

Netzwerken: ein wertvolles Tool für südafrikanische KMU

Unter dem Motto „Connection creates Values“ trafen sich über 70 südafrikanische Unternehmerinnen und Unternehmer Mitte September in Johannesburg – allesamt ehemalige Teilnehmende von *Partnering in Business with Germany*. Neben dem Thema Netzwerkbildung war der Austausch zu Außenhandelsfinanzierung ein zentrales Thema der Veranstaltung.



26.09.2024

Südafrika ist erst seit wenigen Jahren Partnerland von *Partnering in Business with Germany*. Die Struktur der ehemaligen Teilnehmenden untereinander ist noch im Aufbau. Die Bedeutung gewachsener Netzwerkstrukturen hob Mareike Brandt, Leiterin des Kompetenzzentrums Sourcing, AHK Südliches Afrika, hervor: „Wir freuen uns über den Kontakt zu dem Alumninetzwerk des Programms. Das Netzwerk ist ein eine gute Anlaufstelle, um südafrikanische Firmen mit deutschen Unternehmen zu vernetzen.“

Informationen

Länder

Südafrika

Kategorie

Programmnews



Sarah Zügel – Counsellor Economic, German Embassy

Dr. Muthikhitha Thiofhi, Agrarwirtschaftsberater und Verkäufer von Bio-Avocados, Macademia-Nüssen und Honig der Firma Agricre Ltd, hat bereits gute Erfahrungen mit seinen Kontakten gemacht, die er durch die Teilnahme an *Partnering in Business with Germany* gewonnen hat. „Netzwerken ist äußerst bedeutsam: Für das Geschäft mit Deutschland ist es zum Beispiel wichtig, sich mit ehemaligen Programmteilnehmenden zu vernetzen, um die großen Mengen anbieten zu können, die die deutschen Importeure benötigen“, beschreibt Thiofhi seine Erfahrung. „Ich produziere Avocados. Aber um die erforderlichen Mengen zu erreichen, musste ich andere Landwirte einbeziehen und sie hinsichtlich der Qualitätsstandards schulen.“ Thiofhi liefert jährlich 288 Tonnen an seinen deutschen Geschäftspartner, die Eurogroup Deutschland GmbH.

Dass strategisches Netzwerken zum Erreichen der eigenen Ziele bewusst eingesetzt werden kann, wurde im Laufe der Veranstaltung deutlich – zu den Erfolgsfaktoren zählen u.a. digitale Marketing-Partnerschaften und im Zeitalter von E-Commerce zunehmend auch Cross-Promotion-Aktivitäten. Die Führungskräfte reflektierten ihre bestehenden Kontakte und lernten, wie entscheidend die richtige Mischung aus operativen, persönlichen und strategischen Kontakten für ein effektives Netzwerk und somit zum Erreichen des beruflichen Ziels ist. Gleichzeitig nutzten die Führungskräfte die Zeit, um sich an Marktständen gegenseitig ihre Produkte vorzustellen und sich kennenzulernen. „Der Networking-Workshop war insgesamt ein Erfolg für mein Unternehmen, da es mir gelungen ist, Kontakte zu wichtigen Geschäftsleuten zu knüpfen“, resümierte ein südafrikanischer Alumni.

Finanzieller Rückenwind

„Die aktive Teilnahme an *Partnering in Business with Germany* beschleunigt den wirtschaftlichen Erfolg“, konstatiert Markus Weichert, zuständig für die Umsetzung des Programms mit Südafrika im BMWK. Hierzu zählt auch der Einsatz passender Finanzierungsinstrumente, die im Rahmen der Veranstaltung diskutiert wurden. Der Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten für den Außenhandel durch staatliche Finanzdienstleister war in dem Zusammenhang für die südafrikanischen Führungskräfte von besonderer Bedeutung. Wie arbeiten das Ministerium für Handel und Industrie (the dtic) und Finanzinstitute zusammen, um innovative, auf KMU-Exporthändler zugeschnittene Finanzierungslösungen zu entwickeln? Welche Bewertungsmechanismen setzen diese Institutionen ein, um sicherzustellen, dass die Ziele des Nationalen Entwicklungsplans sektorübergreifend erreicht werden?

Südafrikanische Unternehmerinnen und Unternehmer profitieren von diesen Finanzierungsmöglichkeiten und werden dadurch zuverlässigere Partner – auch für den Außenhandel mit Deutschland.

Südafrika ist Deutschlands wichtigster politischer Partner in Subsahara-Afrika, und für Südafrika ist Deutschland zweitwichtigster bilateraler Handelspartner. Die gemeinsame Initiative G20 Compact with Africa (CwA) zielt darauf ab, die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den teilnehmenden Ländern zu verbessern und private Investitionen in Afrika zu fördern.



Panel discussion on access to trade finance (facilitated by the dtic) with representatives from the Small Enterprise Finance Agency (Sefa), the Export Credit Insurance Corporation (ECIC), the Industrial Development Corporation (IDC) and the National Empowerment Fund (NEF) ©GIZ/Yaseen J. Khan



'Partnering in Business with Germany' is an instrument to promote foreign trade and investment by the



Partnering in Business with Germany

'Partnering in Business with Germany' is implemented on behalf of the Federal Ministry for Economic Affairs and Climate Action by

