

# Partnerschaft auf Augenhöhe

*Welche Chancen eröffnen die wachsenden afrikanischen Märkte deutschen Logistikunternehmen? Welche Risiken gilt es zu managen? Und welche Zutaten lassen Kooperationen gelingen? Das loteten Abdirahman Ikar, Head of Global Logistics EFP bei Hanon Systems, und Christoph Meyer, Leiter Forschung und Veranstaltungen der BVL, bei einem Rundgang durch das Städel-Museum in Frankfurt am Main aus.*



### Zur Person

Abdirahman Ikar (42) ist Head of Global Logistics EFP bei Hanon Systems. Der südkoreanische Automobilzulieferer hat den Bereich kürzlich von Magna International übernommen. Ikar wurde in Somalia geboren und kam als Kind mit seiner Familie in die Region Köln. Dort absolvierte er eine Ausbildung zum Speditionskaufmann und studierte Wirtschaftswissenschaften. Später war der Diplom-Kaufmann unter anderem Führungskraft bei Magna Powertrain, der Winkelmann Group, Deutz und Leica Geosystems.

**Christoph Meyer:** Abdirahman, du hast dich in der Konzeptgruppe des Deutschen Logistik-Kongresses ehrenamtlich dafür eingesetzt, dass wir das Thema Afrika in den Blick nehmen. Warum liegt dir das am Herzen?

**Abdirahman Ikar:** Ich wurde in Somalia geboren und bin als Zwölfjähriger nach Deutschland gekommen. Nach meiner Ausbildung und meinem Studium bin ich in die Logistik gegangen. Seit knapp 20 Jahren befasse ich mich mit den Themen Global Supply Chain-Management und Logistik in der Industrie. Mit meinen Teams entwickle und realisiere ich weltweit Supply-Chain-Konzepte für große Maschinenbauer, Pharmaunternehmen und die Automobilindustrie. Mein Know-how möchte ich nutzen, um Brücken zwischen Europa und Afrika zu bauen: Ich will Menschen auf dem afrikanischen Kontinent Wissen zugänglich machen, das sie gebrauchen können. Denn in Afrika wachsen gerade neues Selbstbewusstsein und große Hoffnung auf die Zukunft!

**Meyer:** Wir sehen hier im Städel-Museum Werke der Künstlergruppe Brücke. Deren Mitglieder wollten als Pioniere mit ihrer Kunst Brücken zu Neuem bauen. „Wovon wir weg mussten, war uns klar – wohin wir kommen würden, stand allerdings weniger fest“, sagte der Mitbegründer Erich Heckel später. Das passt zum Leitmotiv der BVL 2019: „Mutig machen“. Was assoziiert du damit – und lässt sich das Motto auch auf die afrikanisch-europäischen Wirtschaftsbeziehungen übertragen?

**Ikar:** Ich möchte Menschen „mutig machen“, zu agieren, initiativ zu werden und an positiven Entwicklungen teilzuhaben. Und das hat direkt mit unserem Thema zu tun: Die Zusammenarbeit zwischen Europa und Afrika sollte erheblich ausgebaut werden. Um die großen Chancen zu nutzen, die darin liegen, müssen beide Seiten mutig aufeinander zugehen. Es gibt viele afrikanische Start-ups mit tollen Ideen. Ihre Mentalität und ihr

Mut tun auch Europa gut. Für deutsche Mittelständler bieten sich in Afrika viele Möglichkeiten.

**Meyer:** Welche Potenziale siehst du in Afrika?

**Ikar:** Afrika ist in einigen Regionen und Bereichen schon sehr weit. Teilweise wurden dort Technologiestufen übersprungen. Ein gutes Beispiel ist Mobile Payment, bei dem wir in Europa noch in der Versuchsphase sind: In Afrika ist es schon seit mehr als zehn Jahren gang und gäbe, kleinere Beträge per Mobiltelefon zu bezahlen. Es gibt viel weniger regulatorische Vorgaben, als wir das aus Europa kennen. Für die Menschen ist es normal, Ideen einfach auszuprobieren und viel schneller umzusetzen. Ein Beispiel aus der Logistik ist die Medikamentenlieferung per Drohne an abgelegene oder schwer zugängliche Orte. →

### Zur Kunstaussstellung im Städel-Museum

Das 1815 von dem Bankier und Kaufmann Johann Friedrich Städel gegründete Museum ist die älteste und renommierteste Museumsstiftung in Deutschland. Die Sammlung bietet einen fulminanten Überblick über 700 Jahre europäische Kunstgeschichte – vom frühen 14. Jahrhundert über Renaissance, Barock und klassische Moderne bis in die Gegenwart. Der im Jahr 2012 fertiggestellte unterirdische Neubau ist architektonisch spektakulär, stellt zugleich aber sehr uneitel die Kunst in den Mittelpunkt. Die besuchte Ausstellung „Geheimnis der Materie“ widmet sich dem Werk von Ernst Ludwig Kirchner, Erich Heckel und Karl Schmidt-Rottluff, den Mitbegründern der Dresdener Künstlergemeinschaft Brücke, die heute als Wegbereiter der klassischen Moderne gilt. Die Holzschnitte, Skulpturen und Druckstöcke der Autodidakten waren Anfang des 20. Jahrhunderts ein Bruch mit Konventionen und dem etablierten Kunstbetrieb und beschreiben ausdrucksvoll die Suche nach Identität. Heute zählen die Brücke-Künstler zu den bedeutendsten Vertretern des Expressionismus.  
[www.staedelmuseum.de](http://www.staedelmuseum.de)



Beeindruckt von der schöpferischen Kraft der Brücke-Expressionisten diskutierten Ikar und Meyer nicht nur über Logistikthemen, sondern beispielsweise auch über die Farb- und Formensprache des von Ernst Ludwig Kirchner gestalteten Umschlags des vierten Jahresmappe der Künstlergruppe.



Und natürlich bleiben die Rohstoffressourcen ein großes Potenzial Afrikas.

**Meyer:** *China ist seit Jahrzehnten in Afrika präsent und fährt eine sehr klare Strategie. Verkennen wir Europäer die strategische Bedeutung des Kontinents?*

**Ikar:** Nein, das glaube ich nicht. China hat aber die großen Wachstumschancen früh erkannt und will partizipieren. Die Europäer sind gut beraten, nicht nur zuzuschauen, sondern mitzugestalten. Dass sie zögerlicher agieren, liegt wahrscheinlich auch an ihrer Mentalität: Sie wollen erst alles gründlich analysieren und wären am liebsten vorab hundertprozentig sicher, dass ein Investment auch den erwarteten Gewinn abwirft. Aber ich denke, im partnerschaftlichen Kontext muss man da anders rangehen und Kapital mutiger einsetzen, vor allem für Investitionsgüter.

**Meyer:** *Das Wort „partnerschaftlich“ höre ich häufiger von dir. Was genau verbindest du damit?*

**Ikar:** Das lässt sich gut am Beispiel der Investitionsgüter festmachen. Die Chinesen bringen zwar Maschinenparks mit, aber oft auch noch das Personal dazu. Deshalb vermitteln sie den Einheimischen kaum Wissen. Hier könnten sich europäische Unternehmen einen großen Vorteil verschaffen, wenn sie mit ihren Anlagen auch noch Know-how und Qualifikationen ins

Land transportieren würden. Eine große Chance läge in Joint Ventures, die Brücken schlagen. Immerhin liegt Afrika näher an Europa als an China. Aber die Europäer müssen sich mit den Märkten, den Rahmenbedingungen und der kulturellen Vielfalt beschäftigen. Sie sollten ein Verständnis für den Kontinent entwickeln und auf dieser Basis dort investieren. Europa sollte sich auf Augenhöhe mit Afrika begeben und eine langfristige Partnerschaft auf allen gesellschaftlichen Ebenen initiieren.

**Meyer:** *Lange Zeit hatten wir Europäer bei Projekten in Afrika das Selbstverständnis, damit einem notleidenden, rückständigen Kontinent zu helfen. Wie müsste dagegen eine partnerschaftliche Zusammenarbeit aussehen?*

**Ikar:** Damit sprichst du den vielleicht zentralen Punkt an. Die Europäer müssen den Ansatz der Entwicklungshilfe mit Brot und Reis hinter sich lassen und aufhören, Afrika nur als Rohstofflieferanten zu sehen. Es wäre für beide Seiten besser und nachhaltiger, einen Teil dieser Ressourcen vor Ort zu verarbeiten. Rohstoffe dort zu kaufen, nach Europa zu verfrachten, zu Produkten zu verarbeiten und wieder nach Afrika zu verkaufen, ist langfristig nicht sinnvoll – gerade unter logistischen und ökologischen Gesichtspunkten. Meiner Meinung nach liegt der entscheidende Schritt darin, mehr Wertschöpfung vor Ort zu generieren. Europa würde davon profitieren, dass der Arbeitslohn in Afrika viel geringer ist, und könnte gleich-



## »Der deutsche Wirtschaftsbereich Logistik hat die einmalige Chance, seine schon bewährten Standards in Afrika zu implementieren.«

*Abdirahman Ikar*

zeitig den gewaltigen Binnenmarkt für sich nutzen und ihn stärken. Das wäre eine Win-win-Situation und insbesondere für den deutschen Mittelstand ein Vorteil.

**Meyer:** *Wo kann sich der mittelständische Unternehmer informieren, der erwägt, in Afrika Geschäfte zu machen?*

**Ikar:** Er kann sich an eine der vielen Organisationen wenden, die sich inzwischen mit dem Thema Afrika beschäftigen. Er kann sich mit dem Afrika-Beauftragten seiner IHK zusammensetzen. Er kann einem Netzwerk beitreten und sich anhören, welche Erfahrungen dessen Mitglieder gemacht haben. Er kann Menschen mit afrikanischem Hintergrund ansprechen, die in Europa arbeiten. Oder er kann an einer Reise teilnehmen, die die Bundesregierung für Wirtschaftsdelegationen organisiert, und sich die Gegebenheiten vor Ort anschauen. Niemand muss und sollte ein Engagement im Blindflug starten.

**Meyer:** *Siehst du hier auch eine Rolle für die BVL?*

**Ikar:** Ja, auf jeden Fall – die BVL kann eine Schlüsselrolle spielen! Als Netzwerk, das Wirtschaft und Politik zusammenführt, schafft sie die ideale Plattform. Unter dem Dach der BVL können deutsche und afrikanische Unternehmen zusammentreffen. Deshalb bin ich froh und dankbar, dass Afrika beim Deutschen Logistik-Kongress Ende Oktober einen Platz bekommt – damit genau das passieren kann.

**Meyer:** *Worauf freust du dich beim Kongress besonders?*

**Ikar:** Darauf, dass sich afrikanische Teilnehmer und Referenten mit deutschen Unternehmen direkt und unkompliziert austauschen können. Da denke ich besonders an das Format Meet-up: Dort wird nicht referiert, sondern im kleineren Kreis über konkrete Fragen diskutiert. Zum Beispiel: Wie können wir Chancen in Afrika nutzen? Was sind Risiken? Dort bekommen die Teilnehmer Antworten aus erster Hand. Wer als Unternehmer über ein Engagement in Afrika nachdenkt, sollte das nicht verpassen.

**Meyer:** *Welche Möglichkeiten siehst du für europäische und deutsche Logistikunternehmen?*

**Ikar:** Sie können das Wachstum vor Ort mitgestalten und eigenen Nutzen daraus ziehen. Konkret: Es gibt in Afrika meistens noch keine infrastrukturellen Standards, wie wir sie aus Europa kennen. Der Transportsektor hat allein schon wegen der großen Distanzen zwischen den Städten riesiges Potenzial. Und weil Afrika jetzt zunehmend zum Produktionsstandort wird, steigt auch die Nachfrage nach Mehrwert-Logistikdienstleistungen. Der deutsche Wirtschaftsbereich Logistik hat die einmalige Chance, seine schon bewährten Prozesse dort zu implementieren – oder auch Produktions- und Lagerhallen mit den gewohnten Standards. Aber natürlich darf man dabei nicht übersehen, dass es einige Herausforderungen gibt. →

**Meyer:** Welche speziellen Risiken gibt es?

**Ikar:** Unternehmen sollten sich vorab über einige Dinge informieren und Fragen stellen. Etwa: Wie reagiere ich, wenn ich mit Korruption konfrontiert werde? Wie gehe ich mit Unruhen oder der Gefahr von Entführungen um? In vielen Regionen sind solche Faktoren zwar mittlerweile kein Thema mehr, aber man muss eben hinschauen. Letztlich muss man sich wie bei jeder Unternehmung mit der Materie befassen, eine strategische Analyse und seriöse Projektplanung machen. Die Risiken sind vielleicht andere, als wir sie aus Europa kennen. Aber Risiken abzuklären und zu managen, gehört ja auch sonst zu den Hausaufgaben.

**Meyer:** Große Konzerne wie Bayer oder DHL haben schon Dependancen in Afrika. Gibt es andere deutsche Unternehmen, deren Engagement für dich beispielhaft ist?

**Ikar:** Neben den großen Playern fällt mir da zum Beispiel B. Braun Melsungen ein, der Pharma- und Medizinproduktehersteller. Solche Engagements bringen für die deutschen Logistikpartner die Chance mit, Zugang zu den afrikanischen Märkten zu bekommen und an ihnen zu partizipieren. Und auch der umgekehrte Weg ist möglich! Das zeigt die Imperial Logistics International aus Südafrika, die ihren Sitz in Duisburg hat: Sie hat in Deutschland investiert und sich in Europa hervorragend positioniert. Damit hat sie auch für ihre Kunden und Mitarbeiter hier einen Mehrwert geschaffen.

**Meyer:** Afrika hat 55 Länder. Wo soll man da einsteigen?

**Ikar:** (lacht) Ja, in Afrika leben circa 1,3 Milliarden Menschen in verschiedenen Regionen mit unterschiedlichsten Besonderheiten. Man muss mindestens drei Regionen unterscheiden.

**»Afrika will Europa als Partner für Technologie- und Wissenstransfer, erwartet aber eine gleichberechtigte Partnerschaft.«**

*Abdirahman Ikar*

Im Osten und Süden, von Äthiopien über Kenia bis Südafrika, liegt eine boomende Wirtschaftszone. Dort findet man zwar strukturell noch keine europäischen Standards vor, aber eine stabile Grundlage. Südafrika hat sogar eine mit europäischen Städten vergleichbare Systeminfrastruktur. Westafrikanische Länder wie Ghana, Nigeria und Angola sind vor allem wegen ihrer Ressourcen interessant. Dort gibt es teilweise schon eine sehr gute Infrastruktur und Seezugang als Basis. Und schließlich Nordafrika: Das ist direkt mit Europa verbunden und hat schon bessere Infrastrukturen. Von Algerien aus gibt es schon regelmäßige Verkehre nach Frankreich, auch von Marokko nach Spanien.

**Meyer:** Wie stehen Afrikaner dem Engagement der Europäer gegenüber?

**Ikar:** Afrika will Europa als Partner, der es über Technologie- und Wissenstransfer unterstützt, erwartet aber eine gleichberechtigte Partnerschaft. Die Afrikaner sind selbstbewusster geworden. Sie wissen, dass ihre Märkte auch für andere Länder interessant sind. Es wird nicht funktionieren, wenn die Europäer nur kurzfristig auf die eigenen Vorteile schauen. Der Kontinent wurde lange Zeit vor allem ausgebeutet. Jetzt ist es an der Zeit, gemeinsam seine Zukunft zu gestalten. Aus Sicht der Afrikaner ist es wichtig, die eigenen Geschicke selbst in die Hand zu nehmen: Sie müssen die Verantwortung für die

Ein gleichberechtigter Umgang, ein Technologietransfer, der die Wertschöpfung auf dem afrikanischen Kontinent stärkt, und vor allem Bildung – das sind laut Ikar die entscheidenden Faktoren für ein Engagement der europäischen Wirtschaft und Politik.



Fotos: Martin Leissl

Entwicklung ihrer Länder und der Wirtschaftsräume übernehmen. Und diesen Willen sehe ich. Mit der Agenda 2063 hat sich die Afrikanische Union selbst ein Konzept gegeben, um den Kontinent zu entwickeln.

**Meyer:** Wenn du drei Wünsche an die europäische Wirtschaft und Politik richten könntest, welche wären das?

**Ikar:** Erstens: sofort mit einer Maßnahmen-Agenda beginnen, bei der Bildung im Vordergrund steht. Zweitens: einen Technologietransfer starten, der auf Wertschöpfung vor Ort abzielt – durch Produktion in und für Afrika und die Welt. Und drittens: Afrika als gleichwertigen Partner wahrnehmen und nicht mehr als armen Kontinent, der noch nicht auf Augenhöhe agiert.

**Meyer:** Abdirahman, vielen Dank für dieses interessante Gespräch und unseren Rundgang. Wir sehen uns beim Deutschen Logistik-Kongress!  
(dt) ■

**Ikonenhafter Bau in dezenter Architektur: Christoph Meyer und Abdirahman Ikar im Städel-Garten, der zugleich begrüntes Dach des unterirdischen Erweiterungsbaus ist und zahlreiche Oberlichter aufweist. Im Hintergrund das Werk „Integration Wandlinsen“ (1986) des Künstlers Adolf Luther.**



## LaufWerk.

Panattoni Europe ist einer der führenden Entwickler für Industrie- und Logistikimmobilien. Das Portfolio umfasst Build-to-Suit-Lösungen, Fee-Development, Logistics Parks, Business Parks und Property Management. Seit 2015 haben wir allein in Deutschland 50 neue Projekte realisiert. Alle Standorte sind innovative Drehscheiben mit optimaler Verkehrsanbindung und Infrastruktur – effizient für internationale Verbindungen. Unsere Spezialisten entwickeln die optimale Struktur und Strategie für Ihren neuen Standort.

**Wir bringen die Dinge in Bewegung!**



 **PANATTONI EUROPE**  
INTERNATIONAL VISION. LOCAL FOCUS.

[www.panattonieurope.com](http://www.panattonieurope.com)