

ABBILDUNG 1: ANGEBOT DES WIRTSCHAFTSNETZWERKS AFRIKA (WNA)



Quelle: BMWi

Märkte sein: Die Schwierigkeiten liegen oft in den Rahmenbedingungen, wie fehlenden oder unzureichenden Infrastrukturen und politischer Instabilität, aber auch in mangelnden Angeboten zur Finanzierung. Informationen über die Bedingungen vor Ort und Partner, die Unternehmen beim Markteintritt und der Umsetzung von Geschäftsplänen unterstützen, sind folglich eine wichtige Hilfestellung. Hier setzt das Wirtschaftsnetzwerk Afrika an. Es bietet ein umfassendes Informations-, Beratungs- und Unterstützungsangebot insbesondere für deutsche kleine und mittlere Unternehmen, die wirtschaftlich in Afrika aktiv werden wollen. Bewährte Instrumente der Außenwirtschaftsförderung wurden dazu mit Blick auf die spezifischen Erfordernisse in afrikanischen Staaten neu ausgerichtet und ergänzt (Abbildung 1).

AFRICA BUSINESS GUIDE MIT UMFASSENDEM INFORMATIONSENGEBOT

Mit dem „Africa Business Guide“ der bundeseigenen Außenwirtschaftsförderungsgesellschaft Germany Trade & Invest (GTAI) steht eine digitale Plattform mit detaillierten Informationen zu einzelnen afrikanischen Ländern, Geschäftsbedingungen, Ansprechpartnern für Beratung und Unterstüt-

MARKT- UND POTENZIAL-PROFILE FÜR NAHEZU ALLE 54 LÄNDER

zung sowie Erfahrungsberichten zur Verfügung. Der Africa Business Guide wird fortlaufend aktualisiert und ergänzt. So sind inzwischen für nahezu alle 54 afrikanischen Länder Profile mit Marktdaten,

Potenzialbranchen, SWOT-Analysen und Expertenstimmen eingestellt, über die sich Unternehmen auf einen möglichen Markteintritt vorbereiten können. Zudem enthält der Africa Business Guide Informationen über alle Partner des Wirtschaftsnetzwerks Afrika und deren Veranstaltungen.

ZIELGENAUE BERATUNG DURCH KOMPETENTE ANSPRECHPARTNER DER AUSSENWIRTSCHAFTSFÖRDERUNG UND ENTWICKLUNGSZUSAMMENARBEIT

Das Wirtschaftsnetzwerk bietet Unternehmen aus allen Branchen eine erste Anlaufstelle zu Fragen rund um das Afrikageschäft und einen Überblick über passende Förder- und Unterstützungsangebote. Die Afrika-Partner aus der Geschäftsstelle des Wirtschaftsnetzwerks stehen Unternehmen als erste Ansprechpartner zur Verfügung und begleiten den gesamten Prozess des Markteintritts von der ersten Geschäftsidee bis zum Markteintritt.

KERNTHEMEN SIND FINANZIERUNG, BUSINESS-PLÄNE, EXPORTABSICHERUNG UND KONTAKTE VOR ORT.

Je nach Beratungsbedarf leiten die Afrika-Partner Interessierte an Experten für eine Erstberatung weiter – das IHK-Netzwerkbüro Afrika (INA) beim DIHK zur Außenwirtschaftsförderung oder die Agentur für Wirtschaft und Entwicklung (AWE) zur Entwicklungszusammenarbeit. Bei Bedarf verweisen diese Stellen gezielt an weitere Partner für eine vertiefte Beratung. Häufig nachgefragte Themen sind die Prüfung von Businessplänen, Aspekte der Finanzierung und Absicherung von Exporten und Investitionen sowie die Vermittlung lokaler Kontakte und Partnerunternehmen. Die fundierte Beratung befähigt vor allem kleine und mittlere Unternehmen, Investitionsentscheidungen informiert und fallbezogen zu treffen – auch wenn sie noch keine Erfahrung auf afrikanischen Märkten haben (Kasten). —>

BEST OF SOCIAL MEDIA

AUF TWITTER



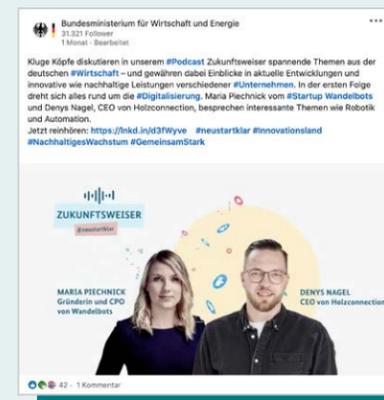
#ENTENFAMILIE
Auf dem Weg zur #Klima-PK sah Minister Altmaier diese Tierfamilie – man brachte sie vor den Gefahren des Stadtverkehrs in Sicherheit.

AUF YOUTUBE



#NORDLINK
Einweihung des Seekabels Nordlink: Minister Altmaier freut sich über die neue Energie-Connection Norwegen-Deutschland.

AUF LINKEDIN



#NEUSTARTKLAR
Wie sieht die Wirtschaft der Zukunft aus? Der #Podcast Zukunftsweiser hat Innovatives, Nachhaltiges & mehr im Blick.