

Südtiroler Wirtschaft

Dieser Artikel ist in der Ausgabe erschienen: Nr. 12/14 | Freitag, 28. März 2014

Wachstumsländer Nordafrika – Die Märkte zwischen Ägypten und Marokko warten nicht darauf, bis sich Europa ihrer besinnt

Den andern zuvorkommen

Die Staaten auf der anderen Seite des Mittelmeeres sind attraktiver, als Klischeebilder vermuten lassen - in Bezug auf ihre Verlässlichkeit in der Geschäftsgebarung und ihren Hunger nach Qualität, allen voran Marokko. Dies wissen inzwischen auch etliche Südtiroler Unternehmen für sich zu nutzen.



Bozen / Casablanca – Im Trendreport 2014 "Y-Events" geht der Trendforscher Mathias Horx seiner Vision nach, dass irgendwann im 21. Jahrhundert die südeuropäische Wirtschaft die Krise gestärkt überstanden haben wird – auch dank der kulturellen und geografischen Nähe zu den Wachstumsmärkten der nordafrikanischen Länder, von denen sie profitieren kann. Irgendwann, wird sich manch ein SWZ-Leser jetzt vielleicht denken.

So weit weg muss diese Zukunft aber gar nicht sein. Schon heute unterhalten etliche Südtiroler Unternehmen in diesen Märkten mehr oder weniger jahrelange Geschäftsbeziehungen:

beispielsweise die Obstvermarkter VI.P und VOG, der Müslihersteller J. Fuchs oder Dr. Schär und Loacker, in der Baubranche Torggler Chimica und Finstral. Auch zeigt die nebenstehende Risikolandkarte von sace.com, dass Italien und Spanien in Bezug auf das Kreditrisiko gleich eingestuft sind wie Tunesien und schlechter als Marokko oder Algerien!

"Wir haben gute und schlechte Erfahrungen gemacht", so beginnt der Exportleiter von Torggler Chimica, Rudolf Trafojer, seinen Bericht. Das Unternehmen mit Sitz in Marling und Produktionsstätten in Meran und Rieti stellt bauchemische Produkte her, beispielsweise Silikondichtstoff oder spezielle Mörtel. "Die gute Erfahrung betrifft Tunesien, wo wir seit 14 Jahren Partner und einen Vertriebsmitarbeiter haben. Es werden viele Bauprojekte realisiert, die beispielsweise von arabischen Investoren finanziert sind. Es gab dort allerdings politisch bedingt zwischenzeitlich Lieferstillstände, die nun wieder weitgehend überwunden sind", so Trafojer. Auch mit Algerien mache Torggler ein recht gutes Geschäft: "Im Mai stellen wir erstmals auf der Messe Batimatec in Algier aus, auf der Medibat in Sfax in Tunesien haben wir schon mehrmals ausgestellt", so Trafojer. In Marokko versucht Torggler immer wieder ein Partnerunternehmen zu finden, "doch der Markt ist stark von spanischen Anbietern beherrscht, die im Niedrigpreissegment stark sind."

Ägypten, das selbst Baustoffe herstellt und sogar an die Nachbarländer exportiert, falle für Torggler als Markt flach, mit Libyen gab es noch zu Gheddafis Zeiten Geschäftsbeziehungen, die dann in die Brüche gegangen sind. "Kürzlich war unser tunesischer Mitarbeiter in Libyen und wurde wegen Unruhen mehrere Tage dort blockiert. Wir werden warten müssen, bis wieder Ruhe ins Land zurückkehrt." Es brauche eigentlich in jedem Land viel Geduld, um den richtigen Partner zu finden, so Trafojer, der

selbst einmal pro Jahr die tunesischen und algerischen Partner besucht. In Bezug auf den Zahlungsverkehr könne man Lieferungen meist über Akkreditive absichern, aber für eine längerfristige Zusammenarbeit brauche es auch Vertrauen gegenüber dem Partnerunternehmen und gegebenenfalls eine Kreditschutzversicherung: "Lieferanten müssen natürlich die Zahlungen und die Kreditlimits stark unter Beobachtung halten und dennoch nie den Markt ohne Ware lassen – denn dann wären sie schnell austauschbar", rät Trafojer. Wenngleich die Standards im Bauwesen noch weit weg von jenen in Südtirol sind, steige das Qualitätsbewusstsein laufend an: "Auch die lokalen Konformitätszertifizierungen nehmen zu, dafür sind die Zölle in Tunesien und Algerien angenehm niedrig", so Trafojer.

Der Unternehmer Werner Gamper von der Riwega GmbH, Auer, war im November 2012 mit der EOS auf der Baumesse SIB in Casablanca, Marokko: "Wir wollten uns vorerst nur ein Bild davon machen, welche Standards dort im Baugewerbe herrschen. Ich habe gesehen, dass weder geheizt noch isoliert wird, und dass vor allem französische, aber auch spanische Firmen auf dem marokkanischen Markt gut vertreten

sind", stellt Gamper fest. Außerdem seien ihre wichtigsten Produkte für Holzdächer geschaffen, die in Marokko nicht üblich sind, "mehr ist deshalb in Nordafrika vorerst nicht geplant."

Die Finstral AG ist einen Schritt weiter. Auf der SIB in Casablanca hat das Rittner Unternehmen 2012 selbst ausgestellt und einen Händler gefunden, den sie nun beliefert. "Marokko ist ein sehr interessanter Markt: Der Tourismus wächst beachtlich, die Regierung investiert stark in die boomende Landwirtschaft, und viele Marokkaner, die in Europa gearbeitet haben, gehen mit ihren ansehnlichen Ersparnissen nach Hause zurück und bauen", sagt Konrad Profanter, der die Finstral-Niederlassung im spanischen Tarragona leitet. "Die klimatischen Bedingungen sind ja ideal für unsere Isolierfenster – im Sommer heiß und im Winter kalt", sagt der Südtiroler begeistert, der seit 20 Jahren in Spanien lebt. Anfänglich hat Finstral nur gegen Vorauskasse geliefert, inzwischen musste sich das Unternehmen den neuen marokkanischen Bestimmungen beugen, die eine maximale Anzahlung von 30 Prozent vorsehen. "Für die Differenz schließen wir entweder eine Kreditversicherung ab oder optieren für Bankgarantien", so Profanter. Wie aber sieht es bei anderen Branchen aus? "Der nordafrikanische Markt für Südtiroler Lebensmittel ist beachtlich, das einzig wirklich stabile und sichere Land ist aber zurzeit Marokko", weiß der Leiter des International Trade Supports bei EOS, Markus Walder.

Sepp Zöschg, zuständiger Area Manager der VI.P., erkennt den nordafrikanischen Ländern inzwischen eine strategische Bedeutung an: "Vor knapp zehn Jahren – damals gehörten wir zu den ersten, die diese Märkte ins Visier nahmen – mussten wir viel Kleinarbeit für wenig Umsatz auf uns nehmen", so Zöschg, der gerade im Begriff war, eine Geschäftsreise nach Marokko anzutreten, als die SWZ ihn erreichte. "Inzwischen sind diese Märkte für uns eine Notwendigkeit, vor allem weil wir im Bereich Golden Delicious stark sind. Während in Europa diese Sorte rückläufig ist, steigt die Nachfrage in all diesen Ländern noch weiter an. Weil das Potenzial so hoch ist, drängen natürlich auch viele andere in diese Märkte, und die Konkurrenz wächst laufend – vor allem die Franzosen sind in diesen Ländern stark."

Paolo Beltrami von der Onemedit Srl in Suzzara (MN) ist der Berater für die nordafrikanischen Märkte, mit dem die EOS zusammenarbeitet (s. auch untenstehende Infobox), und der auch schon Südtiroler Unternehmen bei ihrem Markteintritt begleitet hat. "Ich sehe immer wieder, dass solche Produkte guten Absatz finden, die zu einem gepflegten westlichen Frühstück zählen. Auch Milchprodukte, speziell Käse, sind bei der wachsenden Mittelschicht sehr beliebt", so der Berater, dessen Unternehmen auch Büros in Marokko, Algerien, Tunesien und Ägypten unterhält. Wichtig sei es, komplette Lösungen anzubieten, die mehr als nur ein Produkt sind: "Wer mit Marmeladen erfolgreich sein will, darf nicht einfach Gläschen liefern, sondern muss ein spezielles Format für den Vertrieb wählen und vielleicht mit besonderen Ausstellern für Mehrwert sorgen", empfiehlt Beltrami. Auch Weine seien, entgegen den allgemeinen Erwartungen, sehr gefragt, nur habe sich Italien bisher zu wenig um den Markt bemüht. So machen vorerst die Franzosen das Geschäft. "Ich denke da immer an das Hochpreissegment, denn das tiefe bis mittlere Segment wird von lokalen Firmen abgedeckt", spezifiziert Beltrami.

Chancen hätten zudem Unternehmen in den Branchen der Krankenhausverwaltung, der Logistik und des Transportwesens (die Fercam ist bereits in Marokko mit einer eigenen Niederlassung vertreten, Anm. d. Red.), der Abfall- und Energiewirtschaft sowie der Management- und IT-Systeme. Auf die Bürokratie angesprochen, meint Beltrami: "Nur in Algerien liegt die Unberechenbarkeit der Behörden auf einer Ebene mit etwa Russland. Im Januar hat man beispielsweise den Import von Fahrzeugen auf vier Rädern blockiert." In Marokko und Tunesien hingegen habe die Qualität der Verwaltung einen guten Level erreicht. Auf die Korruption hin angesprochen, relativiert Beltrami: "Man muss dieses Phänomen eher als eine Auslagerung der Kosten vonseiten der öffentlichen Verwaltung ansehen. Die Beamten verdienen nicht viel, im Gegenzug dürfen sie mit Zuwendungen rechnen – dafür dauert eine Genehmigung eben nicht eine Woche, sondern nur ein paar Stunden." Für große öffentliche Projekte könne das schon mal bedeuten, dass man dem Sohn eines Beamten eine Wohnung in Paris zur Verfügung stellt, solange derjenige dort studiert, meint Beltrami pragmatisch. Bei privaten Unternehmen hingegen entstünden keine diesbezüglichen Erwartungen. Alles klar?

<u>Info: Von Ägypten bis Marokko – Ein Überblick in Zahlen</u> <u>Grafik: Kreditrisiken nach Ländern</u>

> Marina Giuri-Pernthaler marina@swz.it

Infobox