

# Südafrika ist eine gute Partie

**S-CountryDesk.** Wirtschaftlich ist Südafrika mit Abstand die Nummer eins in Afrika. Wie die Sparkassen Geschäfte am Kap unterstützen.



Welche riesigen Umwälzungen Südafrika erlebt hat, lässt sich an einem Namen festmachen: Nelson Mandela. Der Tod des Anti-Apartheid-Kämpfers Ende 2013 warf ein Schlaglicht auf das Land und seine wirtschaftliche Lage. Trotz aller Kritik an Korruption, Bürokratie und Rassismus: Mit nur 5 Prozent der Bevölkerung erwirtschaftet Südafrika 25 Prozent des Bruttoinlandsprodukts des gesamten Kontinents.

## Globale Expertise

Entsprechend interessiert sind auch viele deutsche Mittelständler an Geschäften in Pretoria und Kapstadt. Aktuelle und fundierte Einschätzungen finden sie bei Heiko Böttjer. Der Leiter Internationales Geschäft bei der Landessparkasse zu Oldenburg ist als Südafrika-Experte des S-CountryDesk der Sparkassen Ansprechpartner für Kunden im ganzen Bundesgebiet. Der S-CountryDesk unterstützt Firmenkunden mit Expertise zu wichtigen Exportmärkten rund um die Welt. In einer neuen Serie stellt die AUSSEN WIRTSCHAFT die Länderverantwortlichen vor.

Böttjers Institut betreut teilweise Firmen, die bereits seit Jahrzehnten vor Ort tätig sind; die Region Oldenburg unterhält eine Partnerschaft mit der Provinz Ostkap. Der Experte hat unter anderem ein gestiegenes Interesse an erneuerbaren Energien festgestellt, für Wind-, Wasser- und Solarenergie. „Seit etwa fünf Jahren“, berichtet Böttjer. Es gebe zahlreiche Anfragen deutscher Exporteure. Allerdings machten sich viele falsche Vorstellungen vom südafrikanischen Energiemarkt. „Es ergibt keinen Sinn, große Städte wie Kapstadt mit Strom versorgen zu wollen, der aus der Nähe von Botswana kommt“, so der Experte. Entsprechend gebe es nur für bestimmte Regionen und Projekte Fördermittel. Statt wie in Deutschland Privathäuser mit Solardächern oder Wärmepumpen auszustatten, seien in Südaf-

rika Großprojekte gefragt. Daran scheitere so manche Geschäftsidee – ebenso wie an der oft enormen Entfernung zum nächsten Einspeisepunkt.

„Ich empfehle jedem Interessierten unabhängig von der Branche den Besuch einer Fachmesse vor Ort“, sagt Böttjer. Dort könne man auch gleich die nötigen Beziehungen knüpfen. „Die Netzwerke in Südafrika sind sehr offen, aber man muss Zeit mitbringen und beharrlich bleiben, wenn man Verträge abschließen will“, betont er. Das gelte auch für die Personalsuche. Zwar liegt die Arbeitslosenquote bei über 25 Prozent, doch Fachkräfte sind Mangelware. „Da muss man selbst das Anlernen übernehmen oder einen Dienstleister beauftragen“, so Böttjer. Eine weitere Besonderheit bestehe in den Anforderungen zur Beschäftigung von Farbigen. Wer etwa auf öffentliche Aufträge hoffe, müsse seit Beginn dieses Jahres striktere Auflagen erfüllen. Doch auch wenn der Anfang mühsam sein mag, eines weiß Böttjer: „Wer hier erfolgreich ist, kann in ganz Afrika Geschäfte machen.“ Birga Teske **A**

[www.countrydesk.de](http://www.countrydesk.de)



*„In Südafrika Zeit mitbringen und beharrlich bleiben“*

**Heiko Böttjer**, S-CountryDesk-Experte für Südafrika