



Wachstumschancen für die deutsche Baubranche in den französischsprachigen Märkten: Frankreich, Algerien, Marokko, Elfenbeinküste 16. November 2017 in Düsseldorf

Promosalons Deutschland und INTERMAT Paris, internationale Fachmesse für Bau und Infrastruktur organisierten am Donnerstag, den 16. November 2017 die Veranstaltung „Wachstumschancen für die deutsche Baubranche in den französischsprachigen Märkten: Frankreich, Algerien, Marokko, Elfenbeinküste“ bei Business France in Düsseldorf.

Vorträge, aktuelle Marktstudien und Erfahrungsberichte verdeutlichten die derzeitige Entwicklung im Bausektor in Frankreich und den afrikanischen Ländern und die damit verbundenen Wachstumschancen für deutsche Bauunternehmen. Rund 25 Teilnehmer aus Bauindustrie, Institutionen und Presse informierten sich über die aktuellen Entwicklungen und Projekte.

Ausblick auf die INTERMAT Paris 2018 und die frankophonen Märkte

Raphaela Tromelin, Kommunikationsmanagerin der INTERMAT Paris stellte die Messe 2018 mit ihren Neuheiten vor und zeigte Perspektiven für die Bauindustrie in den französischen und afrikanischen Märkten auf. In Frankreich entstehen diese besonders durch das Projekt „Grand Paris“ zur Erweiterung der Stadt und der Infrastruktur mit Investitionen für neuen Wohnraum in Höhe von ca. 42 Milliarden Euro und für das Metro-Netz „Grand Paris Express“ mit ca. 25 Milliarden Euro. Weitere große Bauprojekte gibt es in den Städten Lyon („La Transalpine“) und Calais (Hafen). Mit Blick auf französischsprachige Märkte zeigt sich die Baubranche in Algerien mit einer Wachstumsrate von 5,7% (2016) und einer Konzentration von 70% staatlicher Investitionen im Baubereich - Wohnungsbau und Straßenausbau - sehr dynamisch. Marokko gilt durch die politische Stabilität und das Wirtschaftswachstum als attraktivstes afrikanisches Land (laut EY-Barometer). Über 15 neue Städte sollen bis 2035 gebaut werden und eine Eisenbahn-Schnellfahrtstrecke sowie der Ausbau der Smart City „Cité Mohammed VI Tanger Tech“ sind bis 2027 geplant. Für die Elfenbeinküste verspricht der nationale Entwicklungsplan bis 2020 einen Zuwachs von 9,8% im Bausektor - große Projekte sind der Hafen in San Pedro und das U-Bahnnetz in Abidjan. Die INTERMAT Paris betont das wachsende Potential der afrikanischen Länder und bietet mit ihrer internationalen Ausrichtung eine Plattform, um diese Märkte zu erreichen.

Die Wachstumschancen für deutsche Baufirmen in den französischsprachigen Märkten

„Warum sich der Schritt in das frankophone Afrika für die deutschen Unternehmen lohnt“ stellte Christoph Kannengießer, Hauptgeschäftsführer des Afrika-Vereins der deutschen Wirtschaft e.V. vor. Der enorme Bevölkerungsanstieg bedingt gleichzeitig die Nachfrage nach neuem Wohnraum an den Bausektor und den Ausbau der Infrastruktur. Positiv ist dabei,

dass die Regierungen stark in den Ausbau von Straßen, Brücken und intelligenten Verkehr investieren wollen. „Afrika ist der Kontinent der Zukunft“: Sowie sich die deutsche Wirtschaft vor zwanzig Jahre nach China gewagt hat, lohnt sich heute eine Orientierung nach Afrika, das eine enorme Chance für deutsche Baufirmen darstellt.

Heinz G. Rittmann, Geschäftsführer des Deutschen Auslandsbau-Verbands, ging in seinem Vortrag auf die Chancen und Herausforderungen des Baumarktes Afrika für deutsche Bauunternehmen ein. Diese bieten durch ihre technischen und organisatorischen Kenntnisse und Fähigkeiten Entwicklungsmöglichkeiten für die afrikanischen Märkte. „Die deutschen Unternehmen werden nicht alleine nach Afrika gehen“ betonte er. Der DABV empfiehlt afrikanische und deutsche Partner, um gemeinsam in Joint Ventures für Bauprojekte zu arbeiten. Da der afrikanische Markt auch Herausforderungen durch Sprache, Kultur und Mentalität darstellt, berät der DABV deutsche Baufirmen und unterstützt sie als Mediator.

„Afrika ist exotisch und neu für deutsche Bauunternehmen“ knüpfte Dominique Cherpin, Geschäftsführer von Promosalons Deutschland und Moderator der Veranstaltung an. Dabei kann Frankreich eine „Zwischenstation“ sein, um diese Märkte zu erreichen.

Mit einem Erfahrungsbericht über den erfolgreichen Einstieg in den französischen Markt schloss Carola Vogel als Vertreterin der Reschwitzer Saugbagger Produktions GmbH die Vortragsreihe. Mit 23 Partnern hat das Unternehmen ein weltweites Netzwerk aufgebaut – 2012 wurde die Tochterfirma in Frankreich gegründet, um kurze Lieferwege und einen direkten (Reparatur-)Service anzubieten. Dies wurde schnell von den Kunden angenommen und die RSP GmbH erschloss weitere französischsprachige Länder, z.B. Marokko.

Der Austausch zwischen den Teilnehmern und Referenten im Anschluss an die Vorträge zeigte das große Interesse der Baubranche für die französischsprachigen und afrikanischen Märkte.

Fotomaterial zur Veranstaltung sowie weitere Informationen finden Sie unter:

<https://www.imf-promosalons.com/internat>.

Pressekontakte

Eva Passmann
Projektleiterin Marketing/Kommunikation
Promosalons Deutschland/ IMF GmbH
+49(0)221 13 05 09 05
e.passmann@imf-promosalons.de

Cécile Robinet
Projektreferentin Marketing/Kommunikation
Promosalons Deutschland/ IMF GmbH
+49(0)221 1305 09 09
c.robinet@imfpromosalons.de