



Marktchancen und Investitionsklima in Afrika

Marktlücken branchenspezifisch und regional betrachtet

Hartmut Sieper

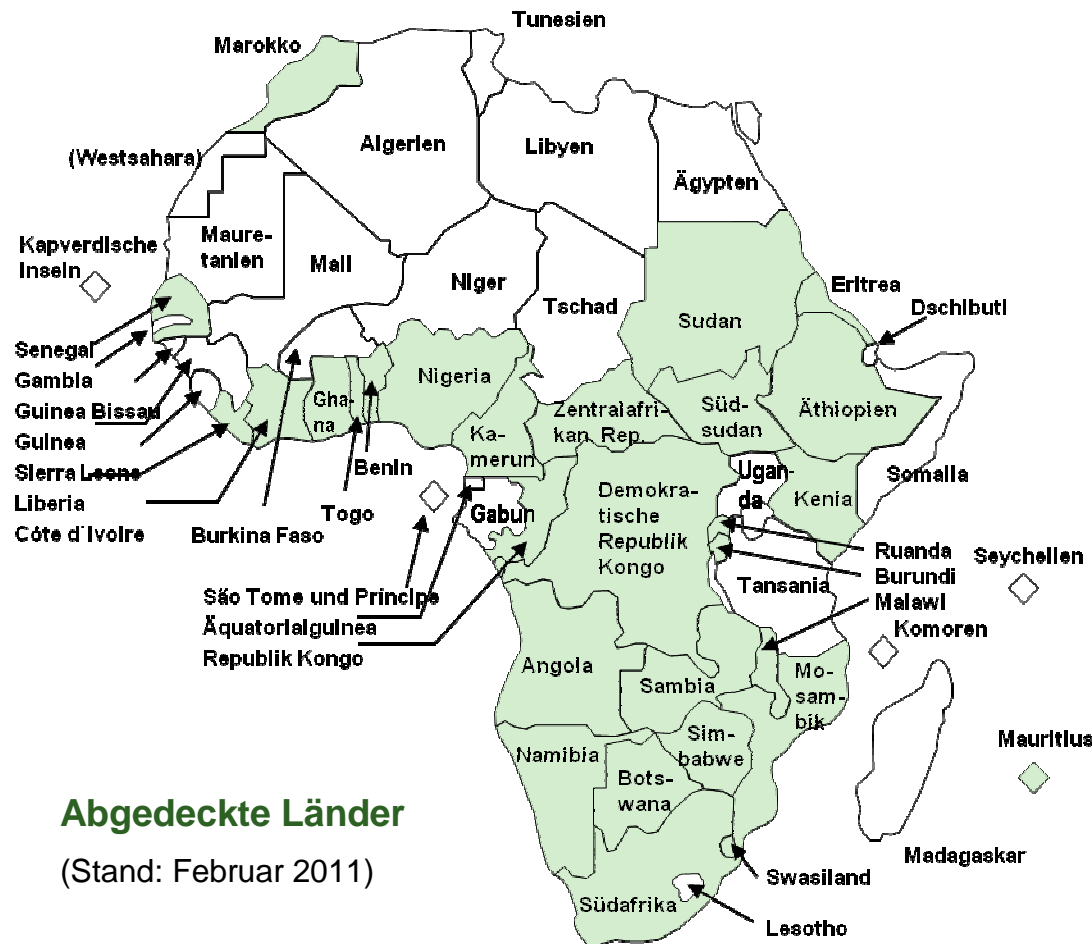
Trans Africa Invest GmbH

Dortmund, 5. März 2012

Über Trans Africa Invest



Wir machen Unternehmer und Investoren in Afrika erfolgreich.



Für Unternehmer/Unternehmen:

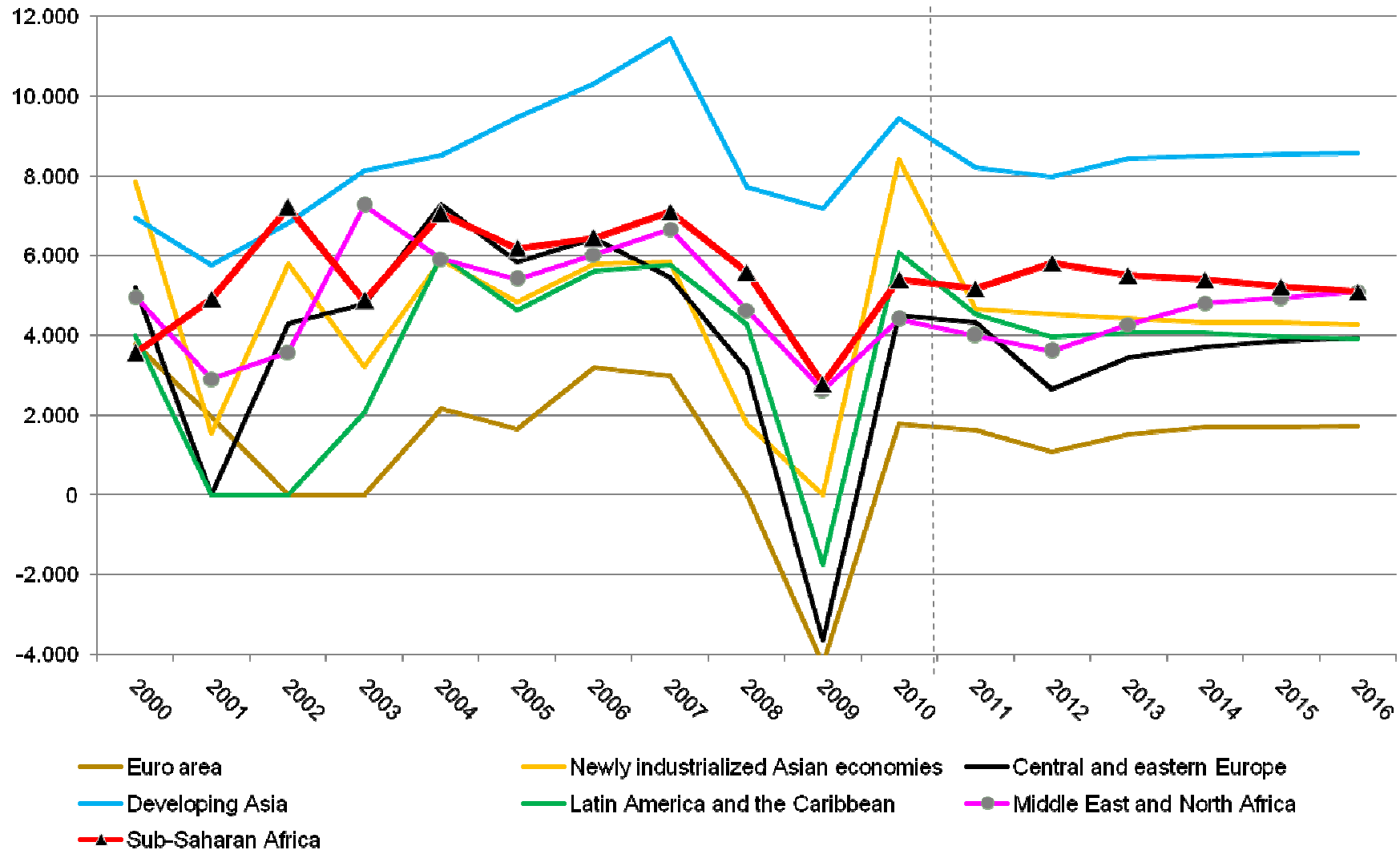
- Standortwahl
- Kontakthanbahnung
- Marktanalyse
- Markteintrittsstrategien
- Auslandsvertretung
- Machbarkeitsstudien
- Businesspläne
- Personalbeschaffung
- Interkulturelles Training

Für Investoren:

- Analyse und Prüfung von Investmentprojekten
- Investment Advisory (Private Equity Fonds)
- Fund Advisory (Kapitalmärkte)
- Risikomanagement
- M&A-Beratung
- Beteiligungsmanagement
- Ethische Investments
- CSR-Beratung
- Multi-Stakeholder-Dialog

Afrika: Zweitstärkstes Wachstum weltweit

Reales BIP-Wachstum, % ggü. Vorjahr (ab 2011: Schätzungen)



Quelle: IWF World Economic Outlook, Sep 2011; eigene Darstellung

Wirtschaftsdynamik 2012

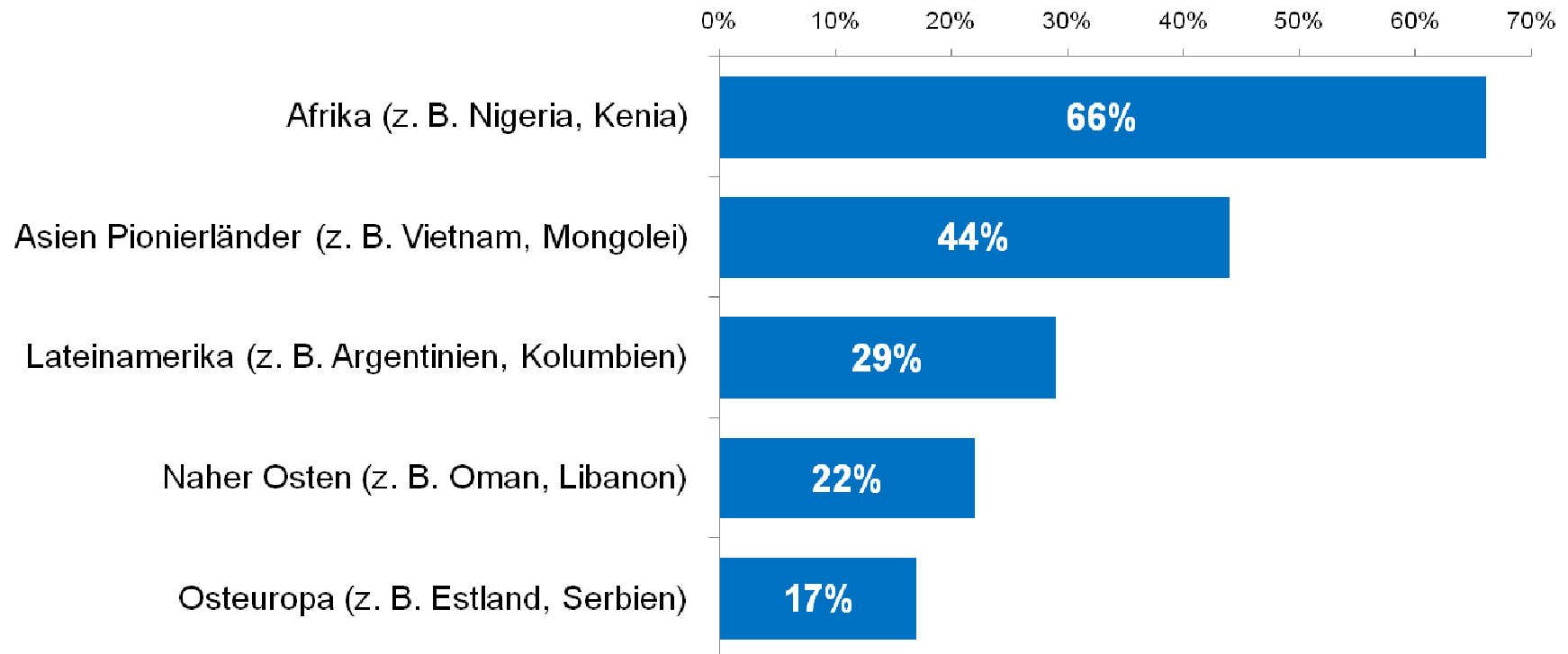
Reales BIP-Wachstum in Subsahara-Afrika, Schätzung 2012 nach Ländergruppen:

Öl exportierende Länder	6,9 %
Äquatorialguinea, Angola, Gabun, Kamerun, Rep. Kongo, Nigeria, Tschad	
Länder mittleren Einkommens (ohne Südafrika)	5,1 %
Botsuana, Kapverden, Lesotho, Mauritius, Namibia, Seychellen, Swasiland	
Länder niedrigen Einkommens	6,7 %
Äthiopien, Benin, Burkina Faso, Ghana, Kenia, Madagaskar, Malawi, Mali, Mosambik, Niger, Rwanda, Sambia, Senegal, Tansania, Uganda	
Fragile Länder	5,7 %
Burundi, Côte d'Ivoire, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Eritrea, Komoren, DR Kongo, Liberia, Sao Tome & Principe, Sierra Leone, Simbabwe, Togo, Zentralafr. Republik	

Investitionsklima

Umfrage unter 158 institutionellen Investoren, die ein grundsätzliches Interesse an Pionierländern haben
(Invest Abu Dhabi, Economist Intelligence Unit; Aug/Sep 2011)

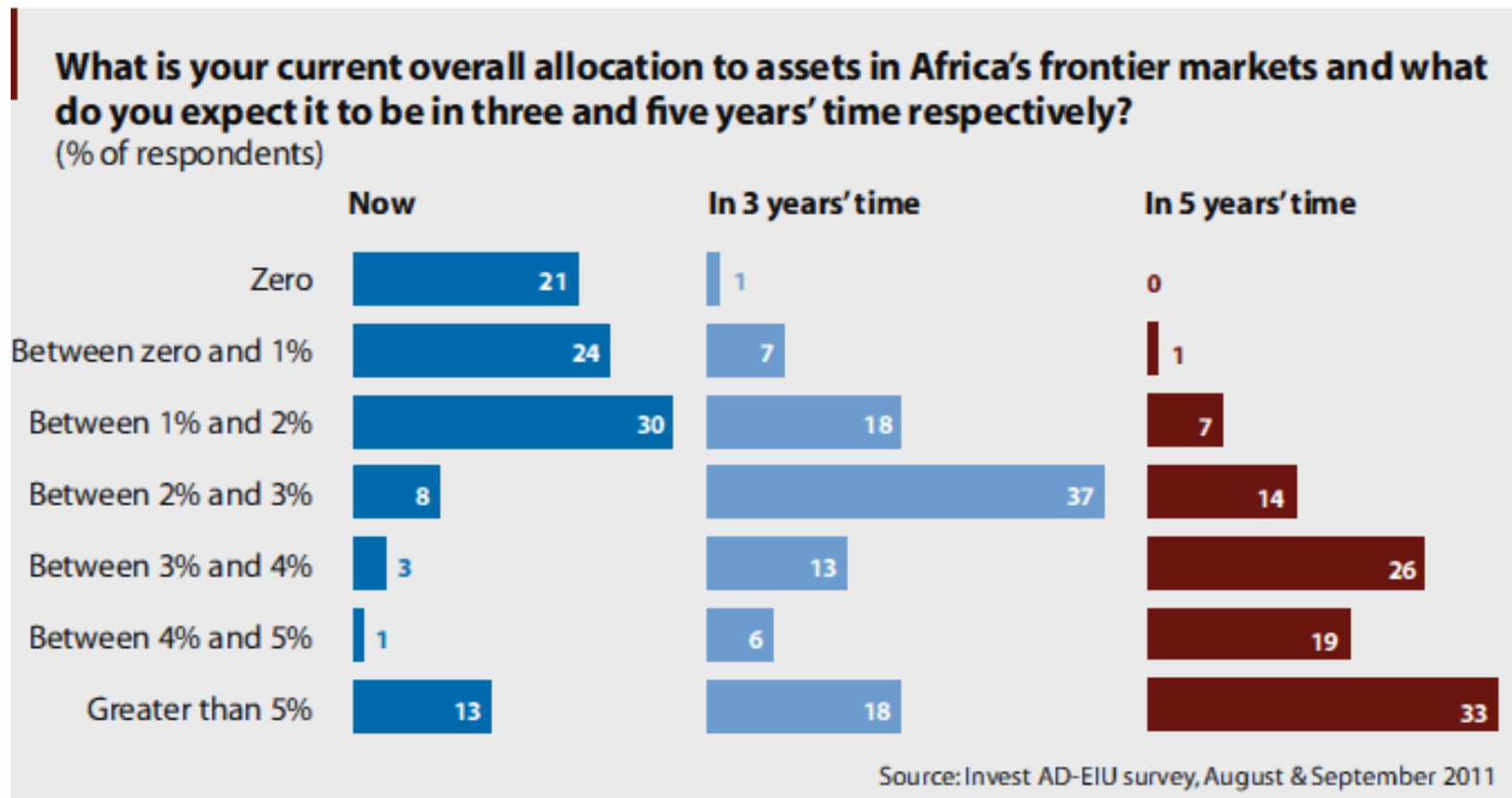
“In welchem der folgenden Pioniermärkte sehen Sie die besten Opportunitäten?
Bitte wählen Sie die wichtigsten beiden aus.”



Investitionsklima

Umfrage unter 158 institutionellen Investoren, die ein grundsätzliches Interesse an Pionierländern haben

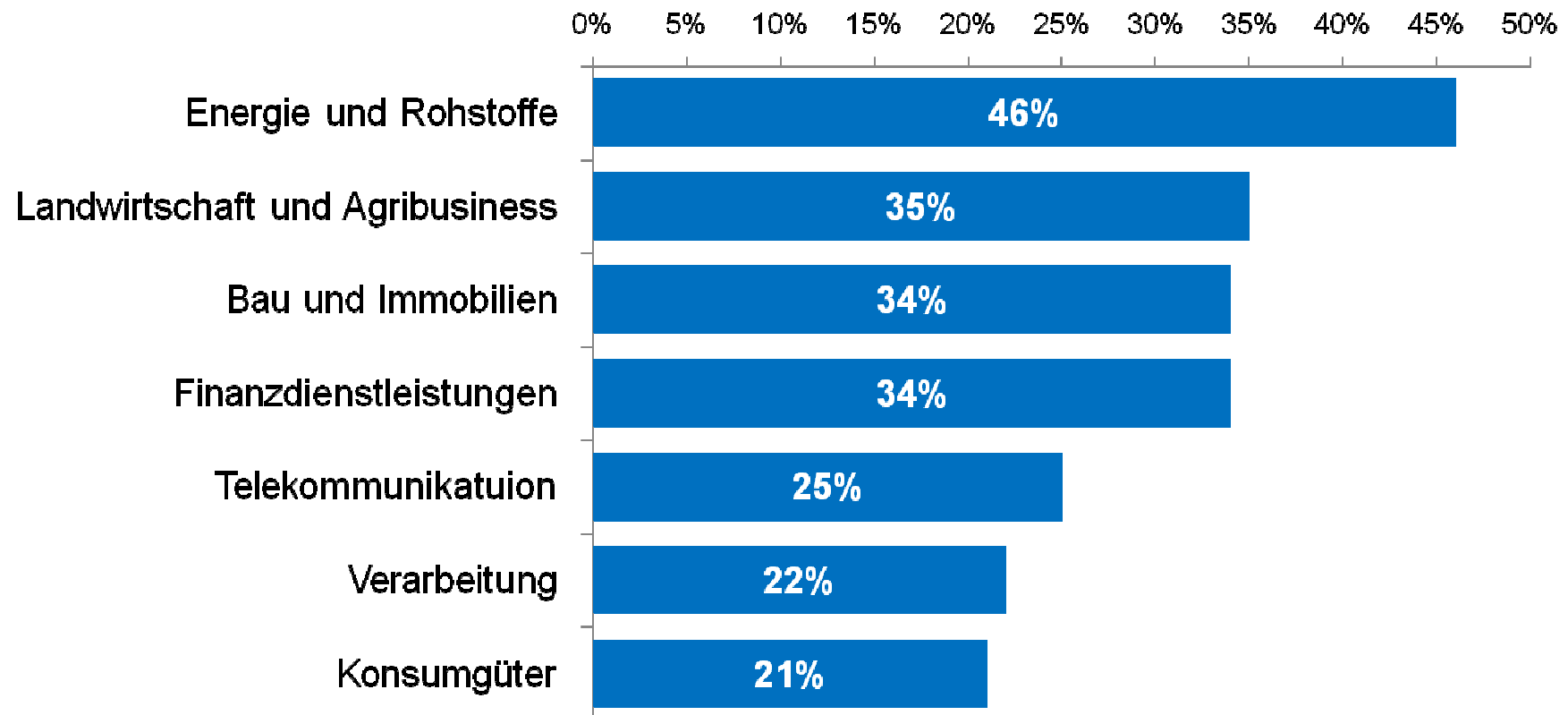
“Wie ist Ihre Gewichtung von Afrika-Investments aktuell, in 3 Jahren, in 5 Jahren?”



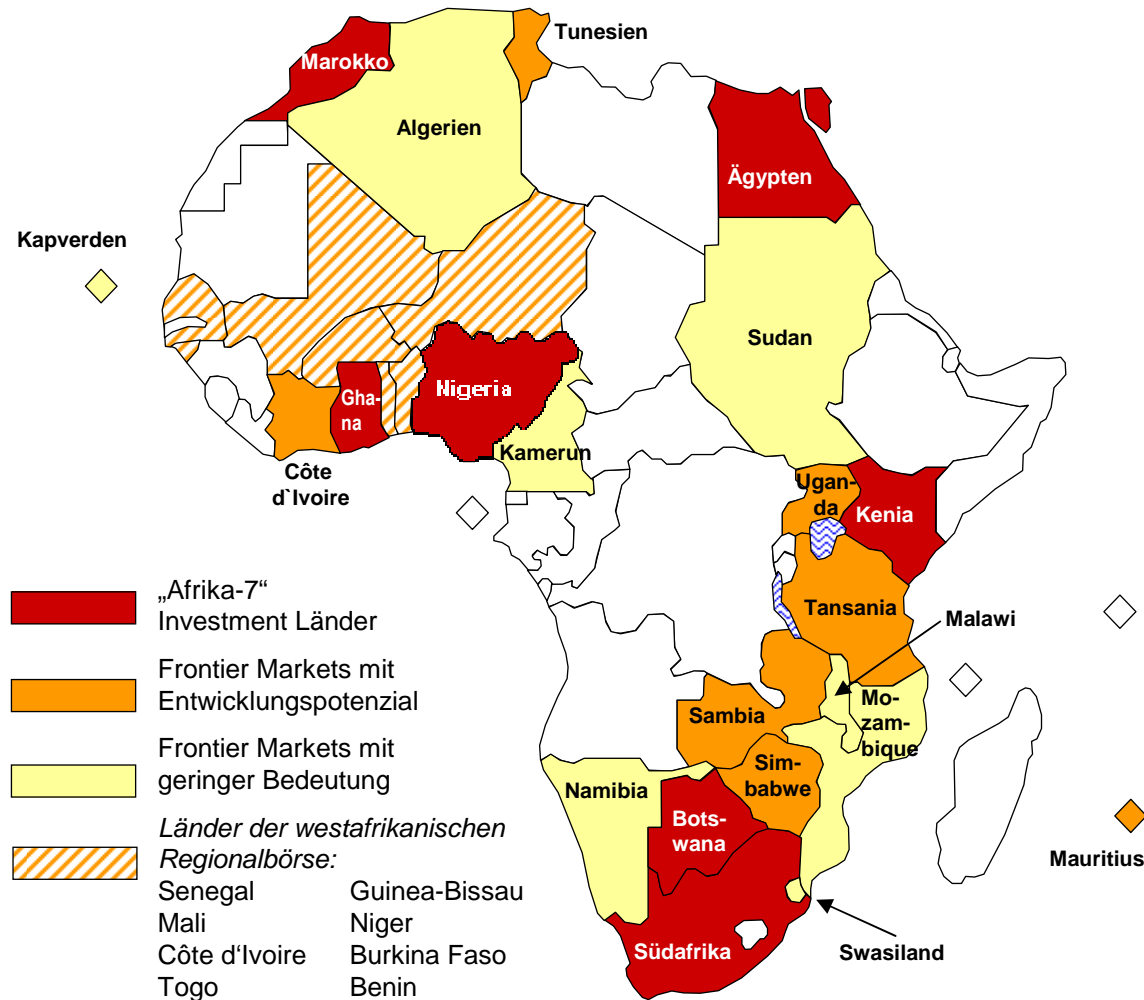
Investitionsklima

Umfrage unter 158 institutionellen Investoren, die ein grundsätzliches Interesse an Pionierländern haben

“Welche Branchen versprechen in den nächsten 5 Jahren die beste Wertentwicklung?”



Kapitalmärkte



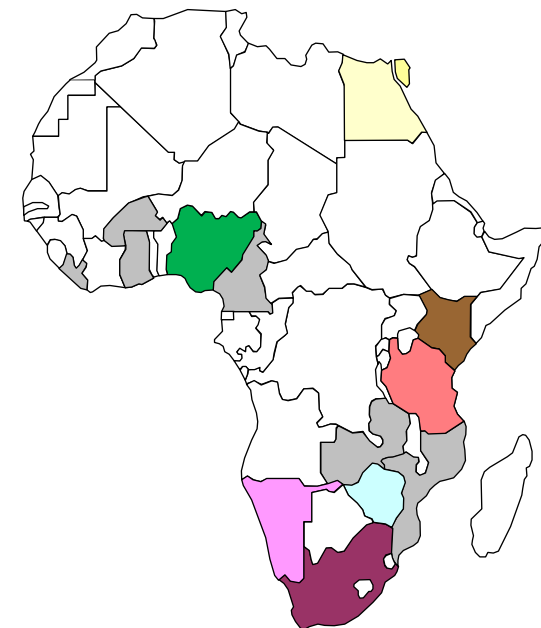
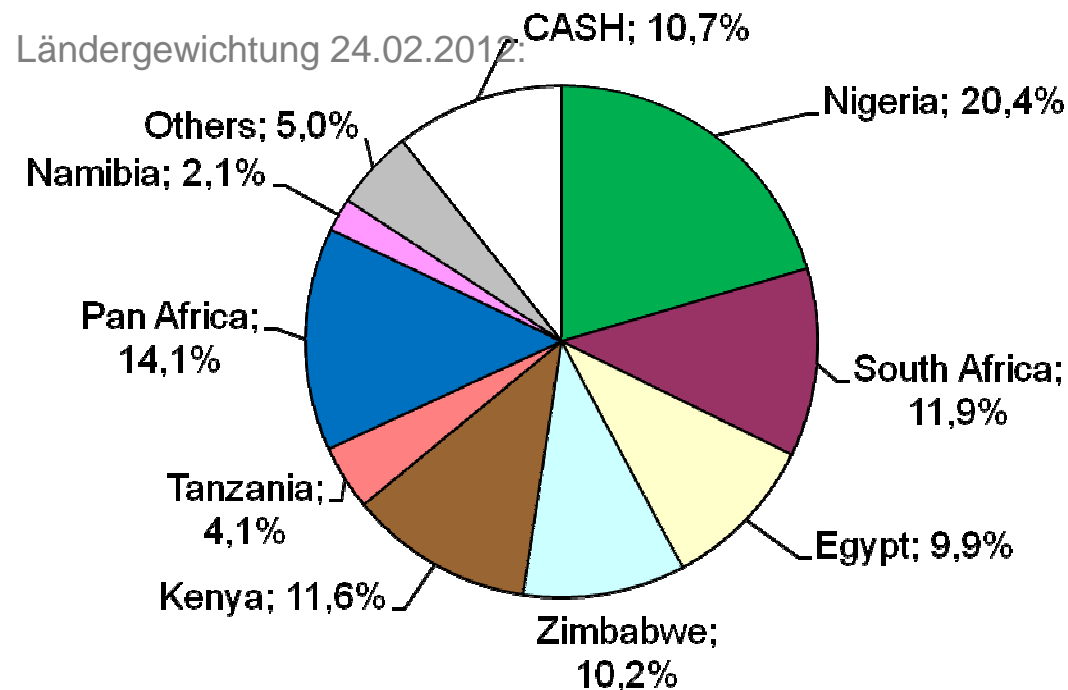
Börsenkaptalisierung
12/2011 (Mrd. \$); # gehandelte Unt.

Südafrika	856,7	407
Marokko	59,7	75
Ägypten	48,5	211
Nigeria	41,7	202
Kenia	10,5	58
Tunesien	9,3	57
Westafrika	6,0	39
Mauritius	5,8	87
Botswana	4,0	22
Simbabwe	4,1	74
Ghana	3,2	35
Sambia	3,1	21
Sudan	2,1	>50
Tansania	1,5	16
<u>andere</u>	<u>3,5</u>	
Summe	1.059,7	

NESTOR Afrika Fonds (Luxemburg)

Investmentstrategie:

- Ziel: Langfristiger Wertzuwachs
- Fokus: Pionierländer südlich der Sahara
- Breite Länderstreuung
- Investmentansatz: *Long Only*

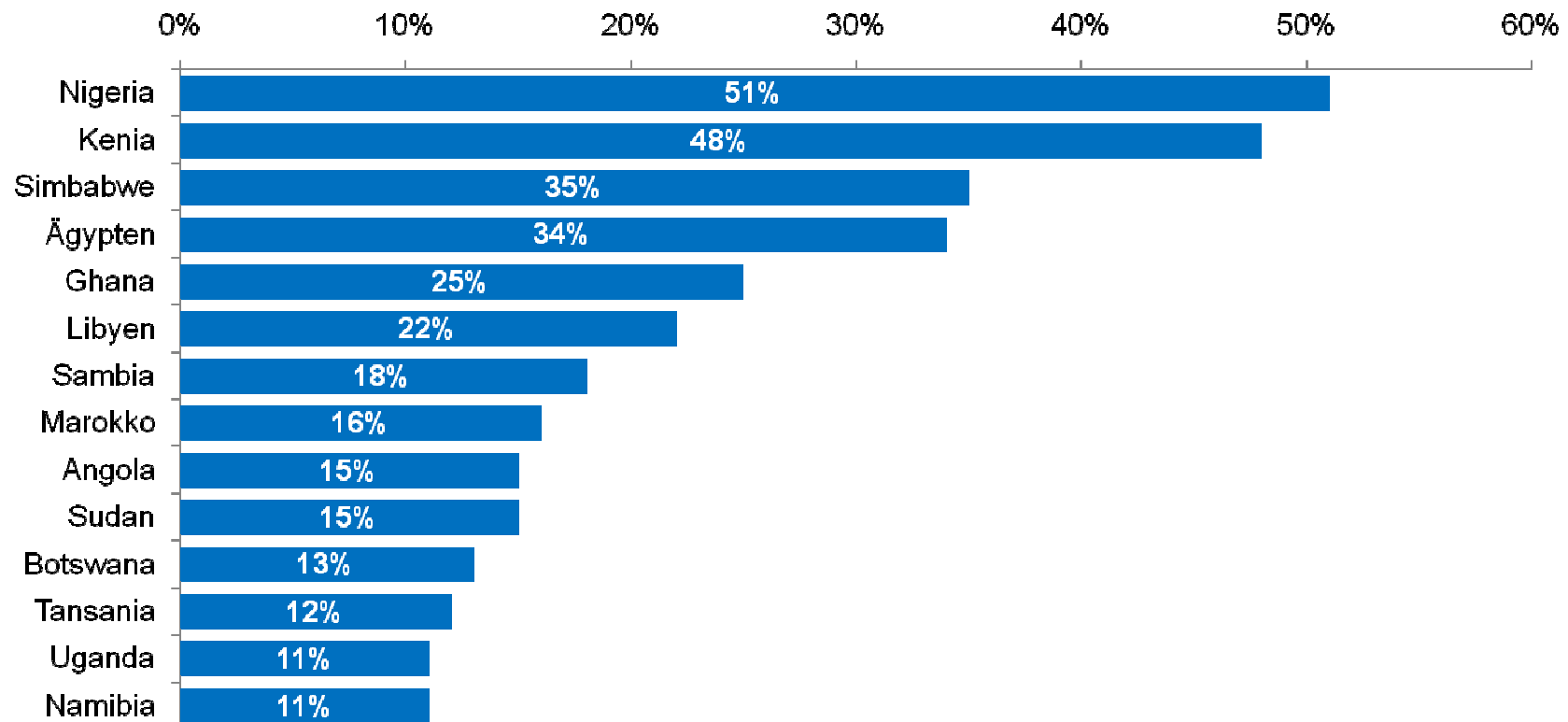


Investitionsklima

Umfrage unter 158 institutionellen Investoren, die ein grundsätzliches Interesse an Pionierländern haben

“Investments in welchen Ländern versprechen in den nächsten 3 J. die beste Wertentwicklung?”

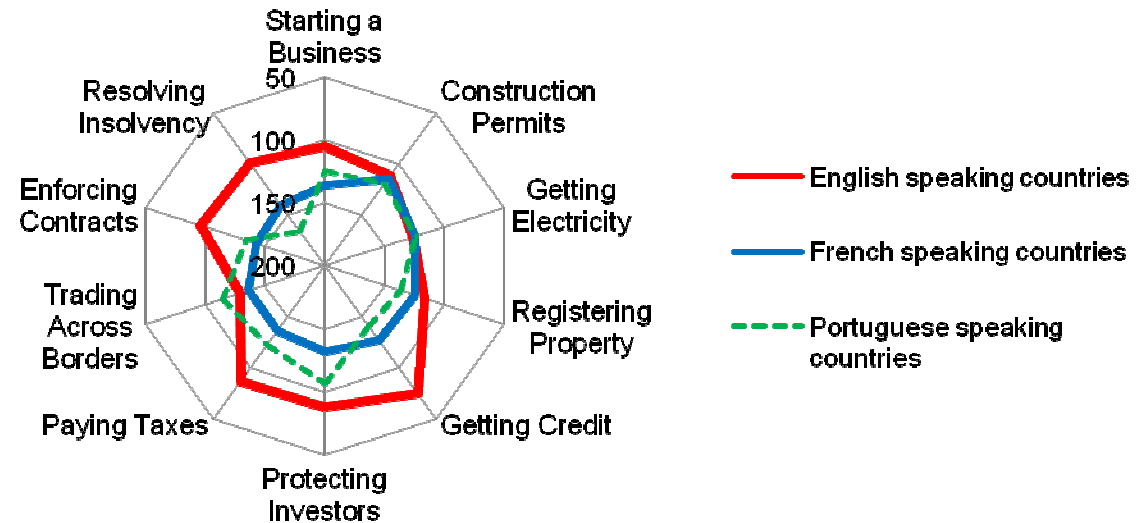
(Nennung von bis zu 5 aus insgesamt 30 Ländern)



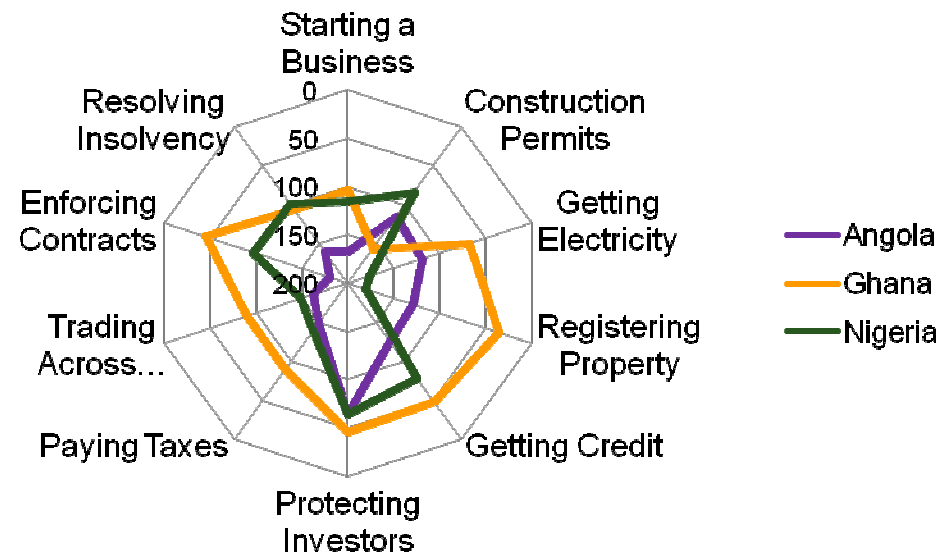
Länderauswahl aus unternehmerischer Sicht

Doing Business Report
der Weltbank

- Business ist einfacher in englischsprachigen Ländern
- Frz.-sprachige Länder sind sehr bürokratisch und von Frankreich dominiert



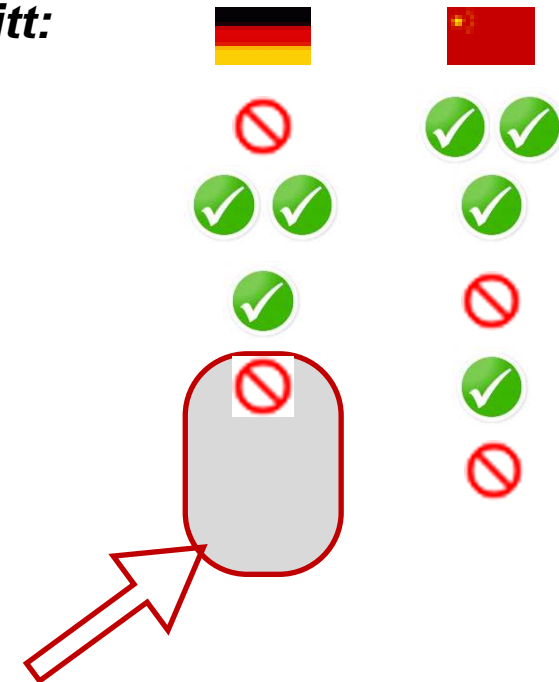
- Ghana ist wesentlich leichter als Nigeria
-doch Nigeria ist der größte Markt Afrikas und das „Powerhouse“ Westafrikas



Markteintritt und Wettbewerb

Schlüsselkriterien für einen erfolgreichen Markteintritt:

- Kapital / Finanzierung
- Technologie
- Qualität
- Langzeitstrategie
- Lokale Partner
- Vor-Ort-Präsenz



 Deutsche Unternehmen:

→ wollen Produkte verkaufen, aber möglichst wenig investieren

 Chinesische (Staats-)Unternehmen:

→ bieten billig an, bringen Finanzierung mit

→ wollen Zugang zu Rohstoffen

→ sind geschäftsorientiert, mischen sich nicht in Politik ein

Investmentthemen

Megatrends:

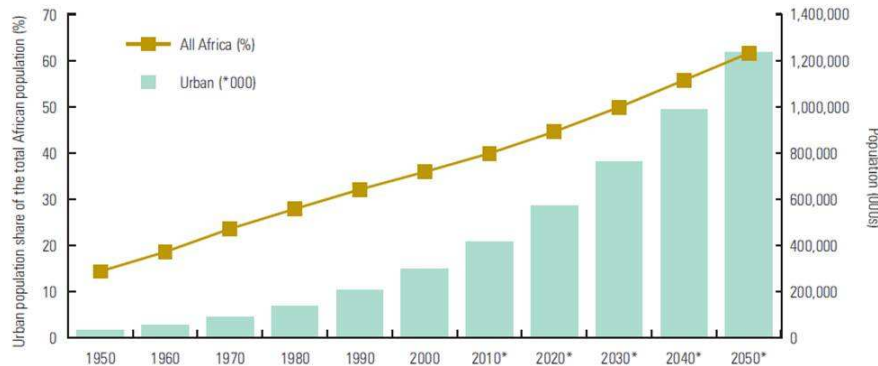
- Bevölkerungswachstum (derzeit leben 1 Mrd. Menschen in Afrika)
- Landflucht; Verstädterung → starkes Wachstum der Primärstädte
- Wachsende Mittelschicht → steigende Konsumausgaben
- Rasch steigende Energienachfrage

→ Interessante Themen und Branchen:

- Infrastruktur: Energie, Wasser, Telekommunikation, Transportwege
- Importsubstitution: Agrar, Verarbeitung, regenerative Energien
- Unterversorgung / Nachholbedarf, z. B. → Banken
→ Wohnungsbau
- Konsum

Urbanisierung in Afrika

Städtewachstum 1950 – 2050



* Projections
Source: WUP 2009

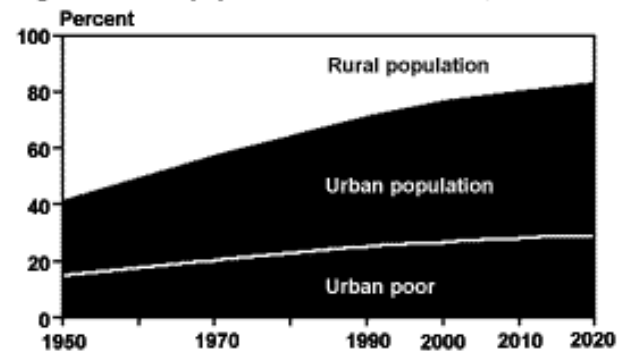
Urban Population Growth

	2000	2030	Change
	mn	mn	
Africa	294	742	152%
Asia	1360	2640	94%
Latin America	394	609	55%

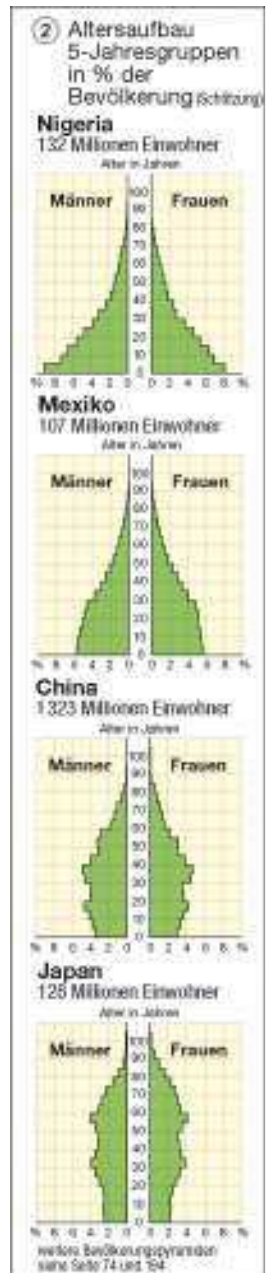
**Afrika hat Nachholbedarf gegenüber Asien und Lateinamerika
(Afrika 2010 = Lateinamerika 1950)**

- ➔ Das Wachstum der Stadtbevölkerung von 2010 bis 2030 wird in Afrika stärker sein als in jeder anderen Region
- ➔ Zwei Faktoren wirken bestimmend:
 1. Urbanisierung als Megatrend (Wanderungen vom Land in die Städte)
 2. Junge Bevölkerungen mit hohen Fruchtbarkeitsraten und geringem Durchschnittsalter

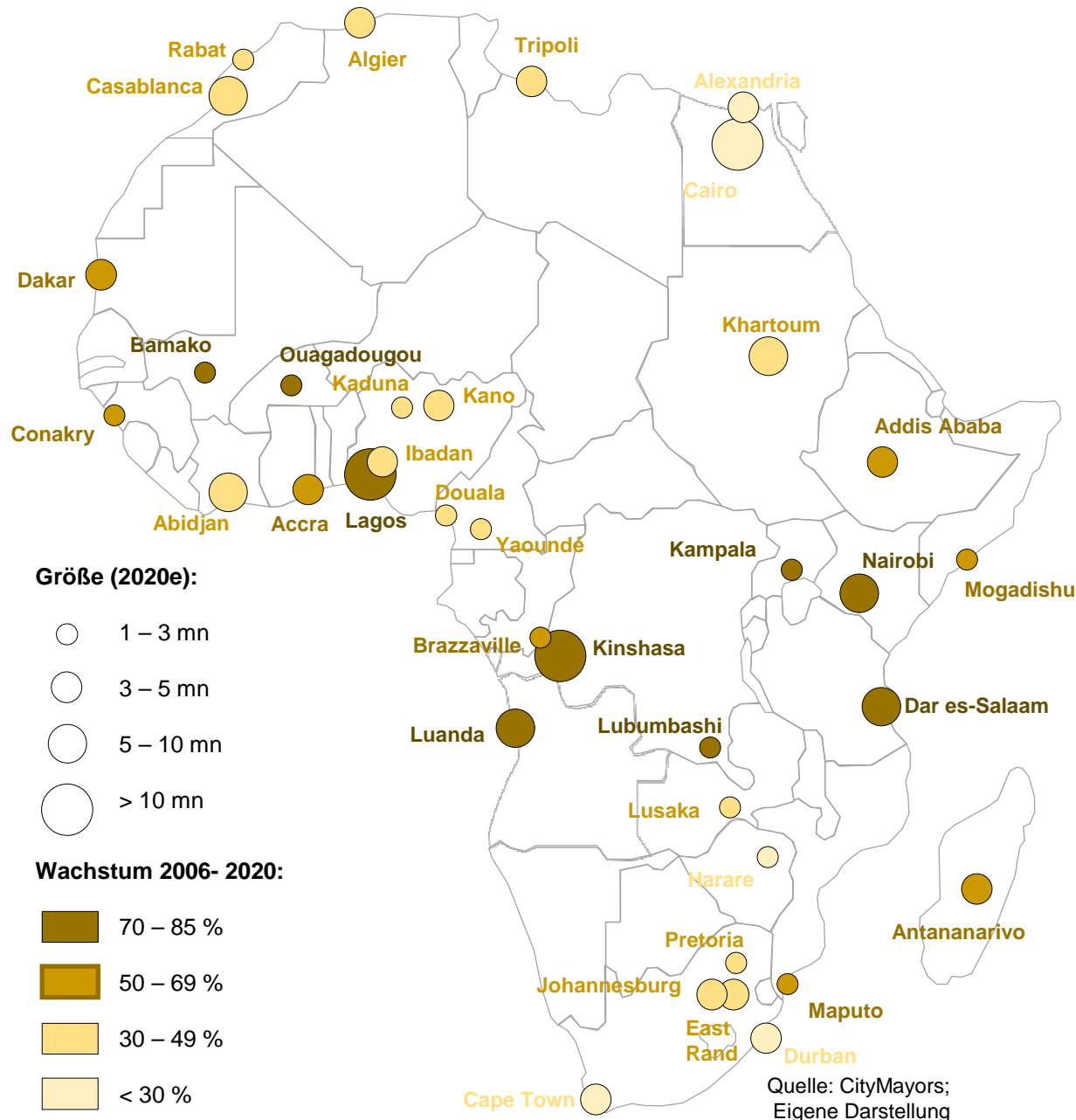
Figure 1—Urban population in Latin America, 1950-2020



Source: United Nations.



Größe und am schnellsten wachsende Städte



City	2010-2020* Absolute Growth (000s)
Kinshasa	4,034
Lagos	3,584
Luanda	2,308
Dar es Salaam	1,754
Nairobi	1,669
Ouagadougou	1,548
Cairo	1,539
Abidjan	1,375
Kano	1,100
Addis Ababa	1,051

*Projections
Source: World Urbanisation Prospects, The 2009 Revision, DESA, United Nations, New York, 2010

City	2010-20* Proportional Growth (%)
Ouagadougou	81.0
Niamey	56.7
Kampala	56.6
Dar es Salaam	52.3
Mbuji-Mayi	50.0
Lubumbashi	49.3
Abuja	49.2
Luanda	48.3
Bamako	47.9
Nairobi	47.3

*Projections
Source: World Urbanisation Prospects, The 2009 Revision, DESA, United Nations, New York, 2010

Quelle: World Urbanization Prospects, 2010

Marktchancen: Infrastruktur

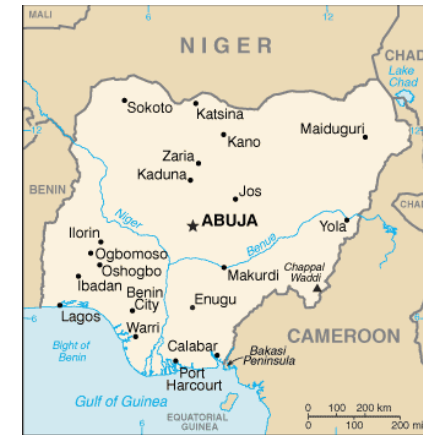
Grundprinzip: Alles wird gebraucht

- **Energieerzeugung**
 - Wasserkraft
 - Fossile Rohstoffe: Öl, Gas, Kohle
 - Solarenergie
- **Wasserversorgung**
 - Staudämme
 - Wasserleitungen
- **Verkehrsinfrastruktur**
 - Straßen
 - Eisenbahnen
 - Häfen
 - Flughäfen
 - Binnenschifffahrt (große Seen)
- **Telekommunikation**
 - Telefon Mobilfunk (Festnetz-Ära wird übersprungen)
 - Internet
- **Gebäude**
 - Wohnhäuser
 - Bürobauten
 - Industrieareale
 - Business Center
 - Einkaufszentren

Marktlücke 1: Real Estate in Nigeria

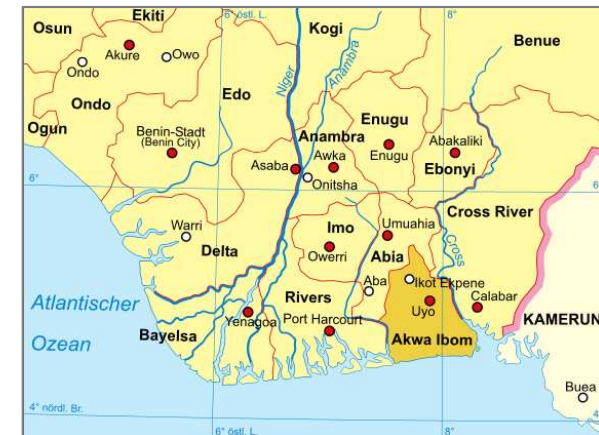
Ausgangssituation:

- Nigeria = schnellst wachsende Volkswirtschaft bis 2050
- Junge Bevölkerung, Schnell wachsende, konsumfreudige Mittelschicht
- Großer Mangel an Wohnhäusern
- Vorhandene Baufirmen können die Nachfrage nicht befriedigen



Standortwahl: Uyo, Hauptstadt des Akwa Ibom States:

- Einer der wohlhabendsten und wirtschaftlich am schnellsten wachsenden Bundesstaaten
- Stark verbesserte Infrastruktur (Mehrspurige Straßen, Flughafen)
- Hohe Bevölkerungsdichte + Megatrend Urbanisierung
→ hohe + steigende Nachfrage nach Wohnraum
- Gute klimatische Bedingungen für Landwirtschaft



Business Case:

- Günstiger Landkauf in Stadtnähe möglich
- Fortschritt durch Technologie (Südafrika) in Verbindung mit hoher Qualität und effizienten Prozessen („Made in Germany“)
- Kunden sind bereits vorhanden
- Noch fehlend: Kooperation mit Finanzierungspartnern



Marktlücke 2: Bau von Sekundärstraßen

Ausgangssituation:

- Kostengünstige Technologie für „Low volume roads“ : Anbaugeräte, die an einen Traktor angehängt werden
- Großer Nischenmarkt in Ghana und anderen Ländern
- Günstige Wettbewerbssituation

Zielmärkte:

- Regierungen
- Städte und Gemeinden
- Plantagen
- Immobilienentwickler

Business Case:

- JV mit dt. Mittelständler mit Tochterges. in Ghana
- Exklusive Vertriebsrechte in Afrika
- Aufbau eines „Road Construction & Maintenance Service“-Unternehmens in Ghana
- Verkauf der Maschinen in ganz Afrika
- Nach Erfolg des Pilotprojekts: Gründung weiterer Ländergesellschaften



Marktlücke 2: **Bau von Sekundärstraßen**

Projekt DUSERO Construction

Vorhaben:

1. Export von Straßenbaumaschinen
2. Gründung von Straßenbauunternehmen

Geschäftszweck:

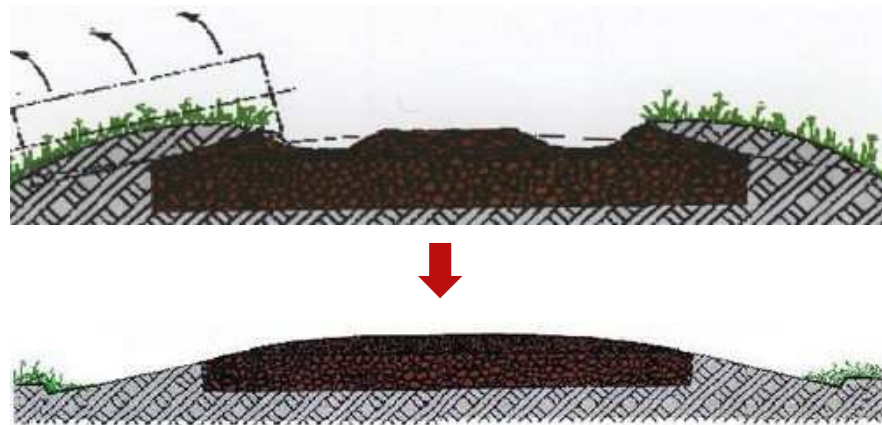
Neubau und Rehabilitation/Pflege von Erd- und Schotterstraßen

USP:

Einsatz einer bereits etablierten deutschen Technologie (PÖMA) in einem attraktiven Wachstumsmarkt mit hohem Geschäftspotenzial

Erfolgsfaktoren:

Günstige Anschaffungskosten (Einsatz von Traktoren als Zugmaschinen)
Hohe Qualität der Straßen (viel besser und haltbarer als bisher)



DUSERO = DUrable **SE**condary **RO**ads

Marktlücke 3: Hotels in aufstrebenden Städten

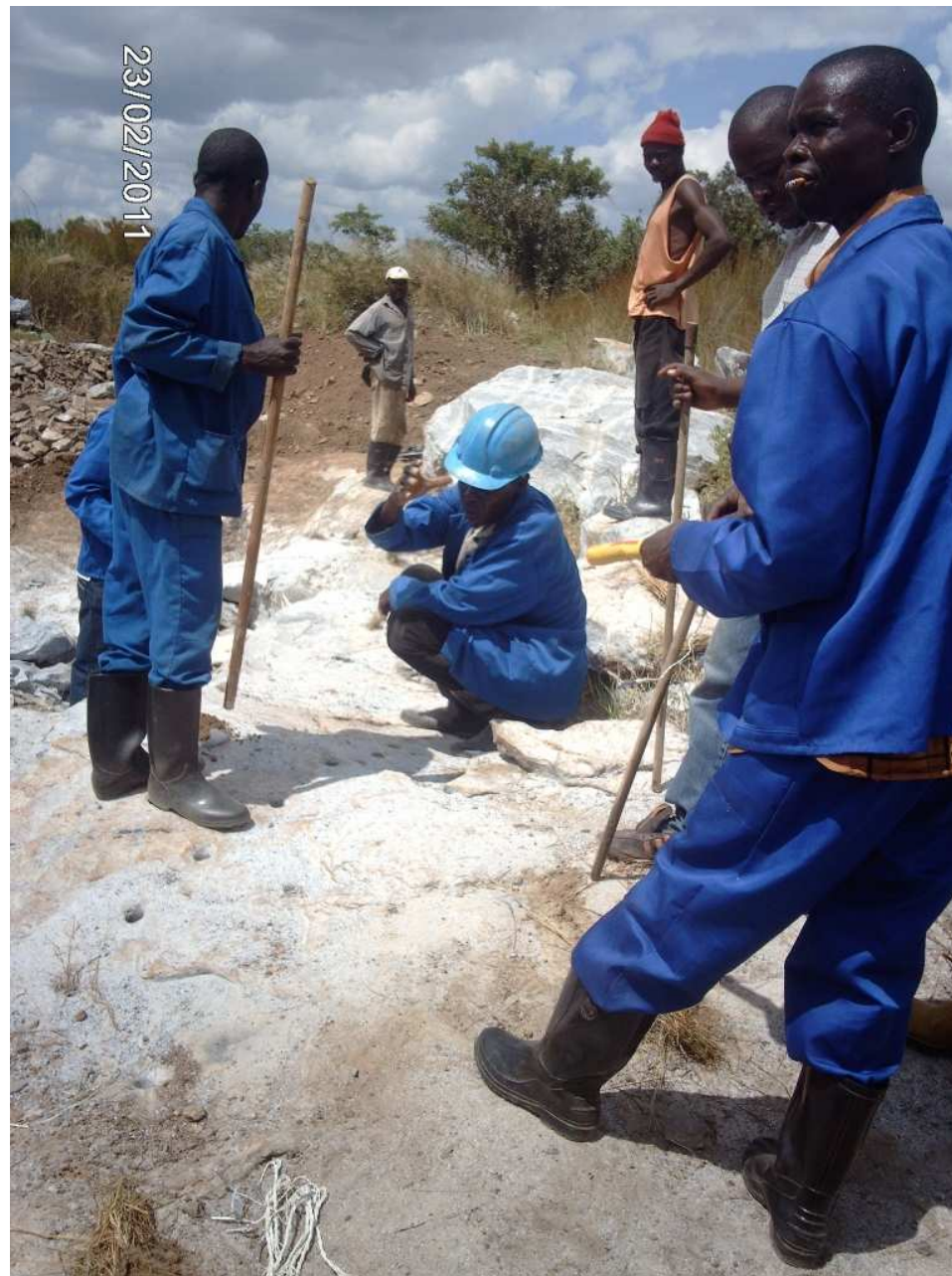
Vorhaben: Bau eines Hotels in Tete, Mosambik

USP: Die Provinz Tete ist extrem rohstoffreich (v. a. riesige Kohlevorkommen)

Erfolgsfaktoren: Hohe und steigende Nachfrage nach Unterkünften; sehr begrenztes Angebot



Projekt: Summersky, Sambia



Projekt: Summersky, Sambia

- Vorhaben:** Einstieg in ein produzierendes Unternehmens in Sambia/Deutschland zwecks Finanzierung von Erweiterungsinvestitionen
- Geschäftszweck:** Produktion von Natursteinen in eigenem Steinbruch
- Alleinstellung:** Dunkelblaue Natursteine (Sodalith) sind extrem selten und sehr teuer
Verarbeitungsfreundlichkeit und UV-Stabilität des KATUBA Blue Stone
- Erfolgsfaktoren:** Vorhandene Kunden (Nachfrage kann derzeit nicht befriedigt werden)
Starker Rückhalt in der lokalen Bevölkerung dank sozialer Investments

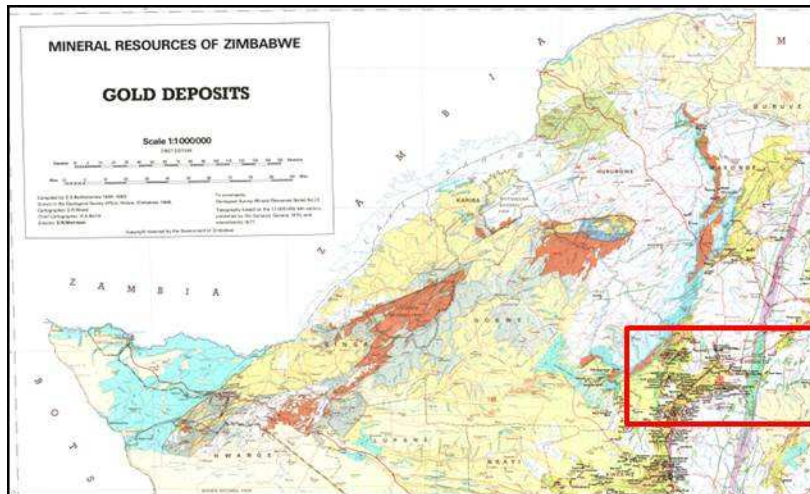


Projekt: Small-Scale Gold Mining in Simbabwe

Hintergrund: Weite Gebiete Afrikas sind noch unterexploriert

Vorhaben: Kleinbergbau in Kadoma, Simbabwe

Geschäftszweck: eigener Goldabbau (kleine Lagerstätte, hohe Goldgehalte)
Dienstleistungen für benachbarte Claims gegen Beteiligung

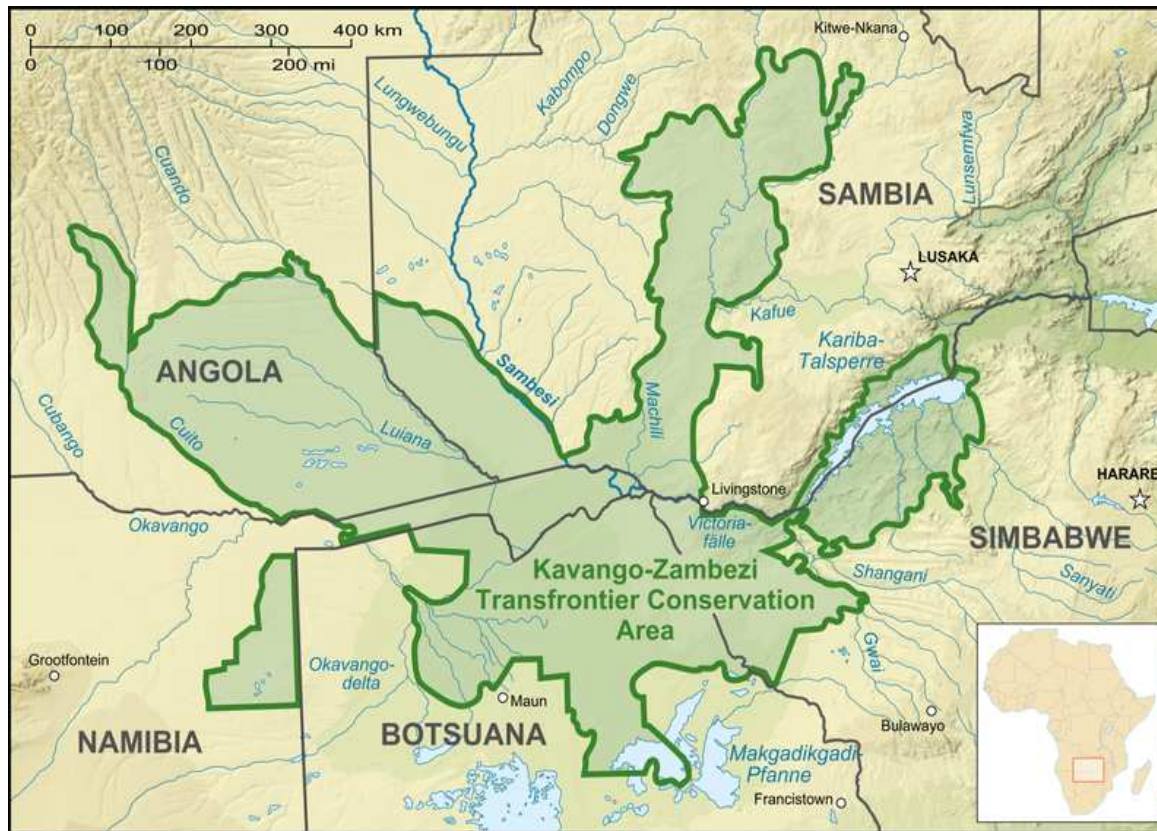


Marktchancen: Tourismus

- Nur 2 % der jährlichen weltweiten Ausgaben entfallen auf Afrika
- Nirgendwo sonst auf der Welt gibt es so viel ursprüngliche Natur
- Länder mit Potenzial:
Sambia, Simbabwe, Mosambik, Kenia, Tansania, Kamerun, Äthiopien
- Potenzial weitgehend ausgereizt:
Südafrika, Namibia, Mauritius, nordafrikanische Länder
- Besonderes Potenzial: Ökotourismus, Sinntourismus, sozialer Tourismus



Marktchancen: Tourismus im südlichen Afrika

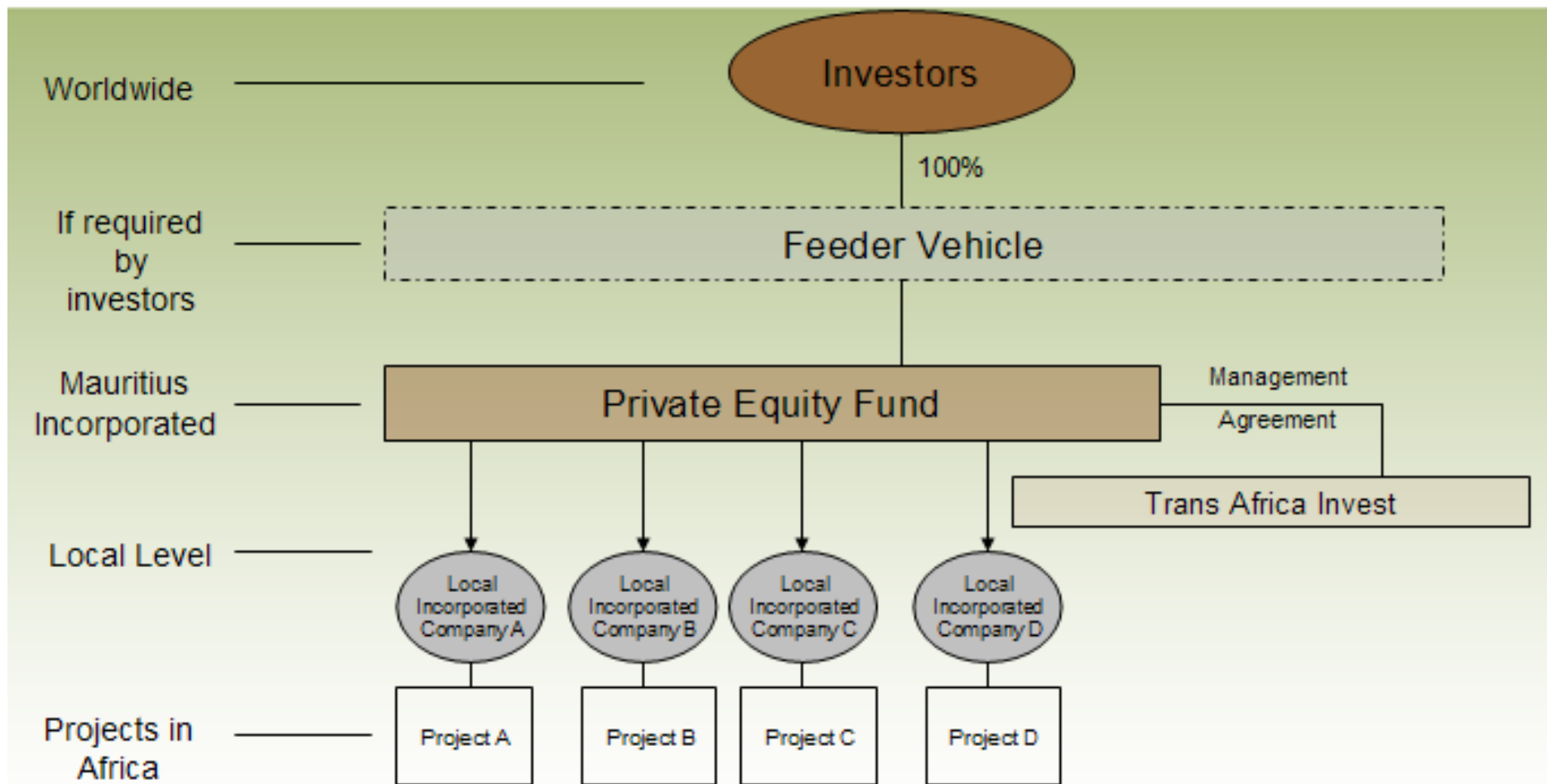


Geplant:

Kavango Zambezi Transfrontier Conservation Area

Künftig größter Nationalpark der Welt mit Anteil an fünf Staaten: Sambia, Simbabwe, Botswana, Namibia, Angola

Bündelung von Investments: Private Equity Fonds



■ PE Fund incorporated in Mauritius, which has suitable double tax treaties with African countries.

□ Our Africa projects are diverse and spread across countries and sectors.

Den Weg nach Afrika finden ...

1. Informieren Sie sich gründlich!

Fachbücher:



Online-Portale: z. B. www.afribiz.info

Studien: z. B. von internationalen Organisationen, Unternehmensberatungen, Regierungen, Investmentagenturen

2. Reisen Sie!

... und besuchen Sie Messen

3. Knüpfen Sie Kontakte!

z.B. über die Initiative **AfriGermany**

→ www.trans-africa-invest.com



Wir stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Verfügung!

Berater in Deutschland / international:



Sarah Buchwald
Düsseldorf

Dr. Jan Cernicky
Hannover

Henri Depe Tchatchu
Rhein-Neckar-Raum

Olivier Glao
Hamburg

Peter Grötz
Eckernförde



Christof Hoyler
Brüssel

Dr. Stephan Keller
München

Jens Köhler
Hamburg

Uwe Pockler
Rhein-Neckar

Prof. Dr. Ulf Richter
Abidjan



Emmanuel Rukundo
Innsbruck

Ababacar Seck
Düsseldorf

Marc Zander
Düsseldorff

Hartmut Sieper
Frankfurt / Bamberg

Manfred Spaltenberger
Stuttgart



Lauri Elliott
Charlotte, USA

Nissi Ekpott
Johannesburg/Lagos

Repräsentanten in Afrika (Auswahl):



Kenia
Rene Kiamba
Nairobi

D. R. Kongo
Okotch Mondoh
Eldoret

Côte d'Ivoire
Colin Nzolantima
Kinshasa

Simbabwe
Amadou Koné
Abidjan

Angola
Wellington Nheta
Harare / Lusaka

Luzolo Makumbu
Luanda

Südafrika
Bryan Sidders
Johannesburg

Botswana
Renier Schonken
Kapstadt

Kamerun
John Kauya
Gaborone

Zentralafr. Rep.
Edith Monthé
Douala

Dr. Alfred Tembi
Buea

Honoré Tchetchare
Bangui

Sambia
Derek Mutungu
Ndola

Swaziland
Nan Jarvis
Mbabane

Liberia
Loris Shannon
Monrovia

Benin
Thomas Djossou
Cotonou

Malawi
Priscilla Kauya
Blantyre

Nigeria
Ntiense Ubon-Israel
Lagos / Uyo



Kontakt

Trans Africa Invest GmbH

Hartmut Sieper

Tel.: +49 (0)9522 7097030

Fax: +49 (0)9522 7097034

Email: h.sieper@trans-africa-invest.com

www.trans-africa-invest.com

Disclaimer

Diese Informationen können eine persönliche Anlageberatung nicht ersetzen und gelten nicht als Angebot zum Kauf eines Fonds.

Ihre Inhalte sind unter Beachtung der größtmöglichen Sorgfalt aktuell zusammengestellt worden. Unsere Empfehlung zur Auflage eines Fonds können je nach den persönlichen Anlagezielen, dem Anlagehorizont oder der individuellen Vermögenslage für einzelne Fondsinvestoren nicht oder nur bedingt geeignet sein. Die Inhalte dieser Information entsprechen dem Stand zum Zeitpunkt der Erstellung der Präsentation. Sie können aufgrund künftiger Entwicklungen überholt sein, ohne dass dieses Dokument geändert wurde.

Diese Information dient lediglich einer allgemeinen Information und beinhaltet kein öffentliches Angebot eines Beratungsvertrages, Auskunftsvertrages oder zum Kauf/Verkauf von Wertpapieren.

Alle hierin enthaltenen Bewertungen, Stellungnahmen oder Erklärungen sind diejenigen des Herausgebers dieses Dokuments und stimmen nicht notwendigerweise mit denen dritter Parteien überein. Die Informationen, auf die sich das Dokument stützt, wurden aus zuverlässig erachteten Quellen übernommen, ohne jedoch all diese Informationen zu verifizieren. Dementsprechend übernehmen wir keine Gewährleistung oder Zusicherung hinsichtlich der Genauigkeit, Vollständigkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck der Angaben.

Die Ausführungen geben die Einschätzung des Herausgebers dieser Information wieder. Sie haben ausnahmslos den Charakter unverbindlicher Hinweise und können eine eingehende Beratung durch einen Rechtsanwalt und/oder Steuerberater nicht ersetzen. Der Herausgeber ist weder berechtigt, noch im Rahmen dieses Vertragsverhältnisses verpflichtet, Dienstleistungen rechts- und/oder steuerberatenden Inhalts zu leisten.