

Mittelständische Bauunternehmen in Afrika – warum, wer, wie und wie nicht

Deutsch-Afrikanisches Wirtschaftsforum Nordrhein-Westfalen

5. März 2012

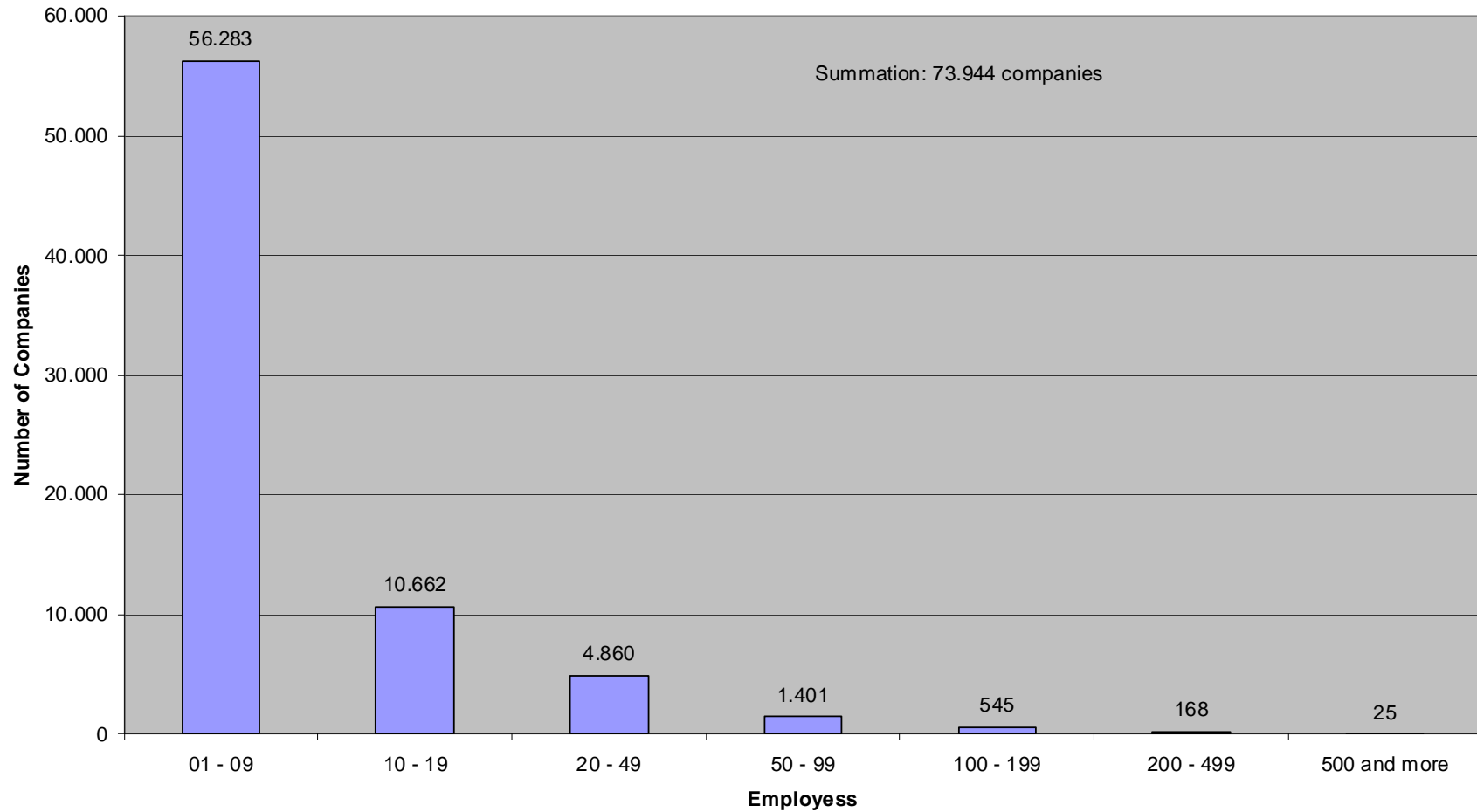
Motive der Baugewerblichen Verbände für ein Engagement in Afrika

- Generierung lukrativer Geschäftsfelder für Beitrag zahlende Mitgliedsfirmen
- Schaffung von Reputation bei Stakeholdern (landes-, bundes- und europaweit)

Geografische Baustellenübersicht unserer Mitgliedsfirmen in Afrika

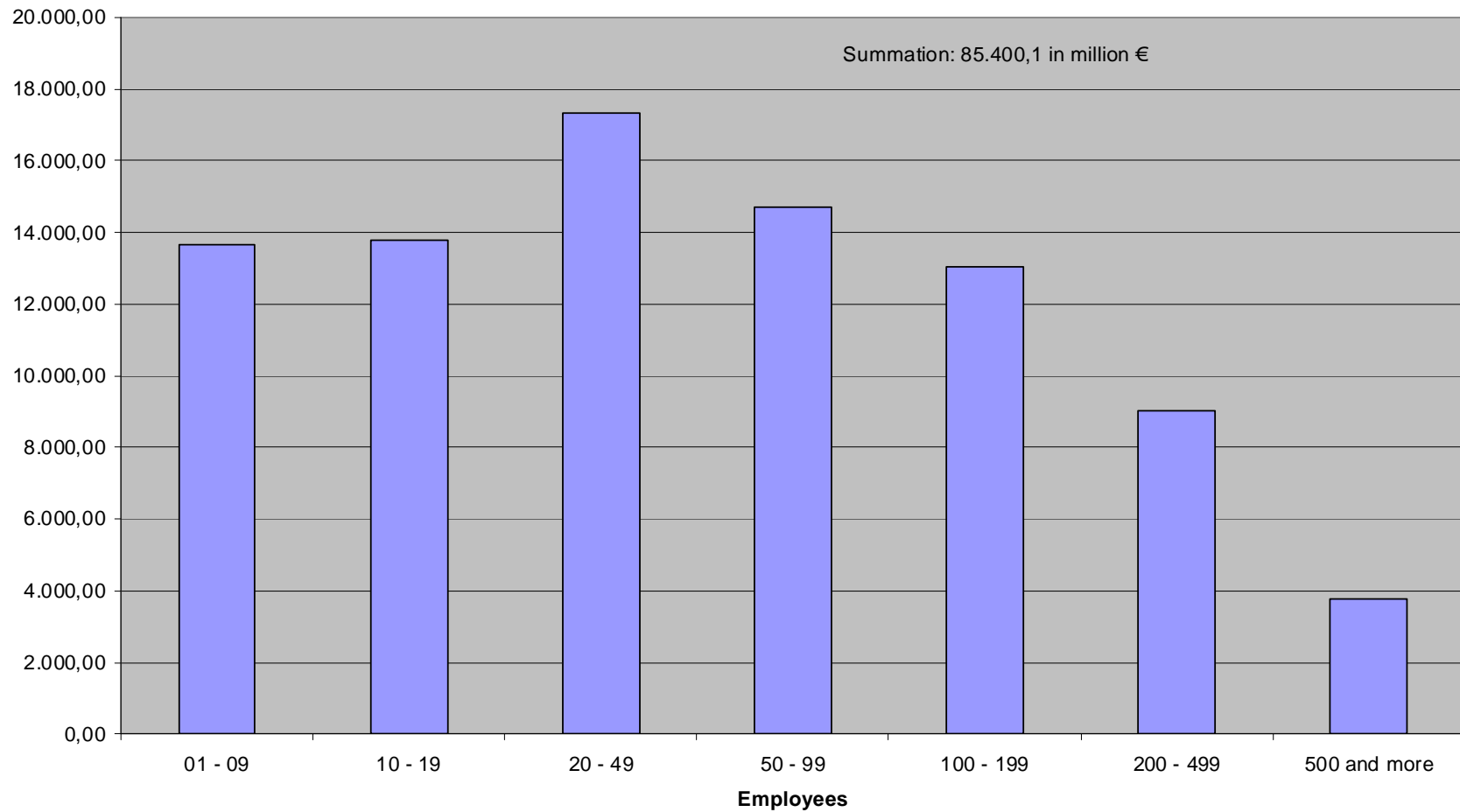
- Kamerun: Schienenverkehrsbau und Straßenbau
- Nigeria: Hochbau
- Madagaskar: Schienenverkehrsbau
- Äthiopien: Vermietung von Schalung und Gerüsten
- Guinea: Hafensanierung (+),(-)
- Uganda: ?
- Liberia: ?

Number of Companies in the German Construction Sector 2008



Turnover in the German Construction Sector 2008

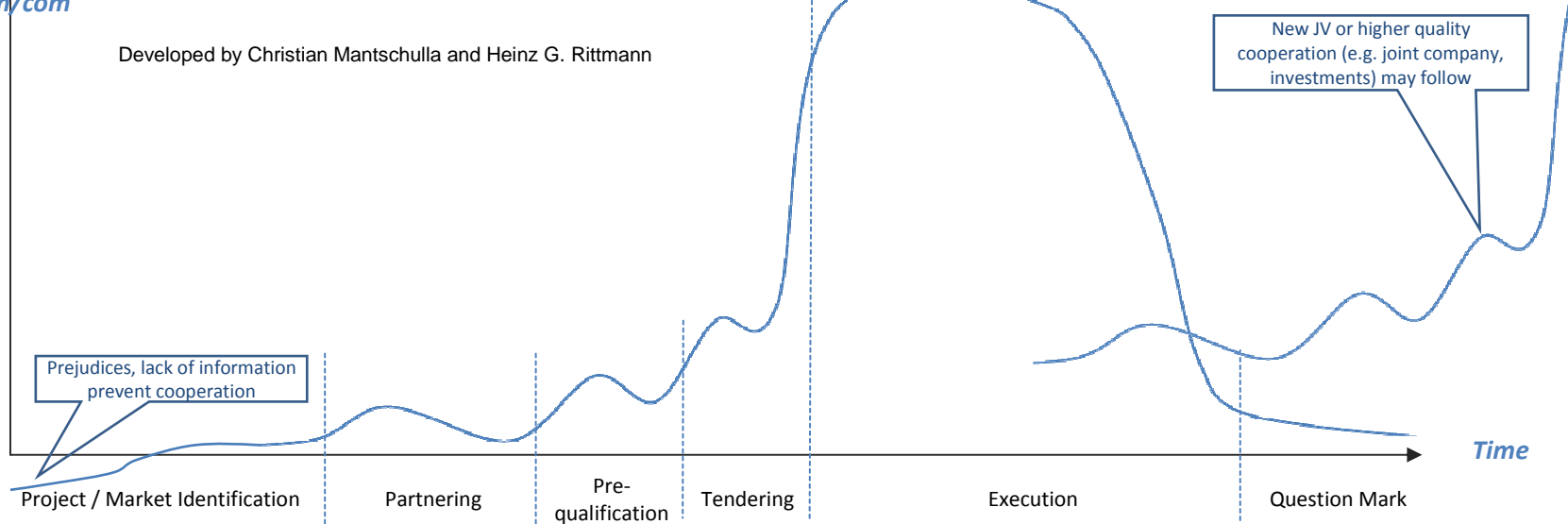
Turnover in million Euro



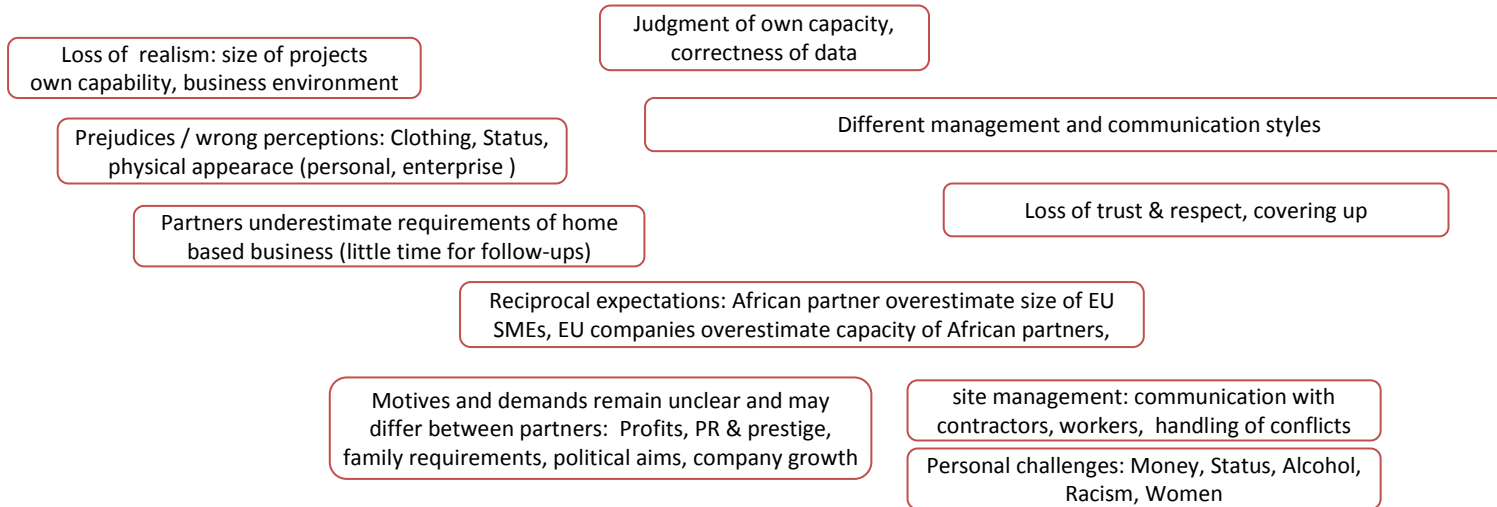
Intensity of Cooperation/communication

Lifecycle Modell of Joint Ventures

Developed by Christian Mantschulla and Heinz G. Rittmann



Cooperation Challenges



Charakteristika für „unsere“ Projekte

- Immer in Form von Joint Ventures
- Sichere Projektfinanzierung
- Deutscher Partner: Bürgschaften, Führungskräfte, adäquate Maschinen, Capacity Building Projekte
- Lokaler Partner: Projektidentifikation, lokales Informationsmanagement, gewerbliche Mitarbeiter



Die Gesellschafter der Deutschen Gesellschaft für nachhaltige Infrastrukturprojekte (DGI) mbH

- Schleiff Bauflächentechnik GmbH & Co. KG
- Möckel Bauunternehmung GmbH & Co. KG
- Stratiebo A. Bogatzki & Sohn GmbH
- Lambert Schlun GmbH & Co. KG
- Fechtelkord & Eggersmann GmbH

K.o.-Kriterien für Infrastrukturprojekte in Afrika

- Risiko und Chancen stehen nicht in einem angemessenen Verhältnis
- Nicht-renommiert finanziert durch KfW, Weltbank, Afrikanische Entwicklungsbank, Europäische Investitionsbank, etc.
- Kein vertrauensvoller Partner im Zielland: wegen Korruption in Afrika

Konkurrenzsituation in Conakry

- Los I über 20 Mio. Euro: Europäische Finanzierung (14 Interessenten)
- Los II über 10 Mio. Euro: KfW (4 Interessenten aus Frankreich, China, Dänemark und Deutschland)
- Nach der Präqualifikation: Frankreich, Dänemark und Deutschland



Die Reihenfolge der Schritte!!!!

- Vertrauensvoller Partner im Zielland
- Infrastrukturprojekt zwischen 5 und 20 Millionen Euro
- Renommiert finanziertes Projekt
- Erfolgreiche Projektanbahnung (Präqualifikation und Angebotsabgabe)
- Capacity buildung für beide Seiten
- Start der Bauausführung

Herausforderungen für unsere Mitglieder in der Präqualifikationsphase

- Rudimentäre Fremdsprachenkenntnisse
- Keine Erfahrung bezüglich Präqualifikation
- Mangelnde Phantasie im Rahmen der Dokumentenbearbeitung
- Interkulturelles Einfühlungsvermögen nicht unbedingt gegeben
- Geschäftsführung (Hut aufsetzen!!!)

Lösungen für die Herausforderungen in der Präqualifikationsphase

- externer Consultant auf Erfolgsbasis
- Joint Venture Partner vor Ort
- Geschäftsführung: von innen
- politische Gegebenheiten vor Ort: Botschaft u. deutsche Gemeinde vor Ort
- (Aufbereitung des Themas „Interkulturelles Kooperationsmanagement“ mit Diaspora in NRW)

Aktivitäten während der Angebotsphase

- Gespräche vor Ort mit Zulieferern
- Gespräche mit Subunternehmern
- Deutsche Botschaft und deutsche Gemeinde
- Das gesamte Angebot wurde vom externen Consultant in Zusammenarbeit mit den Gesellschaftern erstellt.
- Euler-Hermes in Hamburg über BMWi

Herausforderungen Bürgschaften

- Bieterbürgschaft: ca. 2 % des Projektvolumens
- Vorauszahlungsbürgschaft: Man erhält ca. 20 % des Projektvolumens vor Baubeginn für die Baustelleneinrichtung. Diese Vorauszahlung ist aber durch eine Bürgschaft zu besichern.
- Vertragserfüllungsbürgschaft: ca. 5 %
- Gewährleistungsbürgschaft: ca. 5 % für 2 Jahre

Herausforderung: Personal

- Führungskräfte aus den Stammhäusern
- Fremde für die Bauleitung vor Ort eingekauft: Gefährlich!
- Alles an lokale Nachunternehmer: falsch
- „Gesunde Mischung“ sind die Zauberworte

Aufgaben und Rollen der BGV

- (Vor-)Identifikation afrikanischer Partner
- (Vor-)Matching deutscher Bauunternehmer
- Information und Sensibilisierung: Vergabeverfahren, Bürgschaften, Kontakte herstellen (lokale und deutsche Institutionen), Lobbying, Moderator insbesondere im Zusammenhang mit „fremden“ Welten wie der Entwicklungszusammenarbeit
- usw.

...und ? Sprechen Sie noch mit mir?

Herzlichen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!

