

# Die Märkte in Subsahara-Afrika erschließen

## Neue Horizonte für mittelständische Betriebe in Tunesien im regionalen Wirtschaftsexport

### Ausgangssituation

Ein Jahrzehnt nach dem "Arabischen Frühling" leidet Tunesien unter einer hohen Arbeitslosigkeit und mangelnder wirtschaftlicher Dynamik. Um sein Wachstum wiederzubeleben, setzt das Land auf das Engagement des Privatsektors und will seine globale Wettbewerbsfähigkeit verbessern. Mit einem relativ kleinen Inlandsmarkt ist die tunesische Wirtschaft stark vom Export von Waren und Dienstleistungen abhängig. Allerdings ist die Struktur der Exporte geographisch stark konzentriert und nicht sehr diversifiziert. Im Jahr 2018 nahm die Mittelmeerregion etwa drei Viertel der tunesischen Exporte auf, während auf Subsahara-Afrika nur etwa drei Prozent entfielen.

Allerdings haben die afrikanischen Länder südlich der Sahara in den vergangenen Jahren bemerkenswerte Wachstumsraten verzeichnet. Die tunesische Regierung ist sich dieses Potenzials bewusst und hat es zu einer Priorität gemacht, diese Chancen auszuschöpfen. Die tunesischen Unternehmen haben in bestimmten Sektoren einen klaren Wettbewerbsvorteil und bieten ein konkurrenzfähiges Angebot an Qualitätsprodukten und Services.

Nach dem Beitritt Tunesiens zum Gemeinsamen Markt für das östliche und südliche Afrika (COMESA) haben tunesische Exporte seit Januar 2020 zollfreien Zugang zu 15 afrikanischen Ländern. Das Inkrafttreten der Afrikanischen Kontinentalen Freihandelszone (AfCFTA) im Jahr 2020 hat das Potenzial, den Handel zwischen Tunesien und Afrika weiter anzukurbeln, da in den kommenden Jahren niedrigere Barrieren erwartet werden. Um sicherzustellen, dass diese Freihandelsabkommen den Bedürfnissen des tunesischen Privatsektors entsprechen, ist es notwendig, diesen in die Verhandlungen und die Umsetzung des Abkommens einzubeziehen.

### Handlungsfelder

Das Projekt baut auf den Ergebnissen der ersten Phase (2018–2020) auf und unterstützt weiterhin kleine und mittlere

Projektname	Promotion des activités d'exportation vers de nouveaux marchés de l'Afrique Subsaharienne (PEMA II)
Auftraggeber	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ)
Land	Tunesien
Zielsetzung	Tunesische kleine und mittlere Unternehmen sind vermehrt in der Lage, das Geschäftspotenzial neuer Märkte in Subsahara-Afrika zu nutzen.
Durchführungsorganisation	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
Partner	Handelsministerium
Zeitraum	01/2021 - 12/2023

Unternehmen (KMU) in Tunesien, um das kommerzielle Potenzial der Märkte in Subsahara-Afrika zu nutzen.

In Zusammenarbeit mit seinem Partner, dem Centre de Promotion des Exportations de la Tunisie (CEPEX), bietet das Projekt eine Reihe von Dienstleistungen und Unterstützung für Unternehmen an. Mit dem Fokus auf Unternehmenspartnerschaften (z.B. Konsortien) zur gemeinsamen Erschließung neuer Märkte, digitalen Ansätzen, Matchmaking-Formaten und der Förderung des öffentlich-privaten Dialogs zielt das Projekt auf ein abgestimmtes Set an Unterstützungsmaßnahmen. Diese Unterstützung soll den Unternehmen parallel auch dabei helfen, die Folgen der COVID-19-Krise zu bewältigen.

All diese Maßnahmen wurden mit Blick auf die Bedürfnisse von Unternehmen konzipiert und richten sich auf den Exportmarkt in ganz Afrika südlich der Sahara aus. Das Projekt richtet sich dabei an KMU und zielt insbesondere darauf ab, von Frauen geführte Unternehmen zu unterstützen, die im Exportbereich bislang unterrepräsentiert und nicht sehr aktiv sind.



Foto links: Mitarbeiter von COMAF, einem Gründungsunternehmen des Konsortiums Tunisia Building Partner (TBP).

Foto rechts: Mitarbeiter von Oilyssa, einem der Gründungsunternehmen des Konsortiums Taste Tunisia (TT)

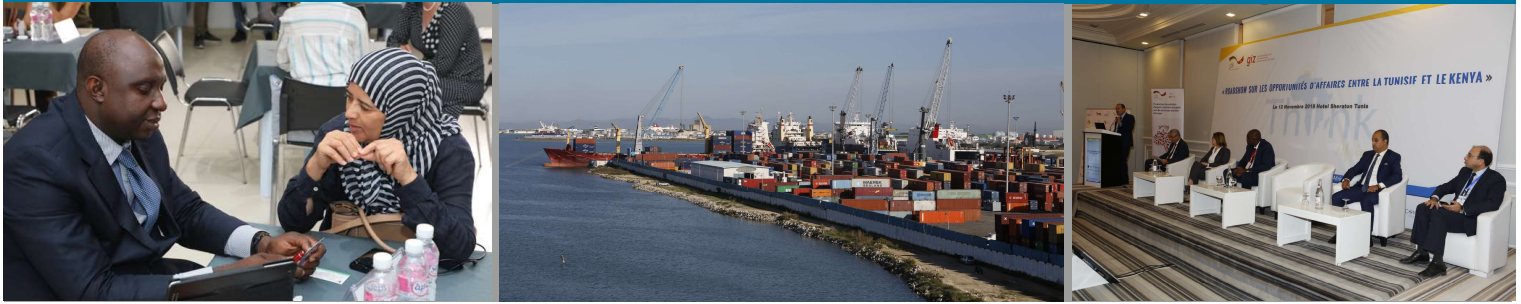


Foto links: Geschäftstreffen während einer Roadshow ivorischer Unternehmen in Sousse; Foto Mitte: Hafen von Rades vor den Toren von Tunis; Foto rechts: Investment-Panel einer Roadshow des Projekts in Kenia.



**Taste  
TUNISIA**



**TUNISIA HEALTH  
ALLIANCE**

**Get'IT**  
Smart Synergies

Vier sektorale Exportkonsortien wurden bei der Entwicklung einer Exportentwicklungsstrategie für Subsahara-Afrika unterstützt. Die Konsortien **Tunisia Building Partners** (Bauwesen), **Taste Tunisia** (Agrar- und Ernährungswirtschaft), **Tunisia Health Alliance** (Gesundheit) und **Get'IT** (Informations- und Kommunikationstechnologie) sind so besser aufgestellt, das Potenzial der sub-saharischen Märkte zu nutzen. Bei der Umsetzung ihrer Aktionspläne werden sie fortlaufend von Seiten des Projekts unterstützt.

Um die Bedingungen für den Handel zwischen Tunesien und Subsahara-Afrika zu verbessern, arbeitet das Projekt gemeinsam mit der CEPEX an der Entwicklung geeigneter Dienstleistungen, die es Unternehmen ermöglichen, die Geschäftsmöglichkeiten auf afrikanischen Märkten besser zu nutzen. Das Team unterstützt CEPEX dabei, ein Serviceangebot für Unternehmerinnen zu schaffen, neue digitale Dienste zu entwickeln und Austauschformate mit afrikanischen Unternehmen zu organisieren.

In Zusammenarbeit mit dem Ministerium für Handel und Exportentwicklung arbeitet das Projektteam an der Verbesserung der Informationskanäle und der Schaffung von öffentlich-privaten Dialogformaten, um tunesische KMU in die Verhandlung und Umsetzung der FTAA und COMESA einzubeziehen. Das Projekt stärkt die regionale Integration Tunesiens, um die Exportmöglichkeiten für tunesische Unternehmen zu verbessern.

Schließlich zielt das Projekt PEMA II darauf ab, tunesische Exportunternehmen zu unterstützen, damit sie auf die wirtschaftlichen Auswirkungen der COVID-19-Krise reagieren können.

## Wirkung

Bis heute haben mehr als 650 Unternehmen in ganz Tunesien von verschiedenen B2B-Veranstaltungen profitiert, die auf Subsahara-Afrika ausgerichtet waren. 87% der Unternehmen in den vier Konsortien, die in der ersten Phase des Projekts unterstützt wurden, Tunisia Building Partner, Taste Tunisia, Tunisia Health Alliance und Get'IT, bestätigen, dass sich ihre Investitions- und Exportchancen in neue Märkte in Afrika verbessert haben.

110 Unternehmen bestätigen, mindestens eine neue vertragliche Geschäftsbeziehung mit einem Partner in Subsahara-Afrika zu haben. 50 unterstützte Unternehmen haben 152 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen, um neue Märkte in Afrika zu erobern, davon sind 36% (55) Frauen.



## Ein Blick in die Praxis

Ende 2020 brachte die erste Ausgabe des **"Tunisia-Africa E-Business Meetings"** fast 1100 afrikanische und tunesische Unternehmen auf der Matchmaking-Plattform B2match zusammen. Die Veranstaltung bot den Unternehmen ein virtuelles Austauschformat, angepasst an die Restriktionen im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie. Im Rahmen dieser ersten tunesisch-afrikanischen Geschäftsveranstaltung im digitalen Modus hatten 550 tunesische Unternehmen die Möglichkeit, sich mit potenziellen Geschäftspartnern in verschiedenen Ländern Subsahara-Afrikas auszutauschen. In drei Tagen wurden insgesamt 2.872 B2B-Termine vereinbart. Die Veranstaltung zeigte, wie die Digitalisierung ein Katalysator sein kann, um den Export nach Subsahara-Afrika zu steigern.

Herausgeber Deutsche Gesellschaft für  
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Sitz der Gesellschaft - Bonn und Eschborn

Projekt Förderung von Exportaktivitäten in neue Märkte in Afrika  
südlich der Sahara (PEMA II)

Kontakt: Lisa Menucha, lisa.menucha@giz.de

B.P. 753 - 1080 Tunis Cedex - Tunisie  
T + 216 58 567 198  
www.giz.de/tunisie  
www.facebook.com/GIZTunisie

Stand April 2021

In Zusammenarbeit mit Ministère du Commerce de la République Tunisienne

Im Auftrag des Bundesministerium für wirtschaftliche  
Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ)

Referat Grundsatzfragen der entwicklungspolitischen  
Zusammenarbeit mit MENA, Nordafrika,  
Mittelmeerpolitik

Adressen der  
BMZ-Büros  
BMZ Bonn  
Dahlmannstraße 4  
53113 Bonn, Allemagne  
T +49 228 99 535 - 0  
F +49 228 99 535 - 3500

BMZ Berlin  
Stresemannstraße 94  
10963 Berlin, Allemagne  
T +49 30 18 535 - 0  
F +49 30 18 535 - 2501

poststelle@bmz.bund.de  
www.bmz.de