

# ZUKUNFTSMARKT SÜDLICH DER SAHARA: RUANDA ZU GAST BEI GLOBAL SIGNPOST

## BIG CHANCES IN AFRICA: RWANDA'S VISIT TO GLOBAL SIGNPOST

**U**nter dem Motto „Building Business-Diplomatic Partnerships“ trafen sich am 26. April Vertreterinnen aus Politik, Wirtschaft und Diplomatie, um über neue Wege in der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zu diskutieren. Partnerland dieser Ausgabe der Veranstaltungsreihe Global Signpost war Ruanda.

Mit der Eventreihe *Global Signpost* will der Internationale Wirtschaftsrat e. V. in Zusammenarbeit mit Commerzbank Embassy Banking neue Märkte für deutsche Unternehmen greifbar machen. Eingeführt durch Botschafter der Partnerländer und verbunden mit einem Praxisbeispiel eines deutschen Unternehmens, das auf dem Markt aktiv ist, entsteht ein klares Bild von Möglichkeiten und Herausforderungen. Begleitet wird dies durch eine globale politische Perspektive aus der Bundespolitik. Ruanda wurde durch den Botschafter S.E. Igor Cesar vertreten. Er gab den Gästen in seiner Keynote einen Einblick in das dynamische Wachstum des kleinen Binnenstaates, der mit seinen rund 11,8 Millionen Einwohnern seit etlichen Jahren einen beachtlichen Transformationsprozess durchläuft. Der Bundestagsabgeordnete und stellvertretende Vorsitzende des Afrikakreises der CDU/CSU-Fraktion im Deutschen Bundestag Johannes Selle lobte in seiner politischen Keynote Ruandas Entschlossenheit und Erfolg in der Umsetzung wirtschaftlicher Reformen. Als eines der ersten Länder bewarb sich Ruanda erfolgreich um eine Teilnahme an der G20-Initiative *Compact with Africa*.

Im *Doing Business Report* der Weltbank-Gruppe kam Ruanda 2017 auf den 41. Rang und belegte damit Platz drei der Länder südlich der Sahara. Hansjörg Plaggemars, Vorstand der *Strawtec Group AG*, sagte, dass sich sein Unternehmen aufgrund der Einfachheit, ein Geschäft aufzubauen, für Ruanda entschieden hat. *Strawtec* ist ein privat finanziertes Investitionsprojekt aus Deutschland, das seit 2015 in Ruanda kostengünstige Baupaneele aus verdichtetem Stroh herstellt, die in einem Metallträgerwerk zu Fertiggebäuden unterschiedlicher Größe zusammengesetzt werden. Plaggemars erlebt Ruanda als eines der sichersten Länder der Region und bescheinigte Verwaltung und Regierung schnelle Reaktionszeiten und erfolgreiche Anstrengungen, den Investitionsstandort Ruanda für ausländische Investoren attraktiv zu machen. Zu den Besonderheiten gehören deutlich reduzierte Steuersätze für Schlüsselsektoren der Wirtschaft, Einkommensteuerbefreiung für Unternehmen, die ihre Zentrale nach Ruanda verlegen, oder die Befreiung von der Kapitalertragssteuer. Die Begleitung ausländischer Investoren und die Verwaltungsprozesse bewertet Plaggemars als schnell, verlässlich und rechtssicher. Beispielsweise können Unternehmen binnen eines Tages registriert werden. >

**U**nder the motto “Building Business-Diplomatic Partnerships,” representatives from politics, the economy, and diplomacy met on April 26 to discuss new paths toward economic cooperation. The partnering country of this year’s series of Global Signpost events was Rwanda.

With the event series *Global Signpost*, the International Economic Council e.V. – in cooperation with the Commerzbank Embassy Banking – wants to open new markets to German businesses. Introduced by the ambassadors of partnering countries and connected with practical examples from German businesses active on the market, the series has established a clear picture of possibilities and challenges. This is all accompanied by a German global political perspective. Rwanda was represented by its ambassador H.E. Igor Cesar. In his keynote speech, he gave guests a glimpse into the dynamic growth of the small landlocked nation, whose 11.8 million citizens have been going through significant transformations for the past years. Johannes Selle, a parliamentary member and deputy chairperson of the Africa Circle in the CDU/CSU fraction of the German Bundestag, praised Rwanda’s determination and success in implementing economic reforms during his own keynote speech. Rwanda was one of the first countries to successfully apply to join the G20 initiative *Compact with Africa*.

The World Bank’s 2017 *Doing Business Report* placed Rwanda in the 41st place, which put it in the top three among sub-Saharan countries. Hansjörg Plaggemars, the Board member of the *Strawtec Group AG*, said that his business decided on Rwanda due to the simplicity of establishing a company there. *Strawtec* is a privately-financed German investment project that since 2015 has been creating affordable construction panels out dense straw in Rwanda. These panels are then cut to different sizes in a metal carrier in order to create readily-assembled structures. Plaggemars considers Rwanda to be one of the safest countries in the region, and praised the quick responsiveness of the administration and the government and its successful attempts to make Rwanda attractive as an investment location for foreign investors. Some of Rwanda’s attributes include a significantly reduced tax rate for key economic sectors, a waiver for income taxes for businesses who have moved their headquarters to Rwanda, or a waiver for the capital gains tax. Plaggemars said that the support and the administrative processes foreign investors go through was quick, reliable, and followed legal guidelines. Businesses can be registered within a day. >



▲ Strawtec-Fabrik in der ruandischen Hauptstadt Kigali. Hier werden Baustoffe hergestellt.  
Strawtec factory in the Rwandan capital Kigali, where building materials are made.

### Die große Chance Afrika

Botschafter Cesar betonte, dass der ruandische Markt sehr überschaubar sei und sich bestens als Brückenkopf für den Einstieg in die Märkte südlich der Sahara anbiete. Der Infrastrukturausbau sei weit vorangetrieben und alle Regionen bereits ans Glasfasernetz angeschlossen, mit der Ambition, ein digitaler Hub für die Region zu werden. Die Pläne des Volkswagenkonzerns, eine Produktion in Ruanda aufzubauen und digitale Mobilitätskonzepte in diesem Markt entwickeln zu wollen, scheinen ihm recht zu geben. Der relativ kleine Markt sei dabei kein Hinderungsgrund: Ruanda ist mittlerweile über verschiedene Freihandelsabkommen mit seinen Nachbarn verbunden und konnte so tarifäre Handelshemmnisse maßgeblich reduzieren beziehungsweise abschaffen. Botschafter Cesar zeigte sich vor diesem Hintergrund optimistisch, dass sich die regionale Integration in den kommenden zehn bis 20 Jahren weiter vertiefen wird. Die unterschiedlichen Märkte Afrikas könnten sich hervorragend ergänzen, so Cesar. Er gab zu bedenken, dass Volkswagen nicht etwa aus Wolfsburg den Sprung nach Ruanda gewagt hätte, sondern aus Südafrika heraus.

Eine treibende Kraft, die die Märkte Afrikas in Zukunft stärker verbinden und gestalten wird, sind die wachsenden Mittelschichten der einzelnen Länder. Sie werden seiner Ansicht nach verstärkt für Investitionen zwischen den afrikanischen Ländern sorgen. Ähnlich optimistisch zeigte sich Johannes Selle, der Afrika als Wachstumskontinent bezeichnete, der in der letzten Dekade den größten wirtschaftlichen Zuwachs seit 60 Jahren erlebt hat. Auch in den nächsten Jahren werden seiner Einschätzung nach weiterhin deutliche Zuwächse zu erwarten sein. Wachstum bedeutet für Selle auch ein Bevölkerungswachstum, das bis 2050 zwei Milliarden Menschen erreichen soll. Afrikas Mittelschicht könnte dann so groß sein wie die gesamte Bevölkerung Europas. Hier liegt eine enorme Chance für deutsche Unternehmen, die aber leider dieses Potenzial noch weit weniger erkannt haben beziehungsweise für sich nutzen, als dies in anderen Ländern der Fall ist. >

### Big Chance in Africa

The ambassador Cesar emphasised that the Rwandan market was very overseearable and was a great gateway to the markets south of the Sahara. The infrastructural developments have been moving along significantly, and all regions were connected to a fiber-optic network with the ambition of becoming a digital hub in the region. The plans of the Volkswagen group to build a production site in Rwanda and develop mobility concepts in this market seems to confirm the ambassador's statements. The relatively small size of the market is no obstacle: Rwanda has many different free trade agreements with its neighbours, and therefore tariff-based trade obstacles could easily be reduced or even removed altogether. Ambassador Cesar was optimistic about the idea that regional integration would only deepen in the next ten to 20 years. Africa's different markets would perfectly complement each other, he said. He was concerned that Volkswagen didn't make the jump to Rwanda from their headquarters in Wolfsburg, but decided to do it from South Africa instead.

The growing middle classes in Africa's individual countries are a driving force in the continent's markets, and will unite them and shape them in the coming years. According to the ambassador, they will ensure stronger investment between African countries. Johannes Selle was equally optimistic, and described Africa as a continent of growth that has, in the last decade, experienced the greatest economic growth it ever had in the last 60 years. According to his estimates, the next years will also bring significant growth. For Selle, growth also means a growth in population, which is supposed to reach two billion people by 2050. Africa's middle class could then be as large as Europe's entire population. This is an enormous chance for German businesses, but this potential is unfortunately not well recognised nor used, while other countries have definitely already understood this fact. >

**Bezahlbarer Wohnraum ist unattraktiv – noch**

Bezahlbarer Wohnraum sei ein von Investoren bislang massiv unterschätztes Potenzial. Strawtec Vorstand Plaggemars, der in diesem Bereich das eigentliche Geschäftsfeld seines Unternehmens sieht, bemängelt hier noch große Hürden. Der Bausektor konzentriert sich zu sehr auf die Oberschicht und internationale Käufer, die sich problemlos teure und luxuriöse Objekte leisten können. Für die sich entwickelnde Mittelschicht wird hingegen zu wenig getan. Hier fehlen vor allem die dafür notwendigen Kredite. Während Bauprojekte der öffentlichen Hand meist finanziert, ergo abgesichert sind, sind Kredite für Privatleute immer noch zu teuer. Außerdem ist das Konzept „Fertighaus“ weitgehend unbekannt. Häuser werden in der Regel schrittweise gebaut – immer dann, wenn Geld zur Verfügung steht. Ein schlüsselfertiges Haus setzt hingegen eine andere Finanzierung voraus. Botschafter Cesar versicherte, dass seine Regierung die Probleme im Bereich des bezahlbaren Wohnraumes erkannt habe. Sie seien symptomatisch für die ganze Region.

Bezahlbarer Wohnraum bringt kleinere Margen und ist deshalb aktuell für die Bauwirtschaft weniger attraktiv. Es gelte hier einem grundlegenden Missverständnis zu begegnen: Bezahlbarer Wohnraum sollte in der Diskussion von der Zurverfügungstellung von Wohnraum für Arme, etwa bei Umsiedlungsprogrammen aus Slums, entkoppelt werden. Dies sei ein Mittel der unmittelbaren Armutsbekämpfung. Bezahlbarer Wohnraum, wie Cesar ihn versteht, richte sich zum Beispiel an Beamte und Mitarbeiter aus dem Mittelbau von Unternehmen. Das Haus, das sie erwerben, kann mit Krediten belastet werden und so neue Liquidität erzeugen, die den Inlandskonsum stimuliert. Investoren und Unternehmen, die sich in diesem Bereich engagieren, können einen langfristig wachsenden Markt, nicht nur in Ruanda, erschließen. Plaggemars fordert hierzu allerdings eine engere Zusammenarbeit >

▼ V. l.: Manuel Höller-Fam, Projektleiter beim IWR, Johannes Selle, CDU-Bundestagsabgeordneter, Hansjörg Plaggemars, Geschäftsführer von Strawtec, S. E. Igor Cesar, Botschafter von Ruanda, sowie Tino Barth, Vorstandsvorsitzender des IWR

F. l.: Manuel Höller-Fam, Project Manager at IWR, Johannes Selle, CDU Member of the Bundestag, Hansjörg Plaggemars, Managing Director of Strawtec, H.E. Igor Cesar, Ambassador of Rwanda, and Tino Barth, Chairman of IWR



**Affordable Housing Is Still Unappealing**

Affordable housing is an area of potential that has been massively neglected by investors. Strawtec CEO Plaggemars, who wants this to become the focus of his business, laments the big obstacles that still exist in this field. The construction sector usually focuses on the upper class and on international buyers, who don't have a problem affording expensive and luxurious projects. But for the developing middle class, there is not much being done. That's because necessary credits are still missing. While public construction projects are usually financed and therefore secured, credits for private individuals are still too expensive. Furthermore, the concept of a "ready-built house" is still pretty unknown. Houses are usually built in steps – whenever there's some money available. A house that's completed off the bat demands a different type of financing. Ambassador Cesar assured everyone that his government has recognised the problem of affordable housing, and that the issue is common throughout the whole region.

Affordable housing creates small margins and is therefore particularly unattractive for the construction economy. But it's important to clear up some fundamental misunderstandings: affordable housing shouldn't immediately be associated with housing for the poor, such as transitional housing from slums. This is a means of directly fighting poverty. Affordable housing, as Cesar is defining it, refers to housing for administrators and employees of the middle class. The house that they purchase can be charged with credit and can therefore generate new liquidity which stimulates domestic consumption. Investors and businesses that are engaged in this area can tap into a sustainably growing market, and not just in Rwanda. In order for this to happen, Plaggemars wants to see closer cooperation between banks and international creditors so that private investments can be effectively encouraged. >

▼ Ilka Hartmann, Abteilungsleiterin Group Management Communication der Commerzbank

Ilka Hartmann, Department Director Group Management Communication of Commerzbank



mit Banken und internationalen Kreditgebern, damit Privatinvestitionen effektiv gefördert werden können.

Solche Hürden müssen auch aus Sicht von Johannes Selle angegangen werden. Für ihn steht außer Frage, dass die Wirtschaft eingebunden werden muss, wenn die Entwicklungszusammenarbeit mit Afrika vorangetrieben werden soll. Dass die Wirtschaft in der Praxis auf Hürden im Heimat-, aber auch im Zielland stößt, die ein Engagement erschweren, ist für ihn unbestritten. Dies lässt sich für Selle nur durch die konsequente Kooperation bei der Schaffung investitionsfreundlicher Rahmenbedingungen lösen. Projekte wie der *Compact with Africa* beschreiten den richtigen Weg. Die möglichen Herausforderungen im Blick schloss der Unternehmer seinen Vortrag auch mit dem Rat, einen ausreichend langen Atem mitzubringen. Angesichts der Wachstumsaussichten war es für ihn und Strawtec letztlich unstrittig, dass es an der Zeit ist, auf afrikanischen Märkten Erfahrungen zu sammeln. ■

According to Johannes Selle, such obstacles must be addressed. For him, there's no doubt that the economy must be included if developmental cooperation in Africa is being pushed forward. He's aware that there will be economic obstacles both at home and abroad which will make engagement difficult, but only consistent cooperation in the creation of investment-friendly frameworks will help overcome these. Projects such as Compact with Africa are on the right path. Due to these possible challenges, he ended his speech by advising everyone to stay focused on the long game. In the face of this economic growth, he and Strawtec has no doubt that it was time to gain experience in the African markets. ■

Foto © Markus Feller

▼ **Ilia Khassine, Abteilungsdirektor und Relationship Manager für Botschaften und internationale Geschäfte bei der Commerzbank, im Gespräch mit Ruandas Botschafter S.E. Igor Cesar**

Ilia Khassine, Head of Department and Relationship Manager for Embassies and International Business at Commerzbank, in conversation with Rwanda's Ambassador H.E. Igor Cesar

AUTOR / AUTHOR:



Manuel Höller-Fam, Projektleiter beim Internationalen Wirtschaftsrat e. V. (IWR), ist dort zuständig für Projekte der Öffentlichkeitsarbeit und Markterschließung. Der IWR unterstützt seit 2013 mittelständische Unternehmen dabei, sich strategisch sicher im Auslandsgeschäft zu positionieren.

Manuel Höller-Fam, Project Manager at the International Economic Association e. V. (IWR), is responsible for public relations and market development projects. Since 2013, the IWR has been supporting small and medium-sized enterprises to position themselves strategically and securely in foreign business.



A STAR ALLIANCE MEMBER 

## DER AFRIKA EXPERTE.

Fliegen Sie mit uns zu 17 Zielen in Afrika.

Abidjan, Accra, Banjul, Bujumbura, Conakry, Cotonou, Dakar, Douala, Entebbe, Freetown, Kigali, Kinshasa, Lomé, Luanda, Monrovia, Ouagadougou und Yaoundé.

[brusselsairlines.com](http://brusselsairlines.com)  
oder fragen Sie Ihr Reisebüro.

