



GATEWAY TO AFRICA

AFRIKA-VEREIN – RELIABLE NETWORKS
AND KNOWLEDGE IN AFRICAN MARKETS

THOSCO[®]
Thode+Scobel



With 100 years of experience, we pride ourselves on long-standing, trust-based partnerships with both our customers and our manufacturers.

We are the leading distributor in Africa of a wide range of chemical raw materials for the pharmaceutical (human and veterinary), cosmetics and food industries, as well as the industrial chemical industry.

Our technical division services the printing industry with spare parts and an extensive range of auxiliary material.

TRUSTED SINCE 1922

Avec 100 ans d'expérience, nous sommes fiers de nos partenariats de longue date et de confiance avec nos clients et nos fabricants.

Nous sommes le distributeur leader en Afrique d'une large gamme de matières premières chimiques pour l'industrie pharmaceutique (médecine humaine et vétérinaire), l'industrie cosmétique et agroalimentaire, ainsi que de produits chimiques industriels.

Notre département technique dessert l'industrie de l'imprimerie avec des pièces de rechange et une vaste gamme de matériel auxiliaire.

THOSCO[®]
Thode+Scobel

hamburg@thosco.com
Tel. +49 40 6 58 00 80
www.thosco.com





Grußwort Heiko Maas

Bundesminister des Auswärtigen

Grußwort Julia Klöckner

Bundesministerin für Ernährung und Landwirtschaft

Grußwort Anja Karliczek

Bundesministerin für Bildung und Forschung

Unsere Organisation

Der Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft (AV)

Potenziale erkennen und gemeinsame Chancen nutzen

Public Affairs

Unsere Forderungen an die Politik

AV als Informationsplattform

Wissen, was zählt

Gemeinsam mehr erreichen

Unsere Partner in Afrika

Aktuelle Projekt-Beispiele

Erfolg ist planbar

STIHL in Afrika

„Den Menschen die Arbeit mit und in der Natur erleichtern!“

Giesecke+Devrient: Ein verlässlicher Partner

für die Staaten des afrikanischen Kontinents

Siemens Afrika

Auf dem Weg ins Zeitalter der Elektromobilität

06

08

10

12

14

16

18

22

24

26

30

36

Kühne+Nagel

Interview mit Michael Schröder, VP,
Trade Manager Intra Europe-Africa bei Kühne + Nagel

B. Braun –

a well-known healthcare brand in Africa

VULKAN – Im Gespräch

Erfahrungen aus der Praxis

Mitgliedschaften & Kooperationen

Vielseitiges Veranstaltungsprogramm

Der Afrika-Verein engagiert sich vor Ort

indeed Africa!

The Young Business Network

Im Gespräch

mit Khadi Camara & Tara Méité

MANUY00 – Berliner Start-up

Engagiert seit über 85 Jahren!

Unterstützen Sie unsere Arbeit!

42

46

52

58

66

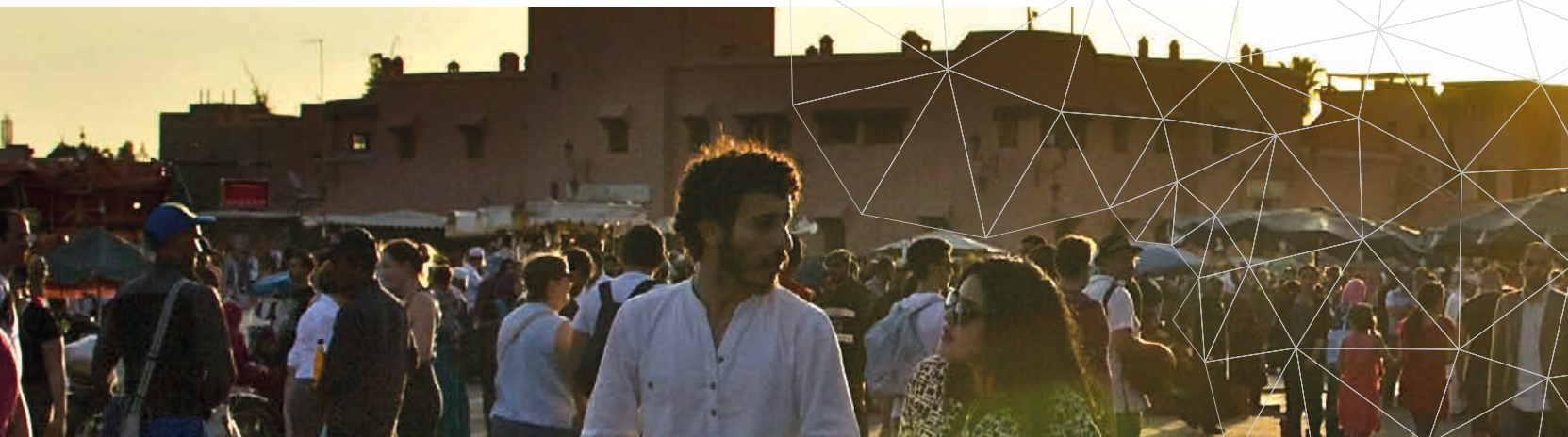
72

74

80

84





Foreword from Heiko Maas German Federal Minister of Foreign Affairs	06	Siemens Africa Rolling into the age of e-mobility	36
Foreword from Julia Klöckner German Federal Minister of Food and Agriculture	08	Kuehne+Nagel Talk to Michael Schröder, VP, Trade Manager Intra Europe-Africa at Kuehne+Nagel	42
Foreword from Anja Karliczek German Federal Minister of Education and Research	10	B. Braun – A well-known healthcare brand in Africa	46
Our organization	12	VULKAN – In conversation Experiences from practice	52
Africa can do more – Success in Africa with the German-African Business Association!	14	Memberships & partnerships	58
Public Affairs Our policy demands	16	Diverse event programme The Africa Association is committed on site	66
AV as an information platform Know what matters	18	indeed Africa! The Young Business Network	72
Achieving more together Our partners in Africa	22	In conversation with Khadi Camara & Tara Méité	74
Current project examples Success can be planned	24	MANUY00 – Berlin startup	80
STIHL in Africa To ease peoples' work with and in nature	26	Committed for over 85 years! Support our work!	84
Giesecke+Devrient: A reliable partner for the countries of the African continent	30		





Préface Heiko Maas

Ministre fédéral des affaires étrangères

Préface Julia Klöckner

Ministre fédérale de l'Alimentation et de l'Agriculture

Préface Anja Karliczek

Ministre fédérale de l'éducation et de la recherche

Notre organisation

Développer le potentiel de l'Afrique

et réussir sur le continent africain grâce à l'Afrika-Verein !

Public Affairs

Nos exigences en matière politique

AV comme plateforme d'information

Sachez ce qui compte

Partenaires en Afrique

Nos partenaires en Afrique

Current project examples

Success can be planned

STIHL en Afrique

Faciliter le travail avec et dans la nature

Giesecke+Devrient :

un partenaire fiable pour les états du continent africain

06

08

10

12

14

16

18

22

24

26

30

Siemens en Afrique

Entrée dans l'ère de l'électromobilité

Kuehne+Nagel

Interview avec Michael Schröder, VP, Trade Manager
Intra Europe-Africa at Kuehne+Nagel

B. Braun –

une marque de soins de santé connue en Afrique

VULKAN – En conversation

Expériences de la pratique

Affiliations et coopérations

Programme événementiel diversifié

L'Association Africaine s'engage sur place

indeed Africa!

The Young Business Network

En conversation

avec Khadi Camara & Tara Méité

MANUY00 – Démarrage berlinois

Engagé depuis plus de 85 ans !

Soutenez notre travail !

36

42

46

52

58

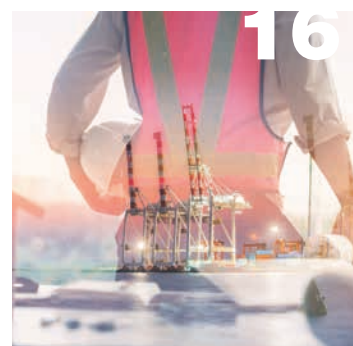
66

72

74

80

84





Heiko Maas
Bundesminister des Auswärtigen
German Federal Minister for Foreign Affairs
ministre fédéral des Affaires étrangères

Afrika kommt! Das ist nicht nur der Name des seit 2008 existierenden Förderprogramms der deutschen Wirtschaft für angehende afrikanische Führungskräfte, sondern auch meine tiefe Überzeugung für die wirtschaftlichen Perspektiven unseres Nachbarkontinents. Für eine nachhaltige Entwicklung und Teilhabe an globalen Wertschöpfungsketten ist unternehmerisches Engagement essenziell. Schon jetzt investieren deutsche Unternehmen in Ländern wie Côte d'Ivoire, Ghana, Südafrika und Tunesien in zahlreiche Unternehmen und Projekte. Die neue panafrikanische Freihandelszone kann über die nächsten Jahre zu einem Motor für die wirtschaftliche Integration und Entwicklung des gesamten Kontinents werden.

Auch wenn derzeit noch die akute Bewältigung der Covid-19-Pandemie und ihrer Folgen im Vordergrund stehen, heißt es deshalb schon jetzt für deutsche Unternehmen in die Startlöcher zu gehen – besonders bei Investitionen in Bereichen, in denen die deutsche Wirtschaft zur Weltspitze zählt wie erneuerbare Energien, Infrastruktur, Mobilität, Medizin und Kreislaufwirtschaft. Vor Ort stehen unsere Auslandsvertretungen – in Ergänzung zum Beratungsangebot von DIHK und GTAI – den deutschen Unternehmen mit Rat und Tat zur Seite.

Der Afrika-Verein bündelt seit vielen Jahrzehnten das Engagement deutscher Unternehmen auf unserem Nachbarkontinent und ist damit zentraler Impulsgeber für eine zukunftsgerichtete Partnerschaft mit Afrika. Ich bin mir sicher, dass wir unsere Zusammenarbeit in den nächsten Jahren weiter ausbauen werden.

Ihr Heiko Maas
Bundesminister des Auswärtigen

Afrika kommt! Africa is coming! – this is not only the name of the German business development programme for up and coming African managers that has been in place since 2008, but also my deep conviction regarding the economic prospects of our neighbouring continent. Entrepreneurial involvement is essential for sustainable development and participation in global value chains. German companies are already investing in numerous enterprises and projects in countries such as Côte d'Ivoire, Ghana, South Africa and Tunisia. In the coming years, the new African Continental Free Trade Area can become an engine for the economic integration and development of the entire continent.

Facing down the worst of the COVID-19 pandemic and its consequences is currently still everyone's top priority. Nevertheless, now is the time for German companies to hit the ground running – especially with respect to investment in areas where German industry is among the world leaders, such as renewable energies, infrastructure, mobility, medicine and the circular economy. In addition to the advisory services offered by the Association of German Chambers of Commerce and Industry and Germany Trade and Invest, German missions abroad are on hand to provide advice and practical support to German companies.

The German African Business Association has been pooling the interests of German companies on our neighbouring continent for many decades, and is thus a key driving force for a forward looking partnership with Africa. I am positive that we will continue to expand on our cooperation in the coming years.

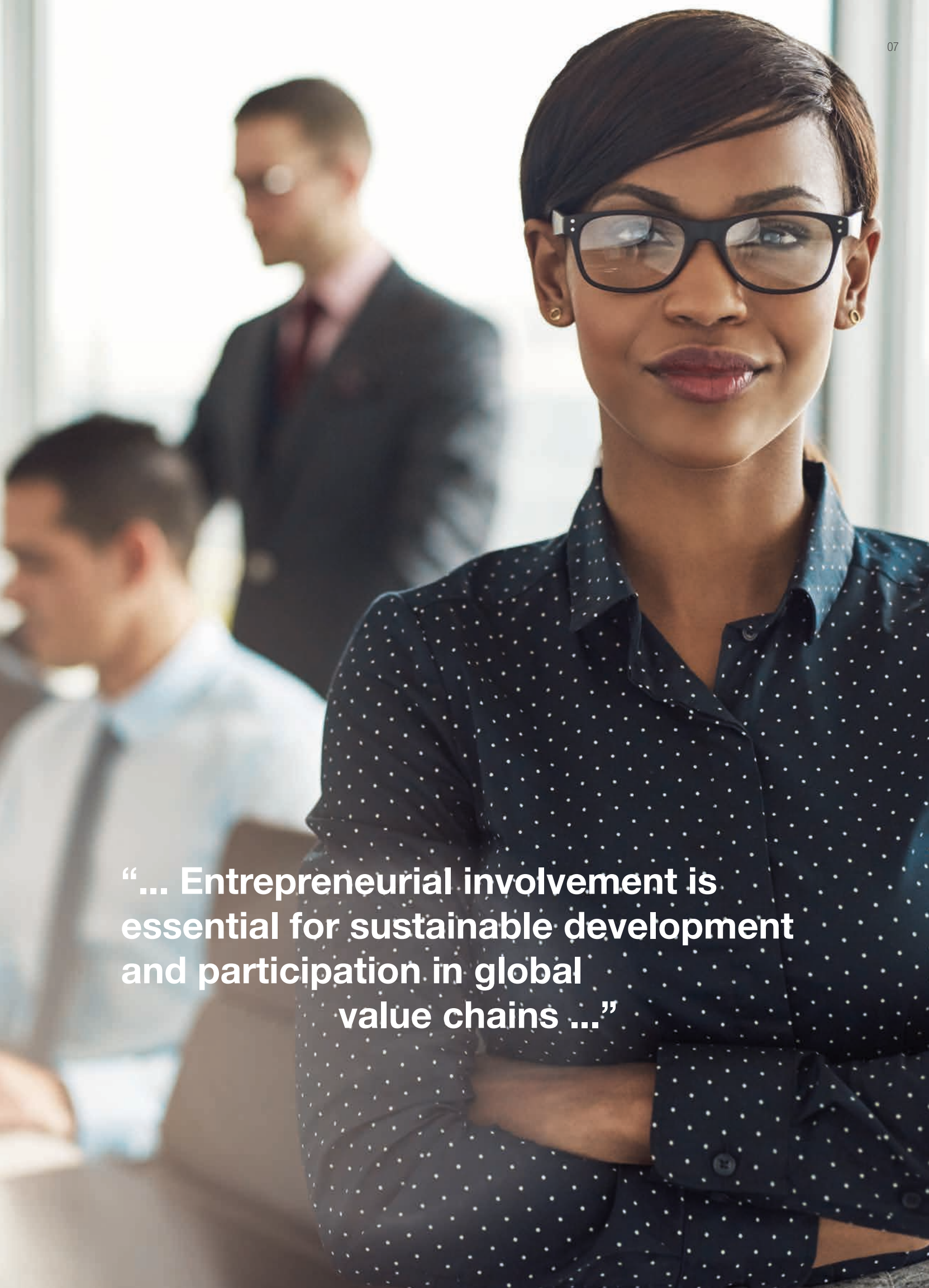
Heiko Maas
German Federal Minister for Foreign Affairs

Afrika kommt! L'Afrique arrive ! C'est non seulement le nom du programme de soutien de l'économie allemande pour les futurs cadres dirigeants africains – qui existe depuis 2008 –, mais aussi ma profonde conviction quant aux perspectives économiques de l'Afrique. L'engagement entrepreneurial est essentiel pour que le continent connaisse un développement durable et puisse participer aux chaînes de valeur mondiales. Les entreprises allemandes investissent dès à présent dans de nombreuses sociétés et de nombreux projets dans des pays tels que la Côte d'Ivoire, le Ghana, l'Afrique du Sud et la Tunisie. La nouvelle zone de libre-échange panafricaine pourrait devenir, dans les années à venir, un moteur d'intégration et de développement économiques pour l'ensemble du continent.

Même si la gestion de la pandémie de Covid-19 et de ses conséquences est actuellement encore au premier plan, les entreprises allemandes peuvent d'ores et déjà se préparer à investir, en particulier dans les domaines dans lesquels l'économie allemande est à la pointe mondiale, comme les énergies renouvelables, les infrastructures, la mobilité, la médecine et l'économie circulaire. Outre les services de conseil de l'Association des Chambres de commerce et d'industrie allemandes (DIHK) et de Germany Trade and Invest (GTAI), nos représentations à l'étranger apportent soutien et conseils aux entreprises allemandes sur place.

L'Association économique germano-africaine œuvre depuis de nombreuses décennies pour l'engagement d'entreprises allemandes sur notre continent voisin, et donne ainsi des impulsions importantes pour un partenariat avec l'Afrique tourné vers l'avenir. Je suis convaincu que nous continuerons de renforcer notre coopération durant les prochaines années.

Heiko Maas
Ministre fédéral des Affaires étrangères



“... Entrepreneurial involvement is essential for sustainable development and participation in global value chains ...”



Julia Klöckner
Bundesministerin für Ernährung und Landwirtschaft
German Federal Minister of Food and Agriculture
Ministre fédérale de l'Alimentation et de l'Agriculture

Liebe Leserinnen und Leser,

wir haben ein gemeinsames Ziel: zu zeigen, dass Afrika ein Chancenkontinent ist! Die Landwirtschaft spielt dabei eine zentrale Rolle, denn sie ist in vielen afrikanischen Ländern der wichtigste Wirtschaftszweig und damit der Schlüssel zur Bekämpfung von Hunger und Armut. Deshalb ist Afrika einer der Schwerpunkte unserer internationalen Zusammenarbeit: Wir sind in zahlreichen Ländern Afrikas aktiv, beraten, bieten Schulungen an und fördern so den Wissens- und Technologietransfer. Eine Herausforderung ist dabei, dass der Kontinent schon jetzt stärker vom Klimawandel betroffen ist als andere Regionen der Welt. Wir möchten deshalb unsere afrikanischen Partner dabei unterstützen, eine standortangepasste, nachhaltige und ökonomisch tragfähige Landwirtschaft in Afrika zu entwickeln. Was dazu passieren muss, welche Ziele und Prioritäten wir dabei haben, das haben wir in unserem Afrika-Konzept zusammengefasst, das wir gemeinsam mit unseren afrikanischen Partnern, internationalen Institutionen und Akteuren aus Wissenschaft, Zivilgesellschaft und Wirtschaft entwickelt haben.

Für die Entwicklung seiner Landwirtschaft braucht Afrika neben der Politik starke Wirtschaftspartner, in Afrika und hier in Deutschland. Deshalb freue ich mich, dass wir mit dem Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft einen starken, verlässlichen Partner an unserer Seite haben. Die deutsche Agrar- und Ernährungsindustrie bringt sich schon jetzt in viele unserer Projekte ein und leistet hier wertvolle Unterstützung. Viele der Fortschritte, die wir sehen, haben wir ihrem Engagement zu verdanken. Der Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft schafft Austausch- und Begegnungsmöglichkeiten für deutsche und europäische Partner, die gemeinsam zur Antriebskraft für wirtschaftliches Wachstum auf unserem Nachbarkontinent werden. Dazu zählt in besonderer Weise das jährliche German-African Agribusiness Forum, dessen Schirmherrschaft ich in den vergangenen Jahren sehr gerne übernommen habe.

Afrika ist ein Chancenkontinent. Deshalb bin ich sicher: Gemeinsam mit dem Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft können wir dazu beitragen, diese Chancen mit unseren afrikanischen Partnern zu verwirklichen.

Ihre Julia Klöckner
Bundesministerin für Ernährung und Landwirtschaft

Dear Readers,

We share a common goal: to show that Africa is a continent of opportunity! Agriculture plays a central role in this, as it is the most important economic sector in many African countries and thus key to combating hunger and poverty. This is why Africa is one of the focal points of our international cooperation: we are active in numerous African countries, providing advice and training, and thus promoting knowledge and technology transfer. A major challenge in this context is that the continent is already more severely affected by climate change than other regions of the world. As such, we want to support our African partners in developing a sustainable and economically viable agricultural sector in Africa that is adapted to the location. We have put together what needs to happen to achieve this and what our goals and priorities are in our Africa strategy, which we have developed together with our African partners, international institutions, and stakeholders from academia, civil society, and industry.

In addition to policy support, Africa needs strong business partners to develop its agricultural sector, both in Africa and here in Germany. This is why I am pleased that we have a strong, reliable partner at our side with the German-African Business Association. The German agricultural and food industry is already involved in many of our projects and provides valuable support. We owe much of the progress we are seeing to their commitment. The German-African Business Association creates opportunities for exchange and networking for German and European partners, who together become the driving force for economic growth on our neighbouring continent. These include, in particular, the annual German-African Agribusiness Forum, which I have been delighted to act as patron for in recent years.

Africa is a continent of opportunity. This is why I am certain: together with the German-African Business Association, we can help realise these opportunities with our African partners.

Julia Klöckner
German Federal Minister of Food and Agriculture

Chères lectrices, chers lecteurs,

Nous avons un objectif commun : montrer que l'Afrique est un continent qui offre des perspectives ! L'agriculture joue un rôle essentiel car elle est, dans de nombreux pays africains, le principal secteur économique et, par conséquent, la clé pour lutter contre la faim et la pauvreté. C'est pourquoi l'Afrique est l'un des axes essentiels de notre coopération internationale : dans bon nombre de pays d'Afrique, nous intervenons activement, nous conseillons, proposons des formations et promouvons ainsi le transfert de connaissances et de technologies. Il est un défi à noter : le continent est déjà plus fortement touché par le changement climatique que d'autres régions du monde. C'est pourquoi nous souhaitons soutenir nos partenaires africains en vue de développer une agriculture adaptée aux conditions locales, durable et économiquement acceptable. Les actions à mener, les objectifs et les priorités que nous nous sommes fixés sont récapitulés dans notre concept Afrique, développé conjointement avec nos partenaires africains, des institutions internationales et des acteurs issus du domaine scientifique, de la société civile et de l'économie.

Pour le développement de son agriculture, l'Afrique a besoin, en plus d'une politique, de partenaires économiques forts, en Afrique et ici en Allemagne. Je me réjouis, par conséquent, que nous ayons, avec l'Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft, un partenaire solide et fiable à nos côtés. L'industrie agroalimentaire allemande investit d'ores et déjà et apporte un précieux soutien dans un grand nombre de nos projets. Nous devons de nombreux progrès réalisés à son engagement. L'Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft ouvre des opportunités d'échange et de rencontre aux partenaires allemands et européens qui forment ensemble une force motrice pour la croissance économique sur notre continent voisin. À noter tout particulièrement le German-African Agribusiness Forum annuel, dont j'ai eu le plaisir d'assurer la direction dans les années passées.

L'Afrique est un continent qui offre des perspectives. Je suis convaincue que nous pouvons contribuer à concrétiser ces perspectives avec nos partenaires africains dans le cadre d'une collaboration avec l'Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft.

Julia Klöckner
Ministre fédérale de l'Alimentation et de l'Agriculture

“... This is why I am pleased that we have a strong, reliable partner at our side with the German-African Business Association ...”





Anja Karliczek

Mitglied des Deutschen Bundestages, Bundesministerin für Bildung und Forschung

Member of the German Bundestag, Federal Minister of Education and Research

Membre du Bundestag allemand, Ministre fédérale de l'Éducation et de la Recherche

Liebe Leserinnen und Leser,

Afrika ist ein Kontinent der Chancen. Durch Geografie und Geschichte sind Afrika und Europa geborene Partner. Nicht nur in der Wirtschaft, sondern auch in Bildung, Forschung und Innovation. Darum ist es gut, dass wir gemeinsam diese Chancen ergreifen und neue Wege gehen.

Das tun wir als Bundesministerium für Bildung und Forschung seit längerem. Ich denke etwa an unsere Partnerschaft beim Wasserstoff. Sie beinhaltet große Chancen: für viele Staaten Afrikas, für Europa und für das Innovationsland Deutschland. Genauso wichtig ist die Zusammenarbeit in der beruflichen Bildung, die vor allem den jungen Menschen in den afrikanischen Staaten zugutekommt und ihnen Perspektiven gibt. Und nicht zuletzt wollen wir die Partnerschaften zwischen Hochschulen und Forschungseinrichtungen ausbauen. Viele dieser Partnerschaften davon sind darauf ausgerichtet, unsere gemeinsamen Lebensgrundlagen zu bewahren. Das ist dringend nötig. Und kann nur gemeinsam gelingen.

Der Afrika-Verein gehört zu jenen Institutionen, die schon lange erkannt haben, dass Afrika und Europa viele gemeinsame Interessen haben und dass uns alle mehr verbindet als trennt. Ich danke dem Afrika-Verein und seinen Mitgliedern für ihr langjähriges Engagement – und freue mich auf viele wertvolle Impulse für eine starke Partnerschaft auch in den kommenden Jahren.

Anja Karliczek
Mitglied des Deutschen Bundestages
Bundesministerin für Bildung und Forschung

Dear readers,

Africa is a continent of opportunity. Through geography and history, Africa and Europe are natural partners – not only in business, but also in education, research and innovation. This is why it is important that we seize these opportunities together and forge new paths.

We have been doing this at the German Federal Ministry of Education and Research for some time now. Our hydrogen partnership is an example of this – it offers great opportunities for many African countries, for Europe, and for Germany as a country of innovation. Cooperation in vocational training is equally important, as it particularly benefits young people in African countries and gives them prospects for the future. Not least, we want to expand partnerships between universities and research institutions. Many of these partnerships are aimed at preserving our common livelihoods. This is urgently needed, and can only succeed if we work together.

The German-African Business Association is an institution that has long recognised the common interests shared by Africa and Europe, and understands that there is more that connects us all than divides us. I would like to thank the Association and its members for their many years of commitment – and look forward to many more inspiring ideas for a strong partnership in the years to come.

Anja Karliczek
Member of the German Bundestag
Federal Minister of Education and Research

Chères lectrices, chers lecteurs,

L'Afrique, un continent qui offre des perspectives. De par leurs situations géographiques et leurs histoires respectives, l'Afrique et l'Europe sont des partenaires naturels. Dans le domaine de l'économie, mais aussi de l'éducation, la recherche et l'innovation. Il est, par conséquent, important de saisir ensemble ces opportunités et d'emprunter de nouvelles voies.

Le ministère fédérale de l'Éducation et de la Recherche œuvre en ce sens depuis longtemps. Je pense notamment à notre partenariat dans le domaine de l'hydrogène. Celui-ci offre d'excellentes opportunités : pour de nombreux pays d'Afrique, pour l'Europe et pour l'Allemagne, pays à la pointe de l'innovation. À noter également la coopération en matière de formation professionnelle, qui est particulièrement bénéfique pour les jeunes dans les états africains et leur offre des perspectives. Et surtout, nous souhaitons étendre les partenariats entre les universités et les centres de recherche. Ces partenariats sont, pour la plupart, destinés à préserver nos bases d'existence communes. Cette approche est indispensable et ne peut être réalisée que conjointement.

L'Association Économique Germano-Africaine compte parmi les institutions ayant depuis longtemps pris conscience que l'Afrique et l'Europe ont de nombreux intérêts communs et que plus d'éléments nous lient que d'éléments nous séparent. Je remercie l'Association et ses membres pour leur engagement durable et je me réjouis de toutes les précieuses initiatives qui seront réalisées en faveur d'un partenariat solide dans les années à venir.

Anja Karliczek
Membre du Bundestag allemand
Ministre fédérale de l'Éducation et de la Recherche



GOPA
Consulting Group

Your performance partner for a better tomorrow

GOPA Consulting Group is a leading consulting group dedicated to performing and effectively contributing to international cooperation and global development. With a proven track record of implementing technical assistance projects for over 50 years, we are your proven performance partner for sustainable solutions that cover the entire project life cycle and address all SDGs.

Our team includes different genders, nationalities, cultures, ages, sexual orientations, religions and ideologies. This diversity is one of our greatest strengths and helps us to prosper and grow, and to foster a climate of respectful cooperation within which all our employees have the freedom to achieve their full potential. Hand in hand we work towards a better tomorrow.

➤ www.gopa-group.org

AFCI
AGRICULTURE & FINANCE
CONSULTANTS

B&S
EUROPE

intec
GOPA International Energy Consultants

GOPA
WORLDWIDE CONSULTANTS

GOPA.com.

GOPAInfra



UNSERE ORGANISATION

OUR ORGANIZATION

NOTRE ORGANISATION

PRÄSIDIUM | EXECUTIVE COMMITTEE | COMITÉ EXÉCUTIF



Prof. Dr. Stefan Liebing, Chairman

Prof. Dr. Stefan Liebing is the owner and managing director of Conjuncta GmbH. Previously, he held various management positions in the energy industry, most recently at EnBW Energie Baden-Württemberg AG. Since the beginning of 2012 Liebing is chairman of the Afrika-Verein.



Sabine Dall'Omo, Deputy Chairwoman

Sabine Dall'Omo has been CEO of Siemens Southern and Eastern Africa since July 2014. Previously, she was in charge of the Risk and Controlling, Mergers and Acquisitions division of Siemens South Africa. With her team, she introduced innovative processes to make Siemens' business in Africa efficient, responsible and sustainable.



Dr. Martin Güldner, Deputy Chairman

Dr. Martin Güldner has been managing director of the GOPA Consulting Group since 1995. For a long time he was President of the European Federation of Engineering Consultancy Associations (EFCA). He is still Deputy Chairman of the External Aid Committee of EFCA. Güldner has been a member of the Management Board and Executive Committee of the Afrika-Verein since 2014.



Jörg Wellmeyer, Deputy Chairman

Jörg Wellmeyer has been a member of the Executive Committee and Management Board of the Afrika-Verein since 2014. He is Managing Director of STRABAG International GmbH.



Volker Schütte, Deputy Chairman, Treasurer

Volker Schütte is CEO of Fredk. Möller Söhne GmbH / Louis Delius GmbH and honorary consul of the Republic of South Africa. Mr Schütte has been active in the Executive Committee of the German-African Business Association since 2005 and elected as deputy chairman of the Association in 2019.

VORSTAND | MANAGEMENT BOARD | COMITÉ DE DIRECTION

Andreas Berger

CEO Corporate Solutions Swiss Re

Beate Bischoff

Geschäftsführerin AKA AusfuhrKredit-Gesellschaft mbH

Stefan Tavares Bollow

Geschäftsführer GAUFF GmbH & Co. Engineering KG

Andreas Bulling

Director Corporate International Relations Deutsche Lufthansa AG

Dr. Robert Cisek

Chairman & Managing Director Volkswagen Group South Africa, Ltd.

Roland Göhde

Senior Managing Director Sysmex Partec GmbH

Prof. Dr. Heinz-Walter Große

Mitglied des Vorstands B. Braun Familienholding SE & Co. KG

Lutz Hartmann

Rechtsanwalt und Avocat à la Cour, Hartmann & Cie. Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB.

Jörg Kampmeyer

Geschäftsführender Gesellschafter Gebr. Knauf KG

Holger Kautzky

Head of Financial Institutions Commerzbank AG

Joachim Kühnrich

Geschäftsführer ITS International Training & Support GmbH

Dr. Sabine Müller

Bereichsleiterin Afrika, Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Frank Nordmann

General Manager Key Accounts and Sustainable Development Grimme Landmaschinenfabrik GmbH & Co. KG

WISSENSCHAFTLICHER BEIRAT

Der wissenschaftliche Beirat stärkt die Wissensbasis unserer Arbeit, begleitet die inhaltliche Ausrichtung und unterstützt die Festlegung strategischer Leitlinien.

Die Beiratsmitglieder beraten mit ihrer Expertise den Afrika-Verein gezielt in ausgewählten Themen und tragen damit zur Qualitätssicherung unserer Arbeit bei.

SCIENTIFIC ADVISORY BOARD

The Scientific Advisory Board strengthens the knowledge base of our work, accompanies the content orientation and supports the definition of strategic guidelines.

With their expertise, the members of the Advisory Board deliberately advise the Afrika-Verein on selected topics and thus contribute to the quality assurance of our work.

CONSEIL SCIENTIFIQUE

Le conseil scientifique renforce la base de connaissances de notre travail, accompagne l'orientation liée au contenu et soutient la définition des orientations stratégiques.

Grâce à leur expertise, les membres du conseil consultatif conseillent l'Association Economique Germano-Africaine sur des sujets choisis et contribuent ainsi à l'assurance qualité de notre travail.

VORSTAND | MANAGEMENT BOARD | COMITÉ DE DIRECTION**Michael Ruch**

Geschäftsführender Gesellschafter Joh. Achelis & Söhne GmbH

Andreas Räschmeier

Chairman of the Management Board, CEO, Veridos GmbH

Ulrich Schaffhauser

Mitglied des Vorstandes Herrenknecht AG

Michael Schröder

Route-Manager Seeverkehre Afrika Kühne & Nagel AG

Jan-Dirk Schuisdziara

Managing Director Hansa Meyer Global Transport GmbH & Co. KG

Dr. Markus Thill

President Region Africa Robert Bosch (Pty) Ltd.

Dr. Eberhart von Rantzau

Geschäftsführender Gesellschafter Deutsche Afrika-Linien GmbH

Paul van Son

President & CEO, Dii Desert Energy

Coenraad Vrolijk

Regional CEO & Regional Executive Board Member of Allianz Africa

MEMBERS OF THE SCIENTIFIC ADVISORY BOARD**Prof. Dr. Helmut Asche**

Johannes Gutenberg-Universität Mainz

**Prof. Gabriel Felbermayr, Ph.D.**

Institut für Weltwirtschaft Kiel

**Prof. Dr. Andreas Freytag**

Friedrich-Schiller-Universität Jena

**Prof. Dr. Dr. h.c. Reinhard F. Hüttl**

Universität Cottbus

**Prof. Dr. Thomas Schmidt**

Hochschule Flensburg
Centre for Business and Technology in Africa

**Prof. Dr. Philipp von Carlowitz**

ESB Business School -
Hochschule Reutlingen

**Prof. Dr. Christine Wieck**

Universität Hohenheim

POTENZIALE ERKENNEN UND GEMEINSAME CHANCEN NUTZEN

AFRICA CAN DO MORE – SUCCESS IN AFRICA WITH THE GERMAN- AFRICAN BUSINESS ASSOCIATION!

DÉVELOPPER LE POTENTIEL DE L'AFRIQUE ET RÉUSSIR SUR LE CONTINENT AFRICAIN GRÂCE À L'AFRIKA-VEREIN !



Der Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft (AV) unterstützt seit fast 90 Jahren Unternehmen bei ihrem wirtschaftlichen Engagement auf dem afrikanischen Kontinent. Der AV hat aktuell über 550 Mitglieder, darunter vorwiegend deutsche, aber auch europäische sowie afrikanische Unternehmen, Institutionen und Privatpersonen. Unser Verein repräsentiert etwa 85 Prozent des deutschen Afrika-Geschäfts quer durch alle Branchen vom Start-up bis zum etablierten DAX-Unternehmen. Aus gutem Grund wurde der AV im Jahr 2020 zum Verein des Jahres gekürt!

Als exzellent vernetztes Bindeglied fördern wir aktiv den Austausch zwischen deutschen und afrikanischen Vertretern aus Wirtschaft und Politik. In Deutschland sind wir erster Ansprechpartner für Wirtschaftsinformationen und die Vermittlung von Kontakten. Im Wochenrhythmus laden wir zu verschiedenen Veranstaltungsformaten ein – von branchenübergreifenden Wirtschaftskonferenzen bis zu länderspezifischen Wirtschaftsgesprächen und Delegationsreisen in afrikanische Zielmärkte.

In afrikanischen Ländern verfügen wir über ein exklusives Netzwerk. Afrikanische Partnerorganisationen, ein verlässliches Netz von Honorarrepräsentanten vor Ort und die Mitglieder-Kompetenz sorgen gemeinsam mit der jahrzehntelangen Erfahrung unseres Vereins für beste Wirtschaftskontakte.

The German-African Business Association (Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft, AV) has been supporting companies in their business activities on the African continent for almost 90 years. The association currently has over 550 members; these are mostly from Germany, but also include European and African companies, institutions, and private individuals. It represents around 85 percent of German businesses active in Africa – across all sectors, from start-ups to DAX-listed companies.

With its excellent network, the German-African Business Association promotes communication between German and African representatives from business and government. In Germany, it is the first point of contact for business information and arranging contacts. In addition, the association hosts events in various formats almost every week – from cross-sector business conferences to country-specific business talks – as well as business missions to African target markets.

The German-African Business Association has an outstanding network at its disposal in African countries. African partner organisations, a reliable network of honorary representatives on site, and the competence of the members combined with the association's decades of experience ensure excellent business contacts.

L'Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft (AV) soutient, depuis près de 90 ans, des entreprises dans leur engagement économique sur le continent africain. L'AV compte actuellement plus de 550 membres, principalement des entreprises, des institutions et des particuliers allemands, mais aussi européens et africains. L'association représente environ 85% de l'activité allemande en Afrique, dans tous les secteurs d'activité, de la start-up à l'entreprise du DAX.

En tant qu'interface parfaitement interconnectée, elle soutient les échanges entre les représentants allemands et africains de l'économie et la politique. En Allemagne, l'Afrika-Verein est le premier interlocuteur pour les informations économiques et la transmission de contacts. De plus, elle invite, quasiment chaque semaine, à diverses manifestations, des conférences économiques intersectorielles aux colloques économiques nationaux, et à des voyages de délégation dans des marchés africains.

Dans les pays africains, l'Afrika-Verein dispose d'un réseau exclusif. Les organisations partenaires en Afrique, un réseau fiable de représentants locaux et les compétences des membres assurent, grâce à la longue expérience de l'AV, les meilleurs contacts économiques.



OUR TEAM

Christoph Kannengießer, Hauptgeschäftsführer

RA Christoph Kannengießer ist seit 2012 Hauptgeschäftsführer des Afrika-Vereins der deutschen Wirtschaft. Seit 1995 war er in verantwortlichen Funktionen von Wirtschaftsverbänden wie dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag und der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände sowie als Hauptgeschäftsführer des Markenverbands tätig.

Christoph Kannengießer, CEO

Christoph Kannengießer has been Chief Executive Officer of the German-African Business Association since 2012. He has worked in management positions in industry associations since 1995, including the Association of German Chambers of Industry and Commerce and the Confederation of German Employers' Associations, and was Managing Director of the German Brands Association.

Christoph Kannengießer, Directeur général

RA Christoph Kannengießer est Directeur général de l'Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft depuis le 2012. Depuis 1995, il occupe des postes à responsabilité d'associations économiques comme l'Association des chambres de commerce et d'industrie allemandes et la Fédération nationale des organisations patronales allemandes. Il était également Directeur général de l'Association des marques.

Bei regelmäßigen Treffen und Konsultationen platzieren und vertreten wir die Interessen und Anliegen unserer Mitgliedsunternehmen gegenüber politischen Entscheidungsträgern auf Landes-, Bundes- und europäischer Ebene sowie gegenüber hochrangigen Regierungsvertretern aus Afrika. Darüber hinaus nehmen wir regelmäßig Stellung zu afrikapolitisch wichtigen Themen und nehmen Einfluss auf die Rahmenbedingungen für ein erfolgreiches unternehmerisches Engagement der deutschen Wirtschaft auf dem afrikanischen Kontinent. Unser Verein will ein realistisches und differenziertes Afrika-Bild zeichnen. Wir erzählen Erfolgsgeschichten unserer Mitglieder und stellen das Wirtschaftswachstum und die Geschäftschancen in einzelnen Ländern in den Fokus.

Afrika ist ein Kontinent der Chancen. Wir engagieren uns daher für eine chancenorientierte Afrikapolitik und eine verstärkte politische Wahrnehmung des afrikanischen Kontinents. Hierbei verfolgen wir das Ziel, noch mehr Unternehmen auf die konkreten Chancen des Kontinents aufmerksam zu machen und ihnen beim Einstieg in die Märkte zu helfen.

At regular meetings and consultations, the German-African Business Association represents the interests and concerns of its member companies to policymakers at the state, federal, and European levels, as well as to high-ranking government representatives from Africa. The German-African Business Association regularly takes a stand on issues of importance to Africa policy, and strives to influence conditions to help German industry succeed on the African continent. The German-African Business Association seeks to convey a realistic and differentiated picture of Africa. It relates the success stories of its members and focuses on economic growth and business opportunities in individual countries.

Africa is seen as a continent of opportunity. The association also advocates an opportunity-oriented Africa policy and increased political awareness of the African continent. Making even more companies aware of the continent's concrete opportunities and helping them enter markets – that's what drives the German-African Business Association.

Dans le cadre de rencontres et de consultations régulières, l'Afrika-Verein défend et représente les intérêts et les préoccupations de ses entreprises membres vis-à-vis des décideurs politiques à l'échelle régionale, nationale et européenne ainsi que vis-à-vis des hauts représentants gouvernementaux des pays africains. L'AV prend régulièrement position par rapport à des questions importantes en matière de politique en Afrique et influe sur le contexte général pour assurer un engagement avec succès des entreprises allemandes sur le continent africain.

L'Afrika-Verein donne une image réaliste et nuancée de l'Afrique. Elle relate les histoires couronnées de succès de ses membres et place la croissance économique et les opportunités d'affaires dans les différents pays au premier plan. L'Afrique, un continent qui offre des perspectives. L'AV s'engage en outre pour une politique tournée vers les perspectives d'avenir en Afrique et une conscience politique renforcée du continent africain. Attirer l'attention des entreprises sur les perspectives concrètes qu'offre le continent voisin et les aider à entrer sur les marchés : tel est le moteur de l'Afrika-Verein.

PUBLIC AFFAIRS –
UNSERE FORDERUNGEN
AN DIE POLITIK

PUBLIC AFFAIRS –
OUR POLICY DEMANDS

AFFAIRES PUBLIQUES –
NOS EXIGENCES EN
MATIÈRE POLITIQUE



Um das unternehmerische Engagement der deutschen Wirtschaft auf dem afrikanischen Kontinent zu fördern und so die wirtschaftlichen Perspektiven vor Ort nachhaltig zu verbessern, setzt sich der Afrika-Verein ein für

- eine bessere Absicherung des Afrikageschäfts,
- eine engere Verzahnung von Entwicklungszusammenarbeit und Außenwirtschaftsförderung,
- die Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten,
- eine verstärkte politische Flankierung der deutschen Wirtschaft in Afrika,
- die stärkere politische Wahrnehmung des Kontinents
- und die Verbreitung eines realistischeren Afrika-Bildes in der Öffentlichkeit.

In order to promote the entrepreneurial involvement of German industry on the African continent and thus sustainably improve local economic prospects, the German-African Business Association advocates for:

- improved risk protection for trade with and in Africa;
- closer integration of development cooperation and foreign trade promotion;
- improvement of financing options;
- increased political support for German industry in Africa;
- greater political attention to the continent; and
- the dissemination of a more realistic image of Africa to the public.

Afin de promouvoir l'engagement des entreprises allemandes sur le continent africain et d'améliorer ainsi durablement les perspectives économiques, l'Afrika-Verein mise sur

- une meilleure protection des activités économiques et commerciales en Afrique,
- une intégration plus étroite entre la coopération au développement et la promotion du commerce extérieur,
- l'amélioration des possibilités de financement,
- un accompagnement politique plus poussé de l'économie allemande en Afrique
- une conscience politique plus forte sur le continent
- et la diffusion d'une image plus réaliste de l'Afrique dans l'opinion publique



OUR TEAM

**Claudia Voß, Geschäftsführerin, Leiterin Länder & Märkte,
Senior Managerin Südliches Afrika**

„Unser umfangreiches Service-Angebot mit bis zu hundert Veranstaltungen im Jahr ist nur möglich, weil alle Kolleginnen und Kollegen viel Herzblut in ihre Arbeit stecken. Ich bin sehr stolz, in diesem tollen Team arbeiten zu dürfen. Der Nebeneffekt: Oft fühlt sich die Arbeit nicht wie Arbeit an ...!“

**Claudia Voß, Managing Director, Head of Countries & Markets
Senior Manager Southern Africa**

“Our extensive range of services, with up to a hundred events a year, is only possible because all our colleagues put their heart and soul into their work. I am very proud to be able to work in this great team. A side effect of this is that work often doesn't feel like work!”

**Claudia Voß, Directrice, Responsable Pays et marchés
Senior Manager Afrique australe**

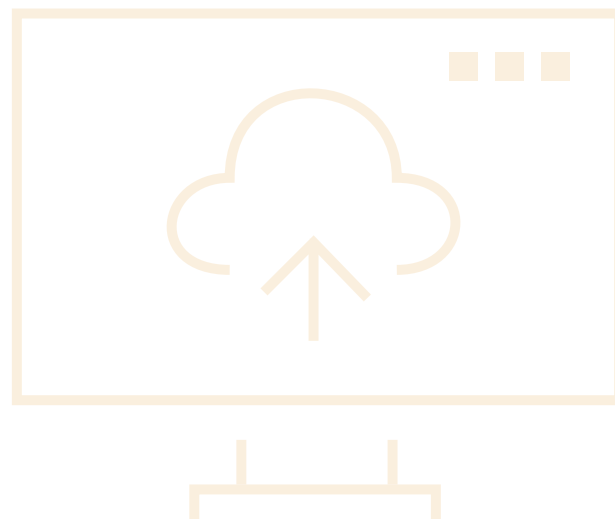
« Notre vaste offre de services, comptant jusqu'à cent manifestations dans l'année, n'est possible que grâce à l'engagement à l'implication de toutes et tous nos collègues. Je suis très fière de pouvoir travailler au sein de cette formidable équipe. L'effet collatéral : Souvent, le travail n'est pas ressenti comme du travail... ! »



AV ALS INFORMATIONSPLATTFORM
WISSEN WAS ZÄHLT

AV AS AN INFORMATION PLATFORM
KNOWING WHAT COUNTS

AV COMME PLATEFORME D'INFORMATION
SAVOIR CE QUI COMPTE



STUDIEN ZU LÄNDERN UND MÄRKTEN IN AFRIKA

Als Interessenvertretung unserer Mitglieder und als Netzwerk relevanter Akteure nehmen wir auch die Aufgabe einer Informationsplattform wahr. Dazu gehören neben der klassischen Presse- und Medienarbeit sowie der Pflege einer aktuellen Internetseite auch die Herausgabe unserer Zeitschrift sowie regelmäßiger Marktstudien und -informationen.

Die Erschließung neuer Märkte auf dem afrikanischen Kontinent ist ein komplexes Vorhaben, das ein ausgeprägtes Verständnis der Marktteilnehmer und -strukturen in den jeweiligen Ländern sowie die Identifizierung von Zugangspunkten und spezifischen Konditionen vor Ort erfordert. Wir liefern unseren Mitgliedern detaillierte Informationen, Analysen und Studien zu aktuellen Marktentwicklungen und unterstützen sie so in ihren Vorhaben.

MARKET STUDIES ON AFRICAN COUNTRIES

Through our network of relevant stakeholders, we act as an information platform for our members. In addition to classic press and media work and our up-to-date website, this also includes the publication of our magazine and regular market studies and information.

Developing new markets on the African continent is a complex undertaking that requires a strong understanding of the market participants and structures in the respective countries as well as the identification of access points and specific conditions on the ground. We provide our members with detailed information, analyses and studies on current market developments and thus support them in their projects.

ÉTUDES DE MARCHÉ SUR LES PAYS AFRICAINS

Grâce à notre réseau d'acteurs pertinents, nous agissons comme plateforme d'information pour nos membres. Outre le travail classique visant la presse et les médias et notre site web up to date, cela comprend également la publication de notre magazine ainsi que la mise à disposition d'études de marché et d'informations en continu.

Le développement de nouveaux marchés sur le continent africain est une entreprise complexe qui nécessite une bonne compréhension des acteurs et des structures du marché dans les pays respectifs, ainsi que l'identification des points d'accès et des conditions spécifiques sur le terrain. Nous fournissons à nos membres des informations détaillées, des analyses et des études sur les tendances actuelles des marchés et les soutenons ainsi dans leurs projets.



OUR TEAM

Marlen Stephenson, Assistentin Geschäftsführung

„Ich arbeite gern beim Afrika-Verein, weil der AV mit seinen Themen, die uns alle angehen, nicht nur am Puls der Zeit ist, sondern auch Herzblut erfordert. Beim AV zu arbeiten bedeutet, Engagement und Leidenschaft sowie den Willen, kontinuierlich dazulernen – und das alles in einem wunderbaren Team!“

Marlen Stephenson, Assistant to the CEO

"I like working at the German-African Business Association because, with its topics that concern us all, the association not only has its finger on the pulse of the times, but also requires heart and soul. Working at the German-African Business Association involves commitment and passion, as well as the will to continuously learn – and all this in a wonderful team!"

Marlen Stephenson, Assistante de direction

« J'ai beaucoup de plaisir à travailler pour l'Afrika-Verein parce que les thèmes abordés nous concernent tous et son approche n'est pas seulement dans l'air du temps, elle demande aussi de la ferveur. Travailler pour l'AV est synonyme d'engagement, de passion et de volonté d'apprendre continuellement, tout cela au sein d'une remarquable équipe ! »



Die von uns erstellten Marktstudien zu unterschiedlichen afrikanischen Zielmärkten werden für Unternehmen und die interessierte Öffentlichkeit erstellt und beinhalten:

- allgemeine und fachspezifische Informationen über Marktpotenziale
- Informationen zu künftigen Marktentwicklungen insgesamt und in relevanten Segmenten
- Überblick über politische und rechtliche Rahmenbedingungen im Zielland und mit Bezug zur spezifischen Branche
- Informationen zu technischen und logistischen Voraussetzungen und Verfahren
- Einstiegs- und Vertriebsinformationen
- Informationen zu relevanten Kooperationspartnern im Zielmarkt (z. B. öffentliche Institutionen, private Entscheidungsträger in lokalen Unternehmen)
- Durchführung von Interviews und individuell abgestimmten Datenerhebungen zu unterschiedlichen afrikanischen Zielmärkten auf Anfrage

Our market studies on different African target markets are prepared for companies and the interested public and include:

- General and industry-specific information on market potential
- Information on future market developments in general and in specific segments
- Overview of political and legal frameworks in target countries with reference to specific industries
- Information on technical and logistical requirements and procedures
- Market entry and sales information
- Information on relevant cooperation partners in target markets (e.g., public institutions and private decision-makers in local companies)
- Conducting interviews and customised data collection on different African target markets on request

Élaboration et mise au point d'études de marché concernant divers marchés cibles africains:

- Informations générales et spécialisées sur les marchés potentiels
- Informations sur les développements futurs de marchés de manière globale et dans des segments importants
- Vue d'ensemble des conditions générales politiques et légales dans le pays cible et compte tenu du secteur d'activité spécifique
- Informations sur les conditions préalables et les procédés techniques et logistiques
- Informations sur l'accès et sur les ventes
- Informations sur les partenaires de coopération importants sur le marché cible (par ex. institutions publiques, décideurs privés dans des entreprises locales)
- Réalisation d'interviews et de collectes de données, convenues au cas par cas, sur divers marchés cibles africains sur demande



Zielmarktanalyse Marokko, Zivile Sicherheitstechnologien und -dienstleistungen

Der Markt für zivile Sicherheitstechnologien, -produkte und -dienstleistungen in Nordafrika wächst. Eine Vielzahl von privaten Sicherheitsunternehmen ist in den Märkten – auch grenzüberschreitend – tätig. So legen die marokkanischen Unternehmen ihr Hauptaugenmerk auf den Handel mit und die Investition in ihre Nachbarländer. Vor allem die westafrikanischen frankophonen Länder stellen hier attraktive Märkte für den marokkanischen Privatsektor dar.

Target Market Analysis Morocco Civil Security Technologies and Services

The market for civil security technologies, products, and services in North Africa is growing. A large number of private security companies are active in the markets – including across borders. Moroccan companies, for example, are focusing their attention on trade and investment in their neighbouring countries. West African francophone countries represent particularly attractive markets for the Moroccan private sector in this respect.

Analyse de marché cible Maroc Technologies et services de sécurité civile

Le marché des technologies, produits et services de sécurité civile en Afrique du Nord est en plein essor. Un grand nombre d'entreprises privées spécialisées dans la sécurité sont actives sur les marchés, y compris au niveau transfrontalier. Ainsi, les entreprises marocaines concentrent leur activité sur le commerce et sur les investissements dans les pays voisins. Les pays francophones de l'Afrique de l'Ouest représentent des marchés particulièrement attractifs pour le secteur privé marocain.



Zielmarktanalyse Nigeria, Aus- und Weiterbildung

Deutschland ist für die Qualität seines Aus- und Berufsbildungssystems weltweit bekannt – auch in Nigeria. Während chinesische Unternehmen die Projektfinanzierung als Wettbewerbsvorteil nutzen, können deutsche Unternehmen mit der Aus- und Weiterbildung von Fachkräften in Nigeria punkten. Der Bedarf für qualifizierte Mitarbeiter steigt.

Target Market Analysis Nigeria, Education and Training

The quality of the German vocational education and training system is known around the world – including in Nigeria. While Chinese companies focus on project financing as a competitive advantage, German companies find theirs in the education and training of skilled workers in Nigeria. The demand for qualified employees is growing.

Analyse de marché cible Nigeria Éducation et formation professionnelle

L'Allemagne est connue dans le monde pour la qualité de son système éducatif et sa formation professionnelle, également au Nigeria. Tandis que des entreprises chinoises utilisent le financement de projets comme avantage compétitif, les entreprises allemandes peuvent marquer des points en assurant l'éducation et la formation de professionnels au Nigeria. Les besoins en personnel qualifié augmentent.



Zielmarktanalyse Ghana, Bergbautechnik und Rohstoffe

Der „Wachstumsmarkt Ghana“ basiert derzeit zu großen Teilen auf den Milliarden-US-Dollar-Investitionen der Ölindustrie vor der Atlantikküste. Ein weiterer wichtiger Devisenbringer ist der Goldbergbau. Dieser durchläuft seit 2014 eine Phase mit nur noch geringer Dynamik. Zwar investieren die Minengesellschaften inzwischen wieder, tun dies aber im Gegensatz zu früher äußerst kostenbewusst und zurückhaltend. Deutlich auf die Stimmung der Wirtschaft drückt die hohe Staatsverschuldung, die zuletzt einherging mit rückläufigen staatlichen Investitionen und einem stetigen Wertverlust der lokalen Währung Ghana-Cedi (GHS).

Target Market Analysis Ghana, Mining Technology and Raw Materials

The growth market of Ghana is currently largely based on the billions of U.S. dollars invested in the oil industry off the Atlantic coast. Another important source of foreign exchange is gold mining, however, there has been little momentum in this sector since 2014. Although mining companies are now investing again, unlike in the past, they are doing so with a high degree of caution and cost consciousness. The high level of national debt, which has recently been accompanied by declining state investment and a steady fall in the value of the local currency, the Ghanaian cedi (GHS), is clearly depressing the economy.

Analyse de marché cible Ghana Technologies d'exploitation minière et matières premières

Ce marché en expansion repose actuellement, en grande partie, sur les investissements en milliards de dollars de l'industrie du pétrole au large des côtes atlantiques. Une autre source importante de rentrée de devises est l'exploitation de mines d'or. Depuis 2014, ce secteur est cependant marqué par une dynamique plus faible. Les sociétés minières investissent certes à nouveau, mais contrairement à ce qui était le cas auparavant, elles se montrent extrêmement prudentes et tiennent compte des coûts. L'importante dette publique, la diminution des investissements publics et la dépréciation constante de la monnaie locale, le cedi (GHS), exercent une forte pression sur l'économie.



Zielmarktanalyse Senegal und Côte d'Ivoire, Bau und Bauwirtschaft, Transport und Bauinfrastruktur inkl. leitungsgebundenem Bau/Wasserwirtschaft

Senegal mit 7 Prozent und Côte d'Ivoire mit 7,4 Prozent Wachstum gehörten 2018 zu den drei am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften in Afrika – und das, obwohl sie nicht zu den rohstoffreichen Ländern zählen (African Development Bank, 2018). Es wird erwartet, dass dieses dynamische Wachstum anhält – vor allem durch den immensen Infrastrukturausbau, den die Regierungen beider Länder schwerpunktmäßig vorantreiben. Hierfür haben sie nicht nur die Unterstützung der internationalen Geber, sondern auch von privaten Investoren.

Target Market Analysis Senegal and Côte d'Ivoire, Construction, Transport, and Construction Infrastructure Industries, including the Pipe-bound Construction and Water Sectors

In 2018, Senegal (7 percent growth) and Côte d'Ivoire (7.4 percent growth) were among the three fastest-growing economies in Africa – despite not being resource rich countries (African Development Bank, 2018). This dynamic growth is expected to continue – primarily due to the immense infrastructure development that the governments of both countries are focusing on. For this development, they have the support of both international and private investors.

Analyse de marché cible Sénégal et Côte d'Ivoire Bâtiment et secteur de la construction, transports et infrastructures immobilières, construction avec canalisations / gestion des eaux

Le Sénégal qui enregistre une croissance de 7% et la Côte d'Ivoire de 7,4% faisaient partie en 2018 des trois économies nationales avec la plus forte croissance en Afrique, et ce, bien qu'ils ne comptent pas parmi les pays les plus riches en matières premières (Banque africaine de développement, 2018). On peut escompter un développement dynamique durable, notamment en raison de l'extension considérable des infrastructures que les gouvernements des deux pays souhaitent mettre en œuvre en priorité. À cette fin, ces pays bénéficient non seulement du soutien de donateurs internationaux, mais aussi d'investisseurs privés.



Studie China in Afrika, Perspektiven, Strategien und Kooperationspotenziale für deutsche Unternehmen

China hat sein Engagement in Afrika in den letzten Jahren massiv aus-
geweitet. Investitionen in die Infrastruktur bestimmen das Bild. Der Zugang
zu Rohstoffen spielt eine wichtige Rolle, aber auch die wachsenden
Konsumgütermärkte des Kontinents. Darüber hinaus bieten sich einige
Länder zunehmend als Produktionsstandorte für die Industrie an.

China in Africa Study, Prospects, Strategies, and Potential for Cooperation for German Companies

China has massively expanded its activities in Africa in recent years,
with a focus on investments in infrastructure. Access to raw materials
also plays an important role, as does the continent's growing consumer
goods market. In addition, some countries are increasingly positioning
themselves as production locations for industry.

Étude Chine en Afrique, Perspectives, stratégies et potentiels de coopération pour les entreprises allemandes

La Chine a considérablement étendu son engagement en Afrique au
cours des dernières années. Les investissements dans les infrastructures
sont particulièrement importants. L'accès aux matières premières joue
un rôle important, mais aussi les marchés de biens de consom-mation
en expansion sur le continent. De plus, plusieurs pays proposent de plus
en plus des lieux de production pour l'industrie.



Marktstudie Nigeria, Export beruflicher Aus- und Weiterbildung

Nigeria mit seiner Bevölkerung von mehr als 200 Millionen ist das
wirtschaftliche Powerhouse in Westafrika. In der iMOVE Marktstudie Nigeria
beleuchten wir alles Wissenswerte rund um Aus- und Weiterbildung in
Nigeria und zeigen Marktchancen für den Export beruflicher Bildung auf.
Weiteres Lesematerial finden Sie unter [https://www.imove-germany.de/
de/nigeria.htm](https://www.imove-germany.de/de/nigeria.htm). Für weitere Informationen sprechen Sie gern Frau Khadi
Camara (camara@afrikaverrein.de) an.

Market Study Nigeria, Export of Vocational Education and Training Services

With its population of over 200 million, Nigeria is the economic power-
house of West Africa. In the iMOVE Market Study Nigeria, we highlight
everything worth knowing about education and training in Nigeria and
reveal market opportunities for the export of vocational education and
training services. Further reading material is available at [https://www.
imove-germany.de/de/nigeria.htm](https://www.imove-germany.de/de/nigeria.htm). For more information, please contact
Khadi Camara (camara@afrikaverrein.de).

Étude de marché Nigeria Exportation en matière d'éducation et de formation professionnelle

Le Nigeria dont la population dépasse les 200 millions d'habitants est la
puissance économique de l'Afrique de l'Ouest. Dans l'étude de marché
iMOVE Nigeria, nous mettons en lumière toutes les connaissances sur
l'éducation et la formation professionnelle au Nigeria et montrons les
possibilités existantes sur le marché en matière de formation professionnelle.
Vous trouverez d'autres articles à lire sur [https://www.imove-germany.
de/de/nigeria.htm](https://www.imove-germany.de/de/nigeria.htm). Pour plus d'informations, n'hésitez pas contacter
Madame Khadi Camara (camara@afrikaverrein.de).



Trendstudie Afrika 2025

Afrika wird von international agierenden Unternehmen bereits heute
als kommender Markt wahrgenommen. In den jeweiligen afrikanischen
Gesellschaften entwickeln sich kaufkräftige Mittelschichten und immer
mehr junge, gut ausgebildete Menschen suchen ihre berufliche Zukunft
nicht in Europa oder in den USA, sondern in ihrer Heimat. Im Jahr 2025
werden afrikanische Ökonomien anders bewertet werden müssen. Sie
sind dann nicht mehr nur peripher als Rohstofflieferant und Absatzmarkt
billiger Produkte in den globalen Wirtschaftskreislauf eingebunden. Son-
dern als aktive Player, Produktionsstandorte und enorme Absatzmärkte.

Trend Study, Africa 2025

International companies already see Africa as a market of the future. In
respective African societies, middle classes with purchasing power are
developing, and more young, well-educated people see their professional
future not in Europe or the United States, but in their home countries. In
2025, African economies will look quite different. They will no longer be
only peripherally integrated into the global economic cycle as suppliers of
raw materials and sales markets for cheap products. They will be active
players, production locations, and enormous sales markets.

Afrique 2025

Les marchés africains sont déjà considérés comme les marchés d'avenir
par des entreprises d'envergure internationale. Dans les différentes sociétés
africaines, des classes moyennes à fort pouvoir d'achat se développent et
de plus en plus de jeunes qualifiés envisagent leur avenir professionnel,
non pas en Europe ou aux États-Unis, mais dans leur pays. En 2025, les
économies africaines devront être évaluées autrement. Elles ne seront
plus intégrées dans les circuits de l'économie mondiale seulement en
périphérie en tant que fournisseurs de matières premières et débouchés
pour des produits bon marché. Elles seront des acteurs sur le marché,
des lieux de production et des débouchés considérables.



Marokko als Tor zu den frankophonen Märkten Westafrikas

Marokko zählt zu den wichtigsten Investoren im frankophonen Westafrika,
insbesondere in Côte d'Ivoire und Senegal. Daher bieten sich marok-
kanische Institutionen und privatwirtschaftliche Akteure als geeignetes
Vehikel für den dortigen Markteintritt an. Damit dieser von Erfolg gekrönt
ist, sollte man sich zunächst gut mit den marokkanischen Gegebenheiten
vertraut machen. Als Alternative zum direkten Markteintritt in Westafrika
verspricht der Vertrieb über Marokko eine große geografische Nähe zu
den Partnern. Zudem gibt es große politische Unterstützung für einen
vertieften wirtschaftlichen Austausch mittels trilateraler Kooperation, sowohl
von deutscher als auch marokkanischer Regierungsebene.

Morocco as a gateway to the Francophone markets of West Africa

Morocco is one of the most important investors in francophone West
Africa, particularly in Côte d'Ivoire and Senegal. Therefore, Moroccan
institutions and private sector players offer themselves as a suitable
vehicle for market entry there. In order for this to be crowned with success,
one should first familiarize well with the Moroccan conditions. As an
alternative to direct market entry in West Africa, distribution via Morocco
promises great geographical proximity to partners. In addition, there is
great political support for a deepened economic exchange by means of
trilateral cooperation, both from the German and Moroccan governments.

Le Maroc comme porte d'entrée vers les marchés francophones d'Afrique de l'Ouest

Le Maroc est un investisseur majeur en Afrique de l'Ouest francophone,
notamment en Côte d'Ivoire et au Sénégal. Les institutions et les acteurs
du secteur privé marocains sont donc un bon moteur pour aborder les
marchés de ces pays. Pour que cela soit couronné de succès, il faut
d'abord se familiariser avec les spécificités marocaines. Comme alternative
à l'entrée directe sur le marché de l'Afrique de l'Ouest, la distribution via
le Maroc promet une grande proximité géographique des partenaires. En
outre, il existe un grand soutien politique en faveur d'un approfondissement
des échanges économiques par le biais d'une coopération trilatérale, tant
de la part des gouvernements allemand que marocain.

GEMEINSAM MEHR ERREICHEN UNSERE PARTNER IN AFRIKA

ACHIEVING MORE TOGETHER OUR PARTNERS IN AFRICA

PARTENAIRES EN AFRIQUE NOS PARTENAIRES EN AFRIQUE

Im Rahmen unserer Aktivitäten vertrauen wir auf ein starkes Netzwerk von 50 Partnerinstitutionen in Deutschland und 47 Partnern in 33 Ländern auf dem afrikanischen Kontinent. Gemeinsam mit diesen Institutionen haben wir ein Abkommen über die partnerschaftliche Zusammenarbeit getroffen und können uns jederzeit auf eine gute Kooperation verlassen. Unsere Partner unterstützen uns bei der Planung und Durchführung von Veranstaltungen und vermitteln wichtige Kontakte an unsere Mitglieder. Darüber hinaus sind wir im Großteil der Länder mit Industrieverbänden, Handelskammern und Investitionsbehörden gut vernetzt und haben somit für alle Fragen einen geeigneten Ansprechpartner vor Ort.

In our activities, we rely on a strong network of 50 partner institutions in Germany and 47 partners in 33 countries on the African continent. We have entered into a partnership agreement together with these institutions and can always depend on good cooperation. Our partners support us in the planning and implementation of events and provide important contacts to our members. In addition, we are well networked with industry associations, chambers of commerce, and investment authorities in most of the countries on the continent, and thus have the right local contacts for any questions.

Dans le cadre de nos activités, nous misons sur un solide réseau de 50 institutions partenaires en Allemagne et 47 partenaires dans 33 pays sur le continent africain. Conjointement avec ces institutions, nous avons conclu un accord pour un partenariat de coopération et pouvons toujours compter sur une bonne collaboration. Nos partenaires nous soutiennent dans la planification et la réalisation de manifestations et transmettent des contacts importants à nos membres. Par ailleurs, nous sommes, dans la plupart des pays, en relation avec des associations industrielles, des chambres de commerce et des autorités d'investissement et avons ainsi un contact sur place pour traiter toutes les questions.





OUR TEAM

**Daniel El-Noshokaty, Referent Presse- und Öffentlichkeitsarbeit/Pressesprecher**

„Ich finde die Arbeit beim Afrika-Verein sehr inspirierend, da ich täglich mehr über positive Entwicklungen und Möglichkeiten der Zusammenarbeit erfahre. Für eine Organisation zu arbeiten, die wirklich alle Länder Afrikas abdeckt, in allen Branchen durch Kompetenz besticht und das mit so viel Engagement, Begeisterung und Kreativität macht, schätze ich sehr.“

Daniel El-Noshokaty, Manager Media & Public Relations / Press Officer

“I find the work at the German-African Business Association very inspiring, as I learn more about positive developments and opportunities for cooperation every day. I very much appreciate working for an organisation that really covers all countries in Africa, impresses with its competence across all industries, and does so with so much commitment, enthusiasm, and creativity.”

Daniel El-Noshokaty, Intervenant Presse et relations publiques/Porte-parole

« Je trouve que le travail au sein de l'Afrika-Verein est particulièrement enrichissant car j'apprends chaque jour davantage sur les évolutions et les aspects positifs qu'offre la coopération. J'apprécie énormément de travailler pour une organisation qui s'implique dans tous les pays d'Afrique, qui se distingue par ses compétences dans tous les domaines et qui œuvre avec autant d'engagement, d'enthousiasme et de créativité. »

Unsere Partner | Our Partners | Nos partenaires

Algeria	Deutsch-Algerische Industrie- und Handelskammer • Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie	Mali	La Chambre de Commerce et d'Industrie du Mali
Angola	Associação Industrial de Angola	Morocco	Deutsche Industrie- und Handelskammer in Marokko • Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations (AMDIE)
Egypt	Deutsch-Arabische Industrie- und Handelskammer	Mozambique	Confederação das Associações Económicas de Moçambique
Ethiopia	Addis Ababa Chamber of Commerce and Sectoral Associations • Ethiopian Chamber of Commerce and Sectoral Associations • Association of Ethiopians Educated in Germany	Namibia	Namibia Chamber of Commerce and Industry
Benin	Chambre de Commerce de Benin	Nigeria	Delegation der deutschen Wirtschaft in Nigeria • Nigerian-German Chamber of Commerce • Nigerian Association of Chambers of Commerce, Industry, Mines & Agriculture
Botswana	Botswana Investment & Trade Centre	Niger	Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Artisanat du Niger
Burkina Faso	Chambre de Commerce et d'Industrie du Burkina Faso	Rwanda	Private Sector Federation
Cameroon	Le Groupement Interpatronal du Cameroun • Club des Amis d'Allemagne	Senegal	Confédération Nationale des Employeurs du Sénégal • Agence Nationale chargée de la Promotion de l'Investissement et des grands Travaux
Côte d'Ivoire	Centre de Promotion des Investissements en Côte d'Ivoire	Sierra Leone	Sierra Leone Indigenous Business Association
Democratic Republic of the Congo	Fédération des Entreprises du Congo	South Africa	African Agri Council • Deutsche Industrie- und Handelskammer für das südliche Afrika • Trade and Investment KwaZulu-Natal
Djibouti	Chambre de Commerce de Djibouti	Sudan	The Sudanese Businessmen & Employers Federation
EAC	East African Business Council	Tanzania	Tanzania Private Sector Foundation
Gambia	Gambia Chamber of Commerce and Industry	Togo	Chambre de Commerce et d'Industrie Togo
Ghana	Delegation der deutschen Wirtschaft in Ghana • Ghanaian-German Economic Association • Private Enterprise Federation	Tunisia	Deutsch-Tunesische Industrie- und Handelskammer • L'Union Tunisienne de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat • L'Agence de Promotion de L'Investissement Extérieur • Tunisia Investment Authority
Guinea	Agence de Promotion des Investissements Privés	Uganda	Uganda National Chamber of Commerce and Industry
Kenya	German Business Association Kenya • Kenya Private Sector Alliance • Kenya Investment Authority	Zambia	Zambia Chamber of Commerce and Industry
Liberia	Liberia Chamber of Commerce	Zimbabwe	Confederation of Zimbabwe Industries • Zimbabwe National Chamber of Commerce
Madagascar	Economic Development Board of Madagascar		
Malawi	Malawi Investment and Trade Centre • Malawi Confederation of Chambers of Commerce & Industry		

A man with dark skin, wearing a straw hat and a green and blue plaid shirt, stands in a lush green field. He is holding a tablet in his left hand and gesturing with his right hand towards the horizon. The background shows a dense line of trees under a clear sky.

**„... Unsere Partner
für Afrika ...“**

STIHL IN AFRIKA
„DEN MENSCHEN DIE ARBEIT MIT
UND IN DER NATUR ERLEICHTERN!“

STIHL IN AFRICA
“TO EASE PEOPLES’ WORK WITH
AND IN NATURE.”

STIHL EN AFRIQUE
« FACILITER LE TRAVAIL AVEC ET
DANS LA NATURE. »





Mit diesem Credo von Firmengründer Andreas Stihl lässt sich der Ansatz, mit dem STIHL seit mehr als 60 Jahren in Afrika aktiv ist, kurz zusammenfassen. Neben der Vertriebsgesellschaft in Südafrika gibt es heute mit STIHL Kenia eine zweite Tochtergesellschaft in diesem ganz besonderen Schwellenmarkt. „Es ist kein einfacher Markt und er braucht Zeit, um sich zu entwickeln. Wir wollen und können helfen, die Kleinbauern langsam an die Mechanisierung der Landwirtschaft heranzuführen“, sagt Johannes Wetzel, Verkaufsleiter bei STIHL für Afrika. Dazu gehören Schulungen und Produktdemonstrationen für Händler und Importeure sowie Anwendungstrainings für die Kunden. Zudem sollen gezielte Marketingaktionen wie etwa Botschaften im dort üblichen Slang „Sheng“ die Marke STIHL bekannter und nahbarer machen. Neben dem fachlichen Wissen bietet STIHL in Afrika ein spezielles Produktportfolio an.

Noch ist die Marke in Afrika fast ausschließlich wegen des Kernprodukts, der Motorsäge, bekannt. Doch für viele Kleinbauern oder Kooperativen sind nicht nur Sägen interessant. Sie benötigen auch Geräte wie Freischneider für die Getreideernte, Sprüngeräte für den Pflanzenschutz und Exoten wie Teepflege-Geräte. Dabei sind die Bedingungen, unter denen STIHL agiert, besonders: Die Produktivität der überwiegend sehr kleinen landwirtschaftlichen Betriebe ist gering, sie verfügen über wenig Kapital. Die Geräte müssen also bezahlbar, robust und einfach zu reparieren sein.

This credo of company founder Andreas Stihl neatly encapsulates the approach STIHL has taken in Africa for over 60 years. In addition to the sales company in South Africa, there is now a second subsidiary, STIHL Kenya, in this very special emerging market. “It is certainly not an easy market and needs time to develop. We want to and can help slowly introduce smallholders to mechanised agriculture,” says Johannes Wetzel, STIHL’s sales manager for Africa. This includes training and product demonstrations for dealers and importers, as well as training for customers. Furthermore, targeted marketing campaigns, such as messages in the commonly used Sheng slang, are conducted to make the STIHL brand better known and more approachable. In addition to technical knowledge, STIHL offers a special product portfolio in Africa.

The brand is known in Africa almost exclusively for its core product, the chainsaw. However, for many smallholders and cooperatives, it’s not just the chainsaws that are of interest. They also need equipment such as clearing saws for crop harvesting, sprayers for crop protection, and specialised harvesters for pruning tea plants. STIHL operates in Africa under special conditions: the productivity of the predominantly very small farms is low, and they have little capital. As such, the equipment has to be affordable, robust, and easy to maintain.

C’est avec la devise du fondateur de l’entreprise, Andreas Stihl, que l’on pourrait résumer l’approche adoptée par STIHL depuis plus de 60 ans en Afrique. En plus de la société de distribution en Afrique du Sud, une deuxième filiale, STIHL Kenia, a été créée sur ce marché émergent. « Ce n’est pas un marché simple et il faut du temps pour le développer. Nous voulons et pouvons amener lentement les petits exploitants à la mécanisation de l’agriculture » explique Johannes Wetzel, responsable des ventes chez STIHL pour l’Afrique. L’initiative porte sur des formations et des démonstrations de produits pour les revendeurs et importateurs ainsi que des formations pratiques pour les clients. En outre, des actions de marketing ciblées, comme par exemple des messages dans l’argot usuel « Sheng », devraient faire connaître et rendre plus abordable la marque STIHL. En plus des connaissances techniques, STIHL offre une gamme de produits spéciaux en Afrique.

La marque est connue en Afrique presque exclusivement pour son produit phare, la tronçonneuse. Cependant, les petits exploitants et les petites coopératives ne sont pas seulement intéressés par les tronçonneuses. Ils ont également besoin d’appareils, comme des débroussailluses pour les récoltes de céréales, des pulvérisateurs pour la protection des cultures et des plantes exotiques. Les conditions dans lesquelles STIHL intervient, sont particulières : Les exploitations agricoles qui sont, pour la plupart, très petites ont une faible productivité et ne disposent que de peu de capital. Les appareils doivent donc être abordables, robustes et faciles à réparer.

„Es muss bekannt werden, was wir machen, was unsere Produkte können und welche Möglichkeiten sich unseren Kunden mit der Anwendung unserer Geräte bieten“, betont Johannes Wetzel. Dazu gehören seiner Meinung nach vor allem die Arbeitserleichterung und die Ertragssteigerung.

Das große Engagement von STIHL in Afrika ist mehr als nur ein Mittel zur besseren Marktbearbeitung und langfristig angesetzt. Außerdem sagt Johannes Wetzel: „Politik und Wirtschaft in vielen afrikanischen Ländern vollziehen derzeit einen großen Wandel. Der Mittelstand wächst und für europäische Firmen eröffnen sich mehr und mehr Chancen. Das hat STIHL verstanden.“ Daher wird das Unternehmen das in Süd- und Ostafrika umgesetzte Konzept nun auch in West- und Zentralafrika einführen. Dort plant STIHL die Eröffnung einer weiteren Gesellschaft, die die lokalen Handelspartner ebenfalls mit Anwendungstraining und technischem Know-how unterstützt. Für das Unternehmen ist es die konsequente Weiterentwicklung des Impulses, den einst Andreas Stihl als Grundsatz für sein unternehmerisches Handeln formulierte: den Menschen die Arbeit mit und in der Natur zu erleichtern.

STIHL UNTERNEHMENSPORTRÄT

Die STIHL Gruppe entwickelt, fertigt und vertreibt Motorsägen und -geräte für die Forst- und Landwirtschaft, die Garten- und Landschaftspflege, die Bauwirtschaft sowie den anspruchsvollen Privatanwender. Ergänzt wird das Sortiment durch digitale Lösungen und Serviceleistungen sowie Betriebsstoffe, Zubehör und persönliche Schutzausstattung. Vertrieben werden die Produkte über 53.000 beratende und servicegebende Fachhändler in mehr als 160 Ländern. Dahinter stehen wiederum 41 Vertriebsgesellschaften sowie 120 Importeure. Das Unternehmen wurde 1926 gegründet und hat seinen Stammsitz in Waiblingen bei Stuttgart. STIHL produziert weltweit in sieben Ländern: Deutschland, den USA, Brasilien, der Schweiz, Österreich, China und auf den Philippinen. 2019 erzielte die STIHL Gruppe mit weltweit 16.722 Mitarbeitern einen Gesamtumsatz von 3,9 Milliarden Euro. Die Eigenkapitalquote liegt bei 70,4 Prozent. Seit 1971 ist STIHL die meistverkaufte Motorsägenmarke der Welt.

“There needs to be greater awareness of what we do, what our products can do, and what opportunities are available to our customers with the use of our equipment,” emphasises Johannes Wetzel. In his opinion, these include, above all, making work easier and increasing yields.

STIHL's deep involvement in Africa is more than just a means of improving market development, and is oriented towards the long term. According to Johannes Wetzel, “Politics and the economy are currently undergoing major transformation in many African countries. Small and medium-sized enterprises are growing, and opportunities are increasingly opening up for European companies. STIHL has understood this.” As such, the company will now introduce the concept implemented in Southern and Eastern Africa to Western and Central Africa. There, STIHL plans to open another branch that will also support local trading partners with user training and technical expertise. For the company, this is a logical extension of the driving idea that Andreas Stihl once formulated as a principle for his entrepreneurial activities: To ease peoples' work with and in nature.

STIHL COMPANY PROFILE

The STIHL Group develops, manufactures and distributes chainsaws and other power tools for forestry, agriculture, garden and landscape maintenance, the construction industry, and discerning consumers. The product range is complemented by digital solutions and services, as well as by fuels and lubricants, accessories, and personal protective equipment. The products are distributed through 53,000 dealers offering professional advice and technical service in over 160 countries, which are supported by 41 STIHL sales and marketing subsidiaries and 120 importers. The company was founded in 1926 and is based in Waiblingen near Stuttgart. STIHL has manufacturing plants in seven countries: Germany, the United States, Brazil, Switzerland, Austria, China, and the Philippines. In 2019, STIHL achieved a worldwide sales volume of 3.9 billion euros with a workforce of 16,722. The company has an equity ratio of 70.4 percent. STIHL has been the world's best-selling chainsaw brand since 1971.

« Il faut informer sur ce que nous faisons, sur ce que nos produits peuvent faire et sur les possibilités qui sont offertes à nos clients avec l'utilisation de nos appareils » souligne Johannes Wetzel. Selon lui, la simplification du travail et l'augmentation du rendement sont les questions essentielles.

L'engagement particulier de STIHL en Afrique est plus qu'un simple moyen pour un meilleur développement du marché et est visible sur le long terme. Johannes Wetzel ajoute : « La politique et l'économie dans de nombreux pays africains connaissent actuellement un profond changement ». La classe moyenne se développe et de plus en plus de perspectives s'ouvrent aux entreprises. STIHL a bien compris cela. « C'est pourquoi l'entreprise introduira en Afrique de l'Ouest et en Afrique centrale le concept mis en œuvre en Afrique du Sud et en Afrique de l'Est. STIHL envisage également d'ouvrir une autre société qui soutiendra les partenaires commerciaux locaux par des formations pratiques et un savoir-faire technique. Pour l'entreprise, c'est la suite logique de l'élan donné jadis par Andreas Stihl comme principe pour son entreprise : faciliter le travail avec et dans la nature.

PORTAIT DE L'ENTREPRISE STIHL

Le groupe STIHL développe, fabrique et distribue des tronçonneuses et des appareils à moteur pour la sylviculture et l'agriculture, l'horticulture et le paysagisme, le bâtiment et l'utilisateur pri-vé exigeant. La gamme est complétée par des solutions numériques et des prestations de services ainsi que des produits consommables, des accessoires et des équipements de protection individuelle. Les produits sont distribués par l'intermédiaire de 53 000 revendeurs assurant des prestations de conseil et de service après-vente dans plus de 160 pays. 41 sociétés de distribution et 120 importateurs assurent la distribution. L'entreprise a été créée en 1926 et son siège est situé à Waiblingen près de Stuttgart. STIHL produit dans sept pays dans le monde : en Allemagne, aux États-Unis, au Brésil, en Suisse, en Autriche, en Chine et aux Philippines. En 2019, le groupe STIHL a réalisé, avec 16 722 collaborateurs dans le monde, un chiffre d'affaires total de 3,9 milliards d'euros. Le ratio de fonds propres est de 70,4%. Depuis 1971, STIHL est la marque de tronçonneuses la plus vendue dans le monde.





OUR TEAM

Egon Kochanke, Botschafter a. D., Diplomatischer Berater

„Am meisten Freude macht mir bei der Arbeit im Afrika-Verein, afrikanische und europäische Partner zusammenzubringen und über unsere Plattformen und Netzwerke wirtschaftliches Engagement erfolgreich zu fördern.“

Egon Kochanke, Botschafter a. D., Diplomatic adviser

"What I enjoy most about my work at the Afrika-Verein is bringing African and European partners together and successfully promoting economic engagement through our platforms and networks."

Egon Kochanke, Conseiller diplomatique

« Ce que j'apprécie le plus dans mon travail au sein de l'Afrika-Verein, c'est de réunir des partenaires africains et européens et de promouvoir avec succès l'engagement économique par le biais de nos plateformes et réseaux. »



GIESECKE+DEVRIENT:
EIN VERLÄSSLICHER PARTNER FÜR DIE STAATEN
DES AFRIKANISCHEN KONTINENTS

GIESECKE+DEVRIENT:
A RELIABLE PARTNER FOR THE COUNTRIES
OF THE AFRICAN CONTINENT

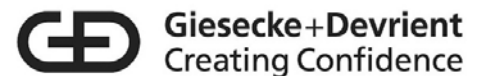
GIESECKE+DEVRIENT :
UN PARTENAIRE FIABLE POUR LES ÉTATS
DU CONTINENT AFRICAIN



Technologie, die Vertrauen schafft, ist die Kernkompetenz von Giesecke+Devrient (G+D). Aus diesem Grund ist G+D der internationale Partner des Vertrauens für Institutionen mit höchsten Ansprüchen und sichert die essenziellen Werte der Welt – seit nunmehr fast 170 Jahren. Dabei schafft das Unternehmen innovative Sicherheitslösungen für den zuverlässigen Schutz rund um das analoge, elektronische und digitale Bezahlen, die digitale Konnektivität von Menschen und Maschinen im Internet, den Schutz und das Management von Identitäten sowie sichere digitale Infrastrukturen. Gemeinsam mit unseren Partnern und Kunden aus nahezu allen afrikanischen Staaten arbeiten wir daran, die Welt sicherer und komfortabler zu gestalten.

Technology that builds trust is the core competency of Giesecke+Devrient (G+D). For this reason, G+D is the internationally trusted partner for institutions with the highest standards, and has been securing the essential values of the world for almost 170 years. The company creates innovative security solutions for the reliable protection of analogue, electronic, and digital payments, as well as for the digital connectivity of people and machines on the Internet, identity protection and management, and secure digital infrastructure. Together with our partners and customers from almost all African countries, we are working to make the world safer and more convenient.

Une technologie qui inspire la confiance, la compétence de Giesecke+Devrient (G+D). Ainsi, G+D est le partenaire de confiance à l'échelle internationale pour les institutions les plus exigeantes et assure les valeurs essentielles du monde depuis près de 170 ans. L'entreprise crée des solutions de sécurité innovantes pour une protection sûre dans le domaine du paiement analogique, électronique et numérique, la connectivité numérique de l'homme et de la machine sur Internet, la protection et la gestion d'identités ainsi que des infrastructures numériques fiables. En collaboration avec nos partenaires et clients issus de quasiment tous les états africains, nous travaillons à une gestion plus sûre et plus confortable dans le monde.



Der afrikanische Kontinent ist dabei mehr als ein Handelspartner: Mit unseren Standorten in Johannesburg, Lagos und Kairo tragen wir aktiv zum Wissenstransfer bei. In der Rolle des global tätigen Familienunternehmens ist unser Anspruch, vor Ort nachhaltig zu handeln. Wir setzen daher auf langfristige Engagements und lokale Partnerschaften. So unterstützt G+D beispielsweise bereits seit den frühen 1960er Jahren öffentliche Kunden in Ägypten im Anlagenbau – eine Tradition, die sich bis heute fortsetzt.

Als Unternehmen, dessen Beschäftigte mehrheitlich außerhalb Deutschlands tätig sind, kennen wir die Anforderungen und Besonderheiten in den jeweiligen Ländern und bringen diese in unsere Lösungen ein.

Gelebte Vielfalt ist dabei unser Anspruch und Herausforderung:

- Im Bargeldbereich – mit hohen Bargeld-Umlaufmengen, anspruchsvollen Umgebungen und Nutzungsverhalten: Hier spielt die langjährige Erfahrung von G+D mit langlebigen Banknotensubstraten, fälschungssicheren Banknoten bis hin zur sicheren und effizienten Banknotenbearbeitung und Automatisierung in Cash Centern eine Rolle. Nicht zu vergessen: das Zusammenspiel von Sicherheit und Ästhetik – zahlreiche Banknotenserien afrikanischer Staaten wurden nicht nur von G+D gedruckt, sondern auch in Ikonographie und Design entworfen. Auch bei der Planung neuer Anlageprojekte (Papier, Folie, Druck, Bargeldbearbeitung) ist G+D der kompetente Ansprechpartner mit jahrelanger Industrieerfahrung. So realisiert G+D für Ägypten eine komplette Banknoten-Druckerei mit angeschlossenem Cash Center und Sicherheitstresor. Die heutige Innovation ist der Standard von morgen – deshalb setzen afrikanische Zentral- und Geschäftsbanken auf sichere und effiziente Lösungen von G+D und helfen so, die Bargeldversorgung auf dem ganzen Kontinent zu sichern. Dabei stellt G+D skalierbare Produkte, Lösungen und Services für die Bargeldbearbeitung zur Verfügung – sowohl für Banknoten als auch für Münzen.

The African continent is more than just a trading partner: with our locations in Johannesburg, Lagos, and Cairo, we actively contribute to the transfer of knowledge. In our role as a globally active family business, we aim for our local activities to be sustainable. We therefore focus on long-term commitments and local partnerships. For example, G+D has been supporting public-sector clients in Egypt in plant construction since the early 1960s – a tradition that continues today.

As a company whose workforce is largely outside of Germany, we know the requirements and special conditions in the countries where we work, and incorporate these into our solutions.

Living diversity is our ambition and challenge:

- In the cash sector – with high volumes of cash in circulation and demanding environments and usage patterns: here, G+D's many years of experience with durable banknote substrates, counterfeit-proof banknotes, secure and efficient banknote processing, and automation in cash centres all play a role. The interplay of security and aesthetics is also important in this context – G+D has not only printed numerous series of banknotes for African countries, but has also developed their iconography and design. G+D is also a competent partner with many years of industry experience in planning new plant projects (paper, film, printing, cash processing). For example, G+D is implementing a complete banknote processing plant for Egypt with an attached cash centre and security vault. Today's innovation is tomorrow's standard – which is why African central and commercial banks rely on secure and efficient solutions from G+D to help secure cash supply across the continent. Here, G+D provides scalable products, solutions, and services for cash processing – for both banknotes and coins.

Le continent africain est plus qu'un partenaire commercial : avec nos sites implantés à Johannesburg, à Lagos et au Caire, nous contribuons activement au transfert de connaissances. En tant qu'entreprise familiale d'envergure mondiale, notre exigence est d'agir durablement au niveau local. Nous misons, par conséquent, sur des engagements à long terme et des partenariats locaux. Ainsi, G+D soutient par exemple, depuis le début des années 60, des clients publics en Égypte dans le domaine de la construction d'équipements, une tradition qui se poursuit jusqu'à ce jour.

En tant qu'entreprise, dont les salariés travaillent majoritairement dans des pays autres que l'Allemagne, nous connaissons les exigences et les particularités de chaque pays et les intégrons dans nos solutions.

Sur ce point, la diversité est notre exigence et notre défi :

- Dans le domaine de l'argent, il convient de prendre en considération les grandes quantités d'espèces en circulation, les environnements et les comportements de consommateurs exigeants : la longue expérience de G+D avec des supports de billets durables, des billets infalsifiables, un traitement sûr et efficace des billets et une automatisation dans des cash centers joue alors un rôle essentiel. À noter : l'interaction entre la sécurité et l'aspect esthétique : les nombreuses séries de billets d'états africains ont été imprimées, mais aussi élaborées dans l'iconographie et la conception par G+D. Dans la planification de nouveaux projets d'investissement (papier, film, impression, traitement de l'argent), G+D est également l'interlocuteur compétent grâce à sa longue expérience dans l'industrie. Ainsi, G+D réalise, pour l'Égypte, une imprimerie de billets complète avec cash center et caisse de dépôt. L'innovation actuelle est le standard de demain : c'est pourquoi les banques centrales et d'affaires africaines misent sur les solutions sûres et efficaces de G+D et contribuent ainsi à assurer l'approvisionnement en argent sur tout le continent. G+D fournit des produits, des solutions et des services évolutifs pour le traitement de l'argent, tant des billets que des pièces.





OUR TEAM

Jean Endek, Finanzbuchhaltung

„Es ist sehr befriedigend, Teil eines Projekts zu sein, bei dem man weiß, dass wirklich wichtig ist, was man tut.“

Jean Endek, Accounting

„It is very satisfying to be part of a project where you know what you are doing is very important.“

Jean Endek, Comptabilité financière

« C'est très satisfaisant de prendre part à un projet pour lequel on sait que ce que l'on fait est réellement important. »

- Im Kontext des digitalen Zahlungsverkehrs: Die hohe Digitalaffinität einer schnell wachsenden, überwiegend jungen Bevölkerung unterstützt G+D mit seinen Lösungen. So verwenden Millionen von Nutzern Zahlungsverkehrskarten von G+D, teils mit einer besonders umweltfreundlichen Ausgestaltung. Mit dem Aufbau entsprechender Personalisierungszentren für Kunden vor Ort – zunehmend auch in Subsahara-Afrika – wird zudem der lokale Wertschöpfungsanteil erhöht. G+D ist zudem Mitbegründer eines Zusammenschlusses (WLA) für offene technische Kartenstandards sowie Standards für mobiles Bezahlen. Dadurch werden unabhängige Payment Schemes sowie die kartenbasierte Bezahlinfrastruktur in afrikanischen Ländern gefördert.

Die Vision geht noch einen Schritt weiter: Digitales Bezahlen für jedermann und überall – sogar offline und ohne Stromversorgung. Mit G+D Filia hat der Technologiekonzern eine Lösung für digitale Zentralbankwährungen entwickelt, die die Vorteile von Bargeld in die digitale Welt überträgt.

- Für sichere Konnektivität: Durch die Einführung von eSIMs durch G+D erhält das mobile Ökosystem einen neuen An Schub. Die eSIMs sorgen bei der Entwicklung von Geräten für Kosteneinsparungen, da der Platz für eine physische SIM-Karte entfällt.

Hersteller können so Smartphones günstiger anbieten. Gleichzeitig können die Nutzer das jeweils für sie passende Profil auswählen – Geschäftsreisende und Touristen beispielsweise den lokalen Anbieter.

- In the context of digital payments: G+D solutions support the high digital affinity of a rapidly growing, predominantly young population. For example, millions of people use payment cards from G+D, some of which have a particularly environmentally friendly design. With the establishment of local personalisation centres for customers – increasingly also in sub-Saharan Africa – the share of local value creation is also increased. G+D is also a co-founder of an association (WLA) for open technical standards for cards as well as for standards for mobile payments. This promotes independent payment schemes and the card-based payment infrastructure in African countries.

G+D's vision goes one step further: digital payment solutions for everyone, everywhere – even offline and without a power supply. With G+D Filia, the technology group has developed a solution for central bank currencies that transfers the advantages of cash into the digital world.

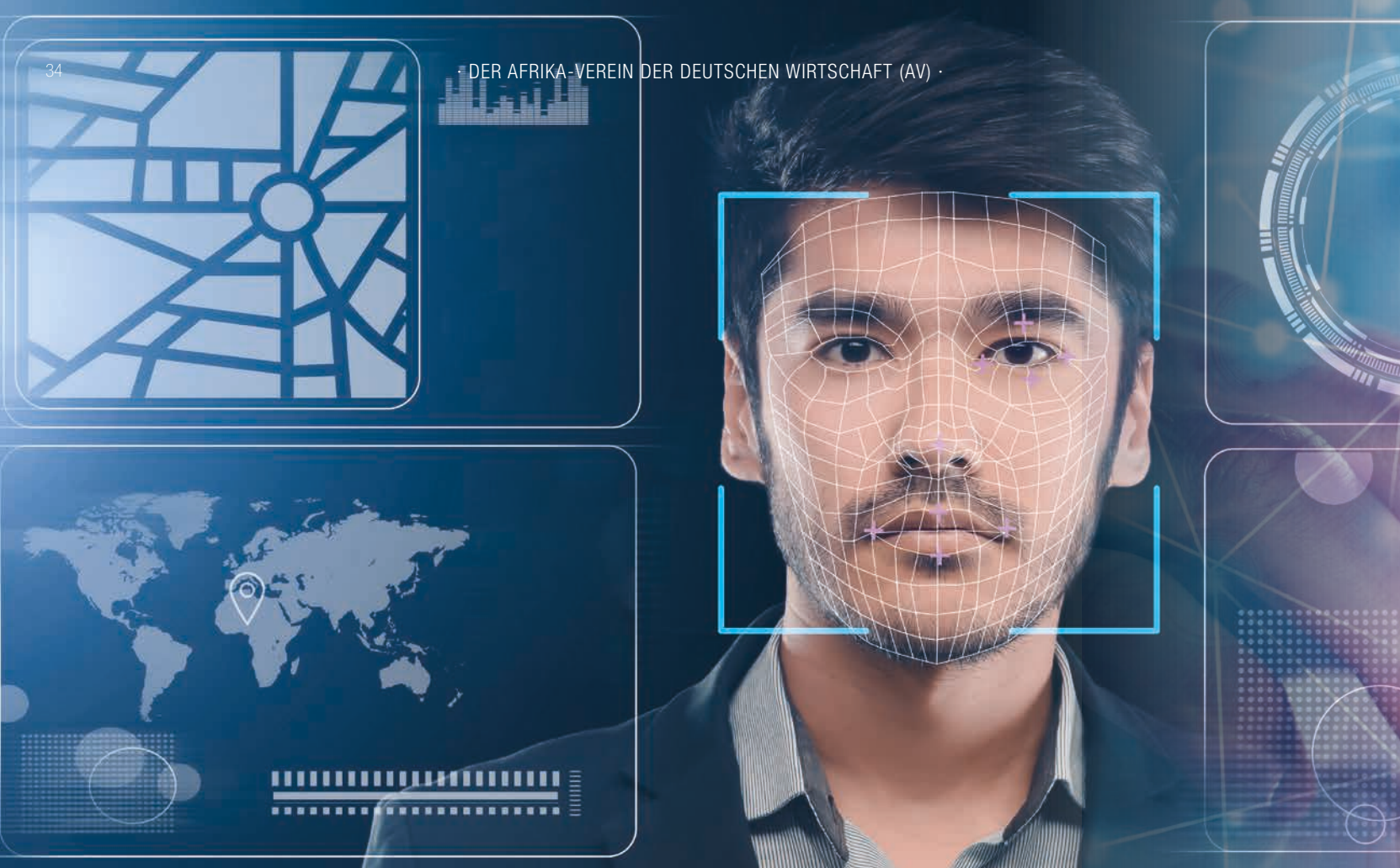
- For secure connectivity: G+D's introduction of eSIMs gives new impetus to the mobile ecosystem. The eSIMs provide cost savings in developing devices by eliminating the need for a physical SIM card, allowing manufacturers to offer smartphones at lower prices.

At the same time, users can select the profile that suits them best – business traveller, tourist, or, for example, the local provider.

- Dans le contexte des transactions financières par voie numérique : G+D soutient, avec ses solutions, l'affinité particulière d'une population essentiellement jeune, en forte croissance, avec le numérique. Ainsi, des millions d'utilisateurs utilisent des cartes de paiement de G+D, en partie avec une conception particulièrement écologique. Avec la mise en place de centres de personnalisation appropriés pour les clients sur place, qui se développent également en Afrique subsaharienne, la part de la valeur ajoutée locale augmente également. En outre, G+D est co-fondateur d'une fusion (WLA) pour des standards techniques relatifs aux cartes ainsi que des standards pour le paiement par téléphone mobile. Ainsi, les schémas de paiement indépendants et les infrastructures de paiement basées sur des cartes sont encouragés dans les pays africains.

La vision va encore plus loin : le paiement numérique pour chacun et partout, même hors ligne et sans alimentation en courant. Avec G+D Filia, le groupe technologique a développé une solution pour les monnaies numériques des banques centrales, qui transpose les avantages de l'argent en espèces dans le numérique.

- Pour une connectivité sûre : l'introduction de eSIM par G+D donne un nouvel élan à l'écosystème mobile. Les eSIM permettent des économies dans le développement d'appareils étant donné que la place pour une carte SIM physique n'est plus nécessaire. Les fabricants peuvent ainsi proposer des smartphones à des prix plus avantageux. En même temps, les utilisateurs peuvent sélectionner le profil qui leur convient, par exemple les voyageurs d'affaires et les touristes peuvent choisir le prestataire local.



Künftig können eSIMs in Wearables zur Verbesserung der Gesundheitsversorgung oder in einer Vielzahl von Smart-Home-Produkten und -Dienstleistungen eingesetzt werden. Mit immer besserer Netzabdeckung gilt dies ebenso für vernetzte Fahrzeuge, für intelligente Zähler für Energieunternehmen, intelligente Drohnen zur Überwachung von Gebäuden sowie für die Verfolgung des grenzüberschreitenden Transportverlaufs von Wirtschaftsgütern und Containern oder autonom gesteuerten Logistikrobotern.

- Bei der Bereitstellung sicherer Identitäten. Jenseits der Dokumentenherstellung (u. a. Reisepass und Personalausweis) bietet Veridos, das Joint Venture von G+D mit der Bundesdruckerei, gemeinsam mit seinen Partnern eine breite Lösungspalette bis hin zur vollständigen Fertigung von Dokumenten vor Ort sowie E-Government-Anwendungen. Mit der ersten Lieferung von ID-Dokumenten für Namibia setzte G+D 1994 einen erfolgreichen Startpunkt für eine seitdem stetig wachsende Präsenz in afrikanischen Staaten. Von Mittelmeeranrainern bis ins südliche Afrika vertrauen afrikanische Staaten heute auf den vollständigen ID-Lebenszyklus von Veridos – von einzelnen Komponenten für Identitätsdokumente, Personalisierungs- und Erfassungssysteme sowie Melderegister bis hin zu Grenzkontrollösungen.

In the future, eSIMs may be used in wearables to improve healthcare or in a variety of smart home products and services. With ever-improving network coverage, this also applies to connected vehicles, smart meters for energy companies, intelligent drones for monitoring buildings or tracking the cross-border transport of assets and containers, and autonomously controlled logistics robots.

- In the provision of secure identities. In addition to document protection (including passports and ID cards), Veridos (G+D's joint venture with the German Federal Printer (Bundesdruckerei)) and its partners offer a wide range of solutions, including full onsite document production and e-government applications. With the first delivery of ID documents for Namibia in 1994, G+D established a successful starting point for a presence in African countries that has been growing steadily ever since. From Mediterranean countries to southern Africa, African countries today rely on the full ID lifecycle of Veridos – from individual components for identity documents, to personalisation and registration systems, to population registers and border control solutions.

À l'avenir, des eSIM pourront être utilisés dans des portables pour l'amélioration des soins de santé ou dans un grand nombre de produits et de services smart-home. Compte tenu de la meilleure couverture des réseaux, cela vaut également pour les véhicules connectés, les compteurs intelligents pour les entreprises du secteur énergétique, les drones intelligents pour la surveillance de bâtiments et pour le suivi du transport transfrontalier de biens économiques et de conteneurs ou robots logistiques à commande autonome.

- Pour la sécurisation des identités. Au-delà de l'établissement de documents (entre autres passeport et carte d'identité), Veridos, la joint-venture de G+D avec l'imprimerie fédérale, en collaboration avec ses partenaires, offre une large palette de solutions jusqu'à la production complète de documents à l'échelle locale et d'applications eGovernment. Avec la première livraison de documents d'identité pour la Namibie, G+D a connu en 1994 un point de départ couronné de succès. Depuis, sa présence est en constante croissance dans les états africains. Des pays méditerranéens jusqu'en Afrique australe, les états africains font aujourd'hui confiance aux solutions d'identité de Veridos : éléments pour les documents d'identité, systèmes de personnalisation et de détection, registres de l'état civil ou solutions de contrôle aux frontières.



■ Im Bereich der Cybersicherheit. Zum einen müssen afrikanische Staaten die Herausforderung meistern, neuartigen Bedrohungen über elektronische Netzwerke etwas entgegenzusetzen. Gleichzeitig müssen sie die sensiblen Daten ihrer Bürger schützen. Zum anderen sind kritische Infrastrukturen – Wasser- und Energieversorgung an vorderster Stelle – vor unbefugten Zugriffen zu schützen. Auf diesem hochgradig spezialisierten Gebiet steht secunet, eine Mehrheitsbeteiligung von G+D, zur Unterstützung bereit. Eine wachsende Anzahl von Staaten auch außerhalb Europas schützt ihre vertrauliche Kommunikation und ihre kritischen Infrastrukturen mit Technologie aus Deutschland – auch mit Hilfe ihrer dazu ausgebildeten eigenen Experten.

Die Erfolgsgeschichte des afrikanischen Kontinents hat gerade erst begonnen. Wachsende Volkswirtschaften, das Leap-Frogging ganzer Technologiezyklen und die zunehmende Vernetzung der Gesellschaften werden das Gesicht der afrikanischen Staaten in den kommenden Jahrzehnten prägen. Giesecke+Devrient setzt auf diese Entwicklung und wird sie gemeinsam mit seinen afrikanischen Partnern begleiten.

■ In the area of cybersecurity. African states need to master the challenge of countering new types of threats from electronic networks. At the same time, they have to protect the sensitive data of their citizens. In addition, critical infrastructure – most importantly, water and energy supply – need to be defended from unauthorised access. In this highly specialised field, secunet, a majority-owned subsidiary of G+D, is ready to provide support. A growing number of countries, including those outside of Europe, are protecting their confidential communications and critical infrastructure with technology from Germany – also with the help of their own experts trained for this purpose.

Africa's success story has only just begun. Growing economies, the leapfrogging of entire technology cycles, and the increasing networking of societies will shape the face of African countries in the coming decades. Giesecke+Devrient believes in this development and will accompany it together with its African partners.

■ Dans le domaine de la cyber-sécurité. Les états africains doivent, d'une part, faire face aux difficultés liées aux nouvelles menaces présentes sur les réseaux électroniques. Ils doivent, en même temps, protéger les données sensibles de leurs citoyens. D'autre part, les infrastructures critiques (alimentation en eau et en énergie au premier plan) doivent être protégées des accès non autorisés. Dans ce domaine extrêmement spécialisé, secunet, une participation majoritaire de G+D, apporte l'assistance nécessaire. Un nombre croissant de pays, également en dehors de l'Europe, protège leur communication confidentielle et leurs infrastructures critiques au moyen des technologies allemandes et avec l'aide de leurs professionnels formés à cet effet.

L'histoire couronnée de succès du continent africain ne fait que commencer. Les économies nationales en expansion, le leap-frogging technologique et l'interconnexion croissante des sociétés marqueront le visage des pays africains dans les décennies à venir. L'entreprise Giesecke+Devrient mise sur ce développement qu'elle accompagnera en collaboration avec ses partenaires africains.

AUF DEM WEG INS ZEITALTER DER ELEKTROMOBILITÄT

SIEMENS UND VOLKSWAGEN

TESTEN NEUE MOBILITÄTSKONZEPTE IN RUANDA

ROLLING INTO THE AGE OF E-MOBILITY

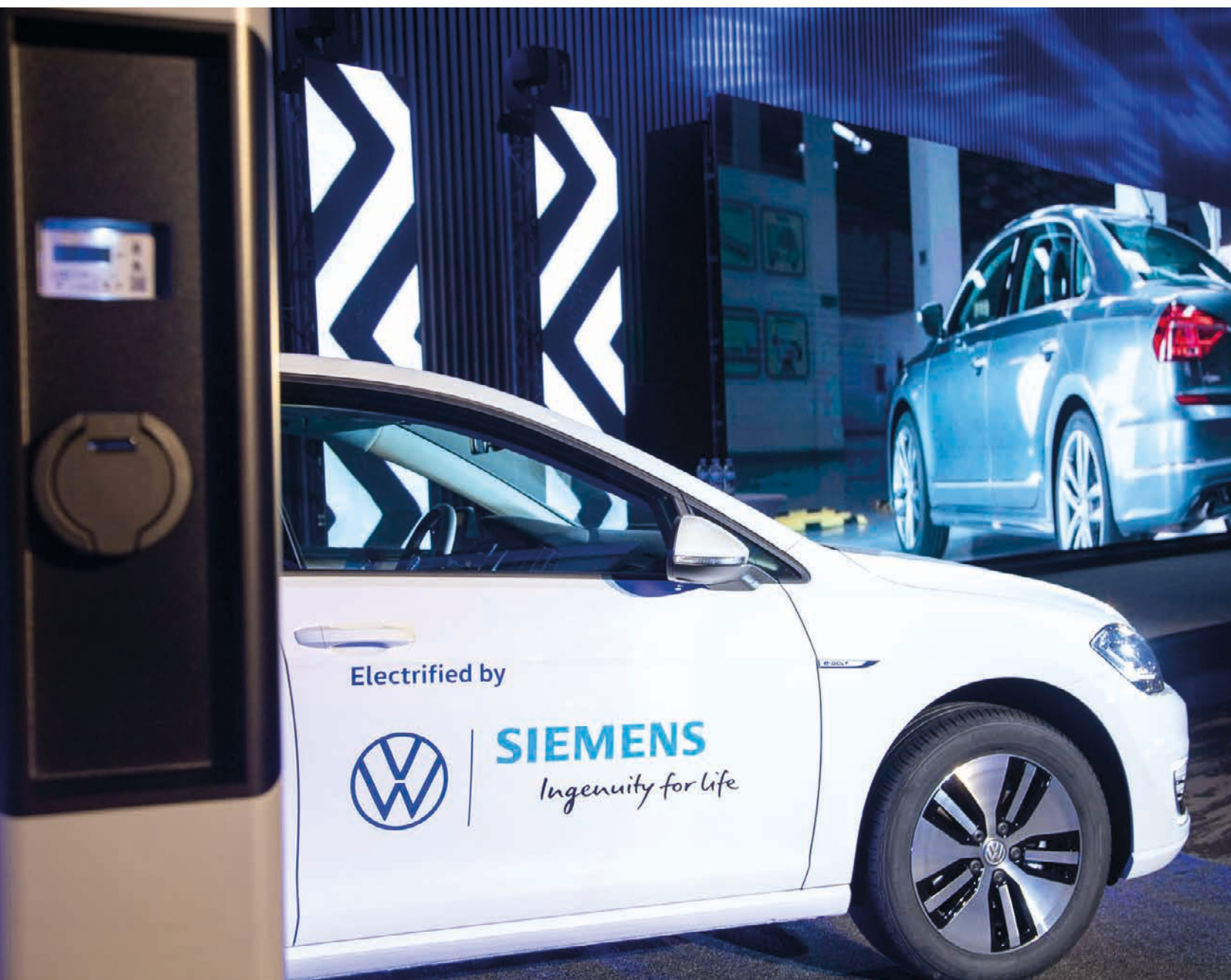
SIEMENS AND VOLKSWAGEN

TEST NEW MOBILITY CONCEPTS IN RWANDA

ENTRÉE DANS L'ÈRE DE L'ÉLECTROMOBILITÉ

SIEMENS ET VOLKSWAGEN TESTENT DE NOUVEAUX

CONCEPTS DE MOBILITÉ AU RWANDA



SIEMENS Volkswagen



Elektroautos und Carsharing statt in Privatbesitz befindlicher Autos mit Verbrennungsmotor: Die Initiative Moving Rwanda testet in Kigali neue Mobilitätskonzepte, die sich möglicherweise in anderen afrikanischen Städten durchsetzen. Siemens liefert die Ladeinfrastruktur.

Kigali boomt. In der ruandischen Hauptstadt leben bereits mehr als 1,1 Millionen Menschen. Bis zum Jahr 2050 werden in der Metropolregion voraussichtlich 4,5 Millionen Einwohner leben. Die Infrastruktur der Stadt stößt jedoch bereits an ihre Grenzen. Die Hauptverkehrszeit bringt Staus auf die Straße und ist zu einem echten Test für die Geduld der Pendler geworden. Ruandas größte Stadt ist nicht allein. Die Bevölkerungszahlen und Megastädte in ganz Afrika nehmen zu. Die nigerianische Hauptstadt Lagos hat bereits 23 Millionen Einwohner, eine Zahl, die bis 2050 voraussichtlich auf über 32 Millionen anwachsen wird. Bis zum Jahr 2100 könnte sie mit 88 Millionen Einwohnern die größte Stadt der Welt werden.

STAUS KOSTEN ZEIT UND GELD

Dieses explosive Bevölkerungswachstum schafft Probleme auf dem gesamten afrikanischen Kontinent. Tägliche Staus kosten Zeit und Geld, und eine schlechte Luftqualität gefährdet die menschliche Gesundheit. Saubere Mobilitätslösungen sind erforderlich: Lösungen wie Moving Rwanda, ein digitales Mobilitätsprojekt, das in Zusammenarbeit zwischen Siemens, dem Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, der deutschen Entwicklungsagentur GIZ, Volkswagen, SAP und dem Ingenieurbüro Inros Lackner durchgeführt wird. Die Parteien haben vereinbart, gemeinsam digitale Mobilitätslösungen für Ruanda zu entwickeln, die zur nachhaltigen Entwicklung des Landes beitragen.

Electric cars and car sharing instead of privately owned, combustion-powered cars: The Moving Rwanda initiative is testing new mobility concepts in Kigali that might just catch on in other African cities. Siemens is delivering the charging infrastructure.

Kigali is booming. The Rwandan capital is already home to more than 1.1 million people, and the greater metropolitan area is expected to have 4.5 million inhabitants by the year 2050. But the city's infrastructure is already reaching its limits. Rush hour brings congestion to the streets and has become a real test of commuters' patience. Rwanda's biggest city isn't alone. Populations and megacities across Africa are ballooning. Nigeria's capital Lagos already has about 23 million residents, a number that's expected to grow to more than 32 million by 2050. It could become the world's biggest city – with 88 million inhabitants – by the year 2100.

TRAFFIC JAMS COST TIME AND MONEY

This explosive population growth is creating problems across the African continent. Daily traffic jams cost time and money, and poor air quality threatens human health. Clean mobility solutions are needed: solutions like Moving Rwanda, a digital mobility project that's a collaboration between Siemens, Germany's Federal Ministry for Economic Cooperation and Development, the German development agency GIZ, Volkswagen, SAP, and the engineering firm Inros Lackner. The parties have agreed to work together to develop digital mobility solutions for Rwanda that will contribute to the country's sustainable development.

Remplacer les voitures à moteur à combustion interne en possession privée par des voitures électriques et une solution d'autopartage : l'initiative Moving Rwanda teste à Kigali de nouveaux concepts de mobilité qui seront éventuellement mis en œuvre dans d'autres villes africaines. Siemens fournit l'infrastructure de recharge.

Kigali est en plein essor. Plus de 1,1 million de personnes vivent déjà dans la capitale rwandaise. D'ici à 2050, probablement 4,5 millions d'habitants vivront dans la région métropolitaine. Les infrastructures de la ville atteignent cependant déjà leurs limites. Les heures de pointe entraînent des embouteillages dans les rues et mettent la patience des usagers de la route à rude épreuve. La plus grande ville du Rwanda n'est pas la seule. Les densités de population et les mégapoles ne cessent d'augmenter dans toute l'Afrique. Lagos, la capitale nigériane, compte déjà 23 millions d'habitants, un chiffre qui passera probablement à plus de 32 millions d'ici à 2050. D'ici à 2100, la ville pourrait devenir, avec 88 millions d'habitants, la plus grande ville du monde.

LES EMBOUTEILLAGES COÛTENT DU TEMPS ET DE L'ARGENT.

L'explosion de la croissance démographique est à l'origine de problèmes sur tout le continent africain. Les embouteillages quotidiens coûtent du temps et de l'argent et une mauvaise qualité de l'air est un danger pour la santé humaine. Des solutions de mobilité propres s'imposent : des solutions comme Moving Rwanda, un projet de mobilité numérique qui est mené dans le cadre d'une collaboration entre Siemens, le ministère fédéral de la Coopération économique et du Développement, l'agence allemande du développement GIZ, Volkswagen, SAP et le bureau d'études Inros Lackner. Les parties ont convenu de mettre au point ensemble des solutions de mobilité numérique pour le Rwanda, contribuant au développement durable du pays.

“This e-mobility project has prompted African cities as key destinations to adopt innovative transportation models.”

Sabine Dall'Omo, CEO for Siemens Southern and Eastern Africa





OUR TEAM

Berit Bürger, Senior Manager Veranstaltungen GmbH

„Die Projektarbeit im Rahmen unserer Live- & Online-Veranstaltungen in einem internationalen Umfeld ist für mich besonders spannend; ein Event von den ersten Planungen bis zur erfolgreichen Durchführung zu gestalten, fordert täglich heraus und ist sehr abwechslungsreich. Mit unserem dynamischen Team macht es enormen Spaß, Business zwischen deutschen und afrikanischen Unternehmen zu unterstützen.“

Berit Bürger, Senior Manager

“The project work involved in orchestrating our live and online events in an international context is particularly exciting for me; organising an event from initial planning to successful execution provides daily challenges and a lot of variety. With our dynamic team, it's a great deal of fun to support business between German and African companies.”

Berit Bürger, Senior Manager

« Le travail de projet conduit dans le cadre de nos manifestations en direct et en ligne dans un environnement international est pour moi particulièrement passionnant ; organiser un événement, de la première ébauche à l'aboutissement, est un défi quotidien très enrichissant. Il est très agréable de travailler au sein d'une équipe dynamique et de soutenir l'activité entre les entreprises allemandes et les entreprises africaines. »

In einem Pilotprojekt untersuchen Siemens und VW das Potenzial der Elektromobilität, um die Art und Weise zu verändern, wie Menschen in den Städten Afrikas reisen. Bis zu 50 elektrische VW Golfs werden für das Projekt nach Kigali geschickt. Sie ergänzen die Flotte von rund 200 benzinbetriebenen Fahrzeugen, die Volkswagen Mobility Solutions Rwanda bereits für Carsharingfahrten in der ruandischen Hauptstadt anbietet. Die Autos können über eine mobile App namens Move reserviert werden, die vom lokalen Start-up Awesomity entwickelt wurde.

In a pilot project, Siemens and VW explore the potential of e-mobility for helping transform how people travel throughout Africa's cities. As many as 50 electric VW Golfs will be dispatched to Kigali for the project. They complement the fleet of about 200 gasoline-powered vehicles that Volkswagen Mobility Solutions Rwanda has already been offering to car-sharing and ride-hailing services in the Rwandan capital. The cars can be reserved via a mobile app called Move, which was developed by the local startup Awesomity.

Dans le cadre d'un projet pilote, Siemens et VW analysent le potentiel de l'électromobilité afin de changer la manière de se déplacer dans les villes d'Afrique. Jusqu'à 50 Golfs VW électriques sont envoyées à Kigali dans le cadre du projet. Elles compléteront le parc automobile d'environ 200 véhicules à essence que Volkswagen Mobility Solutions Rwanda propose déjà pour des trajets d'autopartage dans la capitale rwandaise. Les voitures peuvent être réservées sur une appli mobile appelée Move, développée par la start-up locale Awesomity.

ANDERE STÄDTE ERMUTIGEN

Mobilitätsdienste wie Move sind in Kigali und anderen Großstädten besonders nützlich, da etwa drei Viertel der Afrikaner ein Mobiltelefon besitzen, aber nur vier Prozent ein Auto besitzen. Carsharing könnte dazu beitragen, dass die afrikanischen Städte über das Zeitalter des privaten (verbrennungsbetriebenen) Autobesitzes hinaus zu einem Zeitalter übergehen, in dem Elektromobilitätsdienste vorherrschen. Das Pilotprojekt Moving Rwanda soll andere Städte dazu ermutigen, ähnliche Versuche zu starten. „Moderne Mobilitätskonzepte wie dieses können für ganz Afrika den Weg in die Zukunft weisen“, sagt Bundesentwicklungsminister Gerd Müller.

ENCOURAGING OTHER CITIES

Mobility services like Move are especially useful in Kigali and other big cities because roughly three-quarters of Africans have a mobile phone but only four percent own a car. Car sharing and ride hailing could help Africa's cities skip right over the age of private (combustion-powered) car ownership to one where e-mobility services prevail. The Moving Rwanda pilot project is intended to encourage other cities to launch similar trials. “Modern mobility concepts like this can point the way to the future for all of Africa,” says Germany's Federal Development Minister Gerd Müller.

ENCOURAGER D'AUTRES VILLES

Des services de mobilité, comme Move, sont très utiles à Kigali et dans d'autres grandes villes. Environ les 3/4 des africains possèdent un téléphone mobile, mais seulement 4% possèdent une voiture. L'autopartage pourrait inciter les villes africaines à entrer dans une ère où prédomineront les services d'électromobilité par rapport à la possession privée de voitures (à moteur à combustion). Le projet pilote Moving Rwanda devrait encourager d'autres villes à initier des essais similaires. « Les concepts de mobilité modernes comme celui-ci pourraient donner le cap pour l'avenir dans toute l'Afrique », explique le Ministre fédéral en charge du développement, Gerd Müller.

„Dieses Elektromobilitätsprojekt hat afrikanische Städte als Haupteinsatzgebiet dazu ermutigt, innovative Verkehrsmodelle einzuführen,“ meint dazu Sabine Dall'Omo, CEO von Siemens Süd- und Ostafrika.

“This e-mobility project has prompted African cities as key destinations to adopt innovative transportation models.” Sabine Dall'Omo, CEO for Siemens Southern and Eastern Africa.

« Ce projet d'électromobilité encourage les villes africaines, comme principal domaine d'application, à introduire des modèles de transport innovants », pense Sabine Dall'Omo, PDG de Siemens Afrique du Sud et Afrique de l'Est.

Siemens steuert fünf Ladestationen für Elektrofahrzeuge in das Pilotprogramm in Kigali ein, die jeweils aus zwei 22-kW-Wechselstromladegeräten und einem 50-kW-Gleichstromladegerät zum Schnellladen bestehen. Die erste Station befindet sich bereits auf dem Gelände von VW in Kigali. Die anderen vier werden an strategisch wichtigen Orten wie dem Flughafen und dem Konferenzzentrum der Stadt installiert.

Siemens is contributing five electric vehicle charging stations to the pilot program in Kigali, each of which consists of two 22-kW AC chargers and one 50-kW DC charger for rapid charging. The first station is already in place on VW's site in Kigali. The other four will be installed at strategically important locations like the city's airport and conference center.

Dans le cadre du programme pilote conduit à Kigali, Siemens gère cinq stations de recharge pour véhicules électriques, qui se composent respectivement de deux chargeurs à courant alternatif 22 kW et d'un chargeur à courant continu 50 kW pour une charge rapide. La première station se trouve déjà sur le site de VW à Kigali. Les quatre autres seront installées dans des endroits stratégiquement importants, comme l'aéroport et le centre de congrès de la ville.



In der ersten Phase des Projekts möchten die Partner wichtige Informationen über den Empfang von Elektrofahrzeugen und über die Ladegewohnheiten der Benutzer sammeln. Später planen sie, die Ladestationen für andere Benutzer wie Unternehmen, Flottenbetreiber und private Fahrzeughalter zu öffnen.

In the first phase of the project, the partners want to gather important information about the reception of electric vehicles and about users' charging habits. Later they plan to open the charging stations to other users like companies, fleet operators, and private vehicle owners.

Pendant la première phase du projet, les partenaires souhaitent recueillir des informations importantes sur la réception de véhicules électriques et sur les habitudes de recharge des utilisateurs. Plus tard, ils envisageront d'ouvrir les stations de recharge à d'autres utilisateurs, comme les entreprises, les gestionnaires de flottes et des utilisateurs privés.

RUANDA MÖCHTE NEUE FORMEN DER MOBILITÄT VORANBRINGEN

Kigali ist eine ausgezeichnete Wahl zum Testen der Elektromobilität. Die Stadt ist groß genug für einen Test unter realistischen Bedingungen, aber nicht zu groß für eine kleine Fahrzeugflotte. „Darüber hinaus ist die Stromversorgung der Stadt eine der zuverlässigsten in Afrika und basiert größtenteils auf erneuerbaren Energien wie Wasserkraft“, sagt Marco Rahner, der für die Einführung neuer Siemens-Technologien auf dem afrikanischen Markt verantwortlich ist. „Das drahtlose Netzwerk ist auch sehr gut und stabil.“ Und schließlich ist auch die politische Situation günstig: Ruandas Präsident Paul Kagame unterstützt neue Formen der Mobilität wie Elektroautos, und das Land ist politisch stabil und weist ein konstant starkes Wirtschaftswachstum auf.

RUANDA IS KEEN TO EXPLORE NEW FORMS OF MOBILITY

Kigali is an excellent choice for testing e-mobility. The city is big enough for a test under realistic conditions but not too large for a small vehicle fleet. „In addition, the city's power supply is one of the most reliable in Africa, and it's largely based on renewables like hydroelectric power,” says Marco Rahner, who's responsible for bringing new Siemens technologies to the African market. „The wireless network is also very good and stable.” And finally, the political situation is also favourable: Rwanda's President Paul Kagame supports new forms of mobility like electric cars, and the country is politically stable with consistently strong economic growth.

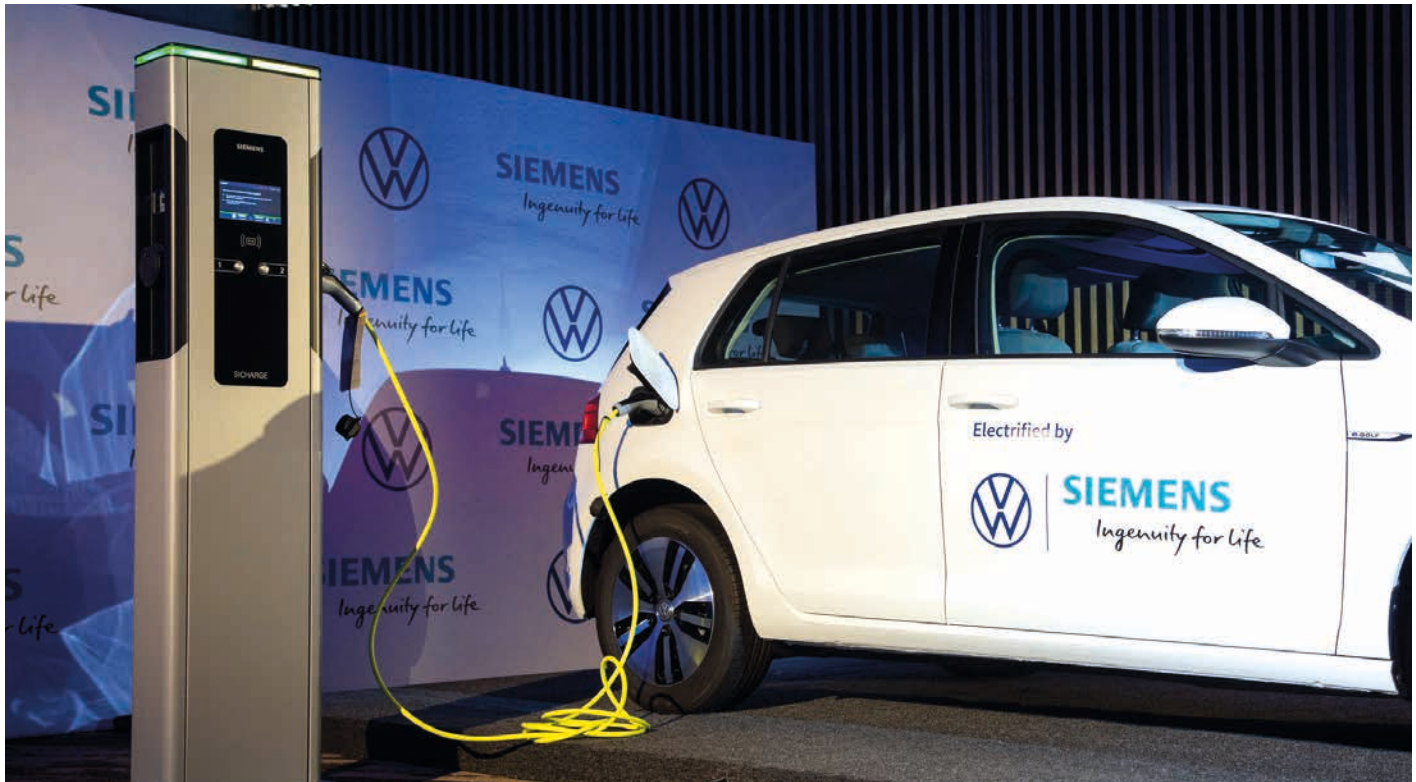
LE RWANDA VEUT PROMOUVOIR DE NOUVELLES FORMES DE MOBILITÉ

Kigali est un excellent choix pour tester l'électromobilité. La ville est suffisamment grande pour réaliser un essai dans des conditions réalistes, mais pas trop grande pour une petite flotte de véhicules. « De plus, l'alimentation en courant de la ville est l'une des plus fiables en Afrique. Elle est essentiellement basée sur des énergies renouvelables, comme l'énergie hydraulique », précise Marco Rahner qui est en charge de l'introduction de nouvelles technologies Siemens sur le marché africain. « Le réseau sans fil est également très bon et très stable ». Et enfin, la situation politique est également favorable : Le président du Rwanda, Paul Kagame, soutient les nouvelles formes de mobilité, comme les voitures électriques, et le pays est politiquement stable. Sa croissance économique est forte et constante.

Das Interesse an Elektromobilität wächst auch anderswo auf dem Kontinent. „Dieses E-Mobilitätsprojekt hat andere afrikanische Städte dazu veranlasst, innovative Transportmodelle einzuführen“, sagt Sabine Dall'Omo, CEO von Siemens Süd- und Ostafrika. „Seit dem Start haben wir großes Interesse an unseren Ladelösungen erhalten, insbesondere von den ost- und westafrikanischen Regionen und wir erwägen, ähnliche Projekte in anderen Ländern zu starten.“

Interest in e-mobility is also growing elsewhere on the continent. „This e-mobility project has prompted African cities as key destinations to adopt innovative transportation models,” says Sabine Dall'Omo, CEO for Siemens Southern and Eastern Africa. „Since the launch we've received strong interest in our charging solutions particularly from the East and West African regions and we are considering launching similar projects in other countries.”

L'intérêt pour l'électromobilité se développe également ailleurs sur le continent. « Ce projet d'e-mobilité a incité d'autres villes africaines à introduire des modèles de transport innovants », précise Dall'Omo, PDG de Siemens Afrique du Sud et Afrique de l'Est. « Depuis le début, nous avons noté un grand intérêt pour nos solutions de recharge, en particulier dans les régions d'Afrique de l'Est et d'Afrique de l'Ouest et nous envisageons de lancer des projets similaires dans d'autres pays ».



BESSERE ERFOLGSCHANCEN DURCH AUSBILDUNG

Die afrikanische Bevölkerung wird sich voraussichtlich bis 2050 auf rund 2,5 Milliarden Menschen verdoppeln. Um sicherzustellen, dass junge Menschen auf dem Kontinent gute Zukunftsaussichten und gute Aussichten haben, müssten dort jeweils schätzungsweise 20 Millionen neue Arbeitsplätze pro Jahr geschaffen werden. Moving Rwanda möchte dazu beitragen, diese Arbeitsplätze zu schaffen. „Wir wollen jungen Menschen in Ruanda moderne Ausbildungsmöglichkeiten bieten,“ erklärt Entwicklungsminister Gerd Müller. „Damit geben wir ihnen eine Zukunft in ihrem Heimatland als Mechaniker, die die Fahrzeugflotten warten, oder als Softwareentwickler. Es ist ein weiterer konkreter Weg, wie wir unseren ‚Marshall-Plan mit Afrika‘ umsetzen.“

Siemens und Volkswagen wollen in Ruanda Berufsausbildungsmöglichkeiten schaffen, um den wachsenden Bedarf an Menschen mit technischem Fachwissen zu E-Fahrzeugen und Ladeinfrastruktur zu decken. „Es besteht Bedarf an Mechatronikern sowie an Mittel- und Hochspannungstechnikern“, erklärt Christian Hagemann von Siemens Government Affairs. Das Thema wurde bereits in gemeinsamen Workshops mit Volkswagen und anderen Unternehmen diskutiert, und Siemens beabsichtigt, in naher Zukunft die ersten modularen Schulungsprogramme zu entwickeln. „Gemeinsam mit Volkswagen und der GIZ wollen wir eine qualitativ hochwertige Ausbildung schaffen, die zu starken Beschäftigungsmöglichkeiten führt“, sagt Hagemann.

Autor: Christian Buck

BETTER PROSPECTS THROUGH TRAINING

The African population is expected to double to around 2.5 billion people by 2050. To ensure that young people on the continent have good prospects for the future and good prospects for staying in Africa, an estimated 20 million new jobs would have to be created there every year. Moving Rwanda wants to help create those jobs. “We want to provide modern training opportunities for young people in Rwanda,” explains Development Minister Gerd Müller. “In doing so, we’re giving them a future in their home country as mechanics maintaining the vehicle fleets or as software developers. It’s another concrete way that we’re implementing our ‘Marshall Plan with Africa’.”

Siemens and Volkswagen want to create vocational training opportunities in Rwanda to cover the growing need for people with technical expertise on e-vehicles and the charging infrastructure. “There’s a need for mechatronics technicians and for medium and high voltage technicians,” explains Christian Hagemann of Siemens Government Affairs. The topic has already been discussed in joint workshops with Volkswagen and other companies, and Siemens intends to develop the first modular training programs in the near future. “Along with Volkswagen and the GIZ, we want to establish quality training that leads to strong employment opportunities,” says Hagemann.

Author: Christian Buck

DE MEILLEURES CHANCES DE SUCCÈS PAR L'ÉDUCATION

La population africaine va probablement doubler d’ici à 2050 et passer à environ 2,5 milliards. Pour assurer les chances et les perspectives d’avenir des jeunes sur le continent, on estime à 20 millions les nouveaux emplois qui devront être créés chaque année. Moving Rwanda veut contribuer à la création de ces emplois. « Nous voulons offrir aux jeunes rwandais des possibilités de formation modernes » explique le Ministre du développement, Gerd Müller. « Ainsi, nous leur assurons un avenir dans leur pays, en tant que mécaniciens pour l’entretien des flottes de véhicules, ou en tant que développeur de logiciels. C’est une autre manière concrète de mettre en œuvre notre « plan Marshall avec l’Afrique ».

Siemens et Volkswagen veulent mettre en place des programmes de formation professionnelle au Rwanda afin de répondre aux besoins croissants en savoir-faire technique pour les véhicules électriques et les infrastructures de recharge. « Il existe un besoin en mécatroniciens et en techniciens moyenne et haute tension », souligne Christian Hagemann de Siemens Government Affairs. La question a déjà été abordée dans des ateliers communs avec Volkswagen et d’autres entreprises ; Siemens envisage de développer, dans un futur proche, les premiers programmes de formation modulaires. « En collaboration avec Volkswagen et la GIZ, nous voulons créer une formation de haut niveau, offrant des possibilités d’emploi intéressantes » explique Hagemann.

Auteur : Christian Buck

KÜHNE+NAGEL :
INTERVIEW MIT MICHAEL SCHRÖDER, VP,
 TRADE MANAGER INTRA EUROPE-AFRICA

KÜHNE+NAGEL :
INTERVIEW WITH MICHAEL SCHRÖDER, VP,
 TRADE MANAGER INTRA EUROPE-AFRICA

KÜHNE+NAGEL :
INTERVIEW AVEC MICHAEL SCHRÖDER, VP,
 TRADE MANAGER INTRA EUROPE-AFRICA



Heute sprechen wir mit Michael Schröder, VP, Trade Manager Intra Europe-Africa bei KÜHNE+NAGEL, über das Engagement des globalen Logistikdienstleisters in Südafrika. Mit über 78.000 Mitarbeitern an 1.400 Standorten in über 100 Ländern ist die Kühne+Nagel-Gruppe eines der weltweit führenden Logistikunternehmen. Die starke Marktposition liegt in der See-, Luft-, Straßen- sowie Vertragslogistik mit klarem Fokus auf integrierte Logistiklösungen. Kühne+Nagel ist seit 1954 im Handel zwischen Europa und Südafrika tätig.

Was bedeutet Südafrika für Sie?

Die südafrikanische Geschichte steht für mich für kulturelle Vielfalt, eine starke Freiheitsorientierung und das Ziel der Einheit. Wenn Sie sich die südafrikanische Flagge ansehen, können Sie die Y-Form als Konvergenz verschiedener Elemente innerhalb der südafrikanischen Gesellschaft sehen und interpretieren, die sich in Einheit vorwärts bewegen.

Today we talk to Michael Schröder, VP, Trade Manager Intra Europe-Africa at Kuehne+Nagel, about the global logistics provider's engagement in South Africa. With over 78,000 employees at 1,400 locations in over 100 countries, the Kuehne+Nagel Group is one of the world's leading logistics companies. Its strong market position lies in sea logistics, air logistics, road logistics and contract logistics, with a clear focus on integrated logistics solutions. Kuehne+Nagel is active on the trade between Europe and South Africa since 1954.

What does South Africa mean to you?

For me, South African history stands for cultural diversity, focus on freedom and the goal of unity. If you look at the South African flag, you can see and interpret the Y-shape as a convergence of different elements within South African society, moving forward in unity.

Aujourd'hui, nous nous entretenons avec Michael Schröder, VP, Trade Manager Intra Europe-Africa at Kuehne+Nagel, à propos de l'engagement du fournisseur de services logistiques mondial en Afrique du Sud. Avec plus de 78 000 salariés sur 1400 sites dans plus de 100 pays, le groupe Kuehne+Nagel est l'une des plus grandes sociétés de services logistiques dans le monde. Sa solide position sur le marché réside dans la logistique maritime, la logistique aérienne, la logistique routière et la logistique contractuelle, avec une orientation claire vers des solutions logistiques intégrées. Kuehne+Nagel poursuit son activité commerciale entre l'Europe et l'Afrique du Sud depuis 1954.

Qu'est-ce que l'Afrique du Sud signifie pour vous ?

Pour moi, l'histoire de l'Afrique du Sud incarne la diversité culturelle, l'accent mis sur la liberté et le projet d'unité. Quand on regarde le drapeau de l'Afrique du Sud, on peut voir et interpréter la forme en Y comme une convergence de divers éléments au sein de la société sud-africaine qui avance dans l'unité.



KUEHNE+NAGEL

Wie ist Ihre Beziehung zu Südafrika?

Ich bin seit 2012 im Rahmen meiner Rolle als Trade Manager bei KÜHNE+NAGEL regelmäßig nach und innerhalb Afrikas gereist und für Seefrachtaktivitäten zwischen Europa und Südafrika verantwortlich.

Wie beurteilen Sie die aktuelle Marktsituation in Südafrika?

Südafrika ist eine der stabileren Volkswirtschaften auf dem afrikanischen Kontinent, aber die aktuelle Covid-19-Pandemie hat sich negativ ausgewirkt, was auch in den nachstehenden Statistiken von Seabury zu sehen ist. Die folgenden Zahlen zeigen die Marktentwicklung und die Verbreitung von Waren. Derzeit sehen wir eine Erholung und erwarten mittelfristig eine Rückkehr zur Performance von 2019. Was ist Ihnen wichtig bei der Arbeit in dem Land Südafrika und seinen Menschen?

Das Verständnis der Menschen, ihrer Kultur und der Natur Südafrikas ist für die Umsetzung logistischer Aktivitäten obligatorisch und sehr wichtig. Dies sind die Gründe, warum ich mir die Zeit nehme, nach Südafrika zu reisen, mich mit Kunden und Kollegen zu treffen, um deren Bedürfnisse, mögliche Bedenken und Visionen zu verstehen. 2003 führte die südafrikanische Regierung das sogenannte B-BBEE-System ein, das ebenfalls sehr interessant und wichtig zu verstehen ist.

B-BBEE? Wofür steht das?

B-BBEE steht für „**Broad-based Black Economic Empowerment**“ und ist ein Integrationsprogramm der südafrikanischen Regierung. Damit soll die Benachteiligung der schwarzen Bevölkerung bei der Besetzung von Positionen in Unternehmen und im öffentlichen Dienst beseitigt werden.

What is your relationship to South Africa?

I have been travelling to and within Africa since 2012 as part of my role as Trade Manager at Kuehne+Nagel, responsible for ocean freight activities between Europe and South Africa.

How do you assess the current market situation in South Africa?

South Africa is one of the more stable economies on the African continent, but the current COVID-19 pandemic has had a negative impact, which can also be seen in below statistics from Seabury. The figures below show the market development and spread of commodities. Currently, we are seeing a recovery and expect a return to the 2019 performance in the medium term.

What is important to you when working with the country South Africa and its people?

Understanding the people, their culture and the nature of South Africa is mandatory and very important to implement logistical activities. These are the reasons why I take the time to travel to South Africa, meet with clients and colleagues to understand their needs, possible concerns and visions. In 2003, the South African government introduced the so-called B-BBEE system, which is also very interesting and important to understand.

B-BBEE? What does this stand for?

B-BBEE stands for **Broad-based Black Economic Empowerment** and is an integration program by the South African government to reconcile the local South African people.

Quelle est votre relation avec l'Afrique du Sud ?

Je voyage en Afrique du Sud et à l'intérieur de l'Afrique du Sud depuis 2012 dans le cadre de ma fonction de Trade Manager chez Kuehne+Nagel et de responsable des activités de fret maritime entre l'Europe et l'Afrique du Sud.

Comment évaluez-vous la situation du marché actuel en Afrique du Sud ?

L'Afrique du Sud est l'une des économies les plus stables sur le continent africain mais la pandémie actuelle de COVID-19 a eu un impact négatif qui est également remarquable dans les statistiques de Seabury ci-dessous. Les chiffres ci-dessous montrent le développement du marché et la répartition des produits. Actuellement, nous constatons une reprise et escomptons un retour aux résultats de 2019 à moyen terme.

Qu'est-ce qui est important pour vous lorsque vous travaillez avec l'Afrique du Sud et sa population ?

Comprendre les gens, leur culture et la nature de l'Afrique du Sud est indispensable. C'est très important pour pouvoir mettre en œuvre des activités logistiques. Ce sont les raisons pour lesquelles je prends le temps de voyager en Afrique du Sud, rencontrer mes clients et mes collègues afin de comprendre leurs besoins, leurs éventuelles préoccupations et leurs visions. En 2003, le gouvernement sud-africain a introduit ledit système B-BBEE qui joue un rôle très intéressant et qu'il est important de comprendre.

B-BBEE ? Qu'est-ce que cela signifie ?

B-BBEE signifie **Broad-based Black Economic Empowerment**. C'est un programme d'intégration par le Gouvernement sud-africain, visant à réconcilier les populations locales d'Afrique du Sud.

EUROPE / MEDITERRANEAN TO SOUTH AFRICA

Ocean volume (TEU)	2018	2019	2020
Capital Equipment & Machinery	24.614	26.642	21.373
Chemicals & Products	60.426	60.663	53.905
Consumer Fashion Goods	789	859	605
Consumer Personal & Household Goods	22.326	21.960	17.667
High Technology	4.940	4.596	3.589
Land Vehicles & Parts	70.115	73.394	49.919
Live Animals	0	0	0
Machinery Parts, Components, Supplies & Manufactures	40.136	43.043	31.668
Raw Materials, Industrial Consumables & Foods	237.116	232.921	188.945
Secure or Special Handling	216	196	158
Temperature or Climate Control	24.357	26.321	22.254
Waste Products	0	9	0
All commodity groups	485.037	490.604	390.084

SOUTH AFRICA TO EUROPE / MEDITERRANEAN

Ocean volume (TEU)	2018	2019	2020
Capital Equipment & Machinery	4.999	4.343	3.365
Chemicals & Products	15.187	14.908	8.495
Consumer Fashion Goods	153	140	130
Consumer Personal & Household Goods	1.529	1.657	1.600
High Technology	552	503	405
Land Vehicles & Parts	28.386	24.777	20.794
Live Animals	0	0	0
Machinery Parts, Components, Supplies & Manufactures n.e.s.	4.347	3.979	2.888
Raw Materials, Industrial Consumables & Foods	134.090	137.160	132.089
Secure or Special Handling	914	1.018	1.042
Temperature or Climate Control	94.402	97.538	97.836
Waste Products	0	0	0
All commodity groups	284.557	286.022	268.643





OUR TEAM

Berit Zierz, Messewesen & Ausschreibungen

„Für mich ist am Afrika-Verein bemerkenswert, dass er es schafft, mit einem kleinen, hochmotivierten Team ein erheblich umfangreiches Angebot an Veranstaltungen und Dienstleistungen zur Verfügung zu stellen. Mir gefällt beim Afrika-Verein der Gestaltungsspielraum und die Abwechslung, die die Tätigkeit in allen Ländern Afrikas und den verschiedenen Branchen mit sich bringt.“

Berit Zierz, Trade Fair Business & Tenders

“What I find remarkable about the German-African Business Association is that it manages to provide an extensive range of events and services with a small, highly motivated team. What I like about the association is the scope for creativity and the variety that comes with working in all the countries of Africa and the different sectors.”

Berit Zierz, Salons et appels d'offres

« Ce que je trouve remarquable, c'est que l'Afrika-Verein parvient à mettre à disposition une offre extrêmement vaste de manifestations et de services avec une petite équipe très motivée. Dans mon travail pour l'Afrika Verein, j'aime particulièrement la liberté dans l'organisation et la diversité liée aux activités dans tous les pays d'Afrique et dans les différents secteurs d'activité. »

Die B-BBEE-Scorecard (Broad-based BEE) definiert Richtlinien zur Bewertung des Empowerment-Scores eines Unternehmens.

Die fünf zentralen Bestandteile des B-BBEE sind:

1. Eigentum (direkte Ermächtigung)
2. Managementkontrolle (indirekte Ermächtigung)
3. Kompetenzentwicklung
4. Unternehmensentwicklung
5. Sozioökonomische Entwicklung

Die Punktzahl, die ein Unternehmen auf der generischen Scorecard erzielt, bestimmt die B-BBEE-Konformität. Je höher die Punktzahl, desto höher ist die B-BBEE-Konformität des Unternehmens. Wenn ein bestimmtes Ziel überschritten wird, kann das Unternehmen die volle Anzahl der für das bestimmte Ziel verfügbaren Punkte beanspruchen. KÜHNE+NAGEL Südafrika erreichte ein B-BBEE-Level-1-Rating.

Gibt es einen besonderen kommerziellen Vorteil beim Erreichen von B-BBEE Level 1?

Ein besseres B-BBEE-Ranking hat keinen direkten kommerziellen Nutzen, aber Unternehmen, die im öffentlichen oder staatlichen Sektor Geschäfte tätigen möchten, sollten ein gutes B-BBEE-Ranking haben. Wenn ein Unternehmen jedoch ein niedriges B-BBEE-Ranking hat, hat es die Möglichkeit, mit Unternehmen mit einem höheren Ranking zusammenzuarbeiten. Indem sie solche Unternehmen in ihr Angebot aufnehmen, erhöhen sie automatisch ihr eigenes B-BBEE-Ranking.

Was gefällt Ihnen an Südafrika am meisten?

Neben den Menschen und ihrer Lebensweise mag ich besonders die weite Landschaft und ihre farbenfrohe Natur. Ich freue mich, einige Fotos in diesem Interview zu teilen, um Ihnen einige Beispiele zu geben. Ich freue mich darauf, mit Ihnen zu plaudern oder Sie zu treffen, um Ihre Fragen zur Seefracht zwischen Europa und Afrika auszutauschen und zu beantworten.

The B-BBEE (Broad-based BEE) scorecard defines guidelines to assess a company's empowerment score.

The five pillars of B-BBEE are:

1. Ownership (direct empowerment)
2. Management control (indirect empowerment)
3. Skills development
4. Enterprise development
5. Socio-economic development

The score a company achieves on the generic scorecard determines B-BBEE compliance. The higher the score, the higher the company's level of B-BBEE compliance. If a specific target is exceeded, the company can claim the full number of points available for the specific target. Kuehne+Nagel South Africa achieved a B-BBEE-Level-1-Rating.

Is there a particular commercial advantage to achieving B-BBEE Level 1?

A better B-BBEE ranking has no direct commercial benefit, but companies that want to do business in the public or government sector should have a good B-BBEE ranking. However, if a company has a low B-BBEE ranking, it has the opportunity to work with companies with a higher ranking. By including such companies in their offer, they automatically increase their own B-BBEE ranking.

What do you like most about South Africa?

Besides the people and their way of living, I especially like the vast countryside and its colourful nature. I am happy to share some photos in this interview to give you some examples. I look forward to chatting with you or meeting you to exchange and answer your questions related to sea freight between Europe and Africa.

Le tableau de bord B-BBEE (Broad Based BEE) définit les lignes directrices permettant d'évaluer le niveau d'autonomisation de la société.

Les cinq piliers du B-BBEE sont :

1. Propriété (autonomisation directe)
2. Contrôle de la gestion (autonomisation indirecte)
3. Développement des compétences
4. Développement de l'entreprise
5. Développement socio-économique

Les points obtenus par une société sur le tableau de bord général déterminent sa conformité avec le système B-BBEE. Plus le nombre de points est élevé, plus le niveau de conformité B-BBEE de la société est élevé. Si un objectif spécifique est dépassé, la société peut prétendre au nombre total de points disponibles pour l'objectif spécifique. Kuehne+Nagel South Africa a atteint une évaluation B-BBEE de niveau 1.

Existe-t-il un avantage commercial particulier pour atteindre le B-BBEE de niveau 1 ?

Un meilleur positionnement B-BBEE n'a pas d'avantage commercial direct, mais les sociétés qui veulent conclure des affaires dans le secteur public ou gouvernemental devraient avoir un bon positionnement B-BBEE. Cependant, si une société a un faible positionnement B-BBEE, elle a la possibilité de travailler avec des sociétés ayant un positionnement plus élevé. En incluant de telles sociétés dans leur offre, elles augmentent automatiquement leur propre positionnement B-BBEE.

Qu'aimez-vous le plus en Afrique du Sud ?

Outre les gens et leur manière de vivre, J'aime les vastes étendues sauvages et la nature tout en couleur. J'ai le plaisir de partager quelques photos dans cette interview pour vous donner quelques exemples. Je suis impatient de pouvoir chatter avec vous ou vous rencontrer pour échanger et répondre à vos questions concernant le fret maritime entre l'Europe et l'Afrique.

B. BRAUN – EINE ETABLIERTE
GESUNDHEITSMARKE IN AFRIKA

B. BRAUN – A WELL-KNOWN
HEALTHCARE BRAND IN AFRICA

B. BRAUN – UNE MARQUE DE SOINS
DE SANTÉ CONNUE EN AFRIQUE

B | BRAUN
SHARING EXPERTISE

B. Braun ist einer der weltweit führenden Hersteller von medizintechnischen und pharmazeutischen Produkten sowie ein Anbieter medizinischer Dienstleistungen. Gegründet 1839 als Apotheke in einer kleinen Stadt in der Mitte Deutschlands hat sich B. Braun zu einem globalen Gesundheitsdienstleister entwickelt, der in 64 Ländern und auf allen Kontinenten der Welt präsent ist. Das Sortiment umfasst Produkte für die Infusions-, Ernährungs- und Schmerztherapie, Infusionspumpen und -systeme, chirurgische Instrumente, Nahtmaterial, Hüft- und Knieimplantate, Dialysegeräte und -zubehör sowie Stoma-, Desinfektions- und Wundversorgungsprodukte. Mit Dienstleistungen und Beratungen verbessert B. Braun die Prozesse in Krankenhäusern, Nierenzentren und Arztpraxen und macht Abläufe sicherer und Behandlungen effizienter. Mit diesen Aktivitäten hat B. Braun im Jahr 2020 in Afrika einen Umsatz von über 130 Mio. € erzielt.

Mit dem „Afrika-Verein“ sprechen Jens Papperitz, Geschäftsführer von B. Braun Südafrika, und Dr. Marin Demlehner, Director Sales Africa, über Herausforderungen und wie sie das Geschäft von B. Braun in Afrika vorantreiben.

Herr Papperitz, wie sehen Sie die Aktivitäten von B. Braun auf dem afrikanischen Kontinent und was erwarten Sie für Ihren Markt?

B. Braun ist seit den 1960er Jahren in verschiedenen afrikanischen Ländern aktiv, aber man kann sagen, dass der Kontinent mit der Gründung von B. Braun Südafrika im Jahr 1995 in den Fokus gerückt wurde. Wir haben erkannt, dass afrikanische Kunden ein starkes Bedürfnis nach exzellenten Produkten in Verbindung mit dem Zugang zu Erfahrungen aus erster Hand und großzügigen Schulungsmöglichkeiten für medizinisches Fachpersonal haben. Unser Ansatz des „Sharing Expertise“, d. h. das Angebot von qualitativ hochwertigen Produkten und dem auf die Bedürfnisse unserer Kunden – Chirurgen, Nephrologen, Anästhesisten oder Pflegepersonal zur Infektionskontrolle – zugeschnittenen Trainings- bzw. Prozesswissen, war zentral für unseren Markterfolg mit zweistelligen Wachstumsraten.

B. Braun is one of the world's leading manufacturers of medical technology and pharmaceutical products, as well as a provider of medical services. Established in 1839 as a pharmacy in a small town in the middle of Germany, B. Braun has become a global healthcare provider present in 64 countries and on all continents of the world. The range of products includes devices for infusion, nutrition and pain therapy, infusion pumps and systems, surgical instruments, suture materials, hip and knee implants, dialysis equipment and accessories, as well as ostomy, disinfection, and wound care products. With services and consulting, B. Braun improves processes in hospitals, renal care centres, and medical practices, and makes procedures safer and treatments more efficient. With these activities, B. Braun generated sales of over EUR 130 million in Africa in 2020.

In an interview with the German-African Business Association, Jens Papperitz, Managing Director at B. Braun South Africa, and Dr Martin Demlehner, Director Sales Africa, talk about challenges they face and how they drive B. Braun's business in Africa.

Mr Papperitz, how do you see B. Braun's activities on the African continent and what do you expect for your market?

B. Braun has been active in various African countries since the 1960s, but it's fair to say that the continent was put into focus with the establishment of B. Braun South Africa in 1995. We realised that African customers have a strong need for excellent products in conjunction with access to first-hand experience and generous training opportunities for medical professionals. Our Sharing Expertise approach (i.e., offering high-quality products and the training or process knowledge tailored to the needs of our customers – surgeons, nephrologists, anaesthetists, and infection control nurses) has been central to our market success, which has reached double-digit growth rates.

B. Braun est l'un des plus grands fabricants de matériel médical et produits pharmaceutiques dans le monde et un fournisseur de services médicaux. Fondé en 1839 en tant que pharmacie dans une petite ville dans le centre de l'Allemagne, B. Braun est devenu un prestataire de soins de santé à l'échelle mondiale, présent dans 64 pays et sur tous les continents du monde. La gamme de produits comprend des produits de perfusion, de nutrition et de traitement de la douleur, des pompes et des systèmes de perfusion, des instruments chirurgicaux, du matériel de suture, des prothèses de hanche et de genou, des appareils et accessoires de dialyse ainsi que des produits d'ostomie, de désinfection et de traitement des plaies. Grâce à ses services et ses prestations de conseil, B. Braun améliore les processus dans les hôpitaux, les centres de soins rénaux et les pratiques médicales, rend les procédures plus sûres et les traitements plus efficaces. Dans le cadre de ces activités, B. Braun a généré des ventes de plus de 130 millions d'euros en 2020 en Afrique.

Côté « Afrika-Verein », Jens Papperitz, directeur général chez B. Braun South Africa, et Dr. Marin Demlehner, directeur des ventes Afrique, parlent des défis auxquels ils sont confrontés et la façon dont ils gèrent les activités commerciales de B. Braun en Afrique.

M. Papperitz, comment envisagez-vous les activités commerciales de B. Braun sur le continent africain et quelles sont vos attentes pour votre marché ?

B. Braun est présent dans plusieurs pays africains depuis les années 1960 mais il convient de dire que l'accent a été mis sur le continent avec la création de B. Braun South Africa en 1995. Nous nous sommes rendus compte que les clients africains avaient des besoins énormes en produits de haute qualité, visant à accéder à une expérience directe et à de nombreuses opportunités en matière de formation pour les professionnels de santé. Notre approche « Sharing Expertise », notamment l'offre de produits de haute qualité et la formation ou la connaissance des procédés, adaptée aux besoins de nos clients (chirurgiens, néphrologues, anesthésistes ou infirmières chargées du contrôle des infections), joue un rôle essentiel dans notre succès sur le marché avec des taux de croissance à deux chiffres.



Was ist anders in Afrika?

Selbst im eher industrialisierten Südafrika stehen wir vor einer wirtschaftlichen Situation, die für die meisten afrikanischen Nationen repräsentativ ist: Eine junge und stark wachsende Bevölkerung strebt nach höherer Qualifikation und Perspektiven für Wohlstand und persönliches Wachstum, aber adäquate Arbeitsplätze bleiben Mangelware. Die industrielle Basis hat sich (im Falle Südafrikas) verschlechtert, das Wirtschaftswachstum und die Höhe der ausländischen Direktinvestitionen sind einfach nicht ausreichend – oft verursacht durch schlechte Regierungsführung in vielen afrikanischen Ländern. Eine junge Generation wird ihrer fairen Chance beraubt, zu lernen, Erfahrungen zu sammeln und sich auf internationalem Niveau zu behaupten.

Heißt das, dass es seine Risiko ist in Afrika Geschäfte zu machen?

Ja, aber dennoch glauben wir bei B. Braun Südafrika, dass die Chancen diese offensichtlichen Risiken deutlich überwiegen. Im Gesundheitssektor sehen wir langfristig attraktive Geschäftsmöglichkeiten durch das Bevölkerungswachstum und eine Ausweitung der Gesundheitsdienstleistungen für eine wachsende urbane Mittelschicht. Vor zehn Jahren mussten Patienten für viele elektive Eingriffe noch nach Johannesburg oder Kapstadt reisen. Heute werden solche Eingriffe erfolgreich von jungen, gut qualifizierten lokalen Chirurgen in Harare oder Lusaka durchgeführt.

Was haben Sie unternommen, um ihr Geschäft in Südafrika auszubauen?

Seit 2017 sind wir dabei, erstklassige Produktionsstätten für Pharmazeutika und Medizinprodukte in Südafrika aufzubauen. Das ehrgeizige Ziel ist es, durch die Lokalisierung der Wertschöpfung Arbeitsplätze zu schaffen und in die Exportfertigung für Afrika und darüber hinaus vorzustoßen. Das ist alles andere als einfach, aber es hat bisher gut funktioniert. Darüber hinaus haben wir unser Netzwerk von Dialysekliniken erweitert und bieten nun in 40 Zentren 1.200 Patienten eine chronische Dialysebehandlung an. Mit der strategischen Vision, näher an unseren Kunden zu sein, haben wir in den letzten 10 Jahren neue B. Braun-Büros in Sambia und Simbabwe gegründet. Diese lokalen Strukturen – geführt von jungen lokalen Teams mit unserer Unterstützung aus Johannesburg – helfen uns, ein tieferes Marktverständnis zu erlangen und unser Produktangebot, unsere Dienstleistungen und vor allem unser Training an die lokalen Bedürfnisse anzupassen.

What is different in Africa?

Even in the more industrialised South Africa, we are facing an economic situation quite representative for most African nations: a young and strongly growing population is seeking higher qualifications and prospects for wealth and personal growth, but adequate jobs remain scarce. The industrial basis has deteriorated (in the case of South Africa), and the economic growth and the levels of foreign direct investments are simply not sufficient – often caused by governance issues in many African countries. A young generation has been deprived of their fair chance to learn, gain experience, and compete on an international level.

Does that mean that business in Africa is risky?

Yes, but nevertheless we at B. Braun South Africa believe that the opportunities clearly outweigh the obvious risks. In the healthcare sector, we see attractive long-term business opportunities from population growth and an upscaling of healthcare services for a growing urban middle class. Ten years ago, many elective procedures would require patients to travel to Johannesburg or Cape Town. Today, such procedures are successfully done by young, well-qualified local surgeons in Harare or Lusaka.

What have you done to drive the business in South Africa?

Since 2017, we have been on a mission to establish top-notch manufacturing sites for pharmaceuticals and medical devices in South Africa. The ambitious goal is to create jobs by localising the value-add and to push into export manufacturing for Africa and beyond. This is far from easy, but has worked well so far. Additionally, we have extended our network of dialysis clinics, and now offer chronic dialysis treatment for up to 1,200 patients in 40 centres. With the strategic vision of getting closer our customers, we have established new B. Braun offices in Zambia and Zimbabwe in the last ten years. These local structures – run by young local teams with our support from Joburg – help us to gain a deeper market understanding and adapt our product offering, our services, and, most importantly, our training to the local needs.

Qu'est-ce qui est différent en Afrique ?

Même en Afrique du Sud qui est un pays plus industrialisé, nous sommes confrontés à une situation économique assez représentative de la plupart des pays africains : une population jeune et en forte progression est en quête de qualifications plus élevées et de perspectives de richesse et d'évolution personnelle, mais les emplois adéquats demeurent rares. La base industrielle s'est dégradée (dans le cas de l'Afrique du Sud), la croissance économique et les niveaux d'investissements directs étrangers ne sont simplement pas suffisants, ce qui est souvent attribuable à des questions de gouvernance dans de nombreux pays africains. Une jeune génération est privée de sa chance d'apprendre, d'acquérir une expérience et de concourir à un niveau international.

Cela signifie-t-il que l'entreprise est risquée en Afrique ?

Oui, mais nous pensons néanmoins, chez B. Braun South Africa, que les perspectives dépassent largement ces risques évidents. Dans le secteur des soins de santé, nous voyons des opportunités commerciales intéressantes sur le long terme dans la croissance de la population et une mise à l'échelle des services de santé pour une classe moyenne urbaine croissante. Il y a dix ans, de nombreuses interventions électives demandaient aux patients de se déplacer à Johannesburg ou au Cap. Aujourd'hui, ces interventions sont réalisées avec succès par de jeunes chirurgiens locaux qualifiés à Harare ou Lusaka.

Qu'avez-vous fait pour développer l'activité en Afrique du Sud ?

Depuis 2017, nous travaillons sur une mission visant à établir d'excellents sites de fabrication pour les appareils pharmaceutiques et médicaux en Afrique du Sud. L'objectif ambitieux est de créer des emplois en localisant la valeur ajoutée et de promouvoir la fabrication axée sur l'exportation pour l'Afrique et au-delà. C'est loin d'être facile, mais ça a bien fonctionné jusqu'à présent. De plus, nous avons étendu notre réseau de centres de dialyse, qui offre désormais pour 1200 patients des traitements par dialyse chronique dans 40 centres. Dans une approche stratégique visant à rapprocher nos clients, nous avons créé de nouvelles filiales B. Braun en Zambie et au Zimbabwe au cours des 10 dernières années. Ces structures locales, gérées par de jeunes équipes locales avec notre soutien de Joburg, nous aident à acquérir une compréhension plus approfondie du marché et à adapter notre offre de produits, nos services et surtout notre formation pour répondre aux besoins locaux.





Dr. Demlehner, welche Herausforderungen sehen Sie in Afrika?

Es gibt 54 verschiedene Länder, die den afrikanischen Kontinent bilden. Diese Vielfalt ist eine Herausforderung für B. Braun, denn es bedarf einer hohen interkulturellen Flexibilität, um sich an unterschiedliche Sprachen und Geschäftspraktiken anzupassen. Auch der wirtschaftliche Status der einzelnen Länder muss berücksichtigt werden. Ein Geschäftsmann aus Angola zum Beispiel kündigte stolz an, Waren im Wert von mehreren Hunderttausend Euro zu kaufen, konnte uns aber nicht rechtzeitig zurückzahlen, als die Bankenkrise und die wirtschaftliche Rezession das Land nach 2008 schwer trafen. Eine realistische Vorstellung von Ihrem Markt zu haben, ist entscheidend für den Erfolg.

Wie geht B. Braun mit der Unsicherheit des afrikanischen Geschäftsumfelds um?

Im Gegensatz zu vielen Medienberichten, die Afrika manchmal als schlafenden Löwen oder als einen Kontinent beschreiben, der unter Konflikten, Arbeitslosigkeit und Hungersnöten leidet, haben wir eine sehr positive geschäftliche Sicht auf Afrika. Eine Sichtweise, die durch den engen Austausch zwischen unserem Vertriebsteam in Deutschland und unseren afrikanischen Partnern vor Ort, aber auch durch die Unterstützung von jungen und ambitionierten Afrikanern, die im Rahmen des Afrika Kommt!-Programms, einer Initiative der deutschen Wirtschaft, in der B. Braun-Zentrale beschäftigt sind, kontinuierlich vertieft wird. Diese Kollegen kamen aus Ghana, Kenia, Mosambik, Nigeria und Togo, um nur einige Länder zu nennen, und blieben zwischen neun Monaten und zwei Jahren bei B. Braun, brachten wichtige Erkenntnisse aus ihren Heimatländern ein und fungierten als Dolmetscher für unsere deutschen Kollegen. Zurück in Afrika wurden einige dieser Praktikanten zu festen Mitarbeitern. Aufgrund dieser positiven Erfahrungen sucht und stellt B. Braun kontinuierlich unternehmerisch denkende Hochschulabsolventen ein.

Was sind die wichtigsten Erfolge von B. Braun in Afrika in letzter Zeit?

Auf dem afrikanischen Kontinent sind derzeit 1.100 Mitarbeiter für B. Braun tätig. Neben Südafrika gibt es weitere Niederlassungen in Simbabwe, Kenia, Sambia und seit kurzem auch in Ghana. Die Vertriebs- und Marketingkollegen in diesen Niederlassungen bedienen nicht nur ihre lokalen Märkte, sondern bieten sofortige und qualifizierte Unterstützung für den Bedarf in der Großregion.

Dr Demlehner, which challenges do you see in Africa?

There are 54 different countries that form the African continent. This diversity is challenging for B. Braun, since it needs strong intercultural flexibility to adapt to different languages and business practices. The economic status of each country needs to be taken into consideration as well. A business person from Angola, for example, proudly said they would purchase goods worth several hundred thousands of euros, but failed to pay us in time when the bank crisis and economic recession hit the country heavily after 2008. Having a realistic idea of your market is vital for success.

How does B. Braun tackle the uncertainty of the African business environment?

Contrary to lot of media reports, which at times describe Africa as a sleeping lion or as a continent suffering from conflict, unemployment, and famine, we have a very positive business outlook for Africa. This is a view that has continuously been deepened by close exchange between our sales team in Germany and our local African partners, but also through the assistance of young and ambitious Africans employed at B. Braun's headquarters through the Afrika Kommt! programme, an initiative of German industry. These colleagues came from Ghana, Kenya, Mozambique, Nigeria, and Togo, to name a few countries, and stayed at B. Braun between nine months and two years, bringing in important insights from their home countries and acting like an interpreter for our German colleagues. Back in Africa, several of these trainees became full-time employees. Based on this positive experience, B. Braun continuously seeks and hires entrepreneurial university graduates.

What are recent key achievements of B. Braun in Africa?

B. Braun currently employs 1,100 staff on the African continent. In addition to South Africa, further companies have been established in Zimbabwe, Kenya, Zambia, and, most recently, in Ghana. The sales and marketing colleagues in these offices not only serve their local markets, but also provide instant and qualified support for needs in the greater region.

Dr. Demlehner, quels défis rencontrez-vous en Afrique ?

54 pays différents forment le continent africain. Cette diversité représente un défi pour B. Braun car elle requiert une forte flexibilité interculturelle pour s'adapter aux différentes langues et pratiques professionnelles. Le statut économique de chaque pays doit être également pris en considération. Un entrepreneur d'Angola, par exemple, annonçait avec fierté qu'il avait acheté des marchandises d'une valeur de plusieurs centaines de milliers d'euros, mais nous n'avons pas été payés lorsque la crise bancaire et la récession économique ont frappé de plein fouet le pays après 2008. Il est essentiel d'avoir une connaissance exacte de votre marché pour le succès.

Comment B. Braun gère-t-il l'incertitude de l'environnement des affaires en Afrique ?

Contrairement à de nombreux rapports médiatiques qui décrivent parfois l'Afrique comme un « lion endormi » ou un continent touché par les conflits, le chômage et la famine, nous avons des perspectives très positives du point de vue des affaires en Afrique. Une vision qui a été continuellement approfondie par des échanges étroits entre notre équipe des ventes en Allemagne et nos partenaires africains locaux, mais aussi par l'aide de jeunes africains ambitieux travaillant au siège de B. Braun par le biais du programme Afrika Kommt!, une initiative de l'industrie allemande. Ces collègues venaient de Ghana, du Kenya, du Mozambique, du Nigeria et du Togo, pour ne citer que quelques pays, et sont restés chez B. Braun entre neuf mois et deux ans. Ils ont apporté des connaissances importantes sur leur pays natal, faisant office d'interprètes pour nos collègues allemands. De retour en Afrique, plusieurs de ces stagiaires sont devenus des salariés à plein temps. Fort de cette expérience positive, B. Braun continue de rechercher et d'embaucher de jeunes universitaires ayant l'esprit d'entreprise.

Quelles sont les principales réalisations récentes de B. Braun en Afrique ?

Sur le continent africain, 1100 salariés travaillent actuellement pour B. Braun. Outre en Afrique du Sud, d'autres sociétés ont été implantées au Zimbabwe, au Kenya, en Zambie, et plus récemment au Ghana. Les collaborateurs chargés de la vente et du marketing dans ces succursales fournissent leurs marchés locaux,

So sind unsere Medizintechniker im Senegal und in Ghana häufig mit der Installation medizinischer Geräte und dem Service in Burkina-Faso, der Elfenbeinküste oder Benin beschäftigt. Dieses Netzwerk an Fähigkeiten ist in den letzten Jahren deutlich gewachsen. Heute ist B. Braun in der Lage, 1.200 Patienten mit chronischem Nierenversagen in 40 Dialysekliniken auf dem neuesten Stand der Technik zu behandeln. Medizintechnik, pharmazeutische Produkte sowie Desinfektionslösungen werden derzeit an drei verschiedenen Standorten in Südafrika und Kenia hergestellt. B. Braun fühlt sich verpflichtet, seinen Kunden im Gesundheitswesen exzellente Produkte und Dienstleistungen zu liefern, sich aber auch durch Investitionen an der lokalen Entwicklung zu beteiligen. Unsere Vision bei B. Braun ist es, die Gesundheit der Menschen auf der ganzen Welt zu schützen und zu verbessern – und Afrika hat daran einen wachsenden Anteil.

Kurzum: Was ist Ihr Rezept für ein erfolgreiches Geschäft in Afrika?

Erfolg in Afrika ist durch kontinuierliche Anpassung und hohe Flexibilität möglich, da unsere Kunden ebenso flexibel agieren müssen. Die Herausforderungen in jedem Markt durch engagiertes Personal im Blick zu behalten, hat B. Braun zu einer bekannten Marke in Afrika gemacht.

For example, our medical engineers based in Senegal and Ghana are frequently engaged in the implementation of medical devices and services in Burkina Faso, Côte d'Ivoire, and Benin. This network of capabilities has significantly grown in recent years. Today, B. Braun is able to provide state-of-the-art treatment for 1,200 patients with chronic kidney failure in 40 dialysis clinics. Medical technology, pharmaceutical products, and disinfection solutions are currently manufactured at three different locations in South Africa and Kenya. B. Braun feels committed to providing excellent products and services to our healthcare clients, but also to engaging in local development through investment. Our vision at B. Braun is to protect and improve the health of people around the world – and Africa represents a growing share of this.

In short: what is your recipe for successful business in Africa?

Success in Africa is possible through continuous adaptation and high flexibility, as our customers are forced to act in the same flexible manner. Keeping a close eye on the challenges within each market through dedicated personnel has made B. Braun a well-known brand in Africa.

mais assurent aussi un support immédiat et compétent en termes de besoins dans toute la région. Par exemple, nos ingénieurs médicaux au Sénégal et au Ghana s'occupent souvent de la mise en place d'appareils et de services médicaux au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire et au Bénin. Ce réseau s'est considérablement accru au cours des dernières années. Aujourd'hui, B. Braun est en mesure de fournir un traitement de pointe pour 1200 patients souffrant d'insuffisance rénale chronique dans 40 centres de dialyse. Le matériel médical, les produits pharmaceutiques et les solutions désinfectantes sont actuellement fabriqués sur trois sites en Afrique du Sud et au Kenya. B. Braun s'engage dans la fourniture d'excellents produits et services pour nos clients du secteur des soins de santé, mais également dans le développement local par l'investissement. Notre approche chez B. Braun consiste à protéger et à améliorer la santé des personnes dans le monde entier et l'Afrique a une part croissante dans ce domaine.

En bref : quelle est votre recette pour une entreprise couronnée de succès en Afrique ?

Le succès en Afrique est possible par une adaptation et une flexibilité continue étant donné que nos clients sont obligés d'agir avec la même flexibilité. Le suivi attentif des défis au sein de chaque marché par l'intermédiaire d'un personnel dévoué a fait la renommée de B. Braun en Afrique.



IM GESPRÄCH ERFAHRUNGEN AUS DER PRAXIS

IN CONVERSATION EXPERIENCES FROM PRACTICE

EN CONVERSATION EXPÉRIENCES DE PRATIQUE

DIE GESPRÄCHSPARTNER | THE INTERLOCUTORS | PARTENAIRE DE CONVERSATION

AV = Afrika-Verein

KFH = Klaus F. Hepp, Managing Director Vulkan Africa

JL = Josias Leal, Engineering Director Vulkan Africa

ES = Elisangela Santos, Marketing & Sales Director Vulkan Africa

”

AV: Sehr geehrte Mitglieder des Managementteams von Vulkan Africa. Wie kommt es, dass Sie Brasilianer sich aktiv auf dem afrikanischen Kontinent engagieren? Hat Vulkan do Brasil nun auch die Verantwortung für das Geschäft von Vulkan in Afrika übernommen?

KFH: Nein, überhaupt nicht. Es ist nur ein Zufall, dass wir als Manager von Vulkan do Brasil nun begonnen haben, unsere global expandierende Industriesparte Vulkan Drive Tech im Rahmen ihrer Markt- und Geschäftsentwicklungspläne auf dem afrikanischen Kontinent zu unterstützen. Für uns ergänzen diese Aktivitäten unsere laufenden Hauptaufgaben in Lateinamerika, wo wir eigene Vertriebs- und Konstruktionsbüros für unsere Industriesparte in Mexiko-Stadt und in Bogotá, Kolumbien, sowie ein breites Netzwerk von autorisierten, qualifizierten Händlern und Dienstleistern für unser gesamtes Industriepportfolio eingerichtet haben.

JL: Die Entscheidung unseres Hauptsitzes der Vulkan Group in Herne, Deutschland, uns einzuladen, unsere neue Vertriebsniederlassung Vulkan Africa von Anfang an bei der Gründung in allen 48 Ländern der Region Subsahara-Afrika zu unterstützen, ist auf den großen Erfolg und die Erfahrung zurückzuführen, die wir in unserem ähnlichen Projekt in den letzten sechs Jahren in ganz Lateinamerika gesammelt haben. Wir können die dort gemachten Erfahrungen in großem Umfang nutzen, um mit unseren Produkten und Dienstleistungen in die neuen afrikanischen Märkte einzutreten.

AV: Haben Sie auch kulturelle Erfahrungen in Lateinamerika gesammelt, die Sie jetzt auch in Afrika nutzen können?

ES: Auf jeden Fall. Obwohl Afrika und Lateinamerika unterschiedliche Weltregionen mit eigenen kulturellen, historischen, religiösen, politischen und wirtschaftlichen Hintergründen und Besonderheiten sind, können wir bereits feststellen, dass wir dies seit Beginn unseres afrikanischen Projekts vor etwa zwei Jahren erlebt haben. Wenn Sie diese Dimensionen zwischen Asien, Europa und Nordamerika einerseits und Lateinamerika andererseits vergleichen, sind viele davon zwischen Afrika und Lateinamerika viel ähnlicher als zwischen Asien, Europa, Nordamerika und Afrika.

AV: Dear Vulkan Africa management team members. How did you, as Brazilians, become actively engaged in Africa? Has Vulkan do Brasil now also taken over responsibility for Vulkan's business in Africa?

KFH: No, not at all. It's just a coincidence that we, as Vulkan do Brasil managers, have now started to support our globally expanding industrial division Vulkan Drive Tech as part of its market and business development plans on the African continent. For us, these activities come on top of our ongoing main responsibilities in Latin America, where we have set up our own sales and engineering offices for our industrial division in Mexico City, and in Bogotá, Colombia, as well as a wide network of authorised, qualified dealers and service providers for our full industrial portfolio.

JL: The decision of the Vulkan Group headquarters in Herne, Germany, to invite us to support our new sales subsidiary Vulkan Africa from the beginning in establishing itself over the 48 countries of the sub-Saharan Africa region was due to the great success and experience that we have accumulated in Latin America in the course of similar projects there over the last six years. We can leverage our experience there in entering new African markets with our products and services.

AV: Were there also cultural experiences you had in Latin America that you could use to inform your approach in Africa?

ES: Absolutely, despite the fact that Africa and Latin America are different world regions with their own cultural, historical, religious, political, and economic backgrounds and particularities, which we have experienced since we started our African project about two years ago. If, however, you compare these dimensions between Asia, Europe, and North America on the one hand and Latin America on the other, there are much greater similarities between Latin America and Africa than between Asia, Europe, or North America and Africa.

AV: Chers membres de l'équipe de direction de Vulkan Africa. Comment se fait-il que vous, brésiliens, soyez activement engagés sur le continent africain ? Est-ce que Vulkan do Brasil prend également en charge l'activité commerciale de Vulkan en Afrique ?

KFH: Non, pas du tout. C'est juste une coïncidence que nous, managers de Vulkan do Brasil, ayons commencé à soutenir notre division industrielle Vulkan Drive Tech en pleine expansion mondiale au sein de son marché et ses plans de développement commercial sur le continent africain. Pour nous, ces activités s'ajoutent à nos principales responsabilités en Amérique latine où nous avons créé nos propres bureaux des ventes et d'études pour notre division industrielle à Mexico et à Bogotá en Colombie, ainsi qu'un large réseau de revendeurs agréés et qualifiés et de prestataires de services pour notre gamme industrielle complète.

JL: Pour être honnête, la décision de notre siège Vulkan Group à Herne en Allemagne, nous invitant à soutenir notre nouvelle succursale commerciale Vulkan Africa dès le début dans les 48 pays de la région de l'Afrique subsaharienne, était liée au grand succès et à l'expérience que nous avons acquise dans toute l'Amérique latine dans le cadre d'un projet similaire au cours des 6 dernières années. Nous pouvons appliquer, dans une large mesure, les expériences réalisées en Amérique latine pour entrer sur les nouveaux marchés africains avec nos produits et nos services.

AV: Est-ce que les expériences sur le plan culturel en Amérique latine peuvent être également utilisées en Afrique ?

ES: Très certainement. Bien que l'Afrique et l'Amérique latine soient des régions du monde différentes avec des contextes culturels, historiques, religieux, politiques et économiques et des particularismes propres, nous pouvons d'ores et déjà dire que notre expérience est utile depuis que nous avons démarré notre projet africain il y a environ 2 ans. Si vous comparez ces dimensions entre l'Asie, l'Europe et l'Amérique du nord d'une part et l'Amérique latine d'autre part, l'Afrique et l'Amérique latine ont beaucoup plus de similitudes que l'Asie, l'Europe, l'Amérique du nord et l'Afrique.



VULKAN

AV: Können Sie diese sehr interessante Aussage bitte etwas ausführlicher erläutern?

KFH: Nun, zuallererst haben die afrikanischen und lateinamerikanischen Länder und Völker viel gemeinsam in Bezug auf ihre historische Kolonialisierung durch die Europäer und ihre ziemlich schwierigen Zeiten, in denen sie ihre eigene Identität und erfolgreiche Entwicklung gefunden haben, seit sie endlich die Unabhängigkeit von den ehemaligen Kolonialherren erlangten. Viele Menschen in den lateinamerikanischen Ländern sind direkte Nachkommen von Afrikanern, die vor nicht allzu langer Zeit unfreiwillig als Sklaven in diese Region gebracht worden waren, wenn man das in den historischen Kontext der menschlichen Entwicklung auf unserem Planeten setzt.

ES: Kulturell gesehen gibt es viele Ähnlichkeiten zwischen Afrikanern und Lateinamerikanern. Die Menschen in beiden Weltregionen sind – sehr allgemein gesprochen – sehr freundlich, kommunikativ und tun gerne Dinge zusammen.

KH: Um in Afrika wie in Lateinamerika erfolgreich Geschäfte zu machen, müssen Sie eine enge Beziehung aufbauen, Gemeinsamkeiten finden und das Vertrauen Ihrer Partner gewinnen. Der typische „kalte“ europäische und nordamerikanische Business-Agenda-Stil funktioniert dort nicht wirklich.

AV: Could you explain this in more detail?

KFH: Well, first of all, the countries and peoples of Africa and Latin America share a lot in common with respect to their historical colonisation by Europeans, and the quite difficult time they have had in finding their own identities and successful development after finally achieving independence from their former colonial masters. Many people in Latin American countries are directly descended from Africans who were brought involuntarily to the region as slaves relatively recently, if we consider the full age of the human civilization on our planet.

ES: Culturally speaking, there are a lot of similarities between African and Latin American people. The people in both world regions are generally very friendly and communicative, and like to do things together.

KH: To be successful in doing business in Africa, as in Latin America, you need to establish close relationships, find things in common, and win the trust of your partners. The typical “cold” European and North American style of doing business does not really work there.

AV: Vous pouvez nous donner plus de détails sur ce point très intéressant ?

KFH: Tout d’abord, parce que les pays et les populations d’Afrique et d’Amérique latine ont de nombreux points communs eu égard à leur histoire de colonisation par les européens et les périodes relativement difficiles qu’elles ont traversées pour trouver leurs propres identités et se développer depuis qu’elles ont obtenu l’indépendance. Une grande partie de la population en Amérique latine a une descendance directe des populations d’Afrique emmenées contre leur gré dans cette région comme esclaves il n’y a pas si longtemps si nous considérons l’âge de la civilisation humaine sur notre planète.

ES: D’un point de vue culturel, il existe beaucoup de similitudes entre les peuples d’Afrique et d’Amérique latine. Les peuples dans ces deux régions du monde sont généralement très chaleureux et communicatifs et aiment faire des choses ensemble.

KH: Pour réussir en matière d’affaires, en Afrique comme en Amérique latine, vous devez nouer une relation étroite, trouver des points communs et gagner la confiance de vos partenaires. Le style européen et nord-américain typiquement « froid » en matière d’affaires ne fonctionne pas vraiment ici. La patience est un mot sacré. Les partenaires d’affaires décident d’eux-mêmes lorsqu’ils pensent que le temps est venu de prendre certaines décisions. Les pousser et mettre la pression est généralement contre-productif. Les choses demandent du temps.



Geduld ist ein heiliges Wort. Geschäftspartner entscheiden selbst, wenn sie der Meinung sind, dass die Zeit für bestimmte Entscheidungen reif geworden ist. Druck auf sie auszuüben ist meist kontraproduktiv. Dinge brauchen Zeit.

AV: Wie haben Sie Vulkan Africa aufgestellt, um in den Ländern der Subsahara-Region auf dem afrikanischen Kontinent erfolgreich zu sein? Was ist Ihre Strategie?

KH: Unser Team von Vulkan Africa analysiert im ersten Schritt die Marktpotenziale für unsere Schiffs- und Industrieprodukte in den verschiedenen Ländern.

ES: Wir haben bereits – bevor Covid-19 uns unterbrach - Botswana, Simbabwe, Mosambik, Sambia, die Demokratische Republik Kongo, Guinea und Ghana besucht. In all diesen Ländern haben wir Vulkan Africa und sein Produkt- und Dienstleistungsportfolio als Aussteller auf wichtigen Ausstellungen und Kongressen der Bergbauindustrie vorgestellt und dort auch aktiv an mehreren Branchendelegationen teilgenommen. Mit den vielen wertvollen Kontakten, die wir während all dieser Aktivitäten in Afrika geknüpft haben, konnten wir die Covid-19-Reisebeschränkungen seit März 2020 überbrücken und haben viele sehr produktive Online-Konferenzen mit vielen verschiedenen Personen in der Region abgehalten.

AV: Ist Vulkan Africa nur darauf ausgerichtet, die afrikanische Bergbauindustrie mit ihren Produkten und Dienstleistungen zu versorgen?

JL: Tatsächlich sehen wir großes Potenzial und Vorteile für die Einführung unserer hochmodernen Kupplungen, Bremsen und Rücklaufsperrn für typische mechanische Kraftübertragungsanwendungen wie in Antriebssystemen von Förderbändern, Stackern, Reclamern, Schiffsbeladungsvorrichtungen und Bahnwaggon-Dumper, Brechern, Mühlen, Ventilatoren, Kompressoren, Turbinen, Pumpen im Tagebau und in unterirdischen Minen in ganz Afrika.

Patience is key. Business partners decide for themselves when they think that the time is ripe for taking certain decisions. To push or pressure them is mostly counterproductive. Things need time.

AV: How has Vulkan Africa positioned itself to become successful in sub-Saharan countries on the African continent? What's your strategy?

KH: In a first step, our Vulkan Africa team is analysing the market potential for our marine and industrial products in the different countries there.

ES: Before COVID-19 interrupted, we had already visited Botswana, Zimbabwe, Mozambique, Zambia, the DRC, Guinea, and Ghana. In all these countries we presented Vulkan Africa and its product and service portfolio during important mining industry exhibitions and congresses, and also actively participated in several industry delegations. With the many valuable contacts that we made during all these activities in Africa, we have been able to bridge the COVID-19 restrictions for travelling since March 2020, and have held many very productive online conferences with lots of different people in the various countries there.

AV: Is Vulkan Africa focused purely on supplying the African mining industry with its products and services?

JL: In fact, we see great potential and advantages for the introduction of our state-of-the-art couplings, brakes and backstops for typical mechanical power transmission applications, like in the drive systems of conveyor belts, stackers, reclaimers, ship loaders, railcar dumpers, crushers, mills, ventilators, compressors, turbines, and pumps in open pit and underground mines all over Africa.

AV: Comment a-t-on créé Vulkan Africa qui connaît un succès dans les pays de la région subsaharienne sur le continent africain ? Quelle est votre stratégie ?

KH: Notre équipe de Vulkan Africa analyse, dans un premier temps, les marchés potentiels pour nos produits marins et industriels dans les différents pays.

ES: Nous avons déjà, avant la pandémie du Covid-19, visité le Botswana, le Zimbabwe, le Mozambique, la Zambie, la République démocratique du Congo, la Guinée et le Ghana. Dans tous ces pays, nous avons présenté Vulkan Africa et sa gamme de produits et de services, en tant qu'exposants à l'occasion d'importants salons et congrès de l'industrie minière, et nous avons également participé activement à plusieurs délégations de l'industrie. Grâce aux nombreux précieux contacts que nous avons noués dans le cadre de toutes ces activités en Afrique, nous avons pu, malgré les restrictions liées à la Covid-19 en matière de voyage depuis mars 2020, entretenir nos liens en tenant des conférences très constructives en ligne avec de nombreux partenaires dans les différents pays africains.

AV: Est-ce que Vulkan Africa centre son activité sur l'approvisionnement de l'industrie minière africaine avec ses produits et ses services ?

JL: En fait, nous voyons un grand potentiel et des avantages certains dans l'introduction de nos raccords, freins et antidéviateurs ultramodernes pour les applications de transmission de puissance mécanique standard, comme dans les systèmes d'entraînement de courroies transporteuses, gerbeurs, récupérateurs, chargeurs de navires, wagons-tombereaux, concasseurs, broyeurs, ventilateurs, compresseurs, turbines, pompes dans les exploitations à ciel ouvert et les mines souterraines dans toute l'Afrique.



Wir sind jedoch bei weitem nicht auf diese Anwendungen unserer Produkte in der Bergbauindustrie beschränkt. Wir können moderne Technologielösungen für fast alle Arten von Branchen anbieten, in denen angetriebene Maschinen eingesetzt werden, wie z. B. Zucker, Papier, Öl und Gas, Energieerzeugung (Wärme, Wasserkraft, Windenergie) und viele andere Branchen.

AV: Welche Vorteile sehen Sie für afrikanische Kunden, die die Vulkan Drive Tech Produkte in ihren Installationen einsetzen?

JL: Zunächst einmal verfügt Vulkan Drive Tech über jahrzehntelange Erfahrung in der Entwicklung, Konstruktion, Herstellung, Lieferung, Wartung und Reparatur von Kupplungen, Bremsen und Rücklaufsperrern für mechanische Kraftübertragungsanwendungen aller Art Branchen auf der ganzen Welt. Dies gibt unseren Kunden sehr viel Sicherheit bei der Auswahl und Installation der Vulkan-Produkte.

KH: Ein weiterer wichtiger Punkt für unsere Kunden ist, dass Vulkan als mehr als 135-jähriger in der vierten Generation in Familienbesitz befindlicher deutscher Technologielieferant eine sehr konservative und verantwortungsvolle Unternehmenspolitik verfolgt. Die anhaltende Zufriedenheit unserer Kunden ist der Schlüssel zu unserem erfolgreichen Wachstum auf den Weltmärkten. Unsere Geschäftspläne sehen Nachhaltigkeit und Partnerschaft als sehr wichtige Grundsätze für unsere Beziehung zu unseren Kunden vor. Wir denken mittel- bis langfristig und konzentrieren uns nicht opportunistisch nur auf schnelle und einfache Verkäufe an unsere Kunden.

Unser Plan ist es, vertrauensvolle, freundschaftliche Beziehungen aufzubauen und echte Partner für unsere Kunden zu werden. Das unterscheidet uns deutlich von vielen Mitbewerbern und macht uns für unsere Kunden so attraktiv.

But we are far from limited to these mining industry applications of our products. We can offer advanced technology solutions for almost all kinds of industries where machinery is used, like the sugar, paper, oil and gas, energy generation (thermal, hydro power, and wind energy) and many other industries.

AV: What advantages do you see for African customers starting to use the Vulkan Drive Tech products in their installations?

JL: First of all, Vulkan Drive Tech has decades-long and deep experience with the development, design, engineering, manufacture, supply, service and repair of all kinds of couplings, brakes and backstops for a broad range of mechanical power transmission applications in almost every industry across the globe. This gives our customers a great deal of security when it comes to the selection and installation of the Vulkan products.

KH: Another important point for our customers is that Vulkan is a German technology supplier with over 135 years of experience that has been in the hands of the same family for four generations and has very conservative and responsible company policies. The ongoing satisfaction of our customers is key to our successful growth in world markets. Our business plans foresee sustainability and partnership as very important principles for our relationship with our customers. We think mid to long term, rather than being focused on opportunistic, quick and easy sales to our customers.

Our plan is to establish trustful, friendly relationships, and become real partners to our customers. That's what clearly distinguishes us from many competitors and what makes us so attractive to our customers.

Notre gamme de produits ne se limite de loin pas à ces applications de l'industrie minière. Nous sommes en mesure d'offrir des solutions technologiques avancées pour presque toutes les industries utilisant des machines, comme le sucre, le papier, le gaz et le pétrole, la production d'énergie (thermique, l'hydroélectricité, l'énergie éolienne) et de nombreuses autres industries.

AV: Quels avantages voyez-vous pour les clients africains qui commencent à utiliser les produits Vulkan Drive Technology dans leurs installations ?

JL: Tout d'abord, Vulkan Drive Tech possède une longue expérience dans le développement, la conception, l'engineering, la fabrication, l'approvisionnement, l'entretien et la remise en état de tous les types de raccords, freins et antidéviereurs pour tous types d'applications de transmission de puissance mécanique dans presque toutes les industries à travers le monde. Cela assure à nos clients une très grande sécurité dans le choix et l'installation des produits Vulkan.

KH: Autre point important pour nos clients : Vulkan, en tant que société allemande spécialisée dans les technologies depuis plus de 135 ans et entreprise familiale en 4ème génération, a une politique d'entreprise très conservatrice et responsable. L'entière satisfaction de nos clients est la clé de notre forte croissance sur les marchés mondiaux. Nos business plans définissent la pérennité et le partenariat comme des principes très importants dans nos relations avec nos clients. Nous pensons moyen à long terme et nous ne sommes pas simplement centrés de manière opportuniste sur des ventes rapides et faciles avec nos clients. Notre projet consiste à établir des relations amicales, basées sur la confiance, et à devenir de vrais partenaires pour nos clients. C'est ce qui nous distingue clairement de nombreux concurrents et nous rend aussi attractifs pour nos clients.





JL: Wir bieten nicht nur die Lieferung unserer Produkte an, sondern helfen unseren Kunden, sich mit der Technologie hinter unseren Produkten vertraut zu machen, damit sie diese vollständig verstehen und einen großen Teil davon unabhängig von unserer Unterstützung beherrschen. Wir analysieren und bewerten bereits vorhandene Installationen und geben unsere Empfehlungen ab, damit unsere Kunden die Sicherheit und Produktivität ihrer Prozesse verbessern können. Dies geht weit über die reine Lieferung von Bauteilen hinaus.

ES: Bei vielen Beteiligungen als Aussteller auf Branchenmessen und Kongressen sowie bei zahlreichen Kundenbesuchen in verschiedenen afrikanischen Ländern haben wir immer wieder festgestellt, dass viele afrikanische Kunden erwarten, dass Sie ihren Wunsch nach vollständigem Zugang zu Wissen und danach, ihre Mitarbeiter darin zu schulen, die Produkte perfekt einsetzen zu können, zu warten und zu reparieren, voll und ganz ernst nehmen. Genau das bieten wir ihnen an.

AV: Hat die Covid-19-Krise mit der Absage von Reisen und Besuchen in afrikanischen Ländern und Kunden Vulkan Africa im Jahr 2020 vollständig zurückgeworfen?

KFH: Das war eindeutig nicht der Fall. Aufgrund der zahlreichen Aktivitäten, die wir in den verschiedenen afrikanischen Ländern durchgeführt haben, und der zahlreichen Kontakte zu Kunden und potenziellen Neukunden, die wir in den zwölf Monaten vor Beginn der globalen Covid-19-Krise aufgebaut haben, konnten wir ohne Unterbrechung ein hohes Tempo beibehalten bei Aktivitäten im Zusammenhang mit unseren neuen afrikanischen Märkten und Kunden. Aber sicher sind wir jetzt alle sehr daran interessiert, wieder nach Afrika reisen zu können.

JL: We don't just supply products, but help our customers to get familiar with the technology behind them, so that they fully understand the products and can use them largely independently of our support. We analyse and evaluate existing installations and give our recommendations, so that our customers can improve the security and productivity of their processes. This goes far beyond just supplying components.

ES: During many exhibitions at industry fairs and congresses and lots of customer visits in different African countries, we have clearly seen that many African customers expect to be taken very seriously with respect to their wish to receive complete access to the expertise behind technologies, and to get their staff trained on using, maintaining, and repairing equipment perfectly. That's exactly what we offer them.

AV: Did the cancellation of trips and visits to African countries and customers because of the COVID-19 crisis set back Vulkan Africa completely during 2020?

KFH: This was clearly not the case. Due to the many activities that we have initiated in various African countries and the many contacts to customers and potential new customers that we acquired during the twelve months prior to the beginning of the global COVID-19 crisis, we could maintain a high pace of activities with our new African markets and customers without interruption. However, we are all very keen now to be able to travel to Africa again.

JL: Nous ne proposons pas seulement la fourniture de nos produits mais aidons aussi nos clients à se familiariser avec les technologies intégrées dans nos produits de façon à ce qu'ils comprennent parfaitement et maîtrisent leur fonctionnement, indépendamment de notre support. Nous analysons et évaluons des installations déjà existantes et donnons des conseils de façon à ce que nos clients puissent améliorer la sécurité et la productivité de leurs process. Notre démarche va bien au-delà d'un simple approvisionnement de composants.

ES: À l'occasion de nombreuses participations en tant qu'exposants à des salons et des congrès de l'industrie, mais aussi lors de nombreuses visites de clients dans différents pays africains, nous avons clairement noté que de nombreux clients africains attendent d'être réellement pris au sérieux quant à leur souhait d'avoir accès au savoir-faire technologique et de pouvoir former leur personnel à l'utilisation, l'entretien et la remise en état des équipements. C'est exactement ce que nous leur proposons.

AV: Est-ce que la crise liée au Covid-19 et l'annulation de voyages et de visites chez des clients dans les pays africains ont retardé le développement de Vulkan Africa en 2020 ?

KFH: Cela n'a clairement pas été le cas. Grâce aux nombreux efforts déployés dans les différents pays africains et aux nombreux contacts que nous avons noués au cours des 12 mois avant le début de la crise mondiale liée au Covid-19 avec des clients existants et de nouveaux clients potentiels, nous avons pu maintenir sans interruption le rythme des activités sur nos nouveaux marchés et avec nos clients africains. Mais bien sûr, nous avons tous hâte de pouvoir à nouveau voyager en Afrique.

MITGLIEDSCHAFTEN UND KOOPERATIONEN

MEMBERSHIPS AND PARTNERSHIPS

AFFILIATIONS ET COOPÉRATIONS

Der Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft ist Mitglied und Partner verschiedener Institutionen und Organisationen, mit denen Abkommen über eine partnerschaftliche Zusammenarbeit geschlossen wurden. Die Institutionen und Organisationen sind wichtige Kooperationspartner unter anderem bei der Organisation von Veranstaltungen und der Vermittlung von Kontakten.

The German-African Business Association is a member and partner of various institutions and organisations with which it has concluded cooperation agreements. The institutions and organisations are important cooperation partners, among other things, in organising events and arranging contacts.

L'Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft est membre et partenaire de diverses institutions et organisations avec lesquelles des accords sur un partenariat de coopération ont été conclus. Les institutions et organisations sont d'importants partenaires de coopération, entre autres dans l'organisation de manifestations et la transmission de contacts.



Der Afrika-Verein ist Gründungsmitglied des „European Business Council for Africa“ (EBCAM). EBCAM ist die Dachorganisation europäischer Unternehmen mit wirtschaftlichem Interesse an Afrika, fördert die europäisch-afrikanischen Beziehungen und trägt zur Gestaltung der afrika-bezogenen Entwicklungs- und Handelspolitik bei.

The German-African Business Association is a founding member of the European Business Council for Africa (EBCAM). EBCAM is the umbrella organisation of European companies with an economic interest in Africa. It promotes European-African relations and contributes to the shaping of Africa-related development and trade policies.

L'Afrika-Verein est membre fondateur du « European Business Council for Africa » (EB-CAM). L'EBCAM est l'organisation faitière d'entreprises européennes ayant des intérêts économiques en Afrique. Elle soutient les relations entre l'Union européenne et les États africains et contribue à l'élaboration de la politique de développement et du commerce en Afrique.



Die German Agribusiness Alliance (GAA) ist eine Initiative führender Verbände und Unternehmen der Agrar- und Ernährungswirtschaft. Sie dient als Plattform für den Austausch und die Bündelung wirtschaftlicher Interessen bei der Zusammenarbeit mit Transformations-, Schwellen- und Entwicklungsländern (Partnerländer) im Agrar- und Ernährungssektor. Bekannt wurde sie vor allem unter ihrer langjährigen deutschsprachigen Bezeichnung „Arbeitsgruppe Agrarwirtschaft“.

The German Agribusiness Alliance (GAA) is a German business initiative of leading associations and companies in the agri-food sector. It serves as a platform to exchange information and expertise, and to pool economic interests in cooperation with transitioning, developing, and emerging countries (partner countries) in the agri-food sector. The GAA was formerly known by its German name, Arbeitsgruppe Agrarwirtschaft (Working Group on Agriculture).

La German Agribusiness Alliance (GAA) est une initiative créée par les principales associations et entreprises de l'industrie agroalimentaire. Cette plateforme est destinée aux échanges et au regroupement d'intérêts économiques dans le cadre de la coopération avec des pays émergents, en transition et en développement (pays partenaires) dans le secteur agroalimentaire. Elle est connue notamment sous la désignation germanophone « Arbeitsgruppe Agrarwirtschaft » (groupe de travail secteur agroalimentaire).



OUR TEAM

Lisa Steinbacher, Senior Managerin Politik & Kommunikation

„So vielseitig und facettenreich wie der afrikanische Kontinent ist auch meine Arbeit beim Afrika-Verein. Besonders interessant finde ich das Arbeiten an der Schnittstelle von Wirtschaft und Politik, die Interessen unserer Mitglieder bei politischen Entscheidungsträger*innen zu platzieren und die Möglichkeit, Afrikapolitik ein Stück weit mitzugestalten.“

Lisa Steinbacher, Senior Manager Politics & Communication

"My work at the German-African Business Association is as diverse and multifaceted as the African continent. I find it particularly interesting to work at the interface of business and politics, represent the interests of our members to policymakers, and have the opportunity to help shape Africa policy to a certain degree."

Lisa Steinbacher, Senior Manager Politique et Communication

« Mon travail au sein de l'Afrika-Verein est tout aussi diversifié que le continent africain. Ce travail d'interface entre l'économie et la politique, placer les intérêts de nos membres auprès des décideuses et décideurs politiques et avoir la possibilité de contribuer un peu à la politique en Afrique, m'intéresse particulièrement. »

GHA

Die GHA – German Health Alliance besteht aus mehr als 100 führenden deutschen Akteuren aus praktisch allen Sektoren: Wirtschaft und Industrie, Zivilgesellschaft und NGOs, Wissenschaft & Forschung. In multisektoraler Aufstellung decken ca. 100 führende deutsche Akteure mit internationaler Ausrichtung ein überaus breites Spektrum an Gesundheitsexpertise ab.

The GHA – German Health Alliance consists of more than 100 leading German actors from virtually all sectors: private sector and industry, NGOs, civil society and foundations, science and academia, thus covering a very broad range of health expertise while sharing a strong international focus.

La GHA – German Health Alliance se compose de plus de 100 acteurs allemands, leaders sur le marché, dans quasiment tous les secteurs d'activité : Économie et industrie, société civile et ONG, science et recherche. Dans un cadre multisectoriel, une centaine de grandes entreprises allemandes à vocation internationale couvrent un très large éventail d'expertises en matière de santé.

iMOVE®
TRAINING – MADE IN GERMANY

iMOVE (International Marketing of Vocational Education) wurde als Initiative vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) zur Internationalisierung deutscher Aus- und Weiterbildungsdienstleistungen gegründet. Mit der Qualitätsmarke „Training – Made in Germany“ unterstützt iMOVE deutsche Bildungsdienstleister auf ihrem Weg in internationale Märkte. Zielgruppe von iMOVE sind vor allem kleine und mittelständische Unternehmen im Aus- und Weiterbildungssektor. iMOVE hilft, deren Kompetenz und Leistungsspektrum im Ausland zu präsentieren und zu positionieren.

iMOVE (International Marketing of Vocational Education) was founded as an initiative of the German Federal Ministry of Education and Research (BMBF) to internationalise German education and training services. With the quality brand "Training – Made in Germany", iMOVE supports German training service providers in entering international markets. The target group of iMOVE is primarily small and medium-sized enterprises in the education and training industry. iMOVE helps to present and position their competence and range of services abroad.

iMOVE (International Marketing of Vocational Education) est une initiative créée par le ministère fédéral pour l'éducation et la recherche (BMBF) en vue de l'internationalisation des services d'éducation et de formation professionnelle allemands. Sous la devise « Training – Made in Germany », l'iMOVE soutient des prestataires allemands dans le domaine de l'éducation sur la voie de marchés internationaux. Les groupes cibles d'iMOVE sont avant tout des petites et moyennes entreprises dans le secteur de l'éducation et de la formation professionnelle. iMOVE les aide à présenter et à positionner leurs compétences et leur offre de prestations à l'étranger.



DANJIR & ASSOCAITES CONSULTANT FIRM

Danjir & Associates is a consultant firm based in Germany and Somaliland.

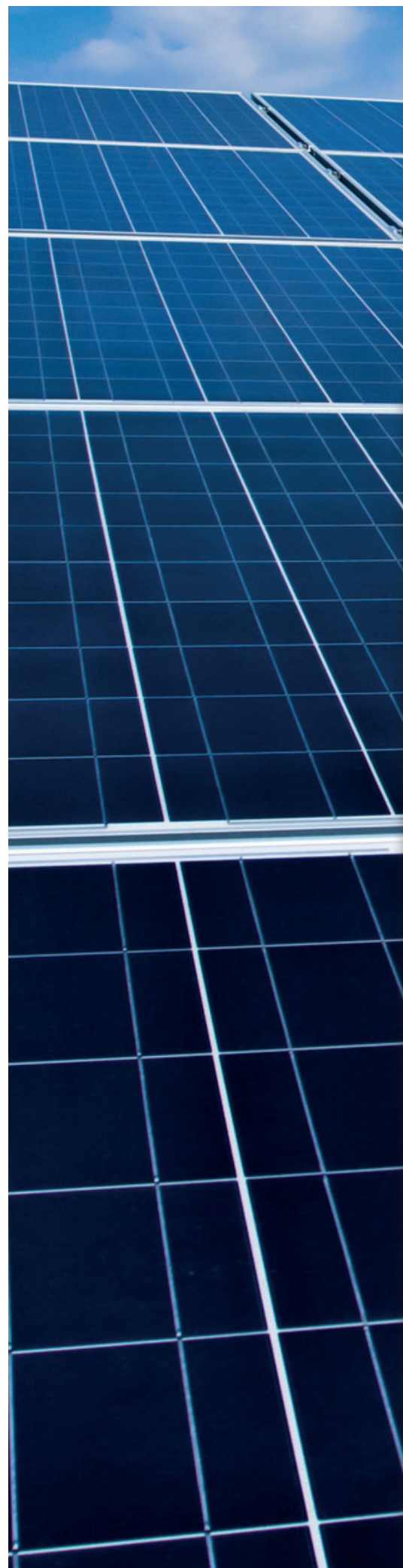
It was founded in 2015 to meet the challenges of engineering and Business Consultancy and to make a significant contribution to the expected prosperous development and reconstruction in Somaliland.

Our services includes Business Consultancy, electrical Engineering, Solar Energy, Translation, and Schengen Visa Service for business and for Healthcare and event management. We have many years of experience and good knowledge in these areas. We are constantly developing strategies to the specific needs of our customers. 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 service and we will appreciate to assist you and to provide you a very good service.

Professionalism, reliability and credibility are the priority of our strategy!

MISSION AND VISSION

The firm want to occupy the gup of professional Consultancy in Somaliland and in East Africa as a whole. We plan to cover the Consultancy demand of Somaliland private and public sectors with the latest technologies, capabilities and related technical equipment. However, we will start locally, in Somaliland, and later expand to other regions in East Africa. Due to our special professionalism, we want to be unique in the region and serve every company that has no experience in the region and who want to gain a foothold in the market in the region. The company promotes more foreign direct investment and international economic cooperation in Somaliland and in the region. It reveals the investment opportunities through the investment forum and researches and concludes with a discussion letter.



Somaliland Business Forum fur Investment 2021 in Germany

May 22, 2021, um 09:30 · NH Hotel · Eggenfeldener Str. 100 · 81929 Munich · Germany.

ABOUT THE FORUM

The Somaliland Business Forum for Investment (SBFI) is being launched to promote the fast-growing Somaliland investment and trade industries. The Forum will bring together high-level Somaliland government officials and businesspeople, Foreign investors, companies from all over the world, trade promotional organizations (TPOs) and investment promotion agencies (IPAs) from all over the world under

one roof. SBFI will focus on investment policy promotion, strategic networking and facilitating ease of business relationships between Somaliland and foreign investors, companies, government officers, TPOs, and IPAs. The forum will be a launching point for expanding existing business relationships and creating new opportunities for foreign and Somaliland businesspeople.



Königstraße 64
90402 Nürnberg · Germany

Mobile: +4917684749891

Mobil: +49 15219217253

E-Mail: danddevelopment0402@gmail.com

Branch office
At City Centre Hargeisa, Somaliland

Mobile: +252633743712

E-Mail: danjire@hotmail.de

Bank Account:

Postbank

IBAN: DE 77760100850081391859

BIC: PBNKDEFF

Bank Account:

East Africa Bank

Account No. 102104175

Swift: EABDDJJD

Tax No. 240/2000/4092

VR: 201519

Amtsgericht Nürnberg,





Die Make-IT Initiative fördert weltweit technologisches Unternehmertum für eine nachhaltige und integrative Entwicklung und wurde vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) gemeinsam mit der europäischen Privatwirtschaft initiiert. Ziel der Make-IT-Initiative ist es, einen Beitrag zu einer integrativen und nachhaltigen wirtschaftlichen Entwicklung zu leisten, indem Start-up-Szenen von Technologieunternehmen in Entwicklungs- und Schwellenländern gefördert werden.

The Make-IT Initiative was initiated by the German Federal Ministry for Economic Cooperation and Development (BMZ) together with the European private sector. The initiative promotes tech entrepreneurship for sustainable and inclusive development worldwide. The goal of the Make-IT Initiative is to contribute to inclusive and sustainable economic development by promoting the start-up scenes of technology companies in developing and emerging countries.

La Make-IT Initiative encourage l'entrepreneuriat technologique à l'échelle mondiale en vue d'un développement durable et intégratif. Cette initiative a été lancée par le ministère fédéral de la coopération et du développement économique (BMZ) en collaboration avec le secteur privé européen. La Make-IT-Initiative a pour but de contribuer à un développement économique intégratif et durable en encourageant la création de start-ups par des entreprises technologiques dans les pays émergents et en développement.



Als Sprachrohr der deutschen Wirtschaft in Deutschland und in der MENA-Region stärkt die Nordafrika Mittelost Initiative der deutschen Wirtschaft (NMI) den Auf- und Ausbau der bilateralen Geschäftsbeziehungen. Sie gestaltet die inhaltliche Diskussion zu Potenzialen und Herausforderungen in den Bereichen Handel und Investitionen und kommuniziert die wirtschaftspolitischen Interessen deutscher Unternehmen in Bezug auf die MENA-Region.

As a voice of German industry in Germany and the MENA region, the North Africa Middle East Initiative of German Business (Nordafrika Mittelost Initiative der deutschen Wirtschaft, NMI) strengthens the development and expansion of bilateral business relations. It shapes the discussion on the potential and challenges in the areas of trade and investment, and communicates the economic policy interests of German companies with respect to the MENA region.

En qualité d'interface de l'économie allemande en Allemagne et dans la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MENA), la Nordafrika Mittelost Initiative der deutschen Wirtschaft (NMI) consolide l'existence et l'extension des relations commerciales bilatérales. Elle élabore le contenu des débats sur les potentiels et les défis à relever dans les domaines du commerce et des investissements et communique les intérêts politico-économiques d'entreprises allemandes à l'égard de la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MENA).



OUR TEAM

Wiebke Polomka, Junior Managerin Südliches Afrika, Branchen: Bergbau, Rohstoffe

„Die Arbeit beim Afrika-Verein ist sehr abwechslungsreich und spannend. Wenn mich Bekannte fragen, was genau mein Job ist, kann ich ihnen keine einfache Antwort geben: Von Veranstaltungen organisieren über Kontakte vermitteln bis hin zum Newsletter-Erstellen ist alles dabei. Die Diversität der Aktivitäten des Afrika-Vereins gefällt mir am meisten und ist auch eine der größten Herausforderungen.“

Wiebke Polomka, Junior Manager Southern Africa, Sectors: Mining, commodities

“The work at the German-African Business Association is very varied and exciting. When acquaintances ask me what my job is, I can't give them a simple answer – from organising events, to arranging contacts, to creating newsletters, it's all there. What I like most about the German-African Business Association is the diversity of its activities, which is also one of the biggest challenges.”

Wiebke Polomka, Junior Manager Afrique australe, Secteurs d'activité : Exploitation minière, matières premières

« Le travail au sein de l'Afrique-Verein est très varié et intéressant. Quand des amis me demandent ce que je fais exactement comme travail, je leur réponds simplement : j'organise des manifestations, je transmets des contacts, je rédige des newsletters, les tâches sont diverses ! La diversité des activités de l'Afrique-Verein me plaît. C'est aussi l'un des plus grands défis à relever. »



Die Subsahara-Afrika Initiative der Deutschen Wirtschaft (SAFRI) wird partnerschaftlich getragen vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK), dem Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), dem Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) und dem Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft (AV). Unter der Regionalinitiative setzen sich die Träger gemeinsam für eine Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und den Ländern Subsahara-Afrikas ein.

The Sub-Saharan Africa Initiative of German Business (Subsahara-Afrika Initiative der Deutschen Wirtschaft, SAFRI) is jointly supported by the Association of German Chambers of Commerce and Industry (Deutscher Industrie- und Handelskammertag, DIHK), the Federation of German Industries (Bundesverband der Deutschen Industrie, BDI), the Federation of German Wholesale, Foreign Trade and Services (Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen, BGA), and the German-African Business Association. Under this regional initiative, the sponsors work together to intensify economic relations between Germany and the countries of sub-Saharan Africa.

La Subsahara-Afrika Initiative der Deutschen Wirtschaft (SAFRI) est soutenue, dans le cadre de partenariats, par la Fédération des chambres de commerce et d'industrie allemandes (DIHK), la Fédération de l'industrie allemande (BDI), la Fédération du commerce de gros, du commerce extérieur, des services (BGA) et l'Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft (AV). Dans le cas de l'initiative régionale, les acteurs s'engagent conjointement pour une intensification des relations économiques entre l'Allemagne et les pays d'Afrique subsaharienne.



OUR TEAM

Robin Sohnemann, Referent German Agribusiness Alliance

„An meiner Arbeit im Afrika-Verein gefallen mir besonders zwei Punkte. Zum einem ist sie durch das Arbeiten mit sehr vielen und auch sehr unterschiedlich aufgestellten Partnern, sowohl aus Afrika wie auch aus Deutschland, sehr abwechslungsreich und interessant. Zum anderen ist es mir sehr wichtig, dass Partner auf Augenhöhe agieren und behandelt werden, und genau darin sehe ich die Stärke des Afrika-Vereins.“

Robin Sohnemann, Manager German Agribusiness Alliance

“There are two things I particularly like about my work at the German-African Business Association. Firstly, it is very varied and interesting because I work with a large number of partners with very different backgrounds, from both Africa and Germany. Secondly, it is very important to me that partners act and are treated as equals, and this is precisely where I see the strength of the German-African Business Association.”

Robin Sohnemann, Intervenat German Agribusiness Alliance

« Deux points me plaisent tout particulièrement dans mon travail au sein de l'Afrika-Verein. Mon travail est, d'une part, très varié et très enrichissant parce qu'il est basé sur une collaboration avec de très nombreux et très différents partenaires, aussi bien en Afrique qu'en Allemagne. D'autre part, il est très important pour moi que les partenaires agissent et soient traités sur le même pied d'égalité et c'est, à mon sens, le point fort de l'Afrika-Verein. »

**Strategische Partnerschaft
Digitales Afrika**

Die Strategische Partnerschaft Digitales Afrika vernetzt Unternehmen gezielt mit Organisationen der Entwicklungszusammenarbeit, um vor Ort gemeinsame Projekte anzustoßen. Ziel ist es, die Entwicklung Afrikas durch digitale Innovationen voranzubringen.

The Strategic Partnership Digital Africa (Strategische Partnerschaft Digitales Afrika) specifically supports contacts between European businesses and development cooperation organisations in order to initiate joint local projects. The partnership aims to advance Africa's development through digital innovations.

La Strategische Partnerschaft Digitales Afrika réalise la mise en réseau ciblée d'entreprises et d'organisations pour la coopération de développement afin d'initier des projets communs, le but étant de promouvoir le développement de l'Afrique par des innovations numériques.





Das Wirtschaftsnetzwerk Afrika verzahnt die Akteure und Programme der Außenwirtschaftsförderung deutlich enger und ergänzt vorhandene Angebote. Der Afrika-Verein ist Partner des Wirtschaftsnetzwerks Afrika.

The Africa Business Network (Wirtschaftsnetzwerk Afrika) closely interconnects the actors and programmes of foreign trade promotion and complements existing offerings. The German-African Business Association is a partner of the Africa Business Network.

Le Wirtschaftsnetzwerk Afrika assure un lien beaucoup plus étroit entre les acteurs et les programmes de la promotion du commerce extérieur et complète les offres existantes. L'Afrika-Verein est partenaire du Wirtschaftsnetzwerk Afrika.



OUR TEAM

**Katarina Kunert, Senior Managerin Nordafrika und Sahel,
Branchen: Aus- und Weiterbildung, Sicherheit**

„Die Märkte auf dem afrikanischen Kontinent sind dynamisch, vielschichtig und nicht selten komplex. Genau das macht meine Arbeit beim Afrika-Verein so spannend und abwechslungsreich. Jeden Tag in einem hoch motivierten Team unsere Mitglieder und Partner bedarfsgerecht zu unterstützen, zu begleiten und auch Projekte mitzugestalten, empfinde ich als große berufliche und persönliche Bereicherung. Dabei ist die AV-Community divers und kompetent und dennoch familiär – somit genau richtig für einen Einstieg oder die Weiterentwicklung des Afrika-Geschäfts deutscher Unternehmen.“

**Katarina Kunert, Senior Manager North Africa and Sahel,
Sectors: Education and training, security**

“The markets on the African continent are dynamic, multi-layered, and often complex. This is exactly what makes my work at the German-African Business Association so exciting and varied. I consider it professionally and personally enriching to be part of a highly motivated team supporting our members and partners on a daily basis, while also helping to develop projects. The German-African Business Association community is diverse and competent, yet still familiar – just the right place to start or further develop the African business activities of German companies.”

**Katarina Kunert, Senior Manager Afrique du Nord et Sahel,
Secteurs d'activité : éducation et formation professionnelle, sécurité**

« Les marchés sur le continent africain sont dynamiques, multiples et souvent complexes. C'est justement ce qui rend mon travail au sein de l'Afrika-Verein aussi passionnant et varié. Je perçois comme un grand enrichissement professionnel et personnel le fait de pouvoir chaque jour soutenir, accompagner nos membres et partenaires dans leurs besoins au sein d'une équipe très motivée, et de prendre part à des projets. Ainsi, l'AV Community est diversifiée et compétente tout en étant familiale, donc parfaitement appropriée pour initier ou développer des projets d'entreprises allemandes en Afrique. »



VIELSEITIGES VERANSTALTUNGSPROGRAMM DER AFRIKA-VEREIN ENGAGIERT SICH VOR ORT

DIVERSE EVENT PROGRAMME THE AFRICA ASSOCIATION IS COMMITTED ON SITE

PROGRAMME ÉVÉNEMENTIEL DIVERSIFIÉ L'ASSOCIATION AFRICAINE S'ENGAGE SUR PLACE



Rund 80 Veranstaltungen werden durchschnittlich pro Jahr vom Afrika-Verein organisiert. Hier treffen deutsche und afrikanische Unternehmer und hochrangige Politiker aufeinander, um wirtschaftspolitische Entwicklungen auf dem afrikanischen Kontinent sowie in der internationalen Zusammenarbeit zu diskutieren. Unseren Mitgliedern bietet sich dabei die einzigartige Chance, ihr Netzwerk zu stärken und auszubauen. Im Rahmen von Delegationsreisen bieten wir unseren Mitgliedern darüber hinaus die Möglichkeit, Veranstaltungen und Messen in den afrikanischen Ländern zu besuchen. Diese organisieren wir gemeinsam mit unseren Partnerinstitutionen vor Ort.

Die aktuellen Termine für unsere Podiumsdiskussionen, Empfänge, Wirtschaftsgespräche, Messen und Unternehmerreisen werden auf der Homepage des Afrika-Vereins veröffentlicht.

The German-African Business Association organises around 80 events every year. Entrepreneurs and high-ranking politicians from Germany and Africa meet at the events organised by the German-African Business Association to discuss political and economic developments on the African continent as well as developments in international cooperation. This provides our members unique opportunities to strengthen and expand their networks. In addition, we grant our members the opportunity to visit events and trade fairs in African countries as part of business missions, which we organise together with our local partner institutions.

Current dates for our panel discussions, receptions, business talks, trade fairs, and business missions are available on our homepage.

L'Afrika-Verein organise environ 80 manifestations chaque année. À l'occasion de ces événements, des entrepreneurs mais aussi des responsables politiques allemands et africains se rencontrent pour débattre des développements politico-économiques sur le continent africain et dans la coopération internationale. Nos membres bénéficient ainsi d'une chance unique de consolider et d'étendre leur réseau. Dans le cadre de voyages de délégation, nous offrons, par ailleurs, à nos membres la possibilité de prendre part à des manifestations et des salons dans les pays africains. Nous organisons ces manifestations en collaboration avec nos institutions partenaires sur place.

Les dates de nos débats publics, réceptions, colloques économiques, salons et voyages d'entrepreneurs sont communiquées sur notre page d'accueil.



OUR TEAM

Asmau Nitardy, Senior Manager Ostafrika, Branchen: Gesundheit, chemische Industrie, Groß- und Außenhandel

„Mir macht die Arbeit nach wie vor Spaß, sonst wäre ich nicht über 15 Jahre dabei. Für mich ist Afrika-Verein ein kompetenter Partner für Unternehmen mit Interesse an Afrika. Wir haben viele schwierige Fälle gemeinsam gelöst. Wir haben einfach ein gutes, engagiertes Team mit viel Herz und das ist nicht zu toppen. Ich wünsche mir, dass die Unternehmen, Partner und die politischen Institutionen in Deutschland dies sehen und noch mehr Anerkennung geben.“

Asmau Nitardy, Senior Manager East Africa, Sectors: Healthcare, chemical industry, wholesale and foreign trade

“I still really enjoy my work, otherwise I wouldn't have continued with it for 15 years. For me, the German-African Business Association is a competent partner for companies with an interest in Africa, and we have resolved very many difficult issues together. We simply have a good, committed team that puts its heart and soul into its work, which is hard to top. I wish that companies, partners, and political institutions in Germany would grant it even more recognition.”

Asmau Nitardy, Senior Manager Afrique de l'Est, Secteurs d'activité : santé, industrie chimique, commerce de gros et commerce extérieur

J'aime toujours autant ce travail sinon je ne le ferais pas depuis plus de 15 ans. Pour moi, l'Afrika-Verein est un partenaire compétent pour des entreprises qui s'intéressent à l'Afrique. Ensemble, nous avons résolu de nombreuses situations difficiles. Nous disposons d'une équipe compétente et motivée, qui s'engage pleinement. On ne peut pas trouver mieux. J'aimerais que les entreprises, les partenaires et les institutions politiques en Allemagne se rendent compte de cela et accordent plus de reconnaissance à nos projets.

Die Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Konferenzveranstaltungen im In- und Ausland erfolgt unter der Regie der Afrika-Verein Veranstaltungs-GmbH.

Die Leistungen umfassen unter anderem:

- Programmgestaltung
- Einladungsmanagement und Teilnehmerakquise
- Anmeldemanagement (Konzeption einer Online-Registrierung mit externem Ticketing-Partner) einschließlich Teilnehmerregistrierung vor Ort
- Veranstaltungslogistik (Auswahl und Buchung von Eventlocations, Catering und technischer Ausstattung)
- Durchführung der Veranstaltung
- Finanzmanagement (Abrechnung und Controlling für das Gesamtprojekt)

Preparation and drafting of market studies on different African target markets

Services include:

- Programme planning
- Invitation and participant management
- Registration management (online registration with external ticketing partner) including on-site participant registration
- Event logistics (selection and booking of event locations, catering and technical equipment)
- Event hosting
- Financial management (accounting and controlling for the entire project)

L'Afrika-Verein Veranstaltungs-GmbH offre, en tant que filiale spécialisée dans l'événementiel et le conseil de l'Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft, les prestations suivantes :

Les prestations comprennent les points suivants :

- Organisation de programmes
- Gestion des invitations et acquisitions des participants
- Gestion des inscriptions (conception d'un enregistrement en ligne avec partenaire de billetterie externe), y compris enregistrement des participants sur place
- Logistique en matière d'événementiel (sélection et réservation de locaux d'événements, services traiteurs et équipements techniques)
- Réalisation de la manifestation
- Gestion financière (facturation et contrôle des coûts pour l'ensemble du projet)

EINE AUSWAHL UNSERER ERFOLGREICHSTEN
VERANSTALTUNGSFORMATE

A SELECTION OF OUR MOST SUCCESSFUL
EVENT FORMATS

UNE SÉLECTION DE NOS PLUS RÉUSSIES
FORMATS D'ÉVÉNEMENT



G20 Investment Summit – German Business and the CwA Countries 2018 und 2019, im Auftrag des Bundeskanzleramtes
German-African Energy Forum
German-African Healthcare Forum
German-African Agribusiness Forum
German-African Infrastructure Forum
German-Nigerian Business Forum
German-Angolan Business Forum
German-Libyan Business Forum
German-South African Business Forum
German-African Business Summit der Subsahara-Afrika Initiative der Deutschen Wirtschaft (SAFRI)
German-African Business Day
Africa Day der European Investment Bank (EIB)
Organisation von Seminaren und Veranstaltungen im Auftrag der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
Durchführung zahlreicher Geschäftsanbahnungsreisen, Markterkundungsreisen und Informationsveranstaltungen im Rahmen des BMWi-Markterschließungsprogramms für KMU
Zahlreiche deutsche Gemeinschaftsbeteiligungen des Bundes auf internationalen Fachmessen in Afrika sowie Stellung der Auskunfts-person der deutschen Wirtschaft

G20 Investment Summit – German Business and the CwA Countries 2018 and 2019, on behalf of the German Federal Chancellery
German-African Energy Forum
German-African Healthcare Forum
German-African Agribusiness Forum
German-African Infrastructure Forum
German-Nigerian Business Forum
German-Angolan Business Forum
German-Libyan Business Forum
German-South African Business Forum
German-African Business Summit of the Sub-Saharan Africa Initiative of German Business (SAFRI)
German-African Business Day
Africa Day of the European Investment Bank (EIB)
Organisation of seminars and events on behalf of the German Society for Development Cooperation (GIZ)
Organisation of numerous business missions, market exploration missions, and information events within the framework of the BMWi market development programme for SMEs
Numerous German joint participations of the German federal government at international trade fairs in Africa, as well as acting as a point of contact for German industry



Sommet du G20 sur l'investissement – German Business and the CwA Countries 2018 et 2019, à la demande de la chancellerie fédérale

German-African Energy Forum

German-African Healthcare Forum

German-African Agribusiness Forum

German-African Infrastructure Forum

German-Nigerian Business Forum

German-Angolan Business Forum

German-Libyan Business Forum

German-South African Business Forum

German-African Business Summit de l'Initiative de l'économie allemande pour l'Afrique subsaharienne (SAFRI)

German-African Business Day

Africa Day der European Investment Bank (EIB)

Organisation de séminaires et de manifestations à la demande de la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Réalisation de nombreux voyages d'affaires, voyages d'études de marché et manifestations d'information dans le cadre du programme de développement de marchés BMWi pour KMU

Nombreuses participations communautaires allemandes du gouvernement fédéral à des salons professionnels internationaux en Afrique et position de la personne de référence de l'économie allemande

AFRIKA-VEREIN VERANSTALTUNGS-GMBH

Die Afrika-Verein Veranstaltungs-GmbH (AVV) ist eine hundertprozentige Tochter des Afrika-Vereins der deutschen Wirtschaft. Die AVV verantwortet die Gesamtorganisation und Umsetzung der Großveranstaltungen des Afrika-Vereins und organisiert die Beteiligung von Unternehmen auf Messen, die auf dem afrikanischen Kontinent stattfinden. Sie führt im Rahmen des Markterschließungsprogramms des Bundes Informationsveranstaltungen und Delegationsreisen für deutsche Unternehmen in afrikanische Zielmärkte durch. Zudem erstellt die AVV auf Anfrage die Marktstudien auf der Grundlage von Interviews und eigenen Datenerhebungen.

AFRIKA-VEREIN VERANSTALTUNGS-GMBH

Afrika-Verein Veranstaltungs-GmbH (AVV) is a wholly owned subsidiary of the German-African Business Association (Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft). The AVV is responsible for the overall organisation and implementation of major events for the German-African Business Association and organises the participation of companies in trade fairs on the African continent. It organises information events and business missions for German companies to African target markets as part of the German government's market development programme. In addition, the AVV prepares market studies on request, based on interviews and its own data collection.

AFRIKA-VEREIN VERANSTALTUNGS-GMBH

L'Afrika-Verein Veranstaltungs-GmbH (AVV) est une filiale appartenant entièrement à l'Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft. L'AVV supervise l'ensemble de l'organisation et la réalisation de grandes manifestations de l'Afrika-Verein et organise la participation d'entreprises à des salons sur le continent africain. Elle gère, dans le cadre du programme d'ouverture des marchés au niveau fédéral, des manifestations d'information et des voyages de délégation pour les entreprises allemandes sur des marchés cibles africains. En outre, l'AVV élabore, sur demande, des études de marché en s'appuyant sur des interviews et sur ses propres collectes de données.

UNSER **VIELSEITIGES**
VERANSTALTUNGS-
PROGRAMM
OUR
EVENT
PROGRAMME
NOTRE **POLYVALENT**
PROGRAMME



GES PROGRAMM VERSATILE PROGRAMME NT ÉVÉNEMENTIEL



INDEED AFRICA! THE YOUNG BUSINESS NETWORK

INDEED AFRICA! THE YOUNG BUSINESS NETWORK

INDEED AFRICA! THE YOUNG BUSINESS NETWORK



Um die nächste Generation von Unternehmern und Managern in Deutschland und auf dem afrikanischen Kontinent durch unser starkes Netzwerk zu unterstützen, haben wir indeed Africa! – The Young Business Network ins Leben gerufen.

Das Netzwerk zielt darauf ab, Young Professionals aus der Unternehmenswelt sowie aus dem Politikbereich untereinander und mit unserer bestehenden Mitgliederbasis zu vernetzen. Mit dem Format soll außerdem der Ideenaustausch von jungen Führungspersonlichkeiten aus Deutschland und afrikanischen Ländern gefördert und durch Vernetzung neue Lösungsansätze für bestehende Herausforderungen gefunden werden.

indeed Africa!-Mitglieder werden zu speziellen Veranstaltungen eingeladen und mit relevanten Ansprechpartnern „connected“.

- Sie möchten ein Unternehmen gründen, das sich positiv auf die soziale Landschaft eines Landes auswirken könnte? – Bei indeed Africa! treffen Sie entsprechende Verwalter und auch Geldgeber, die Ihre Idee unterstützen könnten.
- Sie haben in einem afrikanischen Markt Geschäfte gemacht, standen aber vor Hindernissen? – Vielleicht hilft der Austausch mit dem entsprechenden Botschafter.
- Für Start-ups aus Afrika hingegen wäre es sicherlich interessant zu sehen, was Deutschland in Bezug auf Geschäftspartner, ergänzende Fonds oder sogar als potenzieller Markt für ihr Produkt zu bieten hat.

indeed Africa! – The Young Business Network is an initiative that aims to support the next generation of businesses and managers in Germany and on the African continent through our extensive network.

The network aims to connect young businesses and political professionals with each other, as well as with our existing member base. This initiative is intended to promote the exchange of ideas between upcoming leaders from Germany and African countries and to use these connections to help find new solutions for existing challenges.

indeed Africa! members are invited to special events and connected with relevant contacts.

- Do you want to start a business that could have a positive impact on the social landscape of a country? At indeed Africa!, you will meet the relevant administrators, as well as investors who could back your idea.
- Have you done business in an African market but met with obstacles? Speaking with the relevant ambassador may help you overcome them.
- Conversely, it would certainly be of interest for African start-ups to see what Germany has to offer in terms of business partners, additional funds, or even as a potential market for their products.

Afin de soutenir la nouvelle génération d'entrepreneurs et de managers en Allemagne et sur le continent africain par le biais de notre solide réseau, nous avons créé indeed Africa! – The Young Business Network.

Le réseau vise à mettre en relation de jeunes professionnels issus du monde de l'entreprise et de la politique avec nos membres existants. Il devrait, en outre, encourager l'échange d'idées de jeunes dirigeants d'Allemagne et de pays africains et permettre de trouver, par la mise en réseau, de nouvelles solutions pour relever les défis existants.

Les membres de indeed Africa ! sont invités à des manifestations spéciales et mis en relation avec des interlocuteurs importants.

- Vous aimeriez créer une entreprise qui aurait un impact positif sur le paysage social d'un pays ? – indeed Africa! permet la rencontre de gestionnaires et de bailleurs susceptibles de soutenir votre projet.
- Vous avez conclu des affaires sur un marché africain, mais vous rencontrez des obstacles ? – Peut-être un échange avec l'ambassadeur compétent serait-il utile.
- En revanche pour les start-ups d'Afrique, il serait certainement intéressant d'étudier la proposition de l'Allemagne par rapport aux partenaires commerciaux, aux fonds complémentaires, voire comme marché potentiel pour votre produit.

indeed Africa!



OUR TEAM

Khadi Camara, stellvertretende Leiterin Länder & Märkte, Senior Manager Anglophones Westafrika & Lusophones Afrika, Branchen: indeed Africa! The Young Business Network, Energie, Wasser

„Was ich an meinem Job beim Afrika-Verein liebe, ist, dass ich jeden Tag etwas Neues über den afrikanischen Kontinent lerne. In meinen fünf Jahren hier hatte ich die Ehre, sechs afrikanische Präsidenten persönlich zu treffen, geplante Veranstaltungen unter Beteiligung von einem Dutzend afrikanischer Staatsoberhäupter, Bundeskanzlerin Merkel, Hunderten afrikanischer Minister und Tausenden von Unternehmen aus aller Welt. Herausfordernd und manchmal frustrierend in Bezug auf unsere Arbeit ist die geringe Bedeutung, die der afrikanische Kontinent für die Bundesregierung im privaten Sektor noch hat.“

Khadi Camara, Deputy Head Countries & Markets, Senior Manager Anglophone West Africa & Lusophone Africa Sectors: indeed Africa! The Young Business Network, energy, water

“What I love about my job at the German-African Business Association is that I learn something new about the African continent every day. In my five years here, I have had the honour of meeting six African presidents in person and have planned events involving a dozen African heads of state, Chancellor Merkel, hundreds of African ministers, and thousands of businesses from around the world. What is challenging and sometimes frustrating about our work is how little importance the German federal government still accords private-sector involvement on the African continent.”

Khadi Camara, Responsable adjointe Pays et marchés, Senior Manager Afrique de l'Ouest anglophone et Afrique lusophone, Secteurs d'activité : indeed Africa! The Young Business Network, énergie, eau

« Ce que j'aime dans mon travail au sein de l'Afrika-Verein, c'est que j'apprends chaque jour quelque chose de nouveau sur le continent africain. Durant les cinq années que j'ai passées au sein de l'association, j'ai eu l'honneur de rencontrer personnellement six présidents africains, de prendre part à des manifestations organisées avec la participation d'une dizaine de chefs d'État africains, de la chancelière allemande Merkel, de centaines de ministres africains et de milliers d'entreprises du monde entier. Ce qui est difficile et parfois frustrant dans notre travail, c'est le peu d'importance qu'accorde le gouvernement fédéral au continent africain dans le secteur privé. »

SUCCESSFUL TOGETHER PROVIDING NAVAL SOLUTIONS

In partnership with African navies, Lürssen has gained decades of experience in delivering and sustaining naval vessels of all types.

We offer a full range of services and provide effective solutions by collaborating closely with your team on the ground. It is important to us to take the time to understand your specific requirements and transfer our technology and expertise whenever needed. Together, we build the knowledge and infrastructure to meet your fleet's demands – every single day.

Lürssen – The DNA of shipbuilding

More information: **+49 421 6604 344** or
www.luerssen-defence.com

LÜRSEN



IM GESPRÄCH ERFAHRUNGEN AUS DER PRAXIS

IN CONVERSATION EXPERIENCES FROM PRACTICE

EN CONVERSATION EXPÉRIENCES DE LA PRATIQUE

INTERVIEW WITH KHADI CAMARA & TARA MÉITÉ

Khadi Camara (KC) is Senior Manager Lusophone Africa & Anglophone West Africa.

Tara Méité (TM) is Senior Manager Francophone West and Central Africa.

”

Was vereint den Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft mit Start-ups und jungen Managern?

KC: Alles und nichts. Als Wirtschaftsverband mit über 85 Jahren auf dem Buckel wirkt der AV auf den ersten Blick wohl eher abschreckend auf die nächste Generation der deutschen und afrikanischen Unternehmerschaft. Ein zweiter Blick auf die erfolgreichste deutsch-afrikanische Wirtschaftsplattform der Bundesrepublik aber überzeugt schnell vom Gegenteil. Während Start-ups Zugang zu Entscheidungsträgern aus Afrika und Deutschland brauchen, profitiert das Netzwerk des AVs von innovativen Ansätzen für afrikanische Herausforderungen und neuen Partnern vor Ort.

Die wohl größte Gemeinsamkeit ist der differenzierte Blick auf den afrikanischen Kontinent. Seit Dekaden setzt sich der AV in Deutschland für eine wirtschaftsfokussierte Afrikapolitik ein und trifft dabei auf Widerstand – junge Unternehmer und Manager haben Afrika längst als Zukunftsmarkt und guten Nachbarn verstanden. Diskussionen über Augenhöhe, Machtverhältnisse oder Risikobereitschaft gehören in diesem Kontext der Vergangenheit an und führen zu sichtbaren Erfolgen. Auch der Start-up-Community war wohl lange nicht bewusst, dass sie diesen gemeinsamen Nenner im AV findet – heute ist der Afrika-Verein stärker, weil auch die nächste Generation der in Afrika aktiven Unternehmen sich bereits in unserem Verein engagiert.

Welches sind die besonderen Stärken des Afrika-Vereins?

KC: Unser Netzwerk in Deutschland und Afrika, die Qualität unserer Aktivitäten und die Überzeugung, mit welcher das Team, die Geschäftsführung und der Vorstand für den afrikanischen Kontinent brennen.

What does the German-African Business Association have in common with start-ups and young managers?

KC: Everything and nothing. As a business association with more than 85 years behind it, the German-African Business Association probably looks rather daunting at first glance to the next generation of German and African entrepreneurs. However, a closer look at Germany's most successful German-African business platform quickly convinces them otherwise. While start-ups need access to decision-makers from Africa and Germany, the German-African Business Association's network benefits from innovative approaches to African challenges and new partners on the ground.

Probably the greatest commonality is the differentiated view of the African continent. In Germany, the German-African Business Association has been advocating for an Africa policy with an economic focus for decades, and has met with resistance in the process – young entrepreneurs and managers have long understood Africa as a future market and a good neighbour. In this context, discussions about equal footing, power relations, or risk taking are a thing of the past and lead to no tangible results. Even the start-up community was probably not aware that they would find this common denominator in the German-African Business Association – today the Association is stronger because of the involvement of the next generation of companies active in Africa.

What are the special strengths of the German-African Business Association?

KC: Our network in Germany and Africa, the quality of our activities, and the real passion of the team, the management, and the board for the African continent.

Qu'est-ce qui unit l'Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft avec des start-ups et des jeunes managers ?

KC: Tout et rien. En tant qu'association économique avec plus de 85 ans à son actif, l'AV a, à première vue, un effet plutôt dissuasif sur la nouvelle génération d'entrepreneurs allemands et africains. Cependant, en se penchant de plus près sur la plateforme économique germano-africaine la plus prospère en République fédérale, on est rapidement convaincu du contraire. Tandis que les start-ups ont besoin d'un accès aux décideurs d'Afrique et d'Allemagne, le réseau de l'AV bénéficie d'approches innovantes pour relever les défis et trouver de nouveaux partenaires dans les pays africains.

Le plus grand point commun est le regard nuancé que l'on porte sur le continent africain. Depuis des décennies, l'AV en Allemagne mise sur une politique axée sur l'économie en Afrique, mais rencontrait une certaine opposition. Les jeunes entrepreneurs et managers perçoivent désormais l'Afrique comme un marché d'avenir et un bon voisin. Dans ce contexte, les discussions qui ne sont pas sur le même pied d'égalité, les rapports de force ou les prises de risques appartiennent au passé et conduisent à des réussites notables. Pendant longtemps, la Start-Up Community n'avait pas conscience qu'elle pouvait trouver ce dénominateur commun dans l'AV. Aujourd'hui, l'Afrika-Verein est plus forte parce que la nouvelle génération d'entreprises présentes en Afrique est déjà engagée dans notre association.

Quels sont les points forts de l'Afrika-Verein ?

KC: Notre réseau en Allemagne et en Afrique, la qualité de nos activités et la conviction avec laquelle l'équipe, la direction et la présidence s'engagent pour le continent africain.

Flexible sea freight solutions for South Africa

You can trust us to deliver as promised: Leveraging state of the art technology and our international network we have the right solution and expertise for you to get your products in the right place. Our local sea freight specialists are ready to find the most efficient shipping connections to meet your unique requirements. No matter how big your business is, we can support your growth and expansion.



Visit our website to find out more:
za.kuehne-nagel.com



Wie wird sich Ihrer Meinung nach die Rolle des Kontinents Afrika in den kommenden Jahren ändern?

TM: Der ehemalige französische Präsident Nicolas Sarkozy sagte im Jahr 2007 bei einer Rede in Dakar, der Afrikaner sei nicht in die Geschichte eingegangen und es gebe in seinem Universum keinen Platz für Fortschritt. Das ist natürlich eine bedauerliche Fehleinschätzung, offenbart jedoch, dass die Rolle des afrikanischen Kontinents in der Vergangenheit weniger sichtbar war. Ich denke, dass es in Zukunft ein radikales Umdenken geben wird – geben muss – und dass afrikanische Innovationen dabei eine zentrale Rolle spielen werden. Wir sehen es bereits in einigen Bereichen: Mobile Payment ist da ein viel zitiertes Beispiel, aber das gilt auch für eine Vielzahl an Innovationen, beispielsweise mit Blick auf eine effizientere Energienutzung, den Zugang zum Internet oder auch etwa für die Telemedizin.

How do you think the role of the continent of Africa will change in the coming years?

TM: In 2007, former French President Nicolas Sarkozy said in a speech in Dakar that the African has not fully entered into history, that they have never really launched themselves into the future. This is, of course, a regrettable misjudgement, but it reveals that the role of the African continent has been less visible in the past. I think that there will be – there must be – a radical rethinking in the future, and that African innovation will play a central role in this. We are already seeing this in some areas – mobile payments are an often-cited example, but the same applies to a wide range of innovations, for example, with regard to more efficient energy use, access to the Internet, and telemedicine.

Comment, à votre avis, le rôle du continent africain va-t-il changer dans les années à venir ?

TM: L'ancien Président français Nicolas Sarkozy déclarait en 2007, lors d'un discours à Dakar, que l'homme africain n'est pas entré dans l'Histoire et qu'il n'y a pas de place pour le progrès dans son univers. Cela est bien entendu une regrettable méconnaissance qui révèle toutefois que le rôle du continent africain était moins marqué dans le passé. Je pense qu'il faudra, à l'avenir, repenser entièrement la situation et les innovations africaines joueront alors un rôle essentiel. Nous observons déjà cela dans certains domaines : Mobile Payment est un exemple souvent cité, mais cela vaut également pour un grand nombre d'innovations, notamment en ce qui concerne une utilisation plus efficace de l'énergie, l'accès à Internet ou la télémedecine.





INTERCONNECTED FUTURE

Since our first projects in Africa in the 1950s, we have continually become more and more involved there, with project offices, subsidiaries and partnerships in various parts of Africa. In our teams, we “live” cultural diversity and integrate it in our project work. For us, openness to other value systems and local needs, and understanding of the markets of different African cultures and countries, are key factors for economic success – and also for the closeness we value to our clients and to the people whose lives our work will affect.



COMPLEX BUILDINGS



MARITIME ENGINEERING
AND PORTS



ENERGY, ENVIRONMENT AND
SUSTAINABILITY



INFRASTRUCTURE



APPROVALS MANAGEMENT



PROJECT AND CONSTRUCTION
MANAGEMENT

INROS-LACKNER.COM

*Welche Chancen bietet indeed Africa!
den Mitgliedern?*

TM: Das Beste an indeed Africa! ist zweifelsohne, dass es alle dazu einlädt, an dieser spannenden Entwicklung mitzuwirken! Es ist ein unkompliziertes und niederschwelliges Angebot, das Zugang zu einem breiten Netzwerk bietet und das ermöglicht, am Puls der Zeit zu sein. Darüber hinaus erhalten neue Leistungen und Produkte mehr Sichtbarkeit und können so von potenziellen Partnern und Investor/-innen entdeckt werden.

*What opportunities does indeed Africa!
offer members?*

TM: Without doubt, the best thing about indeed Africa! is that it invites everyone to participate in this exciting development! It is an uncomplicated and low-threshold offer that provides access to a broad network and allows members to keep pace with the times. In addition, new services and products gain greater visibility, allowing them to be discovered by potential partners and investors.

*Quel potentiel offre indeed Africa!
à ses membres ?*

TM: L'indéniable point fort de indeed Africa! : tous les membres sont invités à participer à ce développement prometteur ! L'offre est simple et facile d'accès, elle permet d'accéder à un large réseau et d'être ainsi à la pointe du progrès. Par ailleurs, de nouveaux services et produits deviennent plus visibles et peuvent être ainsi découverts par des partenaires et des investisseurs potentiels.





OUR TEAM

Tara Méité, Senior Manager Francophones West- und Zentralafrika, Branchen: indeed Africa! The Young Business Network, Informations- und Kommunikationstechnologien, Bauwirtschaft, Logistik

„Es macht mir großen Spaß, jeden Tag erneut mit unserem motivierten Team Herausforderungen zu bewältigen, an denen wir weiterwachsen. Eigeninitiative und Einfallsreichtum sind bei unserer Tätigkeit zentral. Oftmals ist viel Geduld und Ausdauer nötig, um unsere Mitglieder bestmöglich zu unterstützen. Dabei fiebert man häufig so sehr mit, dass die größte Anerkennung letztendlich in dem guten Gelingen der jeweiligen Projekte liegt.“

Tara Méité, Senior Manager Francophone West and Central Africa, Sectors: indeed Africa! The Young Business Network, information and communications technology, construction, logistics

“I really enjoy working with our motivated team every day to tackle new challenges that help us grow. Initiative and resourcefulness are central to our work. It often takes a lot of patience and perseverance to provide our members with the best possible support. In the process, we are often so wrapped up in the projects that the greatest recognition ultimately lies in their success.”

Tara Méité, Senior Manager Afrique de l'Ouest et Afrique centrale francophone Secteurs d'activité : indeed Africa! The Young Business Network, technologies de l'information et de la communication, industrie du bâtiment, logistique

« J'ai beaucoup de plaisir à relever chaque jour de nouveaux défis qui nous font grandir au sein d'une équipe motivée. Initiative personnelle et inventivité sont au cœur de notre activité. Beaucoup de patience et de persévérance sont souvent les maîtres-mots pour pouvoir soutenir nos membres dans les meilleures conditions. Ainsi, on les accompagne dans les difficultés et la plus grande reconnaissance est la réussite des différents projets. »



We deliver best performance

Powerful and reliable industrial cranes, crane components and industrial drive solutions are our core competence. As one of the world's leading manufacturers and with more than 200 years of expertise, we offer our customers a comprehensive range of solutions for their material flow and logistics needs.

Thanks to our comprehensive network of subsidiaries and our Official Country Partners, the Demag brand is represented on all continents with an installed base of more than 800,000 cranes and hoists all over the world.

www.demagcranes.com

DEMAG

**VOITH**

Hydropower for sustainable development in Africa

A Voith and Siemens Company

voith.com/hydro-in-africa

BERLINER START-UP BRINGT LIFESTYLE
„MADE IN AFRICA“

BERLIN-BASED START-UP DELIVERS
“MADE IN AFRICA” LIFESTYLE

UNE START-UP BERLINOISE DÉVELOPPE UN
STYLE DE VIE « MADE IN AFRICA »

manuyoo

Wir sind MANUYOO – ein Berliner Start-up, das mit dem Grundsatz „Trade Not Aid“ einzigartige Produkte mit maximaler Wertschöpfung aus Afrika nach Europa bringt. Gemeinsam mit anderen Start-ups von indeed Africa! möchten wir das Narrativ verändern und durch mehr „Made in Africa“ den Aufbau von Wertschöpfungsketten, Arbeitsplätzen und nachhaltigen Perspektiven vor Ort fördern.

MANUYOO vertreibt spannende junge Marken und Produkte aus den Ländern Afrikas. Laufschuhe aus Kenia, Palm-Spirituose aus Benin, Manufaktur-Schokolade und hochwertige Kosmetik aus Ghana, Designer-Mode aus Südafrika. Produkte, die es in keinem Eine-Welt-Laden gibt. Produkte weit abseits der üblichen Afrika-Klischees. MANUYOO füllt damit eine Marktlücke. Wir bringen einen neuen Lifestyle – und zeigen, was „Made in Africa“ heute bedeutet. Unsere Produkte präsentieren und verkaufen wir in unserem Online-Kaufhaus und später auch in Pop-up-Stores. Von Scouting, Qualifizierung, Vertrieb bis hin zu Matchmaking mit Einzelhändlern – wir erleichtern afrikanischen Herstellern den oft schwierigen Zugang zum europäischen Markt und wollen deutlich mehr Produkte „Made in Africa“ im europäischen Warenkorb sehen.

We are MANUYOO – a Berlin-based start-up bringing unique products with maximum value addition from Africa to Europe, based on the principle of “trade not aid”. Together with other start-ups from indeed Africa!, we want to change the narrative and help develop value chains, jobs, and sustainable prospects through more “Made in Africa”.

MANUYOO sells exciting young brands and products from African countries, such as running shoes from Kenya, palm spirits from Benin, artisan chocolate and high-quality cosmetics from Ghana, and designer fashion from South Africa. Products that you won't find in any fair trade shop. Products far removed from the usual clichés about Africa. MANUYOO fills a gap in the market. We deliver a new lifestyle – and show what “Made in Africa” means today. We present and sell our products in our online store and, later, also in pop-up stores. From scouting, qualification, distribution, to matchmaking with retailers – we facilitate the often difficult access to the European market for African manufacturers and want to see significantly more “Made in Africa” products in the European shopping cart.

MANUYOO est le nom d'une start-up berlinoise qui importe vers l'Europe des pro-duits d'Afrique uniques selon le principe « Trade Not Aid », avec une valeur ajoutée maximale. Avec d'autres start-ups soutenues par indeed Africa!, nous voulons changer l'approche et, par plus de « Made in Africa », encourager la création de chaînes de valeur, d'emplois et de perspectives durables à l'échelle locale.

MANUYOO commercialise des produits intéressants de jeunes marques issues des pays d'Afrique : chaussures de course du Kenya, spiritueux de palme du Bénin, chocolat de fabrication artisanale et cosmétiques de qualité supérieure du Ghana, articles de mode de créateurs d'Afrique du Sud. Des produits que l'on ne trouve dans aucun magasin du monde. Des produits bien loin des stéréotypes habituels sur l'Afrique. MANUYOO créé ainsi un créneau de marché. Nous amenons un nouveau style de vie et faisons découvrir des produits de qualité « Made in Africa ». Nous présentons et vendons nos produits dans notre boutique en ligne. Dans un second temps, ces produits seront également disponibles dans des pop-up-stores. Grâce à la prospection, la sélection, la distribution et le matchmaking avec des revendeurs, nous facilitons l'accès souvent difficile au marché européen pour les fabricants africains et espérons voir beaucoup plus de produits « Made-in-Africa » dans le panier d'achats européen.



Doch MANUYOO ist noch mehr als ein attraktiver neuer Marktplatz für einzigartige Marken und Produkte. MANUYOO ist zugleich die Verbindung zu deren Herstellern: Wir kennen jeden unserer Lieferanten persönlich. Wie das funktioniert? Weil wir in engem Austausch mit unseren Partnern in den einzelnen Ländern sind, um neue Produkte zu entdecken. Außerdem gibt uns das indeed Africa!-Netzwerk die Chance, inspirierende Changemaker aus Afrika kennenzulernen und einzigartige Produkte für MANUYOO aufzuspüren.

Was uns bei MANUYOO treibt?

In den Beziehungen zu Afrika wollen wir einen Paradigmenwechsel bewirken. Afrika ist für uns ein Kontinent des Aufbruchs, der Innovation, der Chancen. Ein Kontinent mit mutigen, ideenreichen, engagierten Unternehmern. Wir wollen mit ihnen Handel auf Augenhöhe betreiben. Fair, transparent, ganzheitlich. Weil wir finden, dass es eine Alternative zur klassischen Entwicklungshilfe braucht. Weil wir uns in der Verantwortung dafür sehen, die Welt ein Stück weit gerechter zu machen. Handel statt Hilfgelder, das ist das Motto von MANUYOO. Dabei agieren wir unternehmerisch. Es geht uns darum, unseren Impact zu maximieren – und Wirtschaft und Entwicklung in afrikanischen Ländern anzukurbeln.

However, MANUYOO is more than just an attractive new marketplace for unique brands and products. MANUYOO is also a connection to their manufacturers: we know each of our suppliers personally. How does this work? We are in close contact with our partners in each country so we can discover new products. In addition, the indeed Africa! network gives us the opportunity to meet inspiring changemakers from Africa and to track down unique products for MANUYOO.

What drives us at MANUYOO?

We want to bring about a paradigm shift in relations with Africa. For us, Africa is a continent of new dawn, of innovation, of opportunities. A continent with courageous, imaginative, committed entrepreneurs. We want to trade with them on equal footing. Fair, transparent, inclusive. Because we believe there is a need for an alternative to traditional development co-operation. Because we believe we have a responsibility to make the world a fairer place. Trade not aid – that is MANUYOO's motto. We act as entrepreneurs. Our aim is to maximise our impact – and to boost the economy and development in African countries.

Cependant, MANUYOO n'est pas seulement une nouvelle place de marché attractive pour des marques et des produits uniques. MANUYOO assure également le lien avec les fabricants : nous connaissons personnellement chacun de nos fournisseurs. Comment cela se passe-t-il ? Parce que nous sommes en étroite communication avec nos partenaires dans les différents pays pour découvrir de nouveaux produits. De plus, le réseau indeed Africa! nous donne la possibilité de faire la connaissance de créateurs de changement en Afrique et de dénicher des produits uniques pour MANUYOO.

Qu'est-ce qui nous anime chez MANUYOO ?

Nous voulons créer un tournant radical dans les relations avec l'Afrique. L'Afrique est, pour nous, un continent d'émergence, d'innovation et de perspectives. Un continent avec des entrepreneurs audacieux, inventifs et motivés. Nous voulons pratiquer avec eux un commerce sur un même pied d'égalité. Équitable, transparent, global. Parce que nous pensons que ce continent a besoin d'une alternative à l'aide conventionnelle au développement « au sens classique ». Parce que nous considérons qu'il est de notre responsabilité de rendre le monde un peu plus juste. Développer le commerce plutôt qu'attribuer des fonds destinés à l'aide au développement, c'est la devise de MANUYOO. Nous agissons en qualité d'entreprise. Notre objectif est d'optimiser notre impact et de promouvoir l'économie et le développement dans les pays africains.



SCHULZE - BRAKEL
Schaumstoffverarbeitungs GmbH

DIN EN ISO 9001



REG. No. 1 1143

E-Mail info@schulze-brakel.de
www.schulze-brakel.de


english


français


português


عربي

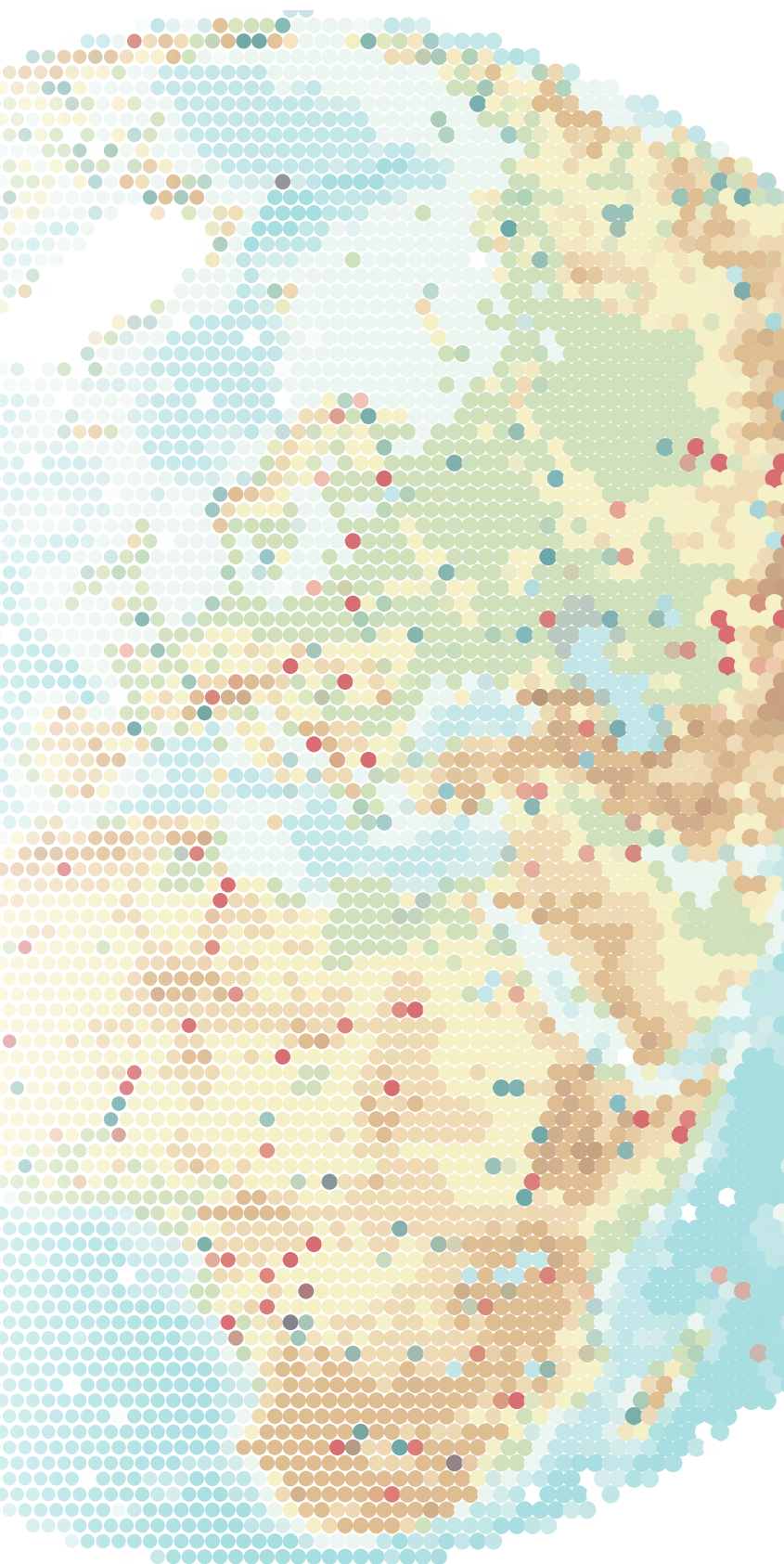


SCHULZE-BRAKEL
Schaumstoffverarbeitungs GmbH
Warburger Straße 33-35 | D-33034 Brakel

Telefon +49 (0) 5272 6002-0
Telefax +49 (0) 5272 6002-24

Decorated Microphone Windscreens
Worldwide Leading Manufacturer
Dekorierte Mikrofon-Windschütze vom
weltweit führenden Hersteller



DEULA-Nienburg

Your German Partner for Education and Vocational Training in Africa

DEULA-Nienburg is a non-profit training provider in the field of agriculture, horticulture, agricultural and construction machinery and other trades of particular importance for rural areas. The core competence of DEULA-Nienburg is to improve significantly the professional competences of the agricultural experts from the various target groups by creating a very close connection between theoretical and practical training. This approach also makes it possible to involve people with different educational backgrounds in processes that serve to improve value creation in rural areas.

The target groups of the training center are:

- Young people who are involved into vocational training in agricultural sector
- Adult agricultural specialists (farmers, employees) who want to further develop their existing qualification according to the concept of life-long-learning
- Teachers and consultants who need to continually expand their professional qualifications in order to pass on this knowledge and skills to the students.

With approximately 100 employees, a capacity of 500 training places and more than 20 years of international experience, DEULA-Nienburg is one of the largest institutions of its kind in Germany.



Since 1995, the extensive experience gained has been used to support the work of training centers in international projects and to develop site-specific teaching and learning materials, which are currently increasingly addressing the issues of digitization in training.

DEULA-Nienburg GmbH
Max-Eyth-Str. 2
31582 Nienburg
www.deula-nienburg.de

Yuliana Kidess
Head of International Relations Department
yuliana.kidess@deula-nienburg.de



ENGAGIERT SEIT ÜBER 85 JAHREN!
UNTERSTÜTZEN SIE UNSERE ARBEIT!

COMMITTED FOR OVER 85 YEARS!
SUPPORT OUR WORK!

ENGAGÉ DEPUIS PLUS DE 85 ANS !
SOUTENEZ NOTRE TRAVAIL !



Seit über 85 Jahren engagiert sich der Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft e. V. für die deutsch-afrikanischen Wirtschaftsbeziehungen und fördert auf vielfältige Weise das Verständnis der politischen und wirtschaftlichen Gegebenheiten auf dem afrikanischen Kontinent und dessen Entwicklung.

Er setzt sich für ein modernes Afrikabild und eine partnerschaftliche Afrikapolitik ein, die dem wirtschaftlichen Austausch hohes Gewicht gibt. Mit seiner Leidenschaft für Afrika, seiner Verankerung in der Wirtschaft und seinem Angebot zur Information und Vernetzung ist der Verein in Deutschland einmalig.

SIE MÖCHTEN UNSERE ARBEIT GERNE FÖRDERN?

Dann freuen wir uns über Ihre Unterstützung durch eine Spende. Wir sind als gemeinnützig anerkannt, erhalten aber keine öffentlichen Zuschüsse. Private Zuwendungen helfen uns, unsere Arbeit auch in Zukunft auf hohem Niveau zu leisten.

For over 85 years, the German-African Business Association (Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft e. V.) has been promoting German-African economic relations and fostering an understanding of the political and economic conditions on the African continent and its development in a variety of ways.

It promotes a modern image of Africa and a partnership-based Africa policy that places great emphasis on economic exchange. With its passion for Africa, its anchoring in the business community, and its provision of information and networks, the association is unique in Germany.

DO YOU WANT TO PROMOTE OUR WORK?

If you consider our work to be good, important, and worth supporting, we would be very grateful for any donations. We are recognised as a non-profit organisation, but do not receive any public subsidies. Private donations will help us to continue to deliver high-quality work in future.

Depuis plus de 85 ans, l'Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft e.V. s'engage dans les relations économiques germano-africaines et encourage, par de multiples moyens, la compréhension des spécificités politiques et économiques sur le continent africain et de son développement.

L'association s'engage pour une image moderne de l'Afrique et une politique axée sur le partenariat avec l'Afrique et sur les échanges économiques. Passionnée par l'Afrique, ancrée dans l'économie et tournée vers l'information et la mise en réseau, l'association est unique en Allemagne.

VOUS TROUVEZ NOTRE TRAVAIL INTÉRESSANT ET VOUS AVEZ ENVIE DE NOUS SOUTENIR ?

Nous nous réjouissons de votre soutien par le biais d'un don. Notre association est reconnue d'utilité publique, mais elle ne perçoit aucune subvention publique. Ce sont les dons privés qui continueront, également à l'avenir, de nous aider à accomplir notre travail à un haut niveau.



Spenden können in vollem Umfang steuerlich geltend gemacht werden. Das Spendenkonto lautet:

Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft e. V.
Commerzbank AG
IBAN: DE58 1004 0000 0191 9059 00
BIC: COBADEBBXXX
Betreff: Spende

Wenn Sie eine Spendenbescheinigung zugesandt bekommen möchten, teilen Sie uns bitte Ihre Adresse mit. Wir danken Ihnen sehr herzlich für Ihre Unterstützung!

Donations are fully tax deductible in Germany. Donations should be made in euros to the following account:

Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft e. V.
Commerzbank AG
IBAN: DE58 1004 0000 0191 9059 00
BIC: COBADEBBXXX
Description: Donation

If you would like a receipt for your donation, please provide us with your details using our contact form. Thank you very much for your support!

Les dons peuvent être entièrement déduits fiscalement. Le compte des dons est le suivant :

Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft e. V.
Commerzbank AG
IBAN: DE58 1004 0000 0191 9059 00
BIC: COBADEBBXXX
Motif : Don

Si vous souhaitez recevoir une attestation de don, veuillez nous communiquer votre adresse. Pour cela, il vous suffit d'utiliser notre formulaire de contact. Nous vous remercions très cordialement de votre soutien !



ORSKIN
WE CURE SKIN

Global estimates show that the African continent has the highest number of pediatric burn admissions per capita [1].

We are proud to offer an effective tool for the doctors and nurses for the treatment of burns.

epicite^{hydro}

Use of the hydro-active wound dressing means less pain and stress and a fast recovery of the little patients, less time required for the nurses, with a lower infection rate and a reduced hospital stay [2].

[1] Albertyn R, Numanoglu A, Rode H. Pediatric burn care in sub-Saharan Africa. Afr J Trauma 2014;3:61-7
[2] Website of QRSKIN GmbH | www.qrskin.com

WIR SAGEN DANKE!

WE SAY THANK YOU!

NOUS DISONS MERCI!

An dieser Stelle möchten wir uns bei allen Partnern bedanken, die uns bei der Realisierung dieser Broschüre unterstützt haben.

We would like to take this opportunity to thank all partners who supported us in creating this brochure.

Nous souhaitons profiter de cette occasion pour remercier tous les partenaires qui nous ont soutenus dans la création de cette brochure.

Foundation of Trust

Made in Landquart,
Trusted worldwide



create. health. worldwide.



Ghana: District Hospital



Côte d'Ivoire: 4 Hospitals



Gabon: University Hospital Jeanne Ebori



Tunisia: Jendouba Radiotherapy Center



Mozambique: Memba Hospital

VAMED TURN-KEY PLUS

VAMED has been working towards improving healthcare worldwide since 1982. During the course of these years, VAMED has realized almost 1.000 healthcare projects on five continents.

Today, VAMED offers the complete value chain for the turn-key realization of hospitals from project development, financing, planning, engineering, construction, equipment, installation, training, maintenance and operational management.

VAMED strongly believes in its proven "Turn-key

Plus" approach which combines turn-key realization and project financing at highly competitive terms. Solutions can be provided to any ongoing or new hospital project. As such, VAMED has become the leading healthcare partner for governments, investors and developers worldwide.

AROUND 100 PROJECTS IN AFRICA

VAMED Engineering develops individually adjusted and customized solutions to put the project on the right track in functional, technical and financial terms – from small polyclinics to complex healthcare facilities.

Providing comprehensive service and country portfolios as well as commitment to operating in line with the "think global – act local" principle are additional factors contributing to transforming VAMED into the leading global player in healthcare.

In Africa, VAMED is active in most of the countries and has offices in numerous locations e.g. Angola, Cape Verde, Côte d'Ivoire, Ghana, Equatorial Guinea, Kenya, Mozambique, Nigeria, Tunisia and Zambia.

Please do not hesitate to contact us, share your problem with us, we are convinced we have a solution for you.

CURRENT BUSINESS ACTIVITIES

Algeria
Angola
Benin
Botswana

Burkina Faso
Cameroon
Cape Verde
Côte d'Ivoire

Equatorial Guinea
Ghana
Kenya
Madagascar

Mozambique
Namibia
Nigeria
South Africa

Senegal
Tanzania
Tunisia
Zambia

vamed.com

A highly secure substrate is the essential foundation of any valuable document. Such a foundation contributes to building and maintaining the public's trust in banknotes, passports, and other secure documents. This in turn contributes to fraud prevention, and reduces the financial and social costs associated with these crimes.

We take this important message to heart in Landqart. Nestled in the safe and tranquil Swiss Alps, we have since 1872 focused on producing substrates for high security documents of the highest possible quality and with unrivalled fraud protection. Today we continue this tradition, supplying the substrate used by the most recognized and secure banknotes and passports in the world.



visit us on
landqart.com

Landqart



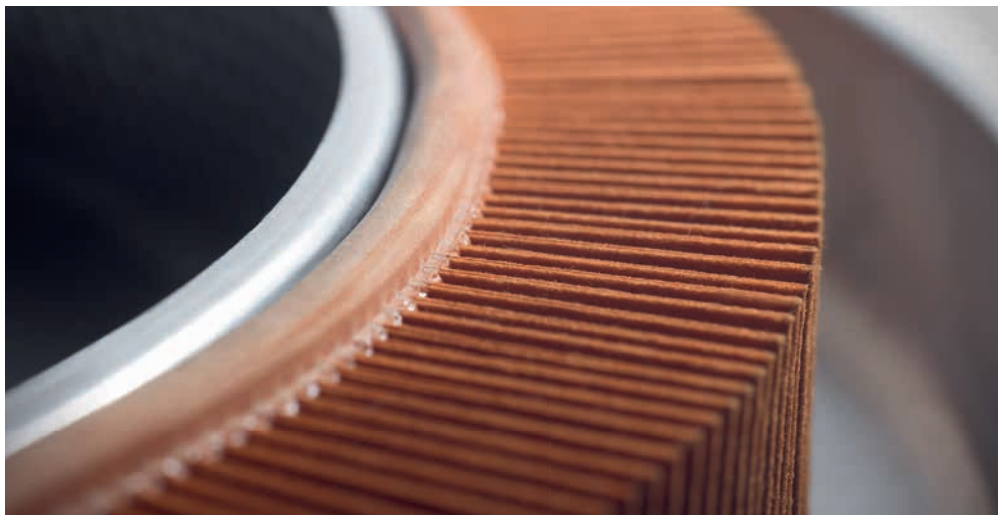
80 YEARS

LEADERSHIP IN FILTRATION

80 years of unwavering commitment: MANN+HUMMEL celebrates round anniversary

The path to becoming the world's leading expert in filtration – on its anniversary, the Group proudly looks back on a long history of success, and, at the same time, with great confidence into the future.

It starts with our unwavering commitment to cleaner mobility, cleaner air, and cleaner water. Driven by our vision “Leadership in Filtration” and our mission to “Separate



the Useful from the Harmful”, we believe we have a great responsibility to current and future generations – one that we gladly accept. With passion, we continue to

develop, together with our stakeholders, the most advanced filtration products and solutions, which will serve us as key technologies today and in the future.

80 YEARS
LEADERSHIP
IN FILTRATION

**MANN+
HUMMEL**

www.mann-hummel.com



GENSETS

MUCH MORE THAN YOU EXPECT

COMPLETE SOLUTIONS

With more than 60 years of expertise in power generation, we have what it takes to manage the power needs of our customers all over the globe.

We provide solutions for mission-critical to everyday standby power, for continuous power combined with heating and cooling, for battery energy storage systems and dynamic UPS systems. Using our engineering know how, we combine these solutions intelligently and can also integrate your systems, such as wind or solar, to create the configuration that perfectly fits your needs.

www.mtu-solutions.com/powergen

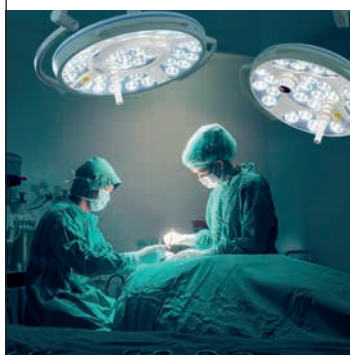


A Rolls-Royce
solution



Achelis

60 years of business know-how in Africa
60 Years



Healthcare & Scientific | Technical & Industrial | Energy & Water | Oil & Gas

HEAD OFFICE: Joh. Achelis & Söhne GmbH, Bremen, Germany · www.joh-achelis.de

Your reliable partner in:

KENYA | TANZANIA | UGANDA | RWANDA | BURUNDI | ETHIOPIA | ZAMBIA | MALAWI



**Finanzgruppe
Sparkassenstiftung für
internationale Kooperation**

**Sparkassenstiftung für internationale Kooperation actively supports
small and medium-sized enterprises in Africa.**



The economic engine can only be accelerated if everyone has access to financial services and thus to economic life. For over 25 years, Sparkassenstiftung has been multiplying this idea to Africa and the rest of the world. Together with our local partners and the German Sparkassen, we operate in 15 African countries:

- ✓ We help financial institutions provide credit and savings options for the population and small businesses.
- ✓ We design training courses for vocational, commercial, and financial basic education.

- ✓ We professionalize local associations, chambers, and vocational colleges.
- ✓ We promote training and staff development with concepts adapted to local educational structures.
- ✓ We support associations, including small and local financial institutions, to be accessible for the local population.

**Together we strengthen local
entrepreneurship in Africa.**

For more information visit our website: www.sparkassenstiftung.de

Dräger

Discover our latest solutions

HOSPITAL:

As “Your Specialist in Acute Care”, we never stop improving acute care as we support you in advancing clinical outcomes, managing costs, enhancing patient experiences and ensuring staff satisfaction.



Dräger Atlan® A300 / A350
Anaesthesia workstation



Dräger Evita® V600 / V800
High performance ventilator



Dräger Babylog® VN600 / VN800
Neonatal ventilator

PROTECTION:

Clean air free from contaminants is a basic condition for us to live and work. Where hazardous substances make safe breathing difficult or impossible, reliable respiratory protection is required.



Dräger PSS® 4000
Self-contained breathing apparatus



Dräger Oxy® 3000/6000 MK II
Oxygen-Self-Rescuers



Dräger X-Plore® 1900
Single-use dust mask

DETECTION:

Gases engulf our entire planet and create biospheres, yet they can also have harmful and destructive effects. For over 125 years, Dräger has focussed on how to discover, accurately measure, and reliably monitor them.



Dräger Polytron® 6100 EC WL
Wireless Toxic Gas Detector



Dräger X-am® 8000
Multi-gas detector



Dräger Polytron® 8700 IR
Flammable Gas Detector

For more details visit www.draeger.com



Dräger. Technology for Life®



WENDIT GROUP
THE TECHNOLOGY & SERVICE COMPANY

WENDIT GROUP – SERVICE IST UNSERE STÄRKE

Die WENDIT GROUP ist ein international agierendes Beschaffungsmanagement- und Serviceunternehmen mit der Spezialisierung auf den Handel zwischen Deutschland/ Europa und den Ländern Westafrikas.

Unsere Standorte: Deutschland, Benin, Guinea, Mali, Mauretanien, Kongo

Unsere Geschäftsfelder:

- ✓ Mining
- ✓ Agriculture
- ✓ Public Works
- ✓ Energy
- ✓ Hydraulics
- ✓ Showrooms



WENDIT GmbH | Königswiesenweg 29 | 93051 Regensburg/Deutschland | Mail: contact@wenditgroup.com | Web: www.wenditgroup.com



ib vogt - one of the leading global integrated PV Developers, delivering superior and sustainable impact and performance.



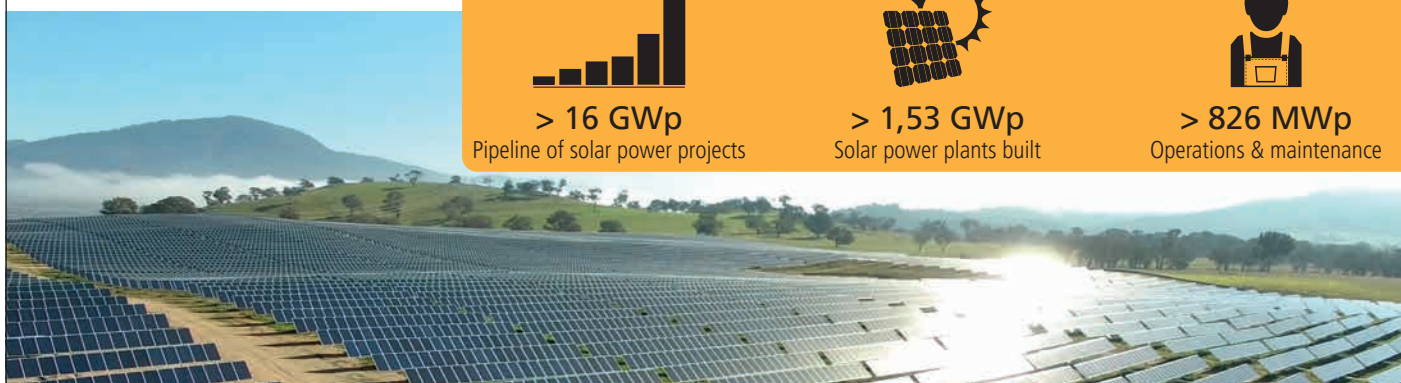
> 16 GWp
Pipeline of solar power projects



> 1,53 GWp
Solar power plants built



> 826 MWp
Operations & maintenance



As an integrated developer with the track record, the ambition and the mission to drive large-scale PV to meet Africa's growing demand for clean electricity, ib vogt continually delivers high quality utility-scale PV power plants, including battery storage and hybrid solutions. Designed and engineered in Germany, with the support and in alliance with our local development partners, we always aim to be at the front edge of technology, competitive solutions, market spaces and opportunities.

The company is currently developing business in more than 43 countries, operating internationally from its headquarters in Berlin, Germany supported by offices all around the world. With the active goal to promote renewable energies in Africa, the company has established several joint ventures, including in Malawi, South Africa, Nigeria, Guinea, Zimbabwe, Burkina Faso and many more.

ib vogt GmbH
Helmholtzstr. 2-9
10587 Berlin
Germany

Phone: +49 30 397440-0
Fax: +49 30 397440-10
Email: info@ibvogt.com

www.ibvogt.com



HUMAN Diagnostics

Global player. Local solutions. Individual support.



For nearly 50 years HUMAN provides in vitro diagnostic products for the medical laboratory with German quality standards for regions with limited infrastructure or remote areas.

HUMAN offers solutions for all relevant areas of humanitarian aid, coordinated and controlled supply chains as well as local service and support. Our success is based on a grown culture of partnership with our distribution partners in more than 160 countries.

Email: human@human.de

Website: www.human.de



Human
Diagnostics Worldwide



Nutzen Sie Ihre Wachstumschance!
Erfahren Sie mehr unter:
www.invest-for-jobs.com

 **Invest for Jobs**
Wachstumschance Afrika

Gemeinsam für Wachstum und Jobs in Afrika

Viele afrikanische Märkte bieten attraktive Wachstumschancen – doch manchmal ist qualifiziertes Personal rar oder es fehlt eine wichtige Zufahrtsstraße. Wir unterstützen Sie dabei, Investitionshemmnisse zu überwinden!

Um in Afrika erfolgreich zu investieren, müssen oft gewisse Herausforderungen gemeistert werden: Vielleicht bedarf es zunächst der besseren Verkehrsanbindung eines Industriegebietes oder Fachkräfte müssen praxisnah aus- und weitergebildet werden. Hier kommt die Sonderinitiative Ausbildung und Beschäftigung, die unter der Marke Invest for Jobs agiert, ins Spiel: Wir investieren, wenn Sie auch investieren – vorausgesetzt, Ihr Projekt schafft Jobs vor Ort und kommt auch der

Allgemeinheit zugute. Nachdem der individuelle Bedarf Ihres Unternehmens ermittelt ist, stellen wir gemeinsam mit Ihnen ein leistungsstarkes Maßnahmenpaket zusammen, um die identifizierten Investitionshindernisse gezielt zu überwinden. So eröffnen wir Wege für Investitionen und schaffen Wachstumschancen für Ihr Unternehmen in unseren afrikanischen Partnerländern – Ägypten (in Vorbereitung), Äthiopien, Côte d'Ivoire, Ghana, Marokko, Ruanda, Senegal und Tunesien.

Im Auftrag des



Bundesministerium für
wirtschaftliche Zusammenarbeit
und Entwicklung

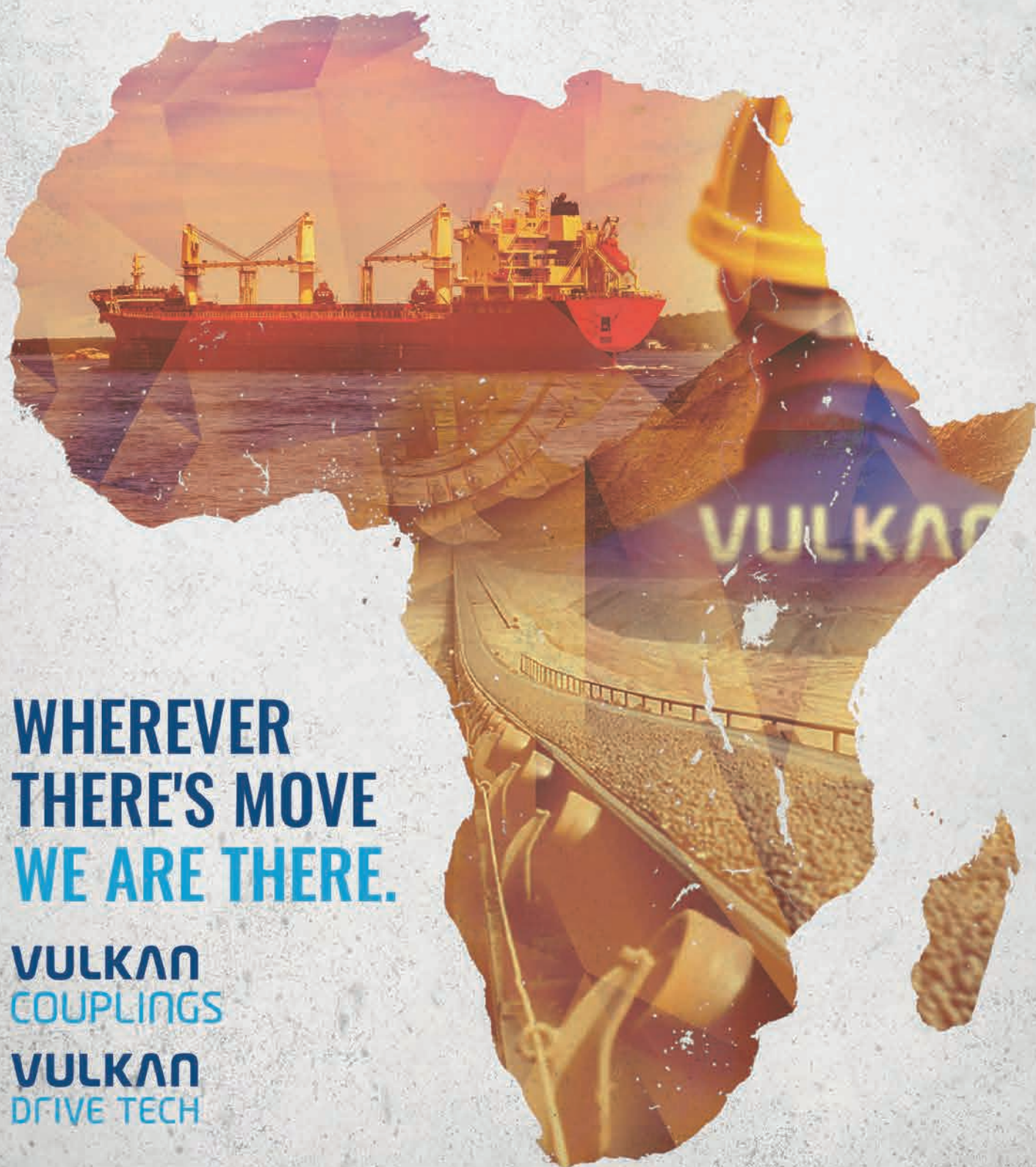
Durchgeführt von



Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



VULKAN AFRICA LTD



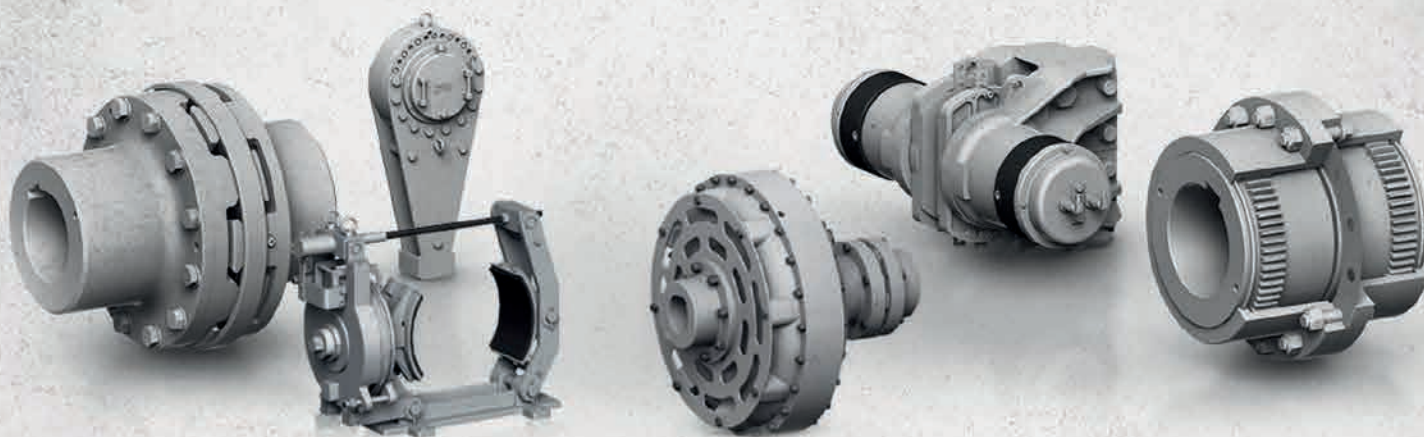
**WHEREVER
THERE'S MOVE
WE ARE THERE.**

VULKAN
COUPLINGS

VULKAN
DRIVE TECH

VULKAN DRIVE TECH

EXPERTS IN DRIVE AND BRAKING SYSTEMS



VULKAN COUPLINGS

EXPERTS IN DRIVETRAIN, VIBRATIONS, ACOUSTICS



VULKAN AFRICA LTD

Spaces Century City, 1 Bridgeway Road, Century City 7441, Cape Town, South Africa
+27 21 830 5312 | vulkan.africa@vulkan.com | www.vulkan.com

 Vulkan Africa

 Vulkan Africa

Infrastructure Development in Africa with German Technology Providers — The Story of INZAG

Interview with Achim Becker, Managing Director of INZAG Germany GmbH

Worldwide interest in infrastructure investment within Africa has recently spiked, following a steady increase since 2015. With a global consensus of infrastructure's vital role in sustained economic growth and international competitiveness, more pressure is being placed on providers to deliver new, more sustainable solutions. A few leading German Technology partners and SMEs are now building bridges to Africa through focusing on the infrastructure gaps within this region. INZAG Germany GmbH, a German-based construction company, is one of the players driving this expansion further into Africa.



In January 2020 Achim Becker was appointed Managing Director of INZAG Germany GmbH.

Following your appointment as MD of INZAG in Jan 2020, how will your personal background facilitate this new expansion into other African countries?

I have worked in the management of two German construction companies in Africa. I lived in Nigeria for 14 years before coming back to work in Germany in 2014. I am a firm believer in INZAG's business model of developing infrastructure projects and combining them with export financing in various African countries. Currently, INZAG has branches in Ghana and Angola. Now, we are ready to execute projects

in other African countries, especially those regions where our partner companies are established.

INZAG is ready to execute more projects in Africa. What are the next steps?

To further develop partnerships with SMEs and other global German technology providers to successfully develop Africa's infrastructure.

How does INZAG intend to bring these German technologies to Africa?

We can be the Engineering, Procurement, and Construc-

tion partner, or carry out project management to ensure successful execution and completion. We can bring additional value by arranging the necessary Project Financing or performing Environmental and Social Impact Assessments.

We can also be a valuable partner to SMEs who provide German technologies best suited to African infrastructure projects, be it in highways, energy generation, mining and industrial plants, or water infrastructure and wastewater treatment facilities.

For more information, visit us on our website at www.INZAG.de.



ACCELERATING INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT IN AFRICA

As a leading construction company, with branches in Angola and Ghana, **INZAG Germany GmbH** seeks to expand its infrastructure development projects further into Africa.

Be our partner to bring German technologies to Africa!



www.INZAG.de

QG Konstruktion GmbH

is a German Company specialized in developing, structuring and implementing infrastructure projects in emerging countries.

Our Company offers multidisciplinary EPC-F (engineering, procurement, construction and financing) services to our customers, with a focus on the most cost-effective structure.

The Company is recognized for delivering high complex projects, carrying out the full range of activities from inception to handover, providing knowledge and support for financial modelling structures offered by Multilaterals, ECA's, DFI's, Credit Agencies and Private Banks.

As part of the global construction group QGMI, QG Konstruktion GmbH is committed to reach out client's expectations complying with sustainable, social and environmental high standards.

CONTRACTING FIELDS

- Transportation & Mobility
- Water & Sanitation Works
- Power & Utilities
- Buildings



Fürther Straße 27
90429 Nuremberg
Germany
www.qgmi.de

MSW TREATMENT

SEMI-MOBILE MBT PLANT

WATCH VIDEO ON YOUTUBE:



www.komptech.com



Biometrics is the Future of Secure Banking. //

DERMALOG revolutionizes the Nigerian banking industry by identifying customers via face and fingerprint recognition.

In 2013, the Central Bank of Nigeria (CBN) decided to step up its efforts against money laundering and fraud. As a result, CBN selected the German biometrics company DERMALOG to provide a secure customer identification solution. Since the system's launch in 2015, every Nigerian citizen has to enroll his face and fingerprints before opening a bank account. DERMALOG's biometric matching prevents, for example, a person from opening accounts with more than one identity. The CBN and more than 20 other Nigerian banks have successfully implemented DERMALOG's innovative system. About 45 million Nigerians already have a so-called Biometric Verification Number (BVN),

which gives them outstanding security in their banking transactions and convenient access to the Nigerian financial market.

DERMALOG - The Biometrics and Security Innovation Leader

DERMALOG Identification Systems is Germany's pioneer in biometrics and the largest German manufacturer of biometric systems and devices. Founded in 1995, the company provides a full range of bio-metric identification solutions, including the latest generation of fingerprint and document scanners. DERMALOG technology is currently used in more than 250 large-scale installations around the globe.



→ Learn more about DERMALOG and its biometric innovations on the company's website at www.dermalog.com



The next level of mobility for Africa

Urban mobility in the third dimension with inclusive mobility from the market and technology leader Doppelmayr/Garaventa. Our company offers planning competence all the way through to full operational service. Public mass transport solutions with cable cars shorten the daily commute and are unbeatable when it comes to capacity/cost comparisons. Together towards a sustainable future.

www.doppelmayr.com



aka

EUROPEAN
EXPORT + TRADE
BANK

AKA - Der erfahrene Partner für internationale Export- und Handelsfinanzierungen

Die Welt wandelt sich kontinuierlich. Und damit ändert sich permanent der weltweite Bedarf an Waren und Dienstleistungen.

Gerade bei internationalen Exporten hat deren Finanzierung oberste Priorität.

Die AKA ist seit über 65 Jahren Spezialist für Exportfinanzierungen – weltweit aktiv und mit starkem Fokus auf den afrikanischen Kontinent.



In den nächsten Jahren werden wir gemeinsam mit unseren Geschäftspartnern das Engagement auf dem afrikanischen Kontinent weiter verstärken. Jenseits der operativen Aufgaben ist die AKA eine Plattform zur Diskussion und Entwicklung von Grundsatzthemen im Kontext internationaler Handelsfinanzierung.



Kernkompetenzen

Tiefes Trade-Finance-Knowhow und klarer Fokus auf Handels- und Exportfinanzierung

Langjährige Erfahrung im Kreditgeschäft mit Spezialexpertise für Afrika

Online-Portal SmaTiX (Small Ticket Express): vollautomatisierte und digitale Lösung für standardisierte, kleinvolumige Bestellerkredite



AKA auf einen Blick

Gründung **1952**

17 Banken sind unsere Gesellschafter

150 Mitarbeiter*innen

Sitz in Frankfurt am Main, Deutschland

www.akabank.de



Global Partner for Health

Health Focus is an established and reputable health sector consultancy, promoting the development of sustainable and equitable health systems in the Global South. We have been providing high-quality services in organisational development, research, training and education for 20 years.

We operate in Europe, Africa, Central America and Asia, with the strongest presence on the African continent. We offer customised and professional project management to our international client base, and have branch offices in South Africa, Guinea and the Democratic Republic of Congo.

Working with our international network of carefully selected specialist experts and partner organisations, we ensure outstanding results. Our teams have strong academic backgrounds and longstanding experience in working with government institutions, civil society organisations, bi- and multilateral agencies, and the private sector.

In the field of health services and diagnostics, we are your number one partner for feasibility studies and project development in Africa.

HEALTH FOCUS 

Health Focus GmbH
Friedrich-Ebert-Str. 33
14469 Potsdam
Germany

Tel.: +49(0)331-20 00 70
Mail: info@health-focus.de

WWW.HEALTH-FOCUS.DE

Turnkey solutions for successful animal production

Since 1938: your reliable partner
in the Middle East & Africa

Solutions clé en main pour une production animale réussie

Depuis 1938 : votre partenaire fiable
au Moyen-Orient et en Afrique



Big Dutchman International GmbH

P.O. Box 1163 | 49360 Vechta | Germany

big@bigdutchman.de | www.bigdutchman.com



Big Dutchman



Only 15 min from Johannesburg International Airport

Call +27-11-822-4610

www.knuth.co.za

YOUR ONE-STOP-SHOP

FOR ALL MACHINE TOOLS

TAILOR-MADE SOLUTIONS FOR YOUR PRODUCTION

FROM GERMANY



KNUTH SA (Pty) Ltd • 1 Sam Green Street, Tunney Ext 7 • Germiston • South Africa • info@knuth.co.za



STIHL

PROFITABLE AGRICULTURE. BY STIHL.

Find out more about local partners and products at:

<https://www.stihl.com>

VIDEO: Our power tillers in use

Your contact at STIHL's headquarters
in Germany:

Johannes Wetzel
+49 7151 26 12 62 / johannes.wetzel@stihl.de

L'AGRICULTURE PRODUCTIVE. PAR STIHL.

En savoir plus sur nos partenaires et produits locaux :

<https://www.stihl.com>

VIDÉO : Nos motobineuses en action

Votre contact avec la maison mère STIHL
en Allemagne :

Alexandre Gueguen
+49 7151 26 47 59 / alexandre.gueguen@stihl.de



Lighting the way with diagnostics

Sysmex supports healthcare professionals around the world by providing a broad range of medical diagnostics products and solutions. In the fields of haematology, urinalysis, haemostasis, life science, flow cytometry and essential healthcare, we combine multi-functional and easy-to-operate instruments with a variety of reagents and software solutions, plus reliable service and support.

The Sysmex Academy offers high-quality education of our staff and our end users to ensure first-class application and technical support, thereby reinforcing our role as a knowledge provider for current and future generations.

Sysmex Europe GmbH, located near Hamburg, Germany, is a subsidiary of the Sysmex Corporation, Japan. From our regional headquarter in Hamburg, we serve our affiliates, distributors and customers throughout Europe, the Middle East, and Africa (EMEA).

For more information on how we are lighting the way with diagnostics, visit www.sysmex-europe.com



Efficiency through co-operation.



evagor gmbh, with its headquarters in Germany, is a project development company for the realisation of industrial investment projects in the field of raw material deposits and processing, infrastructure, telecommunications as well as special projects.

Our cooperation with international investors, also from Africa and Asia, focuses on countries with emerging markets. Our expertise is the structuring of international investment projects on the technical side, their financing and political engineering, up to production and off-take structures on the world market.

With our technology partners from Europe, North America and Asia, we support the development and integration of local companies in the target countries. The project volumes for which we are responsible range from 0.5 to 10 billion euros in combined projects.

It is important to us that all projects comply with the highest social and environmental standards, the standards of the World Bank, UN and EU as well as the 17 SDGs of the Paris Agreement.

Our reference projects are exemplary and diverse. They extend across the CIS states and Asia, including raw material

deposits, to the DR Congo. Currently active projects include the structuring of a railway network and the production of green hydrogen from hydropower.

evagor gmbh
Germany

+49 341 23 02 630
evagor.com





Africa GreenTec

We empower people to achieve more self-determination and growth through sustainable energy solutions.

Nous donnons aux personnes les moyens de parvenir à plus d'autodétermination et de croissance grâce à des solutions énergétiques durables.

africagreentec.com



Plan your project with us or invest sustainably.

With the ImpactSite, Africa GreenTec has developed a holistic system solution that makes it possible to supply entire village communities in rural regions with electricity and sustainable technologies. We've taken electricity to the next level by developing an intelligent system that can withstand the harsh conditions of off-grid regions in Africa – outperforming even modern European standards.

Planifiez vos projets avec nous ou investissez durablement.

Avec l'ImpactSite, Africa GreenTec a mis au point une solution de système intégral qui permet d'alimenter en électricité et d'équiper avec des technologies durables des communautés villageoises entières vivants dans des régions rurales. Nous avons fait passer l'électricité à un niveau supérieur en développant un système intelligent capable de résister aux conditions difficiles des régions hors réseau en Afrique - surpassant même les normes européennes actuelles.





s-weltweit.de

International ist einfach.

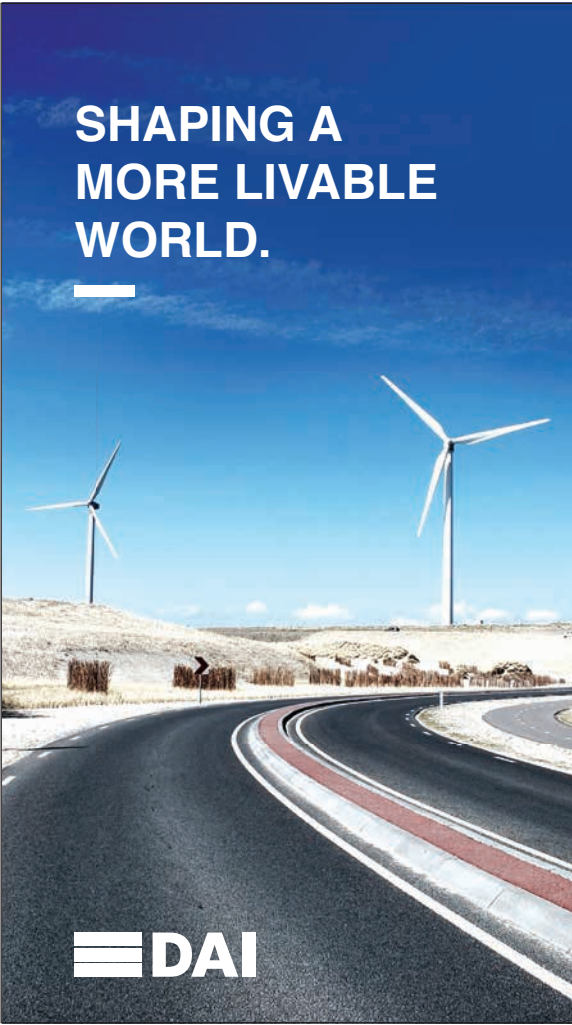
Wenn Sie eine smarte App für Ihre
Geschäfte haben, in Afrika und weltweit.

S-weltweit





Wenn's um Geld geht 



SHAPING A MORE LIVABLE WORLD.



Committed to Africa

DAI is a global development company and a pre-eminent supplier of integrated development services to governments and corporations worldwide. We have delivered transformational solutions to social and economic development challenges in 150 countries.

Africa has always been at the heart of DAI's mission. Our first-ever project was in Zaire—now the DRC—and in our 50 years of operation we have since worked in all 54 African nations. Today, we are more active than ever, with 50 professional staff based in Nigeria and 50 to 70 projects ongoing at any one time across the continent.

Drawing on a global team 5,000 strong—with additional corporate locations in Austria, Belgium, Germany, the UK, the United States, and elsewhere—we assist Africa's governments, businesses, international donors, and local communities to advance their vision of a dynamic, peaceful, and prosperous continent.

Whether promoting inclusive economic growth or supporting job creation for women and young people, spurring innovation or facilitating digitalisation, DAI brings together world-class global and local expertise—in private sector development, investment facilitation, local content, digital acceleration, agriculture, environment and climate change, health, social protection, and governance.

www.dai.com



EDUCATION IS THE FUTURE

The key for successful economic growth of any country is high-quality training of young skilled people. Lucas-Nülle works with decision-makers from the world of politics, business and education to develop the necessary concepts in the area of industrial and technical training. Based on these concepts, the German company creates effective digital structures at universities and schools throughout the African continent. The Lucas-Nülle solution consists of training systems which put practical skills at the heart of knowledge transfer. To implement those solutions, the didactic technology experts work directly with local universities and schools. The close cooperation starts with the planning and design of the classrooms and ends with the preparation of the trainers for innovative teaching methods.

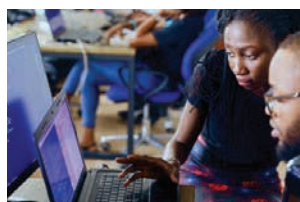
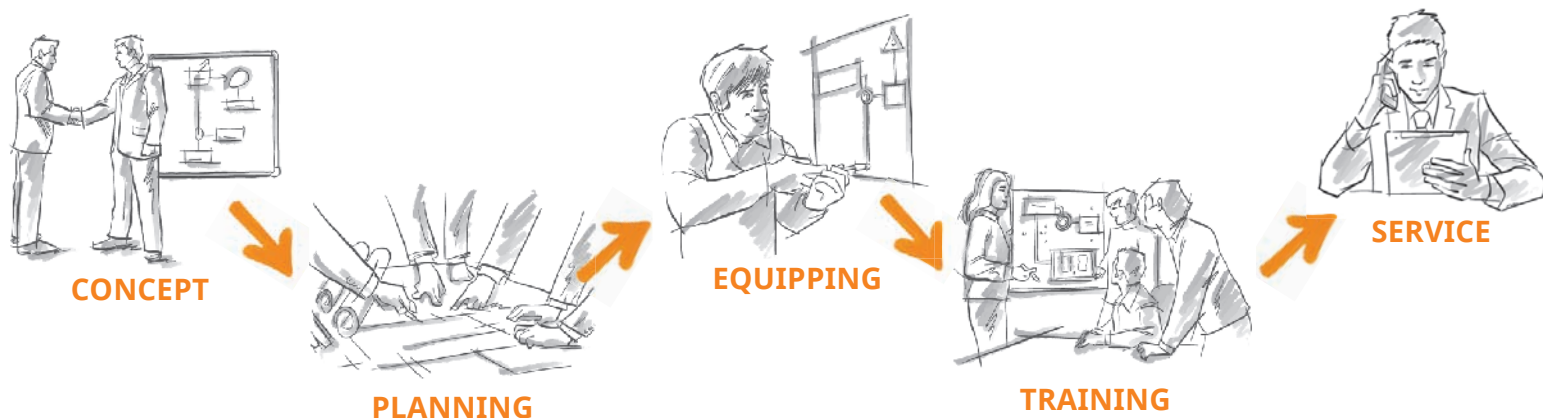


Your contact / Votre contact
Manfred Masson
Phone +32 495 511387
masson@ln.eu

L'ÉDUCATION EST L'AVENIR

Le fondement d'un développement économique réussi est la formation de haute qualité de jeunes professionnels qualifiés. Lucas-Nülle travaille avec des décideurs du monde politique, économique et éducatif pour développer les concepts nécessaires dans le domaine de la formation professionnelle, technique et industrielle. Sur base de ces concepts, l'entreprise allemande met en place des environnements numériques modernes dans les universités et les écoles sur tout le continent africain. Les solutions Lucas-Nülle sont basées sur des systèmes de formation qui placent les compétences pratiques au cœur du transfert de connaissances. Pour la mise en œuvre de ces solutions, les experts en technologie et pédagogie travaillent directement avec les universités, les écoles et les centres de formation locaux. Cette étroite coopération commence dès la phase de planification et inclut la conception des laboratoires et ateliers, la mise en service et la formation des formateurs et enseignants aux technologies modernes et méthodes d'enseignement innovantes.

Lucas-Nülle GmbH | www.lucas-nuelle.com



THE FUTURE OF WORK IS NOW.



Rapidly changing work environments call for a highly skilled workforce.

New approaches to education and training are key to economic prosperity and sustainability.



Looking for high quality VET products and services? You've come to the right place!

Get ready & discover our network of 200+ German technical & vocational training providers for tailor-made solutions. Find your partner in our provider pool and post cooperation requests on our virtual B2B marketplace at www.imove-germany.de.

iMOVE: YOUR GATEWAY TO "TRAINING – MADE IN GERMANY"

www.imove-germany.de

bibb Federal Institute for Vocational Education and Training

Hansa Meyer Global



As 'Transport Architects' we develop integrated transport concepts. Hansa Meyer plan and coordinate worldwide transports of complex industrial plants, oversized and heavyweight goods.

Hansa Meyer Global Holding GmbH · Anne-Conway-Str. 6 · D-28359 Bremen · Tel. +49 (0)421 329970
info@hansameyer-holding.com · www.hansameyer.com



www.vda.pt

**We are where
we're needed**

440 PEOPLE **+300** LAWYERS **13** JURISDICTIONS

Vda LEGAL PARTNERS

ANGOLA CABO VERDE CAMEROON CHAD CONGO DEMOCRATIC REPUBLIC OF THE CONGO EQUATORIAL
GUINEA GABON GUINEA-BISSAU MOZAMBIQUE PORTUGAL SAO TOME AND PRINCIPE TIMOR-LESTE

MEYER&MEYER

Driven by passion.

Meyer & Meyer ist Ihr zuverlässiger Logistikpartner in Nordafrika - seit über 40 Jahren.

Mit Meyer & Meyer Automotive Solutions starten Sie direkt von der Pole-Position. Wir bringen Ihre Waren zuverlässig ins Ziel, denn Fachkompetenz in Nordafrika und Transparenz stehen bei uns ganz oben auf dem Treppchen. Unsere speziell für die Automobilbranche entwickelte Software führt zu einer Optimierung der Warenströme entlang der kompletten Transportkette.

Meyer & Meyer is your reliable logistics partner in North Africa - for over 40 years.

With Meyer & Meyer Automotive Solutions, you are starting in pole position. Professional competence in North Africa and transparency are our top priority, so you can depend on us to get your goods to their destination. Our software, which has been developed specifically for the automotive industry, allows for the optimisation of goods' flow along the entire transport chain.

Meyer & Meyer Automotive Solutions. Driven by passion.

meyermeyer.com/automotive



Giesecke+Devrient

VERIDOS

IDENTITY SOLUTIONS

by Giesecke+Devrient
and Bundesdruckerei



Securing identities in a globalized world

We live in a fast, mobile, and highly virtualized world. We expect 24-hour, 365-day access to everything, anywhere. Giesecke+Devrient (G+D) develops, produces, and distributes products and solutions around secure payment, connectivity, identity and digital infrastructures to keep this world moving.

G+D and its subsidiary Veridos, a joint venture with Bundesdruckerei, help governments to cope with major challenges. They provide reliable means to identify citizens and travelers while protecting them from the threats of identity theft and fraud.

Governments are able to acquire high-security passports, ID cards, driver's licenses, and other IDs, and even the facilities to manufacture their own.

The result: a holistic solution that covers the entire identity value chain, from enrolment and document generation to data management, public key infrastructure, personalization and border control systems such as eGates.

www.gi-de.com | www.veridos.com



Pour plus d'informations, veuillez nous contacter:
For more information, please contact:

✉ test@daslabor.com

🌐 www.daslabor.com

Das Labor.

Qualité allemande fabriquée en Afrique.

Nous assurons une production de qualité en Côte d'Ivoire selon les normes allemandes. Nos tests rapides répondent aux standards de qualité les plus élevées, garantissant des résultats sûrs et rapides à un prix avantageux.

Disponible dès maintenant

Tests rapides de dépistage de l'antigène SARS-CoV-2

Tests rapides de dépistage des anticorps IgG SARS-CoV-2

German quality made in Africa.

We guarantee quality-controlled production in Côte d'Ivoire according to German standards. Our rapid tests meet the highest quality standards, ensuring safe, quick and cost-effective test results.

Available now

SARS-CoV-2 antigen rapid tests

SARS-CoV-2 antibody rapid tests

CAPE TOWN

EFFICIENT SEWAGE SYSTEM

State-of-the-art tunnelling technology from Herrenknecht is currently being applied to upgrade the sewage system in Cape Town. 1.2km of new, sustainable tunnel infrastructure has been constructed with minimal disruption to the local community.

➤ www.herrenknecht.com

**PIONEERING
UNDERGROUND
TOGETHER**

Construction of the Cape
Flats 3 Bulk Sewer – Phase 2
Client: City of Cape Town
Engineer: AECOM
➤ CSV Construction

HERRENKNECHT



Tunnelling Systems

Credit: Terry February



**HELLMUTH
CARROUX**

Pharma
Natur
Chemie
Rohstoffe

Frauke Henning
Geschäftsführerin / Direktor



HELLMUTH-CARROUX GMBH & CO. KG
Gänsemarkt 50, D-20354 Hamburg
Tel.: +49 40 35 53 90-40 – Fax: +49 40 35 53 90-33
mail@hellmuth-carroux.de

Hamburg is our home. So is Africa.

For more than 170 years Hapag-Lloyd is connecting markets, countries and people. We are among the Top Carriers serving the African Continent – enabling the respective countries to strongly participate in World Trade. With 12 Services to and from Africa, we cover 17 different ports in the Region. That's why we are proud to call Africa our home.



www.hapag-lloyd.com



Hapag-Lloyd



Synodynamics

Compact off-grid hydro-power turbine

- Low cost of installation, easy infrastructure
- Affordable price
- Perfect for remote small villages
- No environmental impact
- 8-40MWh/year
- 60x60x60cm - 55kg



info@syno-dynamics.com
+49-1523-3818003

Siedlerstrasse 64
85716 Unterschleissheim
Germany

www.syno-dynamics.com



MEFIRE
IMPORT/EXPORT

Your gateway into Africa and Europe

Contact us:

European offices:

 (+49) 176 61 07 35 48

African offices:

 (+237) 691 95 23 30

 <https://mefire-import-export.webnode.com>

The world is our playground,
Germany our home base
and Africa our vision.



exficon
export finance consulting
tender agency desk

www.exficon.de



export
finance
consulting



tender
agency
desk





Hoffnung, die trägt
30 Jahre medizinische Partnerschaft mit Afrika
www.mercyships.de





We pioneer motion

**Powerful Partner for
Future Technologies**

Quality, technology and innovations as success factors

As a leading global supplier to the automotive and industrial sectors, the Schaeffler Group has been driving forward groundbreaking developments in the fields of motion and mobility for more than 70 years. With innovative technologies, products and services for CO₂-efficient drives, electric mobility, Industry 4.0, digitalization, and renewable energies, the company is a reliable partner for making motion and mobility more efficient, intelligent and sustainable. Our global network for production, research and sales is formed by around 170 sites in 50 countries – including the Schaeffler plant in Port Elizabeth, South Africa, which has been in operation since 1963.

www.schaeffler.com

SCHAEFFLER



NEULANDT 3P –
Your Portable Precast Plant

The mobile field factory for the production of precast elements for affordable homes / La ligne de production mobile d'éléments préfabriqués en béton pour des logements économiques



Mobility – Operations directly at the project location
Mobilité – Production directe sur le site du projet



Regional value creation thanks to utilization of local workforce and supply chain / **Création de valeur régionale** grâce au recours à des approvisionnements locaux ainsi qu'à une main d'oeuvre de proximité



Cost efficiency combined with **high quality**
Les justes coûts associés au **meilleur niveau de qualité**



www.neulandt.build



WATER LOSS



- We provide
- Water leak detection technology
 - Comprehensive support
 - Detailed education and training

GERMAN hydropower TECHNOLOGY Kochendorfer Wasserkraftanlagen



Turbines Refurbishments Governors Steel Hydraulics Construction
Turbinen Revisionen Regler Stahlwasserbau

Kochendorfer Wasserkraftanlagen Turbinen-Maschinenbau e. K.

Berglerschleife 11 · 92714 Pleystein, Germany
+49-9654-92208-0 · info@kochendoerfer.de · www.kochendoerfer.de





C. WOERMANN



**Mit technischem Know-how
in Afrika zuhause.**

- Landwirtschaftstechnik
- Ausstattung für lokale Produktion
- Transport- und Infrastruktur-Equipment

**in Ghana, Nigeria, Angola und
weiteren Ländern Sub-Sahara-Afrikas**

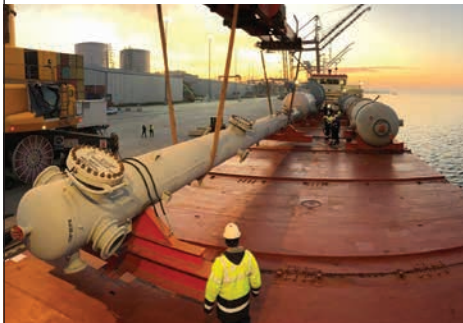
VERTRIEB & SERVICE · PROJEKTPARTNER

WWW.C-WOERMANN.DE



Group

Worldwide Logistics
The Intelligent Way



**Project Logistic
is our Passion**

www.lplog.com

Success is possible anywhere.

But only when you have the right partner.

Whether you are a global Company headquartered in Africa looking for best possible access to the markets in the European Union or a German Multinational pursuing business opportunities in Africa. Our Africa-Germany corridor team is uniquely positioned to help your business build its path to success in Africa as well as Germany.

To find out more please visit: **www.kpmg.de/internationalbusiness**

Contact:

Andreas Glunz, Managing Partner International Business, KPMG in Germany
T +49 211 475-7127, aglunz@kpmg.com





Security is not a product, but one of the most valuable goods of a nation.
The core of a holistic ID program is the constant capability to increase
and optimize the integrity of the national identification scheme.

Mühlbauer is strongly committed to providing reliable and
secure government solutions for your citizens, thus creating trust and
absolute confidence whilst meeting all your individual requirements.

Mühlbauer – Your Reliable Partner for Your National ID Program





WITTE SECURITY PRINTING

SELF-ADHESIVES

- visa stickers
- security labels
- revenue stamps

PAPER-BASED

- vital documents
- security certificates
- official forms

PLASTIC CARDS

- ID cards
- driving licences
- access authorisation

ELECTRONIC APPLICATIONS

- NFC/RFID integration
- verification software
- security systems





WITTE GROUP • SENDENER STIEGE 4 • 48163 MUENSTER, GERMANY • TEL. +49 2536 991-0 • MAIL@WITTE-GROUP.DE • WWW.WITTE-GROUP.DE



Dr. Sadek Radwan

Kedas = High Quality + Competitive prices + Made in Germany

Dear Reader,

Today we serve clients in over 28 countries from the Middle East, Northern Africa and South America producing several million top-level cutting and grinding discs per year for surface finishing, machine working and cutting of material.

The whole management team and the engineers at the R&D-Department are dedicated to total customer satisfaction from production, to research, and after-sales-service.

This dedication to Total Quality Management was recognised by both the media and international organisations and led to several awards such as the prestigious Quality Crown Award in 2009 and the International Star for Quality in 2011.

Contact us → info@kedasgroup.de



THE EXPERTS FOR HIGH QUALITY CUTTING AND GRINDING DISCS

WWW.KEDASGROUP.DE

ITO Global Logistics

Delivering the difference. Worldwide.

We offer sustainable, reliable and individual logistic solutions.

With global logistics we connect people who make a difference. Together, we are breaking new ground to create sustainable solutions.

www.ito-logistics.de





B. BRAUN
A beneficial partnership.

WE PROTECT AND IMPROVE THE HEALTH OF PEOPLE AROUND THE WORLD.

Effective solutions begin with passion. And the willingness
to face tasks. Through constructive exchange with our
customers and partners. A philosophy that moves us.
That inspires us. And drives us. Every day.
To find solutions that are both evolving and progressive.

To improve people's lives. Now, and in the future.

Follow us:



B. Braun Group



B. Braun International



B. Braun International



bbraun_group

BUCHLER supports the fight against Malaria since 1858.

BUCHLER improves the taste of your Gin&Tonic since 1858.

BUCHLER extracts Quinine since 1858.



BUCHLER



SAACKE

H₂
ready

SAACKE

Better Life Energy

New Ultra-Low NO_x burners for future-proof combustion plants

BAT-compliant and precisely designed for your needs

- Plug&Burn mode for fast commissioning
- Suitable for gas and oil firing as well as for numerous special fuels
- Mixed and simultaneous firing possible
- Compatible with all relevant international emission guidelines

Duoblock version



For orders and requests

SAACKE

Südweststraße 13 | 28237 Bremen, Germany | Tel. +49 421 6495-0 | info@saacke.com

www.saacke.com

FAST FORWARD

Speeding up the Customer Experience.
Advancing Corporate Insurance Together.



Swiss Re
Corporate Solutions

Speed. Simplicity. Service. Not your typical description of a commercial insurer. But Swiss Re Corporate Solutions is anything but typical. For a start, we want to improve the customer experience. That's why we work with you to understand your needs, and provide tailored, state-of-the-art risk management solutions, without the hassle. We also know the world is changing and you need a partner who anticipates the future. At Swiss Re Corporate Solutions, we're relentlessly addressing industry inefficiencies and customer pain points to transform corporate insurance. By combining fresh, innovative perspectives with tech-driven solutions and applied expertise, we're leading the industry forward. We're rethinking corporate insurance with you in mind.

corporatesolutions.swissre.com

Swiss Re Corporate Solutions offers the above products through companies that are allowed to operate in the relevant type of financial products in individual jurisdiction including but not limited to insurance, reinsurance, derivatives, and swaps. Availability of products varies by jurisdiction. This communication is not intended as a solicitation to purchase (re)insurance or non-insurance products. © Swiss Re 2021. All rights reserved.

IHRE ANSPRECHPARTNER BEIM AFRIKA VEREIN AUF EINEN BLICK

YOUR CONTACTS AT THE AFRICA ASSOCIATION AT A GLANCE | VOS CONTACTS À L'ASSOCIATION AFRICAINE EN UN COUP D'ŒIL

Geschäftsführung



Christoph Kannengießer
Hauptgeschäftsführer
E-Mail: info@afrikaverein.de



Claudia Voß
Geschäftsführerin
Leiterin Länder & Märkte
E-Mail: voss@afrikaverein.de



Marlen Stephenson
Assistentin Geschäftsführung
E-Mail: stephenson@afrikaverein.de

Politik & Kommunikation



Lisa Steinbacher
Senior Managerin
Politik & Kommunikation
E-Mail: steinbacher@afrikaverein.de



Daniel El-Noshokaty
Referent Presse- und
Öffentlichkeitsarbeit
E-Mail: el-noshokaty@afrikaverein.de

Bereich Länder und Märkte



Khadi Camara
stellvertretende Leiterin
Länder & Märkte
E-Mail: camara@afrikaverein.de



Katarina Kunert
Senior Managerin Nordafrika & Sahel
E-Mail: kunert@afrikaverein.de



Asmau Nitardy
Senior Managerin Ostafrika
E-Mail: nitardy@afrikaverein.de



Wiebke Polomka
Junior Managerin Südliches Afrika
E-Mail: polomka@afrikaverein.de



Tara Méité
Senior Managerin Frankophones
West- und Zentralafrika
E-Mail: meite@afrikaverein.de



Robin Sohnemann
Referent German Agribusiness
E-Mail: sohne-mann@afrikaverein.de



Berit Zierz
Messwesen & Ausschreibungen
E-Mail: zierz@afrikaverein.de



Jean Endek
Finanzbuchhaltung
E-Mail: buchhaltung@afrikaverein.de



Carmen Oldenburger
Referentin Administration,
Finanzen, Personal
E-Mail: buchhaltung@afrikaverein.de



Berit Bürger
Senior Manager Veranstaltungen GmbH
E-Mail: buerger@afrikaverein.de

Externe Mitarbeiter



Egon Kochanke
Botschafter a. D.,
Diplomatischer Berater
E-Mail: kochanke@afrikaverein.de



**Afrika-Verein der deutschen
Wirtschaft e. V.**

Office Berlin

Friedrichstraße 206
10969 Berlin

Tel.: +49 30 206071-90
Email: info@afrikaverein.de

www.afrikaverein.de

Office Hamburg

Bleichenbrücke 9
20354 Hamburg

Tel.: +49 40 419133-0
Email: info@afrikaverein.de

