportunities
- ▶ The Reduction of Post-Harvest Losses and Value Creation
- ▶ How to Encourage Private Sector Investment

More information and registration:

www.agribusiness-africa.de



A | A. Sievers GmbH • Adolf Lupp GmbH + Co KG • Aerodata AG • Africa Advisors GmbH • Africa GreenTec AG • Africa Human Resources bomsolutions • African Choice Holdings Ltd. • AfriKairos GmbH • AfroAI • Afruibana • Agro-Pro Management Limited • AHK debelux Deutsch-Belgisch-Luxemburgische Handelskammer • AHK Tunesien Deutsch-Tunesische Industrie- und Handelskammer • AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH • Alexander & Partner Rechtsanwälte mbB • alga Nutzfahrzeug + Baumaschinen GmbH + Co. KG • Allianz SE • Amalitech gGmbH • Amandus Kahl GmbH & Co. KG • Amatheon Agri Holding N. V. • AME International GmbH • Amereller Rechtsanwälte PmbB • AMOVA GmbH • Andreas Stihl AG & Co. KG • Andritz Hydro GmbH • APK Worldwide Courier GmbH • Arab Banking Corporation SA • Areos AG • ARRI Lighting (Arnold & Richter Cintechnik) • ASAFO & CO. • Ascend Strategic Communications (Pty) Ltd • ASW Bundesverband – Allianz für Sicherheit in der Wirtschaft e.V. • AT Africa Technology GmbH • authentic.network / Industry 365 UG | B | B. Braun Melsungen AG • BAE Batterien GmbH • Baier Motors GmbH • Baker Tilly GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft • BASF South Africa (Pty) Ltd • BAUER Aktiengesellschaft • BAUER Maschinen GmbH • BAUER Spezialtiefbau GmbH • BAYER AG • Bayer AG - Regionale Koordinierung • Bayer AG CropScience Division • Bayern LB • BayWa Aktiengesellschaft • Beiersdorf AG • Berghof Foundation Operations GmbH • Bertelsmann SE & Co. KGaA • betteries AMPS GmbH • Big Dutchman International GmbH • BioTropic GmbH • Blacklvy Group • BLG Industrielogistik GmbH & Co. KG • BOCS Bremen Overseas Chartering and Shipping GmbH • Boehringer Ingelheim GmbH • Bolloré Logistics Germany GmbH • BOMAG GmbH • Bönнемann (Ferrosstaal Consultant) • BOREAL LIGHT GmbH • Bostex Trading GmbH • BPL Berry Palmer & Lyle Limited • Brewtech GmbH • Brückner Maschinenbau GmbH & Co. KG • Brulli Energia GmbH • Brussels Airlines • Buchler GmbH • Bundesdruckerei GmbH • Burda International Holding GmbH • Bureau Veritas Industry Services GmbH / BU GSIT | C | C. Woermann GmbH & Co. KG • Cablant GmbH • Caisley International GmbH • cbb software GmbH • Celler Brunnenbau GmbH • CETM International Trading GmbH • CLAAS Global Sales GmbH • CleanPower Generation GmbH • Clifford Chance Partnerschaft mbB • CMS Hasche Sigle Partnerschaft von Rechtsanwälten und Steuerberatern mbB • Cognos International • Commerzbank AG • Congolese Banking Association • Conjuncta GmbH • Control Risks GmbH • COREX Vertriebs GmbH • Covington & Burling LLP | D | DAKO Worldwide Transport GmbH • DAL Deutsche Afrika-Linien GmbH & Co. KG • DAL Schifffahrts-Agentur mbH & Co. KG • DAS LABOR. • DATABUND - Verband der mittelständischen IT-Dienstleister und Softwarehersteller für den öffentlichen Sektor e.V. • Daun & Cie Aktiengesellschaft • DB Engineering & Consulting GmbH • DEG - Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH • Demag Cranes & Components GmbH • DENK PHARMA GmbH & Co. KG • Dennes Engineering PTY Ltd. T/A Teng Tools South Africa • DENSO GmbH • Dentons Europe LLP • DERMALOG Identification Systems GmbH • Destilla GmbH • DEULA-Nienburg GmbH • Deutsche Bank AG • Deutsche Gesellschaft für Auswärtige Politik e.V. • Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH • Deutsche Industrie- und Handelskammer für das südliche Afrika • Deutsche Industrie- und Handelskammer in Marokko - DIHK • Deutsche Lufthansa AG • Deutsche Welle • DIAG Industries GmbH • Dii GmbH • DLA Piper UK LLP • Don Limón GmbH • Doppelmayr Seilbahnen GmbH • Dornier Suntrace GmbH • Dorsch Holding GmbH • Dr.-Ing. Paul Christiani GmbH & Co. KG • Drägerwerk AG & Co. KGaA • DS Avocats • DSD NOELL GmbH • Duisburg Solar GmbH • DURAG Sales & Service GmbH & Co. KG • DZ Bank AG | E | E&P Focus Africa Consulting GmbH • Ed. Züblin AG • Elementar Analysensysteme GmbH • EMPIC GmbH • EMS Log GmbH • ENERCON GmbH • Enerox GmbH / CellCube • ENERTRAG AG • Engie Mobisol GmbH • epp GmbH • ETS Gouet • ETS Mohamed El Moctar • Euler Hermes Aktiengesellschaft • European Energy Innovation • EVAGOR GmbH • Evonik Gulf FZE • Evum Motors GmbH • exfixon GmbH export finance consulting | F | F. Undütsch GmbH • FAUN Expotec GmbH • feps gmbh • Feralco Deutschland GmbH • Festo Didactic SE • FICHTNER Water & Transportation GmbH • Finanzen Verlag GmbH • Firmengruppe Witte • fischerwerke GmbH & Co. KG • Fragomen Africa • Fredk. Möller Söhne GmbH • FREQUENTIS AG • Fresenius SE & Co. KGaA • Friedrich-Ebert-Stiftung e.V. | G | G. Koepcke & Co. GmbH • G.F.H. Im- und Export GmbH / North European STAR Equipment GmbH • Gastrown Innovation Company Ltd. • GAUFF GmbH & Co. Engineering KG • GCP German Cathodic Protection GmbH • Gebr. Heinemann SE & Co. KG • Geisseler Law • Gemini Green GmbH & Co. KG • Geohaus GBR • GFA Consulting Group GmbH • Giantfuse Capital Partners • Gienger München KG • Giesecke+Devrient Currency Technology GmbH • Gleiss Lutz Rechtsanwälte • Global Helicopter Service GmbH • good-scare GmbH • GOPA - Gesellschaft für Organisation, Planung und Ausbildung mbH • GreenTec Capital GmbH • Grimaldi Germany GmbH • Grimme Landmaschinenfabrik GmbH & Co. KG • Grips Energy GmbH • GWE pumpenboese GmbH | H | H&R GmbH & Co. KGaA • H.P. Gauff Ingenieure GmbH & Co. KG • Haldor Topsoe Germany GmbH • Handelskammer Bremen - IHK für Bremen und Bremerhaven • Handelskammer Hamburg • Hanns-Seidel-Stiftung • Hansa Luftbild AG • Hansa Meyer Global Transport GmbH & Co. KG • Hanse Merkur Reiseversicherung AG • Hapag-Lloyd Aktiengesellschaft • Hartmann & Cie. Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB • Havelländische Eisenbahn AG • Health Focus GmbH • HeidelbergCement AG • HELOG Academy • Henkel AG & Co. KGaA • Hensoldt Holding GmbH • Hermann Sewerin GmbH • Herrenknecht AG • Hitachi ABB Power Grids • HMS Bergbau AG • Hochschule Anhalt • Hochschule Flensburg • Hospinorm Projects GmbH • Hospital Engineering GmbH • HPC Hamburg Port Consulting GmbH • HSH Global Software GmbH • HT Group GmbH / HT Health Tec GmbH • Hugo Tempelman Stiftung • Hulla & Co Human Dynamics KG • HUMAN Gesellschaft für Biochemica und Diagnostica mbH • Hüpeden & Co. (GmbH & Co.) KG • HYDAC International GmbH | I | IABG Industrieanlagen-Betriebsgesellschaft mbH •

Die unterstrichenen Mitglieder sind dem Afrika-Verein seit der letzten Ausgabe beigetreten.

Ib Vogt GmbH • IBC Solar AG • ibes AG • ICC Germany e.V. • ICUnet AG • IFC - International Finance Corporation • ifo-Institut für Wirtschaftsforschung • IGIP - Ingenieur-Gesellschaft für Internationale Planungsaufgaben mbH • ILV - Fernerkundung GmbH • IMAG GmbH • Imperial Logistics Group PTY Ltd • Indmont Sp. z o.o. Sp. Komandytowa • Industrie- und Handelskammer Hanau-Gelnhausen-Schlüchtern • Industrie- und Handelskammer Potsdam • Inros Lackner SE • Intergest South Africa (Pty) Ltd. • Intertek Caleb Brett Germany GmbH • INZAG Germany GmbH • ITO Global Logistics GmbH • ITS International Training & Support GmbH • IU Group |J| Jacob Lawren Ltd. • Jens Warneke Export GmbH • Joh. Achelis & Söhne GmbH • Johann Düro GmbH & Co. KG • Johann Heinrich von Thünen-Institut • Johnson & Johnson Holding GmbH • Jos. Hansen & Soehne GmbH • Joseph Vögele AG • Josera GmbH & Co. KG • Julius Berger International GmbH |K| KAB - Kuckenburg Bureth Boineau et Associates • Karl Kolb GmbH & Co. KG Scientific Technical Supplies • Kaschke Components GmbH • Kedas GmbH • KfW Bankengruppe • KHB GmbH • Knauf Gips KG • Knuth Werkzeugmaschinen GmbH • Kochendörfer & F.EE Hydropower GmbH • Koenig & Bauer Sheetfed AG & Co. KG • Komptech GmbH • Konrad-Adenauer-Stiftung e.V. • Korte Law • Körting Hannover GmbH • Kowry Energy GmbH • KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft • KPRN network GmbH • KRAHN Chemie Deutschland GmbH • Krauss-Maffei Wegmann GmbH & Co. KG • Kühne + Nagel (AG & Co.) KG • Kuraray Europe GmbH |L| Landqart AG • LANXESS Deutschland GmbH • LD Didactic AG & Co. KG • Lecturio GmbH • LEVANTE, Engineering and Consulting • Liebherr-Export AG • LPL Projects + Logistics GmbH • Lucas-Nülle GmbH • Ludwig Weinrich GmbH & Co. KG • Lufthansa Consulting GmbH • Lufthansa Technik AG • L.F. Manzambi |M| MACE FOODS Europe UG • MACS Maritime Carrier Shipping GmbH + Co. • Maleki Corporate Group GmbH • MAN Energy Solutions SE • Mann+Hummel GmbH • Manuyoo GmbH • MARLINK SAS • Martin Rose GmbH & Co. KG • MAURER SE • McDermott Will & Emery • Media Consulta International Holding AG • Megger Germany GmbH • Merck KGaA • Mercy Ships Deutschland e.V. • Merkur Bank KGaA • Mersys • Metacorp Group SA • Meyer & Meyer Holding SE & Co. KG • MOSOLF SE & Co. KG • Mühlbauer ID Services GmbH • MULTIVAC Sepp Haggenmüller SE & Co. KG |N| Neumann Gruppe GmbH • Nigerianisch-Deutsche Energiepartnerschaft • NVL B.V. & Co. KG |O| ODDO BHF Aktiengesellschaft • Off-Grid Europe GmbH • Olaniwun Ajayi LP • Ost-Ausschuss – Osteuropaverein der Deutschen Wirtschaft e.V. • Ozan Zibar Ltd |P| Pangea Africa Ltd. • Pansanté SA • PCIP Petronia City Industrial Platform • Peppermint Holding GmbH • Petkus Technologie GmbH • Phoenix Contact GmbH & Co. KG • PK Trading + Consulting GmbH • PKS Kommunikations- und Strategieberatung GmbH • Polycare Research Technology GmbH & Co. KG • POLYPHARMA Technologies & Sciences GmbH • Pöttinger Landtechnik GmbH • PRAKLA Bohrtechnik GmbH • PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft • ProBioGen AG • Prosper Africa • PTS - Professional Training Solutions GmbH |Q| QG Konstruktion GmbH • QRSKIN GmbH • Queisser Pharma GmbH & Co. KG |R| RBI Raiffeisen Bank International • RDV-CI SARL (Roi des Drpas et Vaisselle-CI Sarl) • REHAU Verwaltungszentrale AG • RENAC - Renewables Academy AG • Renewable Energy for Africa GmbH & Co. KG • Result Group GmbH • Rhenus SE & Co. KG • RIELA Karl-Heinz Knoop e. K. • RMS Projects GmbH & Co. KG • Robert Bosch (Pty) Limited • Robert Bosch GmbH • ROGGE Holding GmbH • Rohde & Schwarz International GmbH • Roland Berger Pvt. Ltd. • Rolls-Royce Power Systems AG • RWE Supply & Trading GmbH |S| SAACKE GmbH & Co. KG • SAL Heavy Lift GmbH & Co. KG • SANAVITA Pharmaceuticals GmbH • SAP SE • Schaeffler Technologies AG & Co. KG • Sellhorn Ingenieurgesellschaft mbH • SEON GmbH • SES Senior Experten Service • SGS Germany GmbH • Sick AG • Siemens (Pty) Ltd South Africa • Siemens AG • Siemens Energy • Siemens Healthineers • ŠKODA AUTO a.s. • SME Market Connect • SMS group GmbH • Société Générale S.A. • SOEX Textil-Vermarktungsgesellschaft m.b.H. • South African Airways • Spacial Solutions GmbH • Sparkassenstiftung für internationale Kooperation e.V. • Stahlschmidt International Holding GmbH (SCS-Group) • Standard Chartered Bank AG • STEAG Energy Services GmbH • Stiftung Block • Stiftung managerohnegrenzen gGmbH • StoneX Financial GmbH • Stooft International GmbH • STRABAG International GmbH • Südwestmetall Verband der Metall- und Elektroindustrie Baden-Württemberg e.V. • SUNfarming GmbH • Sunpower Africa Development Ltd • Sustainable Finance Risk Consulting GmbH • Swiss Re Corporate Solutions • Sysmex Europe GmbH |T| TalentOrange GmbH • Tauber-Solar Holding GmbH • Technofood Requardt GmbH • TESCON Sicherheitssysteme AG • TeSo Ten Elsen GmbH & Co. KG • TFE Energy • THB Transport- und Handelsberatungsges. mbH • The European House Ambrosetti S.p.A. • The Mauritius Commercial Bank Limited • The Xsabo Foundation • Theegarten-Pactec GmbH & Co. KG • Thode + Scobel GmbH & Co. • ThyssenKrupp AG • ThyssenKrupp Mannex GmbH • thyssenkrupp Materials Trading GmbH • thyssenKrupp Plastics GmbH • tianaero t. gabriel GmbH • Tractebel Engineering GmbH • Turkish Airlines Inc. • TUTWA Germany • TÜV International GmbH • Tysilio Development SAS |U| U. I. Lapp GmbH • UBG International Nurse GmbH • Uhlmann Pac-Systeme GmbH & Co. KG • Umdasch Group Ventures GmbH • Uniatlantico Shipping GmbH & Co. KG • UniCredit Bank AG • Universal Business Center |V| VAMED Engineering Deutschland GmbH • VAOS Limited • VDMA e.V. • Verband der Vereine Creditreform e.V. • Veridos GmbH • via AG • Vieira de Almeida e Associados, Sociedade de Advogados, SP RL • voestalpine Böhler Welding Germany Vertriebs GmbH • Voith Hydro Holding GmbH & Co. KG • Volkswagen AG • von Cramm & Co. (GmbH & Co.) KG • vonRoll hydro (deutschland) gmbh & co. kg • VULKAN Africa (Pty) Ltd |W| W.A. Fritze GmbH & Co. KG • Walter Ritter GmbH & Co. KG • Webber Wentzel Attorneys • Weidmüller Interface GmbH & Co. • Weigert Campesino Research GmbH • Wendit GmbH • Western Union International Bank GmbH • White & Case LLP • Wiechers & Helm GmbH & Co. KG • WILO SE • Windmüller & Hölscher KG • Wintershall Dea GmbH • Wolf Trading GmbH • Worlée NaturProdukte GmbH • WUEKRO GmbH |X| XPERTIM GmbH • XSA-BO (Germany) GmbH (The XSABO Group) |Z| Züfle GmbH

The underlined members have joined us since the last issue of the magazine.



Mediadaten für das Magazin, *aw – afrika wirtschaft*

Alle Formate und Preise im Überblick:

Pos.	Anzeigenformat	Platzierung	Laufzeit	Preis
1	1/1 SEITE DIN A4, 4C, U2* ODER U3*	INNENSEITE	4 AUSGABEN	16.000 €
2	1/1 SEITE DIN A4, 4C, U4*	AUSSENSEITE	4 AUSGABEN	18.000 €
3	1/1 SEITE DIN A4, 4C, HOCHFORMAT	INNENSEITE	4 AUSGABEN	6.500 €
4	1/1 SEITE DIN A5, 4C, QUERFORMAT	INNENSEITE	4 AUSGABEN	4.000 €
5	1/1 SEITE DIN A4, 4C, U2* ODER U3*	INNENSEITE	1 AUSGABE	5.000 €
6	1/1 SEITE DIN A4, 4C, U4*	AUSSENSEITE	1 AUSGABE	5.000 €
7	1/1 SEITE DIN A4, 4C, HOCHFORMAT	INNENSEITE	4 AUSGABEN	6.500 €
8	1/2 SEITE DIN A5, 4C, QUERFORMAT	INNENSEITE	4 AUSGABEN	4.000 €
9	1/1 SEITE DIN A4, 4C, HOCHFORMAT	INNENSEITE	1 AUSGABE	2.500 €
10	1/2 SEITE DIN A5, 4C, QUERFORMAT	INNENSEITE	1 AUSGABE	1.500 €

*U2–U4 (Umschlagseiten)

Weitere Informationen zu unseren Anzeigen-Angeboten finden Sie online unter www.afrikaverein.de/journal/magazin. Hier können Sie unsere vollständigen Mediadaten einsehen und herunterladen. Bei Fragen wenden Sie sich direkt an uns. Ihr Ansprechpartner:
Daniel El-Noshokaty | el-noshokaty@afrikaverein.de | +49 30 20 60 719-77



COMMERZBANK

Wir begleiten Ihren Wandel zu mehr Nachhaltigkeit.

Von der ersten Beratung bis zur kompletten Umsetzung:
Gemeinsam treiben wir Ihre nachhaltige Transformation voran.

commerzbank.com/nachhaltigkeit

Die Bank an Ihrer Seite

MAXIMISE YOUR FINANCING POWER – MINIMISE RISK.

Our Africa teams field more than 40 years of business and legal experience, providing exceptional advice on major and quite often market first projects across the continent. We help you anticipate and deal with the evolution of markets in the fast-changing African business and legal environment.



- | | |
|--|--|
| 1 Ports, Wind and Solar projects (Morocco) | 11 Corbetti and Tulu Moyo geothermal projects (Ethiopia) |
| 2 Kairouan Solar PV Project (Tunisia) | 12 Owendo Port (Gabon) |
| 3 West Bakr Wind farm (Egypt) | 13 Hakan Peat-Fire Power Station (Rwanda) |
| 4 Malicounda Power Project (Senegal) | 14 Bujagali II Hydro Power Plant (Uganda) |
| 5 Atinkou IPP (Côte d'Ivoire) | 15 Lots 15 and 18 of the Kenya Annuity Road Programme (Kenya) |
| 6 Five solar plants (Burkina Faso) | 16 Maamba Power Project (Zambia) |
| 7 Bridge Power Project (Ghana) | 17 Temane Transformational Power Project (Mozambique) |
| 8 Dangote's greenfield fertilizer manufacturing plant and a greenfield crude oil refinery plant (Nigeria) | 18 Otavi Cement Plant (Namibia) |
| 9 Oil licence OML 17 (Nigeria) | 19 Dorper Wind Farm (South Africa) |
| 10 Nachtigal Hydropower Project (Cameroon) | 20 Redstone Solar Thermal Power Project (South Africa) |

YOUR KEY CONTACT IN GERMANY



Dr. Florian Mahler
Partner

T +49 211 4355 5232

E florian.mahler
@cliffordchance.com

Our international and multidisciplinary team supports you on English and German law in Afrikaans, English, French and German language.

FIND OUT MORE ABOUT US!



"CLIFFORD CHANCE REALLY UNDERSTAND THE AFRICAN CONTINENT. THEY HAVE THE EXPERIENCE NEEDED TO ACTUALLY HAVE A FEEL FOR IT."

CHAMBERS GLOBAL – AFRICA

"THEIR DEDICATION TO CLIENT OUTCOMES IS OBVIOUS, AND THEIR DEEP EXPERIENCE IN THE AFRICAN MARKET WILL HASTEN ALONG EVEN THE MOST STUBBORN DEALS."

CHAMBERS GLOBAL – AFRICA