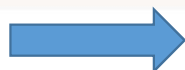


Netzwerke in Deutschland und Afrika

Es lohnt sich die deutschen Netzwerkpartner vor Ort einzubinden und nicht versuchen, alles selbst zu machen. Insbesondere in „schwierigeren“ und weniger etablierten Märkten...

- a) das regulatorische Umfeld wird oft unterschätzt
- b) Projektgeschäft ist schwierig und meist verlustträchtig. Eher Marktchancen als Chancen einzelner Projekte in den Mittelpunkt stellen
- c) lokale Ausschreibungen schwierig da oft nur lokale Unternehmen alle Erfordernisse erfüllen können und Aspekte wie Zahlungsabwicklung und Steuerbelastung berücksichtigt werden müssen



Zusammenarbeit mit vertrauenswürdigen und leistungsfähigen lokalen Partnern!!

Im Auftrag des



Bundesministerium für
wirtschaftliche Zusammenarbeit
und Entwicklung

Netzwerke in Deutschland und Afrika

Netzwerke in Deutschland vs. Netzwerke in Afrika

Gibt es eine „richtige“ Reihenfolge bei der Ansprache und Einholung von Information?

Formelle vs. informelle Netzwerke

Persönliche Beziehungen und Networking sind in Afrika sehr wichtig.
Worauf muss man achten?

Im Auftrag des



Bundesministerium für
wirtschaftliche Zusammenarbeit
und Entwicklung