



GUT VERNETZT – VON BERLIN NACH AFRIKA

Ein Handbuch zum Markteintritt für kleine und mittelständische Unternehmen in der Branche “Erneuerbare Energien”

WILLKOMMEN!

Willkommen im Handbuch des "Energy Network for Berlin & Africa (ENBA)"! Wir richten uns an Sie, wenn Sie mit Ihrem Unternehmen im Bereich Solar, Energieeffizienz oder Energiespeicherung Innovationen anstoßen - und diese über den deutschen Markt hinaus tragen möchten.

Überlegen Sie aktuell, mit Ihrem Start-up in ein afrikanisches Land zu expandieren? Sind Sie bereits mit Ihrem Unternehmen in afrikanischen Märkten aktiv? Oder ist Afrika für Sie bisher vor allem noch "sehr weit weg"? Wo immer Sie momentan auch stehen - dieses Handbuch wird Ihnen hoffentlich neue Ideen und wertvolle Anknüpfungspunkte bieten.

ÜBER DAS PROGRAMM "ENERGY NETWORK FOR BERLIN & AFRICA"

Das "Energy Network for Berlin & Africa (ENBA)" begleitet Startups und kleine und mittlere Unternehmen (KMU) bei Eintritt in den afrikanischen Markt für erneuerbare Energien.

UNSER ANGEBOT

Wir unterstützen interessierte Unternehmen auf dem Weg in afrikanische Märkte und helfen dabei, lokale Partnerorganisationen zu identifizieren, Fördermöglichkeiten wahrzunehmen und nötiges Know-How zu erwerben. Mitglieder erhalten Zugang zu

- Workshops und Trainings mit Branchenexperten und -expertinnen
- Netzwerkveranstaltungen
- Delegationsreisen und Marktinformationen
- Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten

HABEN WIR IHR INTERESSE GEWECKT?

ENBA ist ein Angebot für KMU und Startups aus Berlin und Brandenburg in den Sektoren Solarenergie, Energiespeicherung und Energieeffizienz. Wenn Sie Teil des ENBA Netzwerks werden wollen, oder mehr über das Programm erfahren möchten, wenden Sie sich an uns!

Ihr Ansprechpartner bei der Westerwelle Foundation ist Herr Sebastian Gentry.
Email: gentry@westerwelle-foundation.com

ENBA wird von der Westerwelle Foundation durchgeführt und von der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe Berlin und dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung kofinanziert.



BERLIN GOES INTERNATIONAL
A Program of the Senate
Department for Economics,
Energy and Public Enterprises



European Union
European Regional
Development Fund

EIN ÜBERBLICK ÜBER DIESES HANDBUCH

DIESES HANDBUCH GLIEDERT SICH IN 3 KAPITEL:

IN KAPITEL 1, "UNTER STROM"

listen wir einige der Aspekte, die Afrika zu einem interessanten und vielversprechenden Markt für deutsche Energieunternehmen machen. Stehen Sie noch ganz am Anfang Ihrer Überlegungen zum Markteintritt in Afrika? Dann fangen Sie am besten hier zu lesen an.

KAPITEL 2, "GEGEN WIDERSTAND"

gibt einen Überblick über die Herausforderungen und Hürden, denen die Unternehmen der Branche bei ihrem Markteintritt in ein afrikanisches Land eventuell begegnen. Möchten Sie sich gut auf Ihren geplanten Markteintritt vorbereiten? Oder haben Sie aktuell mit einem ganz bestimmten Problem in einem afrikanischen Markt zu kämpfen? Dann steigen Sie am besten an dieser Stelle in das Handbuch ein.

KAPITEL 3, "IN VERBINDUNG"

listet eine Vielzahl von Angeboten, die deutsche Unternehmen - und besonders die aus der Branche Erneuerbare Energien - bei ihrem Markteintritt in Afrika in Anspruch nehmen können. Sind Sie gerade mittendrin im Abenteuer Markteintritt? Oder haben Sie bereits ein paar Jahre Erfahrung in afrikanischen Märkten gesammelt und sind auf der Suche nach neuen Möglichkeiten und Kontakten? Dann stoßen Sie hoffentlich in diesem Kapitel auf interessante Initiativen und Informationen.

Wenn Sie eine gedruckte Version lesen und das Handbuch in digitaler Form abrufen möchten, um die Nutzung von Links zu erleichtern, senden Sie bitte eine E-Mail an Sebastian:

gentry@westerwelle-foundation.com

UNTER STROM: CHANCEN IN AFRIKANISCHEN MÄRKTEN

Sie erwägen, mit Ihrem Unternehmen in ein afrikanisches Land zu expandieren - aber Sie sind noch nicht überzeugt? Hier listen wir einige der guten Gründe, warum Afrika für deutsche Unternehmen wirklich der "Chancenkontinent" ist, als der er mittlerweile oft bezeichnet wird.

WARUM DER AFRIKANISCHE KONTINENT? GUTE GRÜNDE

STEIL ANSTIEGENDE NACHFRAGE


Afrikas Bevölkerung wächst stark - bis 2050 wird sie sich auf fast 2,5 Milliarden Menschen verdoppelt haben. Gleichzeitig steigt das Pro-Kopf-Einkommen in allen Regionen Afrikas an, sodass sich immer mehr Menschen Konsumgüter und den damit verbundenen Lebensstandard leisten können. Beide Faktoren kombiniert führen dazu, dass die Nachfrage nach Energie, und insbesondere Strom, steil ansteigt: Schätzungen zufolge wird sich die Nachfrage nach Strom zwischen 2019 und 2050 versechsfachen. Auch heute schon ist die Nachfrage viel größer als das Angebot: In Subsahara-Afrika haben immer noch mehr als die Hälfte der Bevölkerung, insgesamt schätzungsweise 600 Millionen Menschen, keinen Zugang zum Stromnetz. Die Elektrifizierungsrate ist vor allem in ländlichen Gebieten sehr gering, und der weitere Netzausbau stellt viele afrikanische Regierungen vor schier unüberwindbare finanzielle und logistische Hürden.

HOHES POTENTIAL FÜR ERNEUERBARE ENERGIEN

Private Stromanbieter können mit sogenannten Offgrid-Lösungen - von der Solarlampe bis zum Minigrid - die Lücken im nationalen Stromnetz schließen. Die Installation von Solar Home Systems oder anderen lokalen, mit erneuerbaren Energien betriebenen Systemen ist in vielen Fällen deutlich günstiger, schneller und nachhaltiger als der Ausbau des nationalen Stromnetzes. Das fast unbegrenzte Potential erneuerbarer Energiequellen - allen voran Sonnenenergie, aber auch Wind und Geothermie - trägt zum Erfolg der Anlagen bei. Die Investitionen in erneuerbare Energien steigen steil an - zwischen 2000 und 2020 um durchschnittlich 96 Prozent pro Jahr. Allerdings ist das absolute Investitionsniveau bisher zu niedrig: Nur 2 Prozent der weltweiten Investitionen in erneuerbare Energien werden momentan in Afrika getätigt.

VIELVERSPRECHENDE POLITISCHE UND WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Die Regierungen Afrikas haben diese Lücke erkannt und unterstützen den Ausbau erneuerbarer Energien aktiv. Vor allem in Nord- und Westafrika haben viele Länder spezifische Erneuerbare-Energien-Ziele in die nationalen Energiepläne aufgenommen. In insgesamt 28 Ländern gab es in 2021 nationale Elektrifizierungs-Ziele, die sich vor allem auf Photovoltaikanlagen fokussieren. 40 afrikanische Staaten haben bis 2020 eine preispolitische Regulierung von erneuerbarem Strom implementiert. Und in 21 Ländern sind Solarprodukte mittlerweile von Einfuhrabgaben, Steuern und Zöllen ausgenommen.

An aerial photograph of a city with several multi-story buildings. A large teal rectangular area is overlaid on the image, containing white text. The text discusses economic developments in Africa, mentioning growth rates and the potential of the young workforce. A white horizontal line is positioned above the text.

Auch wirtschaftlich gibt es viele positive Entwicklungen. Es wird oft übersehen, wie unterschiedlich die Länder Afrikas ökonomisch aufgestellt sind. Die in den letzten Jahren insgesamt niedrigen Wachstumsraten auf dem Kontinent lassen leicht vergessen, dass fast die Hälfte der afrikanischen Bevölkerung in Ländern mit überdurchschnittlichem Wirtschaftswachstum lebt - neben den großen Volkswirtschaften Nigeria, Südafrika und Ägypten entwickeln sich beispielsweise auch Äthiopien, Ghana, Elfenbeinküste und Tanzania vielversprechend. Hinzu kommt die hohe Zahl an jungen, motivierten und immer besser ausgebildeten Arbeitskräften, die der afrikanische Kontinent zu bieten hat - bis 2050 werden 796 Millionen Menschen dem Arbeitsmarkt beitreten. Dies ist eine relevante Entwicklung vor allem für den Sektor der Erneuerbaren Energien und andere grüne Branchen, in denen Projekte im Schnitt 5 bis 25 Mal mehr Arbeitsplätze generieren als vergleichbare Investitionen in konventionelle Energien.

WACHSENDE STARTUP- UND INNOVATIONSSZENE

Diese jungen Menschen wachsen jedoch nicht nur zu potentiellen Arbeitnehmern heran. Viele von ihnen begeistern sich für Technologie und Innovation und versuchen sich als Kleinunternehmer und Startup-Gründerinnen. Dies spiegelt sich auch in der wachsenden Zahl von Tech Hubs und Inkubatoren auf dem afrikanischen Kontinent wider: Von 2016 bis 2019 stieg die Zahl der Hubs in ganz Afrika von 442 auf insgesamt 619. Auch das Finanzierungsvolumen für Startups stieg in den vergangenen Jahren exponentiell an, von 560 Millionen USD in 2017 auf 5 Milliarden USD in 2021. Dies bietet interessante Möglichkeiten, Kontakte und Projekte für deutsche Unternehmen, vor allem in den Großstädten Afrikas.

WO UND WIE ANFANGEN? - STRATEGIEN ZUM MARKTEINTRITT

Ein erfolgreicher Markteintritt - wie schafft ein kleines oder mittelständisches Unternehmen mit begrenzten Ressourcen das? Berliner Unternehmen aus der Branche haben von unterschiedlichen Strategien zum Markteintritt berichtet.

DIREKTER MARKTEINTRITT


Bei einem direkten Markteintritt gründen Sie ein rechtlich selbständiges Unternehmen im Zielland. Sie bauen ein eigenes Büro unter eigener Marke auf und sind selbst für alle operativen, finanziellen und administrativen Vorgänge zuständig. Sie behalten dabei die volle Kontrolle über alle operativen Belange. Allerdings sind Sie mit hoher Wahrscheinlichkeit auch mit administrativen und finanziellen Hürden konfrontiert: In vielen afrikanischen Ländern ist der Markteintritt nur gemeinsam mit einer lokalen Partnerorganisation möglich, und oft müssen ausländische Unternehmen hohe Summen an Eigenkapital im Land nachweisen. Außerdem birgt der direkte Markteintritt viele weitere Risiken, die sich zum Beispiel aus fehlenden Kontakten, mangelnder Kenntnis des Ziellandes und hohen Anfangsinvestitionen ergeben.

VERTRIEBSNETZWERK

Viele deutsche Energieunternehmen, beispielsweise aus der Solarbranche, entscheiden sich für einen Markteintritt über ein Netzwerk aus Vertriebs-Partnerorganisationen. Während die Produktentwicklung in Deutschland stattfindet und die Produktion oft in China erfolgt, sind die lokalen Partnerunternehmen Afrika für Marketing, Vertrieb und Kundenbetreuung zuständig. Mit diesem Ansatz lassen sich viele Prozesse und Risiken an das Vertriebsnetzwerk auslagern. Die größte Herausforderung ist jedoch die (Vor-)Finanzierung von Produkten, da die meisten afrikanischen Partnerunternehmen nicht über die nötigen finanziellen Ressourcen verfügen; gleichzeitig werden beispielsweise Solar-Home-Systems oft über längere Zeit in Raten oder Pay-as-you-go Modellen abbezahlt, was die Liquidität der Firmen weiter einschränkt. Der Vertrieb ist in diesen Fällen dann nur über ein Results-Based-Financing (RBF) Modell realisierbar; hierfür wird im Falle von Solarsystemen eine Verosol Zertifizierung benötigt. Falls Sie sich also für einen Markteintritt über ein Vertriebsnetzwerk entscheiden sollten: Wählen Sie Ihre Partnerorganisationen sorgfältig aus, und rechnen Sie damit, dass die Finanzierung Ihrer Projekte weiterhin in Ihrer Verantwortung liegen wird.

STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT

Für einen Markteintritt über eine strategische Partnerschaft identifizieren Sie eine lokale Partnerorganisation im Zielland, die Ihre Belange und Interessen vor Ort vertritt. Diese könnte beispielsweise ein lokales Büro eröffnen, Produkte importieren, Kunden akquirieren, Marketing- und Verkaufskanäle etablieren und das Tagesgeschäft für die deutsche Firma leiten. Dies bringt den großen Vorteil mit sich, dass eine lokale Partnerorganisation die Regeln (z.B. bezüglich Zertifizierungen, Steuern, Arbeitsrecht) vor Ort kennt, über ein Netzwerk in Politik und Wirtschaft verfügt, und ein Bewusstsein für den sozialen und kulturellen Kontext mitbringt.



Eine strategische Partnerschaft bringt Kosten mit sich, erhöht aber gleichzeitig die Erfolgswahrscheinlichkeit eines Markteintritts. Leider ist in den meisten afrikanischen Ländern die Zahl und Qualität von Beratungsfirmen, die als lokale Partnerorganisationen in Frage kommen, begrenzt.

AUSLAGERUNG VON GESCHÄFTSPROZESSEN

Eine weitere Strategie zum Markteintritt ist die Auslagerung von Geschäftsprozessen. Diese Strategie lässt sich möglicherweise mit anderen kombinieren und ist bisher vor allem aus dem IT-Sektor bekannt. Ausgewählte mechanische Prozesse, beispielsweise die Produktion einzelner Elemente oder die Montage von Anlagen, bieten sich für eine Auslagerung ins afrikanische Ausland an. Klare Standortvorteile sprechen für eine entsprechende Strategie: Afrikas geographische Nähe zu Europa, ähnliche Zeitzonen, Verfügbarkeit von Rohstoffen, relativ niedrige Lohnkosten und eine motivierte junge Bevölkerung. Demgegenüber stehen hohe Transportkosten und schwierige Importbedingungen in vielen afrikanischen Ländern - weitere gute Gründe dafür, möglichst viele Produktionsschritte vor Ort zu organisieren.

Weitere Informationen und individuelle Beratung zu Markteintrittsstrategien erhalten Sie an den folgenden Anlaufstellen:

- [Beratungsservice der Agentur für Wirtschaft und Entwicklung](#)
- [Business Scouts for Development](#)
- [Geschäftsstelle Wirtschaftsnetzwerk Afrika](#)
- [Beratungsunternehmen](#), die über die [Beratungsgutscheine Afrika](#) förderungswürdig sind

GEGEN WIDERSTAND: UNTERNEHMERISCHE HERAUSFORDERUNGEN

Der Markteintritt in ein neues Land ist mit zahlreichen Hindernissen und Schwierigkeiten verbunden - umso mehr in Afrika, wo Voraussetzungen und Marktbedingungen oft so anders sind als in Deutschland und Europa. Doch was sind diese Hindernisse, mit denen Sie rechnen müssen? Wir haben Berliner Unternehmen gefragt, die bereits in afrikanischen Märkten aktiv sind.

WELCHE HERAUSFORDERUNGEN SIND ZU ERWARTEN?

<p>FINANZIERUNG </p> <p>Die Finanzierungsmöglichkeiten für Investitionen in afrikanischen Märkten sind begrenzt - viele Investoren und Investorinnen schrecken die relativ hohen Risiken und oft verzögerten Profite. Die Kreditzinsen sind in vielen Ländern Afrikas sehr hoch.</p>	<p>LOGISTIK </p> <p>Der Transport und Import nach Afrika (meist aus China) ist teuer und zeitintensiv, und die Importhürden (Zoll, Dokumentation) sind oft hoch. Die Last-mile-Logistik in ländlichen Gebieten muss oft in Eigenregie und unter hohen Kosten organisiert werden</p>	<p>RISIKOMANAGEMENT </p> <p>Die Abschätzung von Risiken in afrikanischen Märkten ist oft schwierig, und eine Absicherung von Risiken ist kaum möglich. Beispiele für Risiken sind Schwankungen im Wechselkurs, politische Instabilität aber auch oft hohe Zahlungs-Ausfallraten.</p>
<p>INFORMATION UND MARKTANALYSE </p> <p>Marktinformationen sind nur in begrenztem Maße verfügbar, und oft nur bedingt aussagekräftig. In vielen Ländern müssen Daten je nach Region, Zielgruppe und politischer Situation stark differenziert werden.</p>	<p>KONTAKTE VOR ORT </p> <p>Ein Netzwerk vor Ort und lokales Know-How sind essentiell für einen erfolgreichen Markteintritt; es erfordert Zeit und Präsenz vor Ort, um potentielle Partnerorganisationen zu identifizieren und zu überprüfen.</p>	<p>REGULIERUNG UND BÜROKRATIE </p> <p>Unbekannte bürokratische Prozesse können viel Zeit kosten, wenn die essentiellen persönlichen Kontakte fehlen. Das Investitionsklima kann sich schnell ändern, und Korruption ist in manchen Ländern weit verbreitet.</p>
<p>KNOW-HOW UND WISSENSTRANSFER </p> <p>Die Partnerorganisationen vor Ort haben oft nicht die nötigen Ressourcen (z.B. technisches Know-How, Fundraising Kontakte). Training und Kapazitätsaufbau sind oft zeitaufwendig, und Begleitung vor Ort ist in der Anfangsphase oft nötig.</p>	<p>KULTURELLE UNTERSCHIEDE </p> <p>In afrikanischen Ländern werden sehr viele unterschiedliche Sprachen und Dialekte gesprochen; dies erschwert Marketing und Kommunikation. Lokale und kulturelle Gegebenheiten müssen in Produkt- und Business Design berücksichtigt werden</p>	<p>MISSTRAUEN GEGEN AUSLÄNDISCHE UNTERNEHMEN </p> <p>Produkte von niedriger Qualität haben das Vertrauen vieler afrikanischer Kunden und Kundinnen zerstört. Unternehmen sind bei Markteintritt oft mit Vorbehalten hinsichtlich ihrer Motive und Verlässlichkeit konfrontiert.</p>

WIE KANN MAN DIESEN HERAUSFORDERUNGEN BEGEGNEN?

So groß und unüberwindbar diese Hindernisse erscheinen mögen - es gibt Wege und Möglichkeiten, mit diesen umzugehen und sie zu überwinden. Das "Energy Network for Berlin & Africa" unterstützt Sie auf diesem Weg. Wir haben nachgefragt, wie andere Berliner Unternehmen die Phase des Markteintritts erfolgreich bewältigt haben. Die wichtigsten Ratschläge und Tips haben wir für Sie gesammelt:

ERWÄGEN SIE DEN MARKTEINTRITT IN EINEM BESTIMMTEN LAND? REISEN SIE HIN

Es reicht nicht, sich am Computer über Ihr Zielland zu informieren. Ein persönlicher Eindruck vor Ort schärft nicht nur Ihr eigenes Einschätzungsvermögen. Sie haben gleichzeitig die Möglichkeit, erste Kontakte zu knüpfen und ihr Produkt vor Ort zu präsentieren. Die Rückmeldungen, die Sie erhalten, werden in der weiteren Planung Ihres Markteintritts sicher sehr wertvoll sein!

DIE RICHTIGE LOKALE PARTNERORGANISATION IST DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Strecken Sie frühzeitig Ihre Fühler nach einer geeigneten Partnerorganisation vor Ort aus. Die Arbeit mit lokalen Experten und Expertinnen verschafft Ihnen Zugang zu wertvollem Wissen, Kontakten und Geschäftsmöglichkeiten. Bevor Sie sich für eine Partnerorganisation entscheiden, sollten Sie diese überprüfen: Hat das Unternehmen bereits Finanzierung oder Förderung erhalten? Hat es einen (guten) Ruf bei Geberorganisationen und anderen Unternehmen? Kann es Nachweise vorangegangener Geschäftstätigkeit liefern? Wenn möglich, testen Sie den Markteintritt parallel in verschiedenen Ländern, und mit unterschiedlichen Partnerunternehmen. Dies resultiert in einer steileren Lernkurve, und Sie verfügen über Optionen, falls Sie in einem Land keinen Erfolg haben sollten.

NEHMEN SIE DIE VORHANDENEN FÖRDERMÖGLICHKEITEN IN ANSPRUCH

Verschaffen Sie sich einen Überblick über die internationalen Förderinstrumente. Die folgenden Datenbanken bieten Ihnen einen guten Überblick über aktuelle Ausschreibungen, Finanzierungsmöglichkeiten und Projekte:

- die [Förderdatenbank Entwicklungsländer](#) der Agentur für Wirtschaft und Entwicklung,
- die Online-Plattform [leverist.de](#),
- die [GTAI Ausschreibungsdatenbank](#), und
- die [Funding Database von GET.invest](#) im Rahmen des Team Europe One-Stop-Shop.

Nehmen Sie die Finanzierung selbst in die Hand, anstatt sich auf lokale Partnerorganisationen zu verlassen. Diese verfügen meist nicht über die nötigen Kapazitäten, um Fördergelder zu beantragen und Finanzinstitute für sich zu gewinnen.

NUTZEN SIE MESSEN, VERANSTALTUNGEN UND INFORMATIONENANGEBOTE

Ein starkes Netzwerk sowohl in Deutschland als auch international ist ein wichtiger Faktor für einen erfolgreichen Markteintritt in ein neues Land. Für die Branche relevante Konferenzen mit guter Reichweite sind beispielsweise:

- Das [Global Off-Grid Solar Forum & Expo](#), organisiert von GOGLA und Lighting Global,
- das [German Africa Energy Forum](#), ausgerichtet vom Afrika Verein,
- die [Berlin Energy Transition Dialogue Conference](#), und
- die Messe [Intersolar Europe](#).

Zahlreiche Informationsangebote vermitteln darüber hinaus einen ersten Eindruck vom Zielland und stellen wichtige Daten pro Branche und Land zur Verfügung. Erwähnenswert sind hierbei

- die [Offgrid Resources von USAID PowerAfrica](#),
- die Publikationsreihe "[Neue Märkte - Neue Chancen](#)",
- Die Branchen- und Länderübersichten des [Africa Business Guide](#), und
- Die [Afrika-Marktanalyse der International Renewable Energy Agency](#) (IRENA).

Welche weiteren relevanten Initiativen gibt es? Wie können Sie lokale Partnerorganisationen im Zielland identifizieren und kontaktieren? Und welche Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten stehen Ihnen beim Markteintritt in Afrika zur Verfügung? Wir haben im nächsten Kapitel eine Liste der interessantesten Unterstützungsangebote für Sie zusammengestellt.

IN VERBINDUNG: UNTERSTÜTZUNGSANGEBOTE

Sind Sie bereit für den Markteintritt in einen afrikanischen Markt - oder bereits auf dem Kontinent mit Ihrem Unternehmen aktiv? Dann werden Sie sicher einige große Herausforderungen und dringende Fragestellungen vor sich haben. Die gute Nachricht: Es gibt für (fast) jede Herausforderung ein passendes Unterstützungsangebot. Die folgenden Initiativen und Organisationen bieten konkrete Lösungsansätze und Hilfe an. Lesen Sie auf den folgenden Seiten mehr zu den einzelnen Angeboten - und nehmen Sie Kontakt auf!

	UNTERSTÜTZT MIT
1) Access2Markets	Logistik Regulierung und Bürokratie
2) Afrika-Verein der Deutschen Wirtschaft (AV)	Information und Marktanalyse Kontakte vor Ort Regulierung und Bürokratie
3) Agentur für Wirtschaft und Entwicklung (AWE)	Information und Marktanalyse Kontakte vor Ort Finanzierung
4) Auslandshandelskammern (AHK)	Information und Marktanalyse Kontakte vor Ort Regulierung und Bürokratie
5) Berlin Brandenburg Energy Network (BEN)	Kontakte vor Ort
6) Deutsche Entwicklungsgesellschaft (DEG)	Kontakte vor Ort Finanzierung
7) develoPPP	Kontakte vor Ort Finanzierung
8) Exportinitiative Energie	Information und Marktanalyse Kontakte vor Ort Misstrauen gegen ausländische Unternehmen

9) Garantien des Bundes	Risikomanagement
10) Germany Trade and Invest (GTAI)	Information und Marktanalyse
11) GET.invest	Information und Marktanalyse Finanzierung
12) Industrie- und Handelskammer (IHK) Berlin	Information und Marktanalyse Logistik Regulierung und Bürokratie
13) Invest for Jobs	Information und Marktanalyse Kontakte vor Ort Finanzierung
14) Investitionsbank Berlin (IBB)	Finanzierung
15) Strategische Partnerschaft Technologie in Afrika	Kontakte vor Ort
16) The Renewables Academy AG (RENAC)	Information und Marktanalyse Know-How und Wissenstransfer
17) Wirtschaftsnetzwerk Afrika	Information und Marktanalyse Kontakte vor Ort

1) ACCESS2MARKETS

DER RICHTIGE
ANSPRECHPARTNER
FÜR UNTERSTÜTZUNG
IM BEREICH ...



LOGISTIK



REGULIERUNG UND BÜROKRATIE

Access2Markets ist eine Initiative der Europäischen Kommission, über die grundlegende Informationen und aktuelle Daten zu Formalitäten, Anforderungen und Möglichkeiten im Ein- und Ausfuhrgeschäft bereitgestellt werden. Das Serviceangebot konzentriert sich dabei auf kleine und mittelständische Unternehmen und umfasst sowohl den Handel innerhalb der Europäischen Union (EU) als auch in nicht-EU-Märkten.

ANGEBOTE UND
DIENSTLEISTUNGEN

- Aktuelle Informationen zu Zöllen, Steuern, Ein- und Ausfuhrverfahren, Formalitäten etc., nach Produkt oder Dienstleistung und nach Exportland sortiert
- Liste aller Handelsabkommen, auch außerhalb der Europäischen Union
- Bereitstellung von EU-Handelsstatistiken

SINGLE ENTRY POINT HANDELSHEMMNISSE

Der Single Entry Point ist ein Team innerhalb der Handelsabteilung der Europäischen Kommission unter der Leitung des Leitenden Handelsbeauftragten. Dies ist die erste Anlaufstelle für alle Unternehmen in der EU, die mit potenziellen Handelshemmnissen in Drittländern konfrontiert sind. Das Team unterstützt Sie bei der Vorbereitung Ihrer Beschwerde und leitet Sie bei Bedarf durch das Beschwerdeverfahren.

Kontaktieren Sie den Single Entry Point unter trade-single-entry-point@ec.europa.eu



Link zur Website:
trade.ec.europa.eu/access-to-markets

Unter diesem Link finden Sie eine Liste nützlicher Angebote und Tools, die speziell für kleinere Unternehmen zusammengestellt wurden.

2) AFRIKA-VEREIN DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT (AV)

DER RICHTIGE
ANSPRECHPARTNER
FÜR UNTERSTÜTZUNG
IM BEREICH ...



INFORMATION UND MARKTANALYSE



KONTAKTE VOR ORT



REGULIERUNG UND BÜROKRATIE

Der Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft (AV) ist der bundesweite, branchenübergreifende Außenwirtschaftsverband der deutschen Unternehmen und Institutionen, die an einer wirtschaftlichen Zusammenarbeit mit den Staaten des afrikanischen Kontinents interessiert sind. Der AV ist ein gemeinnütziger Verein und hat derzeit rund 500 Mitglieder; damit repräsentiert er etwa 85 Prozent des deutschen Afrika-Geschäfts - quer durch alle Branchen.

ANGEBOTE UND
DIENSTLEISTUNGEN

- Aktuelle Informationen und Analysen zu Marktentwicklungen und Geschäftsmöglichkeiten
- Geschäftsanbahnungsreisen und Veranstaltungen zur Vermittlung von Wirtschaftskontakten
- Interessenvertretung gegenüber politischen Entscheidungsträgern und -trägerinnen in Deutschland und in afrikanischen Ländern

INDEED AFRICA! – THE YOUNG BUSINESS NETWORK

Ein Netzwerk speziell für junge Gründungs- und Führungspersönlichkeiten, zum Austausch mit anderen “young professionals” aus Deutschland und afrikanischen Ländern, aber auch um Kontakte in der Unternehmenswelt und im Politikbereich zu knüpfen. Mitglieder werden zu speziellen Veranstaltungen eingeladen und mit relevanten Kontakten aus Wirtschaft und Politik vernetzt.

VERANSTALTUNGS GMBH

Bietet Organisation von Konferenzen, Informationsveranstaltungen und Delegationsreisen für deutsche Unternehmen, und die Erstellung und Ausarbeitung von Marktstudien zu unterschiedlichen afrikanischen Zielmärkten.

Eine Übersicht über alle aktuellen Veranstaltungen und Angebote finden Sie [hier](#).



Link zur Website:
www.afrikaverrein.de

[Dieses Positionspapier](#)
vermittelt einen interessanten
Einblick in die Politik- und
Lobbyarbeit des Afrika-Vereins.



Ansprechpartner: [Frau Katarina Kunert](#)
Senior Manager Projects & Partnerships
Manager Energy, Education & Qualification
kunert@afrikaverrein.de;
+49 30 2060719 33



3) AGENTUR FÜR WIRTSCHAFT UND ENTWICKLUNG (AWE)

DER RICHTIGE
ANSPRECHPARTNER
FÜR UNTERSTÜTZUNG
IM BEREICH ...



INFORMATION UND MARKTANALYSE



KONTAKTE VOR ORT



FINANZIERUNG

Nachhaltiger, sozialer und wirksamer: Das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) bündelt seine Angebote zur Kooperation mit der Wirtschaft ab jetzt unter der neuen Marke "Partners in Transformation – Business & Development Network". Unter diesem Namen verstärkt das BMZ die Unterstützung der Partnerländer bei der sozial-ökologischen Transformation. Die **Agentur für Wirtschaft und Entwicklung (AWE)** fungiert als zentrale Beratungs- und Anlaufstelle, als "One Stop Shop" für Kooperationen mit den "Partners in Transformation".

ANGEBOTE UND
DIENSTLEISTUNGEN

- Beratung für kleine und mittelständische Unternehmen zu Finanzierung und Förderung, Kooperationen, und Konzeptanpassung
- Vermittlung von Geschäftskontakten in Deutschland und im Ausland
- Fachliche Begleitung von Auslandsprojekten
- Organisation von Netzwerk- und Informationsveranstaltungen

FÖRDERDATENBANK ENTWICKLUNGSLÄNDER

Hilft bei der Suche nach geeigneten Förder- und Finanzierungsinstrumenten für Ihr unternehmerisches Engagement in Entwicklungs- und Schwellenländern. Informieren Sie sich über Ausschreibungen, Beratungen, Darlehen oder Zuschüsse.

Zu finden ist die Förderdatenbank auf www.wirtschaft-entwicklung.de/foerderdatenbank-entwicklungslaender

HELPDESK WIRTSCHAFT UND MENSCHENRECHTE

Hilft Unternehmen, ihre Liefer- und Wertschöpfungsketten umweltschonend und sozialverträglich zu gestalten. Als kostenloses Unterstützungsangebot der Bundesregierung berät der Helpdesk Unternehmen jeder Größe zur Umsetzung menschenrechtlicher Sorgfaltsprozesse.

Erstkontakt und Terminvereinbarung unter

Email: kontakt@helpdeskwmr.de | Telefon: +49 30 5900 994-30

ONLINE PLATTFORM LEVERIST.DE

leverist.de unterstützt die Zusammenarbeit von Akteuren und Akteurinnen aus der Entwicklungszusammenarbeit und der Privatwirtschaft. Das web-basierte Angebot an Geschäftsmöglichkeiten auf dieser Plattform ist eines der Serviceangebote für privatwirtschaftliche Kooperationen der AWE. Deutsche Unternehmen können hier Geschäftskontakte, Kooperationsmöglichkeiten, Förderprogramme und Beratungsangebote finden.

Mehr Informationen und kostenlose Registrierung auf www.leverist.de

BUSINESS SCOUTS FOR DEVELOPMENT

In rund 30 Ländern stehen deutschen Unternehmen die Business Scouts for Development mit entwicklungspolitischer Expertise zur Seite. Sie beraten im engen Schulterschluss mit der Agentur für Wirtschaft und Entwicklung zu den Kooperationsangeboten der deutschen Entwicklungszusammenarbeit, vernetzen Unternehmen mit potenziellen Partnerunternehmen weltweit und zeigen Marktpotenziale auf. Im Ausland sind Business Scouts in Auslandshandelskammern, Delegationen der Deutschen Wirtschaft und in den Büros der Entwicklungszusammenarbeit tätig. Im Inland beraten sie Unternehmen direkt bei Ihren Wirtschaftsverbänden, Ländervereinen, Industrie- und Handelskammern sowie Handwerkskammern und Stiftungsorganisationen.

Den oder die passende Business Scout können Unternehmen über die Plattform leverist.de finden; alternativ listet dieses [PDF Dokument](#) die aktuell tätigen Business Scouts und deren Kontaktdaten. Weiterführende Informationen finden Sie auf www.wirtschaft-entwicklung.de/netzwerk/ansprechpartner-weltweit



Link zur Website:
wirtschaft-entwicklung.de

Der Blogartikel "[Grüne Geschäftschancen: Diese 8 Geber sollten Sie kennen](#)" ist ein guter Einstieg ins Ausschreibungsgeschäft der großen Entwicklungsbanken



Ansprechpartner: [Herr Verick Schick](#)
Branchenexperte Erneuerbare Energien,
Energieeffizienz und Energiespeicherung,
Mobilitätswirtschaft
verick.schick@wirtschaft-entwicklung.de;
+49 30 2060719 33



4) AUSLANDSHANDELSKAMMERN (AHK)

DER RICHTIGE
ANSPRECHPARTNER
FÜR UNTERSTÜTZUNG
IM BEREICH ...



INFORMATION UND MARKTANALYSE



KONTAKTE VOR ORT



REGULIERUNG UND BÜROKRATIE

Mit 130 Büros in 90 Ländern umspannt das **Auslandshandelskammernetz (AHK)** - bestehend aus Auslandshandelskammern, Delegiertenbüros und Repräsentanzen der Deutschen Wirtschaft - die ganze Welt. Kernaufgabe der AHK-Büros ist die Förderung der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen: zum einen durch die Wahrnehmung von Wirtschaftsinteressen, zum anderen durch umfangreiche Dienstleistungen; offen für Mitglieder und Nichtmitglieder. Unternehmen jeder Größenordnung bieten die AHKs die Möglichkeit, wertvolle Kontakte zu knüpfen, Informationen auszutauschen, Veranstaltungen zu besuchen und ein gemeinsames Sprachrohr gegenüber der Politik zu bilden. Unter der Servicemarke **DEinternational** bieten sie Unterstützung in den Bereichen Markterschließung, Marktpräsenz und Marktausbau.

ANGEBOTE UND
DIENSTLEISTUNGEN

- Individuelle Beratung durch lokale Experten
- Bereitstellung von aktuellen, regional-spezifischen Informationen und Marktanalysen
- Vermittlung von Geschäftskontakten, z.B. zu Partnerorganisationen, Kunden, Distributoren und Lieferanten
- Organisation von Messen, Konferenzen und Delegationsreisen
- Angebot maßgeschneiderter Weiterbildungsprogramme
- Büroservices, z.B. virtuelles Büro, Finanz- und Gehaltsabrechnungen im Zielland
- Unterstützung bei der Rekrutierung lokaler Teams
- Interessenvertretung gegenüber deutschen und ausländischen Regierungsbehörden

http://



Link zur Website:
www.ahk.de

Mitgliedschaft muss bei der AHK im Gastland beantragt werden. [Hier](#) finden Sie einen Überblick über alle weltweiten Niederlassungen.



Ansprechpartner: **Herr Marco Trisciuzzi**
Leiter DEinternational
trisciuzzi.marco@dihk.de
+49 (0)30 20308-2422



5) BERLIN BRANDENBURG ENERGY NETWORK (BEN)

DER RICHTIGE
ANSPRECHPARTNER
FÜR UNTERSTÜTZUNG
IM BEREICH ...



KONTAKTE VOR ORT

Das **Berlin-Brandenburg Energy Network e.V. (BEN)** setzt sich als Schnittstelle zwischen Wirtschaft, Politik und Wissenschaft für Lösungen zur effektiven Umsetzung der Energiewende in der Region ein und unterstützt unternehmerische Aktivitäten der Branche. Zur Unterstützung der BEN-Mitglieder bei ihren Internationalisierungs-Vorhaben wurde die Task Force Internationalisierung (TFI) gegründet. Diese soll die bereits bestehenden Exportförderinstrumente von Bund, Ländern und EU Kommission den BEN-Mitgliedern besser zugänglich machen; zum anderen werden eigene Projekte geplant und umgesetzt.

ANGEBOTE UND
DIENSTLEISTUNGEN

- Markterschließungsreisen
- Gemeinsame Messestände im In- und Ausland

SINGLE ENTRY POINT HANDELSHEMMNISSE

Das Urban Innovation Forum ist ein Side Event des jährlich stattfindenden Berlin Energy Transition Dialogue. Mit Playern aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft werden die Top-Themen der globalen Energiewende diskutiert.

Verantwortlich ist Herr Sebastian Ulm, Projektleiter Urban Innovation | Email: sulm@bbenergynetwork.de

NETZWERKEN MIT ENERGIEUNTERNEHMEN UND -STARTUPS AUS BERLIN

Viele Mitglieder des BEN haben nicht nur Verbindungen in die Energieszene von Berlin und Brandenburg - sondern auch in afrikanische Länder. Die Veranstaltungen des BEN bieten eine wertvolle Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch mit anderen lokal ansässigen Unternehmen, die den Sprung in afrikanische Märkte gewagt haben.



Link zur Website:
www.bbenergynetwork.de



Ansprechpartnerin: **Frau Nicole Hiltl**
Managing Director
nhiltl@bbenergynetwork.de



6) DEUTSCHE ENTWICKLUNGSGESELLSCHAFT (DEG)

DER RICHTIGE
ANSPRECHPARTNER
FÜR UNTERSTÜTZUNG
IM BEREICH ...



KONTAKTE VOR ORT



FINANZIERUNG

Die **Deutsche Entwicklungsgesellschaft (DEG)** finanziert, berät und begleitet private Unternehmen, die in Entwicklungs- und Schwellenländern tätig sind. Sie unterstützt ihre Kunden und Kundinnen mit fundierten Marktkenntnissen, Impact- und Klima-Expertise und ihrem internationalen Netzwerk, um zukunftsorientierte Vorhaben voranzubringen. Als Tochterunternehmen der KfW ist sie der Förderung deutscher Unternehmen besonders verpflichtet.

ANGEBOTE UND
DIENSTLEISTUNGEN

- Unterschiedliche Finanzierungslösungen für Auslands- und Entwicklungsprojekte, u.a. Fremdkapital Finanzierung, Mezzanin Finanzierung, DEG Beteiligungen und Garantien
- Regionale und branchenbezogene Expertise; Beratung zum Markteintritt durch DEG Experten und Expertinnen
- Vernetzung mit lokalen Partnerunternehmen
- Durchführungspartner der Programme ImpactConnect, Up-Scaling und develoPPP (siehe eigenes Informationsblatt)

UP-SCALING

Mit dem Up-Scaling Programm finanziert die DEG Investitionen von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), die ein innovatives Geschäftsmodell, das positive Entwicklungseffekte generiert, erweitern möchten. Angesprochen sind insbesondere junge KMU, die im Investitionsland registriert und in den Sektoren FinTech oder GreenTech tätig sind; bevorzugt werden Investitionen in Afrika.

Das Up-Scaling Programm stellt Mittel in Höhe von 500.000 bis 749.000 Euro zur Verfügung. Diese Mittel dürfen maximal 50 Prozent des geplanten Investitionsvolumens ausmachen. Ein wesentlicher Anteil der Finanzierung (mindestens 25 Prozent) muss in Form von Eigenkapital durch privates Sponsoring aufgebracht werden. Die Mittel müssen im Erfolgsfall des Investitionsvorhabens (je nach vorab definierten Finanzkennzahlen wie Umsatz oder Gewinn) zurückgezahlt werden.

Erfahren Sie mehr zum Programm unter www.deginvest.de/up-scaling

Ihr Ansprechpartner ist Herr Dr. Tobias Bidlingmaier, erreichbar unter

Email: up-scaling@deginvest.de

IMPACTCONNECT

Zielgruppe des Förderprogramms sind etablierte mittelständische Unternehmen, die bereits in einem afrikanischen Land aktiv sind oder den Markteintritt planen.

ImpactConnect unterstützt diese mit Darlehen zu attraktiven Konditionen: Darlehen in Höhe von 750.000 Euro bis 5 Mio. Euro (in der Regel unbesichert) werden mit Laufzeiten zwischen 3 und 7 Jahren vergeben. Der risikoadäquate Eigenmittelbeitrag liegt zwischen 20 und 50 Prozent.

Die Schaffung nachhaltiger Arbeitsplätze steht neben weiteren sozial-ökologischen Themen im Mittelpunkt. Vorhaben mit besonders transformativem Impact erhalten Zinsreduktionen, und die Unternehmen erhalten Unterstützung bei der Umsetzung internationaler Umwelt- und Sozialstandards. Außerdem bietet ImpactConnect wertvolle qualitative Unterstützung, die zum langfristigen Gelingen der Projektumsetzung beiträgt, wie z.B.: umfassende Expertise, ein weitreichendes Netzwerk und schnelle Umsetzung.

Weitere Informationen unter www.deginvest.de/ImpactConnect

GERMAN DESKS

Die „German Desks“ der DEG unterstützen Sie gemeinsam mit lokalen Partnerbanken und Außenhandelskammern bei Ihrem Markteintritt in Entwicklungs- und Schwellenländern mit Finanzdienstleistungen und passenden Finanzierungslösungen. Das Leistungsspektrum reicht von der Kontoeinrichtung über Dienstleistungen für Handelsfinanzierungen und Transaction Banking bis zu Kreditlinien oder Investitionsfinanzierungen für lokale Handels-Partnerunternehmen. German Desks in Afrika gibt es bisher in Accra/Ghana, Lagos/Nigeria, und Nairobi/Kenia.

Weitere Informationen und Kontaktdaten finden Sie auf der Website der DEG unter www.deginvest.de/Unsere-Lösungen/German-Desks

BUSINESS SUPPORT SERVICES (BSS)

Um die spezifischen Bedürfnisse ihrer Kunden und Kundinnen zu adressieren, bietet die DEG mit ihre Business Support Services (BSS) die Möglichkeit, Vorhaben mitzufinanzieren, die helfen, Performance, Wachstum und entwicklungspolitische Wirkungen des Unternehmens zu steigern. Bereiche, in denen BSS unterstützend wirken kann, sind beispielsweise Corporate Governance, Risikomanagement, Umwelt- und Sozialmanagement, Ressourcen- und Energieeffizienz. Die BSS vernetzen Unternehmen mit externen Experten und Expertinnen, und unterstützen dabei, entwicklungswirksame Projekte zu planen und umzusetzen. Die damit verbundenen Kosten können anteilig (bis zu 50 Prozent der Gesamtkosten) übernommen werden.

Detaillierte Informationen und Kontaktdaten finden Sie auf der DEG Website unter www.deginvest.de/Unsere-Lösungen/Business-Support-Services



Link zur Website:
www.deginvest.de



7) DEVELOPPP

DER RICHTIGE
ANSPRECHPARTNER
FÜR UNTERSTÜTZUNG
IM BEREICH ...



KONTAKTE VOR ORT



FINANZIERUNG

develoPPP ist ein Förderprogramm des **Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ)**. Es richtet sich an Unternehmen, die nachhaltig in ein Entwicklungs- oder Schwellenland investieren und ihre operative Tätigkeit vor Ort ausbauen möchten. Im Rahmen des Programms werden geeignete Vorhaben fachlich und finanziell im Umfang von bis zu 2 Mio. Euro unterstützt. Voraussetzung für eine Förderung sind langfristiges betriebswirtschaftliches Interesse im Land und nachhaltiger entwicklungspolitischer Nutzen für die Menschen vor Ort.

ANGEBOTE UND
DIENSTLEISTUNGEN

- 100.000 Euro bis 2 Mio. Euro Projektförderung
- Bis zu 50 Prozent öffentlicher Förderanteil am Gesamtaufwand
- Know-how, kompetente Begleitung und Netzwerke in über 60 Ländern

DEVELOPPP CLASSIC

develoPPP Classic richtet sich an mittelständische und große Unternehmen, die nachhaltig in einem Entwicklungs- oder Schwellenland investieren und ihre operative Tätigkeit vor Ort ausbauen wollen. Geeignete Projekte werden fachlich und finanziell mit bis zu 2 Mio. Euro öffentlicher Förderung unterstützt. Über die Förderung konkreter Vorhaben wird im Rahmen von quartalsweise stattfindenden Ideenwettbewerben entschieden. Bei der Umsetzung wird Ihr Unternehmen von einem der beiden Durchführungs-Partnerorganisationen begleitet: DEG Impulse gGmbH oder Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH.

DEVELOPPP VENTURES

develoPPP Ventures richtet sich an junge Unternehmen, die bereits mit einem innovativen Geschäftsmodell in einem Entwicklungs- oder Schwellenland aktiv sind und bereit sind, den nächsten Schritt zu gehen. Im Rahmen eines Matching-Funds Modells ist eine öffentliche Wachstumsinvestition von 100.000 Euro möglich.

Weitere Informationen zum Förderbedingungen und Bewerbung finden Sie auf

www.developpp.de/foerderprogramm/startups



Link zur Website:
www.developpp.de

Wie funktioniert develoPPP Ventures? Dieses [Video](#) stellt die Initiative vor (auf Englisch).



Ansprechpartner: **Herr Joachim Hebgen**
Senior Berater bei der Agentur für Wirtschaft und Entwicklung
beratung@wirtschaft-entwicklung.de;
+49 228 44601212

8) EXPORTINITIATIVE ENERGIE

DER RICHTIGE
ANSPRECHPARTNER
FÜR UNTERSTÜTZUNG
IM BEREICH ...



INFORMATION UND MARKTANALYSE



KONTAKTE VOR ORT



MISSTRAUEN GEGEN
AUSLÄNDISCHE UNTERNEHMEN

Mit dem Ziel, deutsche Technologien und Know-how weltweit zu positionieren, unterstützt die **Exportinitiative Energie** des **Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK)** Unternehmen mit klimafreundlichen Energielösungen bei der Erschließung von Auslandsmärkten. Im Fokus stehen hierbei die Bereiche erneuerbare Energien, Energieeffizienz, intelligente Netze und Speicher. Auch neue Technologien wie Power-to-Gas und Brennstoffzellen werden zunehmend in den Blick genommen. Das Angebot richtet sich insbesondere an kleine und mittlere Unternehmen und unterstützt die Teilnehmenden durch Maßnahmen zur Marktvorbereitung sowie bei der Marktsondierung, -erschließung und -sicherung.

ANGEBOTE UND
DIENSTLEISTUNGEN

- Bereitstellung von Marktinformationen durch Publikationen und Veranstaltungen
- Organisation von Geschäftsreisen und Unterstützung bei Konsortialbildung
- Auslandsmarketing um Qualitätsprodukte „made in Germany“ sichtbar zu machen

RENEWABLE-ENERGY-SOLUTIONS-PROGRAMM (RES)

Das **RES Programm** bietet Begleitung und Beratung bei der internationalen Vermarktung Ihrer innovativen Technologie anhand eines Referenzprojekts. Sie bringen eine Referenzanlage an einem repräsentativen Standort als Eigenanteil in ein RES-Projekt ein. Um Folgegeschäfte zu generieren, beraten und unterstützen wir Sie bei Ihrer Marketingstrategie: Veranstaltungen, Öffentlichkeitsarbeit, Netzwerkbildung und gezielte Schulungsmaßnahmen können mit bis zu 100.000 Euro gefördert werden.

Fragen beantwortet Herr Thomas Wenzel | Telefon: +49 (0)30 66 777 - 613 | Email: thomas.wenzel@dena.de

PROJEKTENTWICKLUNGSPROGRAMM (PEP) FÜR SUBSAHARA-AFRIKA

Das PEP bietet Unterstützung in verschiedenen Markterschließungs- und Projektentwicklungsphasen für Unternehmen im Energiesektor. Das PEP umfasst unter anderem Capacity Building durch Trainings vor Ort, Unterstützung bei der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und Förderung nachhaltiger Marktstrukturen.

Ansprechpartner ist Herr Steffen Müller | Telefon: +49 (0)171 22 05 567 | Email: steffen.mueller1@giz.de

http://



Link zur Website: www.german-energy-solutions.de

Auf dieser **Website** finden Sie ein anschauliches Video zu den Angeboten der Exportinitiative Energie.



Ansprechpartner: **Herr Nicolas Commeignes**
Regionalmanager Subsahara-Afrika
commeignes@german-energy-solutions.de;
+49 (0)30 540 8793 52



9) GARANTIE DES BUNDES

DER RICHTIGE
ANSPRECHPARTNER
FÜR UNTERSTÜTZUNG
IM BEREICH ...



RISIKOMANAGEMENT

Exportkreditgarantien ("Hermesdeckungen") sichern deutsche Exportgeschäfte und die sie finanzierenden Banken gegen politische und wirtschaftliche Risiken ab. Mit **Garantien für Ungebundene Finanzkredite** werden förderungswürdige Rohstoffprojekte im Ausland unterstützt. **Investitionsgarantien** sichern förderungswürdige deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern gegen politische Risiken ab. Diese drei Förderinstrumente der **Bundesregierung** tragen maßgeblich zu wirtschaftlichem Wachstum sowie der Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen bei. Ein besonderes Ziel ist die Unterstützung des Mittelstands.

ANGEBOTE UND
DIENSTLEISTUNGEN

- Absicherung von Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern
- Absicherung von klimafreundlichen Exporten
- Absicherung von Rohstoffgeschäften
- Absicherung jeweils gegen Zahlung eines risikobasierten Entgelts

INVESTITIONSGARANTIEN

Die Bundesregierung übernimmt auf Antrag zugunsten von Unternehmen mit Sitz in Deutschland gegen Entgelt Garantien für Investitionen in Schwellenländern zur Absicherung politischer Risiken. Voraussetzung ist, dass die Investitionen förderungswürdig sind und einen ausreichenden Rechtsschutz genießen.

Ihr Ansprechpartner ist Herr Michael Huber-Saffer | Email: Michael.Huber-Saffer@de.pwc.com | Telefon: +49 (0)40 63 78 20 83 | Kostenlose Voranfragen können unter investitionsgarantien@de.pwc.com gestellt werden.

EXPORTKREDITGARANTIEN

Mit den sogenannten Hermesdeckungen können Exportierende und Banken wirtschaftlich und politisch bedingte Forderungsausfälle gegen Zahlung eines risikobasierten Entgelts absichern.

Exportkreditgarantien kommen vor allem dort zum Zuge, wo die private Wirtschaft kein ausreichendes Absicherungsangebot zur Verfügung stellt - vor allem in Schwellen- und Entwicklungsländern. Die Förderungswürdigkeit kann sich aus, strukturpolitischen, ökologischen, oder sozialen Erwägungen, sowie in Verbindung mit außen- oder entwicklungspolitischen Zielen ergeben.

Kundenberatung erhalten Sie über dieses Kontaktformular oder unter: Telefon: +494088349090.



Link zur Website:
www.agaportal.de

Für Exportkreditgarantien
können Sie online einen ersten
[Machbarkeits-Check](#)
durchführen.



10) GERMANY TRADE AND INVEST (GTAI)

DER RICHTIGE
ANSPRECHPARTNER
FÜR UNTERSTÜTZUNG
IM BEREICH ...



INFORMATION UND MARKTANALYSE

Germany Trade & Invest (GTAI) ist die Außenwirtschaftsagentur des Bundes und zentrale Anlaufstelle für alle Fragen deutscher Unternehmen zum Exportgeschäft. Mit über 50 Standorten weltweit unterstützt sie deutsche Unternehmen bei ihrem Weg ins Ausland, wirbt für den Standort Deutschland und begleitet ausländische Unternehmen bei der Ansiedlung in Deutschland. Das umfangreiche Angebot von GTAI umfasst insbesondere Informationen über weltweite Wirtschafts- und Branchentrends, Rechts- und Zollregelungen, Investitions- und Entwicklungsvorhaben sowie Ausschreibungen. GTAI stellt diese Informationen überwiegend kostenlos online oder in Form von Broschüren und Zeitschriften zur Verfügung. GTAI wird aus Mitteln des BMWK finanziert.

ANGEBOTE UND
DIENSTLEISTUNGEN

- Gut sortiertes Online-Informationsangebot zu Branchen, Recht und Zoll, Praxiswissen, Projekten und Ausschreibungen
- Zahlreiche Broschüren, Studien, Fact Sheets und andere Publikationen zu Themen rund um Export und Außenwirtschaft
- Organisation von Veranstaltungen und Webinaren

GTAI AUSSCHREIBUNGSDATENBANK

Hier finden Sie sämtliche internationale Ausschreibungen der KfW Entwicklungsbank sowie aktuelle Tender im Rahmen von Entwicklungsprojekten, die durch Geber wie Weltbank, EU-Kommission, Vereinte Nationen oder die Entwicklungsbanken gefördert werden. Außerdem erhalten Sie Zugang zu EU-Ausschreibungen über das European Tender Information System (ETIS) www.gtai.de/de/trade/ausschreibungen-projekte

GTAI EXPORTGUIDE

GTAI betreibt mit dem GTAI Exportguide (vormals iXPOS) die zentrale Plattform der deutschen Außenwirtschaft und Informationsbasis für Unternehmen, die ihre Internationalisierung vorbereiten, Auslandsmärkte erschließen oder Exportgeschäfte abwickeln wollen. Das Portal bündelt Informationen von mehr als 70 Institutionen, Organisationen und Netzwerken, die deutsche Unternehmen bei ihren Auslandsgeschäften unterstützen.

Der Exportguide ist unter www.gtai-exportguide.de abrufbar.



Link zur Website:

www.gtai.de

Diese Publikationsreihe

informiert länderspezifisch über
Investitionsklima,
Geschäftspraxis und
Einfuhrverfahren.



11) GET.INVEST

DER RICHTIGE
ANSPRECHPARTNER
FÜR UNTERSTÜTZUNG
IM BEREICH ...



INFORMATION UND MARKTANALYSE



FINANZIERUNG

GET.invest ist ein europäisches Programm, das Investitionen in Erneuerbare Energien in Entwicklungsländern vermittelt und fördert. Das Programm begleitet Projektteams und Unternehmen auf der Suche nach geeigneten Finanzierungsmöglichkeiten - und hilft ihnen dabei, die Anforderungen für eine Investition zu erfüllen. Das Unterstützungspaket umfasst dabei eine Reihe von Dienstleistungen, die in Zusammenarbeit mit verschiedenen Partnerorganisationen angeboten werden. Das Ziel von GET.invest ist es, Investitionsvolumen und -geschwindigkeit in der Branche deutlich zu erhöhen und damit zu einem nachhaltigen Energiemarkt in Entwicklungsländern beizutragen.

ANGEBOTE UND
DIENSTLEISTUNGEN

- Bereitstellung von Daten und Informationen zu Märkten und Förderinstrumenten
- Organisation von Netzwerktreffen und Industrieveranstaltungen
- Individuelle Beratung im Bereich Business Development, Investitionsstrategie, Strukturierung
- Prozessunterstützung bei der Finanzakquise, Transaktion und Nachbereitung von Investitionen

TEAM EUROPE ONE-STOP-SHOP

Das Angebot von GET.invest ist Teil der **Africa-EU Green Energy Initiative**. Als eine wichtige Komponente dieser Initiative wurde der "Team Europe One-Stop-Shop" ins Leben gerufen, der Unternehmen den Zugang zu geeigneten Fördermitteln und -instrumenten erleichtern soll. Energieunternehmen und Projektentwicklungs-Teams erhalten über den One-Stop-Shop einen Überblick über verfügbare Finanzierungsinstrumente und Angebote. Darüber hinaus werden sie gezielt und individuell beraten, um die Inanspruchnahme der jeweiligen Instrumente und Angebote weiter zu beschleunigen. Auch die Finanzpartner und -partnerinnen profitieren: Ihr Angebot wird sichtbar, und es entsteht eine Investitions-Pipeline geeigneter Energieunternehmen und -startups.

Die Förderungs-Datenbank können Sie hier einsehen: www.get-invest.eu/funding-database



Link zur Website:
www.get-invest.eu

[Hier](#) finden Sie eine Sammlung Ressourcen rund um das Thema Investieren in Erneuerbare Energien. Reinschauen lohnt sich!



info@get-invest.eu



12) INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER BERLIN (IHK)

DER RICHTIGE
ANSPRECHPARTNER
FÜR UNTERSTÜTZUNG
IM BEREICH ...



INFORMATION UND MARKTANALYSE



LOGISTIK



REGULIERUNG UND BÜROKRATIE

Die **IHK Berlin** unterstützt Unternehmen bei internationalen Geschäften mit Exportinformationen, Markterschließung, Partnerschaften, Ausschreibungen, Förderprogrammen und Verträgen. Der Dokumenten-Service ist besonders wichtig für Exportfirmen, da die deutschen IHKs hoheitliche Aufgaben wie Ursprungszeugnisse übernehmen. Unternehmen erhalten auch Infos zu den dokumentären Bestimmungen des Ziellandes.

ANGEBOTE UND
DIENSTLEISTUNGEN

- Bereitstellung von Dokumenten, Informationen und Schulungen zum Export von Waren und Dienstleistungen, und zum Außenhandel in unterschiedlichen Branchen und Ländern
- Aktuelle Informationen zum internationalen Zollrecht im "Zoll-Ticker"

ZOLL WORKSHOPS

Die IHK Berlin bietet diverse Workshops zu den Themen Zoll und Außenwirtschaft für Berliner Unternehmen an. Hierbei steht die praktische Abwicklung internationaler Geschäfte im Vordergrund. Die wesentlichen außenwirtschaftlichen Themen werden ebenso behandelt wie die formale und technische Abwicklung von Außenwirtschaftsdokumenten beim Zoll. Die Workshops sind für Newcomer im internationalen Geschäft, aber auch zum Update für bereits im Außenhandel tätige Unternehmen konzipiert.

Weitere Informationen, Termine und Anmeldung auf [dieser Website](#) der IHK Berlin.

BERATUNG ZUR KLIMASTRATEGIE EXPORTGARANTIEN

Die Exportkreditgarantien des Bundes sind ein zentrales Element der Exportfinanzierung und sichern Unternehmen gegen Forderungsausfälle ab (siehe Informationsblatt "Garantien des Bundes").

Die IHK Berlin berät und informiert Unternehmen, wie sie von der Klimastrategie des Bundes profitieren können.

Kontaktieren Sie Herrn Igor Sufraga | Telefon: +49 (0)160 90 98 96 51 | Email: Igor.Sufraga@eulerhermes.com



Link zur Website:
www.ihk.de/berlin

IHK Export App bietet detaillierte Infos zu Ländern, Branchen, Zielmarktanalysen und Länderstudien für Erneuerbare Energien in Afrika.



service@berlin.ihk.de
+49 (0)30 31510-0



13) INVEST FOR JOBS

DER RICHTIGE
ANSPRECHPARTNER
FÜR UNTERSTÜTZUNG
IM BEREICH ...



INFORMATION UND MARKTANALYSE



KONTAKTE VOR ORT



FINANZIERUNG

Unter der Marke **Invest for Jobs** hat das **BMZ** eine Reihe von Angeboten gebündelt, um Unternehmen bei ihrem beschäftigungswirksamen Engagement in Afrika zu unterstützen. Die Sonderinitiative „Gute Beschäftigung für sozial gerechten Wandel“ bietet umfassende Beratung, Kontakte und finanzielle Unterstützung zur Beseitigung von Investitionshemmnissen. Das Ziel ist es, gemeinsam mit Unternehmen bis zu 100.000 gute Arbeitsplätze zu schaffen und die Arbeitsbedingungen sowie die soziale Absicherung in den afrikanischen Partnerländern zu verbessern.

ANGEBOTE UND
DIENSTLEISTUNGEN

- Ganzheitliches Unterstützungsangebot zur Entwicklung von beschäftigungsfördernden Projekten, um Investitionshemmnisse abzubauen und nachhaltige Beschäftigung zu schaffen
- Finanzielle Förderung von beschäftigungswirksamen Investitionen
- Beratung zu Fachthemen und Rahmenbedingungen
- Kontakte und Matchmaking im Zielland
- Praktische Unterstützung bei der Projektrealisierung

BUSINESS & INVEST LAB

Im Business & Invest Lab werden gemeinsam mit deutschen, europäischen und afrikanischen Unternehmen Projekte entwickelt, um über Jobpartnerschaften konkrete Investitionshemmnisse zu beseitigen – und so zur Schaffung von Beschäftigung in den Partnerländern beizutragen.

Unterstützt wird beispielsweise in Form von Beratung, Studien, Matchmaking, begleitender Finanzierung, der Gestaltung von Fortbildungsmaßnahmen, oder der Etablierung von nachhaltigen Wertschöpfungs- und Lieferketten.

FAZILITÄT „INVESTITIONEN FÜR BESCHÄFTIGUNG“ (IFB) DER KFW ENTWICKLUNGSBANK

Die Fazilität stellt Fördermittel bereit, um Investitionshemmnisse zu beseitigen, beispielsweise für IT-Investitionen, Verbesserung der Stromversorgung oder der lokalen Zulieferindustrie.

IFB vergibt wettbewerbsorientierte Zuschüsse. Dabei wird eine substantielle Eigenbeteiligung der Unternehmen erwartet. Weiterführende Informationen unter invest-for-jobs.com/investing-for-employment



Link zur Website:
<https://invest-for-jobs.com/>



info@invest-for-jobs.com

Einen Überblick über alle aktuellen Ausschreibungen im Rahmen von Invest for Jobs finden Sie [hier](#).



14) INVESTITIONSBANK BERLIN (IBB)

DER RICHTIGE
ANSPRECHPARTNER
FÜR UNTERSTÜTZUNG
IM BEREICH ...



FINANZIERUNG

Die **Investitionsbank Berlin (IBB)** stärkt die wirtschaftliche Dynamik Berlins durch ein umfassendes Förderangebot, das zugleich die Schaffung neuer Arbeitsplätze vorantreibt. Unser Ziel ist es, Unternehmen mit flexiblen Finanzierungslösungen zu unterstützen, sei es durch zinsgünstige Darlehen, Beteiligungen oder direkte Zuschüsse. Ob Investitionen oder Innovationen, Gründung oder Wachstum – wir bieten Berliner Unternehmen jeder Größe, Branche und Entwicklungsphase maßgeschneiderte Förderprogramme.

ANGEBOTE UND
DIENSTLEISTUNGEN

- "Berlin Innovativ": Darlehen zur Projektfinanzierung von innovativen Unternehmen
- Zwischen 100.000 Euro und 1 Mio. EUR zu Zinsen
- Haftungsfreistellung in Höhe von 70 Prozent für die Hausbank durch die IBB
- Flexible Laufzeiten zwischen 3 und 10 Jahren
- Förderungswürdig sind unter anderem Internationalisierungs- Vorhaben mit "Berlin-Effekt"
- Weitere Finanzierungsinstrumente unter www.ibb.de/de/foerderungen/foerderungen.html

COACHING BONUS

Für kleine und mittelständische Unternehmen, die eine Erschließung neuer internationaler Märkte planen und dabei professionelle Unterstützung benötigen, hat die IBB ein Angebot: Der "Coaching BONUS" gewährt Berliner Unternehmen Zuschüsse zu betriebswirtschaftlichen Coachings durch qualifizierte Coaches. Dabei übernimmt die IBB bis zu 80 Prozent der Kosten für maximal 20 Beratungstage.

Weitere Informationen finden sie unter <https://www.ibb.de/de/foerderprogramme/coaching-bonus.html>

PROGRAMM FÜR INTERNATIONALISIERUNG – FÖRDERUNG VON KMU-PROJEKTEN

Die IBB vergibt Zuschüsse, um die Internationalisierung von Unternehmen mit Sitz oder Betriebsstätte in Berlin zu unterstützen. Mit einem zweckgebunden Zuschuss von 3.000 bis 12.000 Euro wird die Teilnahme an Messen, Ausstellungen, Kongressen und Börsen im In- und Ausland mit überwiegend internationaler und fachspezifischer Ausrichtung gefördert. Der Eigenanteil beträgt 50 Prozent. Weitere Informationen finden sie [hier](#).



Link zur Website:
<http://www.ibb.de>

[Die Förderfibel des Landes Berlin](#) bietet Ihnen einen Überblick über aktuelle Wirtschaftsförderprogramme im Land Berlin.



wirtschaft@ibb.de



15) STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT TECHNOLOGIE IN AFRIKA (SPTA)

DER RICHTIGE
ANSPRECHPARTNER
FÜR UNTERSTÜTZUNG
IM BEREICH ...



KONTAKTE VOR ORT

Um gemeinsam mit Unternehmen die Potenziale transformativer Technologien in Afrika zu fördern, hat das **BMZ** die **Strategische Partnerschaft Technologie in Afrika (SPTA)** ins Leben gerufen. Die SPTA bringt europäische Unternehmen mit Akteuren und Akteurinnen der Entwicklungszusammenarbeit zusammen, um öffentlich-private Kooperationsprojekte in afrikanischen Ländern zu entwickeln. Ziel der Projekte ist es, durch den gezielten Einsatz zukunftsweisender Technologien zur Erreichung der globalen Nachhaltigkeitsziele beizutragen.

Über 220 Firmen sind bereits im Netzwerk aktiv; große Konzerne wie Volkswagen, Siemens oder BASF ebenso wie kleine und mittelständische Unternehmen. Die Partnerunternehmen der SPTA entwickeln zu den Themen Bildung, Energie, Gesundheit, Governance, Landwirtschaft, GreenTech und Mobilität laufend neue Projektideen und diskutieren aktuelle technologische Trends in entsprechenden Expertengruppen. Derzeit befinden sich 35 Projekte in der Umsetzung und über 25 weitere in der Entwicklungsphase.

ANGEBOTE UND
DIENSTLEISTUNGEN

- Entwicklung von Konzepten und Projektideen
- Vernetzung mit Ansprechpersonen vor Ort
- Unterstützung bei der Suche nach Finanzierungsmodellen

ARBEITSGRUPPE ENERGIE

Die Arbeitsgruppen der SPTA fördern den fachlichen Austausch, die Vernetzung der Partnerunternehmen untereinander und bieten die Möglichkeit, gemeinsame Initiativen und Projekte zu entwickeln. Die Arbeitsgruppen treffen sich regelmäßig und stehen allen Unternehmen offen.

Die Arbeitsgruppe Energie besteht aus großen Energieunternehmen sowie kleineren und mittleren Unternehmen, die innovative Lösungen und Technologien für eine dezentrale Energieversorgung anbieten. Die Arbeitsgruppe beschäftigt sich unter anderem mit Themen wie Off-Grid-Energielösungen, Crowdfunding-Modellen oder Blockchain-Anwendungen. Im Rahmen der Arbeitsgruppe entstand 2019 die Unternehmensallianz Energie, die 2020 erfolgreich in ein eigenes Projekt überführt wurde.

Bei Interesse an der SPTA und an der Mitwirkung in der Arbeitsgruppe können Sie sich an technologie-afrika@giz.de wenden.



Link zur Website:
www.bmz.de/de/mitmachen/wirtschaft/digitales-afrika-13718

[In diesem Video](#) bekommen Sie einen Eindruck von der SPTA und ihrem Angebot (auf Englisch).



Ansprechpartner: **Herr Ian Lachmund**
BMZ; Zusammenarbeit mit der Wirtschaft;
Nachhaltige Wirtschaftspolitik
ian.lachmund@bmz.bund.de;
+49 30 18 535-2425

16) THE RENEWABLES ACADEMY (RENAC)

DER RICHTIGE
ANSPRECHPARTNER
FÜR UNTERSTÜTZUNG
IM BEREICH ...



INFORMATION UND MARKTANALYSE



KNOW-HOW UND
WISSENSTRANSFER

Die **Renewables Academy AG (RENAC)**, ansässig in Berlin, ist eines der führenden internationalen Institute für Training und Weiterbildung im Bereich Erneuerbare Energien und Energieeffizienz.

Die Trainings und Bildungsprogramme von RENAC vermitteln das nötige Know-How für die Entwicklung einer sicheren und nachhaltigen Energieversorgung, und bedienen damit die steigende Nachfrage nach Expertise von Industrie, Finanzinstitutionen und Politik. Darüber hinaus bietet RENAC eine Reihe weiterer Dienstleistungen an, um Kapazitäten für eine nachhaltige Energieversorgung aufzubauen.

ANGEBOTE UND
DIENSTLEISTUNGEN

- Standardisierte und maßgeschneiderte Trainingskurse zu technischen, wirtschaftlichen und finanziellen Aspekten in der Branche Erneuerbare Energien (online, blended und in-person Formate)
- Kapazitätsentwicklung im Bildungsbereich, z.B. für Ausbildungszentren (u.a. Bedarfsanalyse, Train-the-Trainer, Qualitätssicherung)
- Organisation von Delegations- und Bildungsreisen, und Netzwerkveranstaltungen
- Erstellung von sektor-relevanten Marktstudien, Informationsmaterialien und Webinaren
- Beratung zur technischen, finanziellen und wirtschaftlichen Machbarkeit von EE-Projekten im In- und Ausland



Link zur Website:
www.renac.de

[Hier](#) können Sie beispielhafte Formate für Trainingskurse von RENAC einsehen.



Ansprechpartnerin: **Frau Manolita Wiehl**
Abteilungsleiter Sales and International Project
Development
wiehl@renac.de
+49 (0)30 58 70870 63



17) WIRTSCHAFTSNETZWERK AFRIKA

DER RICHTIGE
ANSPRECHPARTNER
FÜR UNTERSTÜTZUNG
IM BEREICH ...



INFORMATION UND MARKTANALYSE



KONTAKTE VOR ORT

Deutschen Unternehmen bietet das **Wirtschaftsnetzwerk Afrika** des **BMWK** Informationen zu den Geschäftsbedingungen in den afrikanischen Ländern und zu vorhandenen Beratungs- und Unterstützungsangeboten. Mit starken Partnerorganisationen sowie etablierten Verbänden und Vereinen mit Afrika-Expertise vernetzt das Wirtschaftsnetzwerk Afrika die deutsche Außenwirtschaftsförderung und Entwicklungszusammenarbeit.

ANGEBOTE UND
DIENSTLEISTUNGEN

- Angebote zur Veranstaltungen, Studien und Geschäftsanbahnungsreisen in die Zielländer
- Erstberatung zu Programmen und Angeboten der Entwicklungszusammenarbeit
- Kontaktvermittlung zu Ansprechpersonen im Zielland
- Beratung zu Finanzierung, rechtlichen Rahmenbedingungen und weiteren Themen
- Identifizierung von Geschäftschancen in afrikanischen Wachstumsmärkten

AFRICA BUSINESS GUIDE

Eine Internetplattform, die Sie über Themen rund um das Afrika-Geschäft informiert. Die Plattform bietet Länder- und Brancheninformationen, Einblicke in Trends und Zukunftsthemen sowie Erfahrungsberichte von Unternehmen und von Experten und Expertinnen. Website: www.africa-business-guide.de

IHR AFRIKA-PARTNER

Mit dem Afrika-Partner stellt Ihnen die Geschäftsstelle des Wirtschaftsnetzwerks Afrika eine Ansprechperson zur Seite, die Sie während des gesamten Beratungsprozesses begleitet – von ersten Informationen bis hin zum Markteintritt.

E-Mail: beratung@wirtschaftsnetzwerk-afrika.de | Telefon: 030 – 27575760

BERATUNGSGUTSCHEINE AFRIKA

Förderung einer vertieften und passgenauen Beratung zu Ihren Geschäftsvorhaben in Afrika. Gefördert werden Beratungen durch gelistete Consulting-Firmen beispielsweise zu länder-, branchenspezifischen oder rechtlichen Fragen. Vereinbarung eines Vorgesprächs unter beratungsgutscheine@wirtschaftsnetzwerk-afrika.de

http://



Link zur Website:

www.africa-business-guide.de/de/wirtschaftsnetzwerk-afrika



[Dieser Artikel](#) im Africa Business Guide fasst die Chancen afrikanischer Märkte zusammen

WIE GUT SIND SIE VERNETZT?

Wie schätzen Sie sich selbst ein - ist Ihr Unternehmen bereits gut vernetzt, oder könnten Sie noch den einen oder anderen Kontakt gebrauchen? Wir hoffen, dass dieses Handbuch etwaige Lücken in Ihrem Netzwerk schließen kann - sodass Sie die richtige Begleitung auf Ihrem Weg in afrikanische Märkte an Ihrer Seite haben! Auch wir bleiben gern Teil Ihres Netzwerks: Das ENBA Team verknüpft Sie mit den richtigen Ansprechpartnern und -partnerinnen, beantwortet Ihre Fragen zum Markteintritt und unterstützt Sie individuell.

Oder sind Sie Teil einer Initiative oder Organisation, die Dienstleistungen für Berliner Unternehmen der Branche Erneuerbare Energien anbietet, und speziell bei der Marktexpansion ins Ausland unterstützt? Wir stellen Ihr Angebot gerne in diesem Handbuch vor.

Sprechen Sie uns an! Ihr Kontakt im ENBA Team ist Herr Sebastian Gentry: gentry@westerwelle-foundation.com

WER WIR SIND

Die Westerwelle Foundation for International Understanding ist eine non-profit Organisation mit Sitz in Berlin, Deutschland. Unsere Mission ist es, Unternehmergeist zu fördern, gleiche Chancen für alle zu eröffnen und dadurch die Entwicklung aufstrebender Märkte voranzutreiben.

UNSER DANK

Das "Energy Network for Berlin & Africa" ist Teil der von der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe Berlin ins Leben gerufenen Initiative "Berlin Goes International". Die Initiative fördert Projekte, die die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Berlin und ausländischen Unternehmen, Netzwerken und Industrien stärken. Wir bedanken uns herzlich für die Unterstützung und Zusammenarbeit!



BERLIN GOES INTERNATIONAL
A Program of the Senate
Department for Economics,
Energy and Public Enterprises

Senatsverwaltung
für Wirtschaft, Energie
und Betriebe

BERLIN



European Union
European Regional
Development Fund

IMPRINT

Board: Michael Mronz (Chairman), Ralph Dommermuth, Oliver Reisner
Contact: Torstrasse 201, 10115 Berlin, Germany

Email: office@westerwelle-foundation.com
Phone: +49 (0)30 88728160
Fax: +49 (0)30 887281620

The Westerwelle Foundation for International Understanding is a charitable and judicable foundation under civil law, located in Berlin.

Responsible supervisory authority:
Senate Department for Justice and Consumer Protection of the State of Berlin
Salzburger Str. 21-25, 10825 Berlin

