



40 Prozent des Umsatzes in Marokko, Tunesien und Ägypten macht Meyer & Meyer im Bereich Automotive.

# Markt mit Potenzial

**UMFRAGE** Wie Mittelständler ihre Lieferketten durch eine Beschaffung in Nordafrika neu ausrichten können, beleuchtet die Studie „Alternativer Beschaffungsmarkt Nordafrika“.

Bislang wird der Beschaffungsmarkt Nordafrika kaum wahrgenommen. Nur 0,2 Prozent des gesamten Einkaufsvolumens deutscher Mittelständler kommt aus Marokko, Libyen, Ägypten, Tunesien, Sudan oder Algerien. Jedoch planen 62 Prozent der deutschen Unternehmen, sich innerhalb der kommenden fünf Jahre mit neuen Beschaffungsmärkten auseinanderzusetzen.

Osteuropa ist dabei immer noch führend bei potenziellen Make-or-Buy-Entscheidungen. Gefolgt wird die Region von Nordafrika, China und dem sonstigen Asien. Das ist das Kernergebnis einer Onlinebefragung zum „Alternativen Be-

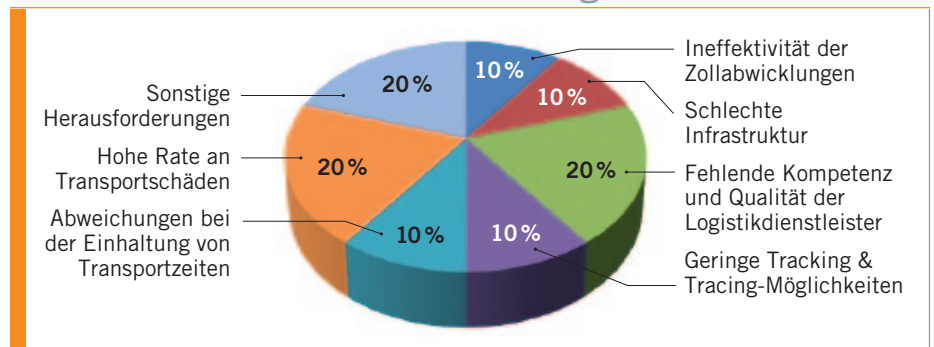
schaffungsmarkt Nordafrika“, einer Kooperation von LOGISTIK HEUTE und der Unternehmensberatung BR Consulting, Röhrmoos. Tunesien und Ägypten scheinen demnach die größte Attraktivität für produzierende Unternehmen unter den

faktor für einen Markteintritt in Nordafrika ist das Begleiten von Schlüsselkunden. Bei den Unternehmen, die über eine Beschaffung in Nordafrika nachdenken, sind Kostenersparnisse laut der Umfrage der wichtigste Beweggrund. Bei der Einschätzung der Gesamtkostenbetrachtung (TCO) geht jedoch nur jeder Dritte von einer Besserstellung aus, der Rest der Befragten rechnet mit keiner Veränderung.

Problematisch sehen die Experten aber die Versorgungssicherheit in der Region. Dabei wird die Transportdauer nach Europa vielfach als Pluspunkt gegenüber traditionellen Beschaffungsmärkten, wie Asien oder den BRIC-Staaten, gewertet. Mehr als 70 Prozent der Befragten sehen kein oder kaum ein Risiko im Bereich der Transportzeiten. Lediglich 13 Prozent beurteilen sie als hohes Risiko.

Die gering ausgeprägten Möglichkeiten des Tracking & Tracing stellen ein gleichrangiges Problem dar. Die Transportkosten sind lediglich für 37 Prozent der Befragten kein oder kaum ein Risiko. Etwa gleich viele Experten beurteilen die Kostenentwicklung als mäßiges Risiko und jeder Vierte als hohes Risiko.

## Schwachstellen in der Beschaffung aus Nordafrika



## Zur Befragung

Für die Befragung „Alternativer Beschaffungsmarkt Nordafrika“ von LOGISTIK HEUTE interviewte die Unternehmensberatung BR Consulting aus Röhrmoos 25 Firmen, die bereits Erfahrungen in Nordafrika gesammelt haben oder diesen Beschaffungsmarkt zukünftig näher betrachten wollen. An der Befragung beteiligten sich überwiegend mittelständische Unternehmen mit einem Jahresumsatz unter 100 Mio. Euro mit Sitz in Deutschland. Die befragten Personen sind direkt im Bereich der operativen Beschaffung oder in einer Führungsposition im Einkauf beschäftigt.

nordafrikanischen Ländern zu besitzen. Denn in Zukunft könnten sie auch auf der Absatzseite an Bedeutung gewinnen. Und wer heute in Nordafrika beschafft und erste Kontakte aufbaut, kann diese Netzwerke morgen für eine Markterschließung nutzen.

Schon heute nutzen 38 Prozent der in Nordafrika aktiven Unternehmen ihre Kontakte im Bereich Personalrecruiting, vorrangig bei der Suche nach Ingenieuren. 37 Prozent wollen in Nordafrika produzieren und 25 Prozent suchen Vertriebspartnernschaften. Ein wichtiger Motivations-

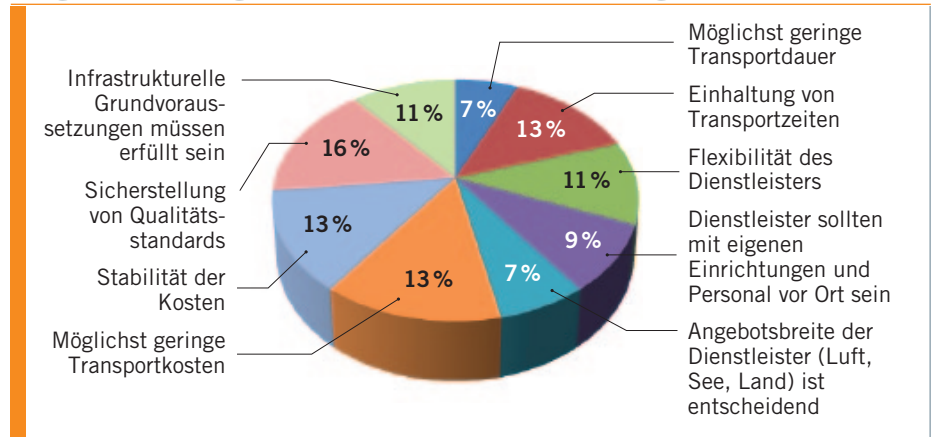
Weniger problematisch sehen die Befragten das Thema Korruption. Als Mangel wird dagegen die fehlende Infrastruktur in Nordafrika bewertet, obwohl Untersuchungen ihr solide Ergebnisse bescheinigt. Die politische Instabilität in der Region ist ebenfalls als Defizit identifiziert worden.

Fehlende qualifizierte Arbeitskräfte und aufwendige Zollprozesse sind weitere Nachteile, die die Unternehmen mit dem Beschaffungsmarkt Nordafrika in Verbindung bringen. Auffällig viele Experten haben die kulturellen Unterschiede als hohes Risiko eingestuft.

Bei den größten logistischen Herausforderungen wurde die Sicherstellung von Qualitätsstandards als häufigste Antwort (16 Prozent) genannt, gefolgt von der Einhaltung der Transportzeiten, der Stabilität der Kosten sowie möglichst geringen Transportkosten (jeweils 13 Prozent). Außerdem wurde in den Interviews mehrfach das Thema der Vertragsgestaltung und -einhaltung erwähnt.

Immerhin beurteilen zwei von drei Befragten die Verfügbarkeit von Logistikdienstleistern in Nordafrika als gleich gut wie in Asien und den BRIC-Staaten. Lediglich ein Drittel sieht die Situation etwas negativer. Zuversichtlich sind die Befragten auch bei der zukünftigen Entwicklung Nordafrikas. Mit großer Zustimmung gehen sie davon aus, dass sich die

### Allgemeine logistische Herausforderungen



politische Situation innerhalb der kommenden fünf Jahre stabilisieren wird. Sie glauben, dass es Ansätze zur Liberalisie-

rung der Wirtschaft geben wird. Zudem erwarten sie weitreichende Verbesserungen in puncto Infrastruktur. **akw**

### Nachgefragt

## „Die Prozesse sind komplex“

**In Marokko, Tunesien und Ägypten erwirtschaftet die Meyer & Meyer Holding GmbH & Co. KG, Osnabrück, 40 Prozent ihres Umsatzes im Bereich Automotive. Das Unternehmen betreibt vor Ort eigene Zolllager und beschäftigt eigene Mitarbeiter. Benedikt Osterheider, Speditionsleiter Nordafrika bei Meyer & Meyer, erläutert gegenüber LOGISTIK HEUTE die Nordafrika-Strategie des Logistikdienstleisters.**



Benedikt Osterheider, Speditionsleiter Nordafrika, Meyer & Meyer, Osnabrück

**LOGISTIK ▶ HEUTE ◀:** Herr Osterheider, was sind generell die Herausforderungen bei der Automobillogistik in Nordafrika?

**Osterheider:** Für Logistiker mit wenig Erfahrung in diesen Ländern kann die fehlende Geschwindigkeit bei der Abwicklung – etwa im Bereich Zoll – zum Problem werden. Dies gilt insbesondere, da die Transporte für die Automobilindustrie in der Regel „just in time“ erfolgen. Außerdem läuft die Lieferkette über mehrere Transportbeteiligte und es sind verschiedene Verkehrsträger im Einsatz. Die Prozesse sind also komplex.

▶ **Haben Sie weitere Tätigkeitsschwerpunkte in Nordafrika?**

Besonders Marokko und Tunesien sind klassische Länder der Textilproduktion. Als Spezialist für Fashionlogistik bietet Meyer & Meyer Services entlang der gesamten textilen Wertschöpfungskette

– von der Rohwaren- und Produktionslogistik über die Lagerung, Aufbereitung und Qualitätssicherung bis zur verkaufsfertigen Distribution der Waren in den Einzelhandel. In Tunesien und Marokko spielen im Fashionbereich insbesondere die Themen Einfuhrverzollung, Kommissionierung, Qualitätssicherung sowie Luft- und Seefracht eine Rolle.

▶ **Welche Auswirkungen hatte der Arabische Früh-**

**ling in den nordafrikanischen Staaten auf Ihr Geschäft?**

In Marokko und Tunesien laufen die Geschäfte weiterhin reibungslos. Hier hat der Arabische Frühling keine nachhaltigen Probleme verursacht. Auswirkungen gab es für Meyer & Meyer bisher nur in Ägypten. Nach Beginn des Arabischen Frühlings wurde die bestehende Fährverbindung zwischen Alexandria und Venedig eingestellt, sodass Meyer & Meyer derzeit nur Luft- und Seefrachttransporte in das Land anbietet. Dadurch hat die Automobilindustrie hier einen schnellen, verlässlichen und günstigen Transportweg verloren.

▶ **Gibt es Unterschiede zwischen den nordafrikanischen Ländern?**

Im Vergleich zu den anderen nordafrikanischen Schwerpunktländern, in denen Meyer & Meyer aktiv ist, verfügt Marokko über die beste Infrastruktur. Es gibt bei-

spielsweise acht Mal pro Tag eine Fährverbindung. Insbesondere in Nordmarokko wird in den letzten Jahren intensiv in neue Infrastrukturprojekte investiert. Das Land ist außerdem besonders stabil und westlich orientiert.

▶ **Wie schätzen Sie generell Ihre Geschäftschancen in Nordafrika ein?**

Für Marokko und Tunesien sehen wir die Lage absolut positiv. Die Nähe zu Europa, die gute Infrastruktur mit zuverlässigen Transportverbindungen sowie stabile Löhne und qualifizierte Arbeitskräfte sprechen auch weiterhin für die beiden Länder. In Ägypten ist die politische Lage jedoch unklarer. Meyer & Meyer geht aber davon aus, dass die für das Unternehmen vorteilhafte Fährverbindung zwischen Alexandria und Venedig in absehbarer Zeit wieder in Betrieb genommen wird.

▶ **Welche konkreten Schritte sind für die Zukunft geplant?**

Grundsätzlich geht Meyer & Meyer von einer positiven Entwicklung der nordafrikanischen Staaten aus und möchte seine Aktivitäten dort deshalb weiter ausbauen. Das gilt auch und insbesondere für das Dienstleistungsportfolio für die Automobilindustrie. Ende 2012 will Meyer & Meyer ein neues 1.500 m<sup>2</sup> großes Konsolidierungslager in der Freihandelszone der marokkanischen Hafenstadt Tanger eröffnen. Es soll den Zulieferbetrieben der Automobilindustrie zusätzliche Vorteile in der Zollabwicklung bieten.

Das Gespräch führte Anja Kiewitt.