

La POINTE

Dezember 2013

JOURNAL

Afrique - Africa - Afrika
www.swisscham-africa.ch



- Promote 2014 – THE opportunity in the Cameroon market
- EBCAM Meeting in London
- Business Opportunities with NGO
- Boardmember a view inside this job



Swisscham-Africa

Wirtschaftskammer Schweiz-Afrika
Chambre Economie Suisse-Afrique
Camera Economica Svizzera-Africa

www.swisscham-africa.ch

EDITORIAL

Chères lectrices,
Cher lecteurs,
Dear Readers,
 Liebe LeserInnen

Yaoundé – Salon Promote 2014

5th International Exhibiton for Enterprises SMEs and Partnerships of Yaoundé 06 – 14 December 2014

.... und schon wieder ist ein Jahr vorbei. Die Zeit der Jahresrückblicke aber auch Ausblicke ins nächste, das ja immer etwas besser werden sollte.

Sie haben es and der Überschrift gesehen, der 5te Salon Promote in Yaoundé befindet sich in der Planung und Vorbereitung. Swisscham-Africa plant ebenfalls wieder eine Präsenz zu organisieren. Wir haben auf unserer Website www.swisscham-africa.ch eine spezielle Seite eingerichtet. Sie finden dort zahlreiche Informationen, Präsentationen sowie Photo und Videos.

Dieser Ausgabe hat Thorsten Vogl in Deutsch und Französisch und in Zusammenarbeit IDO International, die Geschäftsmöglichkeiten mit internationalen Organisationen ausgeleuchtet. Der kürzlich dazu in Zusammenarbeit mit der Genfer Handelskammer erfolgreich durchgeführte Anlass zeigte das Bedürfnis und Interesse an diesem Markt – wir möchte dies unseren Mitgliedern und Lesern nicht vorenthalten.

Besuchen Sie unsere Website www.swisscham-africa.ch Sie finden u.a. einen Videobeitrag der Spedag Interfreight **Cargo Train from Kenya – Mombasa to Uganda – Gulu**

Für die bevorstehenden Festtage wünsche ich Ihnen bei dieser Gelegenheit alles Gute sowie ein erfolgreiches neues Jahr.

Jürg Hänni
Swisscham-Africa

Impressum
 Editor
 Wirtschaftskammer Schweiz-
 Afrika
 Jürg Hänni
 21 année / 21. Jahrgang

Copyright ©
 Wirtschaftskammer
 Schweiz-Afrika
 Enselweg 34a
 CH-2556 Schwadernau BE

Photos © by
 Zenabou Ousmanou &
 J. Hänni

**Advertising / Conditions
 available at request:**
info@swisscham-africa.ch

PC-Layout
 J. Hänni, Schwadernau

Distributed as PDF-Version



The EBCAM Report

by Peter Hartmann, Vice-President



As a delegate of Swisscham-Africa for EBCAM (European Business Council for Africa and the Mediterranean) I want to inform about their activities. EBCAM consist of 12 European members, i.e. the national chambers of the respective countries. So for instance the Deutsche Afrika Verein, the British Council for Africa, the Netherlands-African Business Council etc. The latest new members are from Norway, Sweden and Finland.

EBCAM has a permanent office in Brussels with close contacts to the EU administration, the African ambassadors to the EU and the European Investment Bank in Luxembourg and many other European organisations. Despite not being a full member of the EU, Norway and Switzerland were invited to become members. We have been a member since 2006.

There are 3 board meetings per year, organised in turn by every national council. Also the presidency is changing every year. Switzerland was in the chair in 2011/12.

There is an active change of information coming either from the Brussels office or from the national members.

The larger countries are regularly organising missions to African countries or are receiving high level business and political delegations. The last event in our country was the visit of the president of Ghana in 2010. The important point is that to all these missions, except in case of an official one with governmental participation, we are invited to join and participate.

We shall publish these opportunities regularly on our Website.



Eine unbekannte Chance:



Thorsten Vogl
Rechtsassessor &
Vorstandsmitglied
Swisscham-Africa

Verträge mit Internationalen Organisationen und NGO's (Nichtregierungsorganisationen)

Jedes Jahr vergeben Internationale Organisationen und Nichtregierungsorganisationen Aufträge in Milliardenhöhe. Alleine die Weltbank schliesst innerhalb eines Jahres über 40.000 Verträge, deren jeweilige Spannbreite zwischen mehreren tausend Dollar und mehreren Millionen Dollar liegt. Das Auftragsvolumen der Vereinten Nationen umfasst 13 Milliarden Dollar. Riesige Summen erreichen auch die Vergaben der NATO, der regionalen Entwicklungsbanken usw.

Neben diesen „Grossakteuren“ gibt es auch zahlreiche kleinere, aber durchaus interessante potentielle Geschäftspartner. Alleine in der Schweiz listet das Eidgenössische Departement für auswärtige Angelegenheiten 35 Internationale Organisationen und ca. 250 Nichtregierungsorganisationen auf. Dieser Markt ist keineswegs nur etwas für die „Wirtschaftsgiganten“, sondern durchaus auch interessant für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), gleich welchen Inhalt ihre Geschäftstätigkeit hat: sei es, dass Arbeiten auszu-

führen sind, Dienstleistungen erbracht werden müssen oder eine Studie gebraucht wird: jeder Geschäftsbereich wird abgedeckt.

Und: wer mit solchen Organisationen zusammenarbeitet, verfügt über einen verlässlichen und zahlungskräftigen Partner und kann gleichzeitig das Renommee seines Unternehmens steigern. Viele Organisationen führen zudem Listen. Wer dort einmal aufgenommen wurde, hat gute Chancen, dass man auch in Zukunft erneut an ihn herantritt, so dass Folgeaufträge quasi automatisch generiert werden. Allerdings sind die ersten Schritte, derer es bedarf, gelegentlich aufwändig und sehr bürokratisch. Hinterher lohnt es sich aber, wenn diese Hürde erfolgreich überwunden werden konnte.

Eine erfolgreiche Veranstaltung, die unsere Kammer gemeinsam mit der Genfer Handelskammer sowie Switzerland Global Enterprise und IDO International organisiert hatte, zeigte, dass auf Seiten der Unternehmer Interesse, aber auch Informationsbedarf besteht. Eine weitere Veranstaltung ist deswegen in Planung, bei der der direkte Kontakt zu Verantwortlichen einzelner Organisationen möglich ist, um sich dort direkt über bestehende Ausschreibungen und die Modalitäten, die es zu erfüllen gilt, zu informieren.

SWISSCHAM AFRICA hilft ihren Mitgliedern gerne dabei, erfolgreich mit Internationalen Organisationen und Nicht-

regierungsorganisationen ins Geschäft zu kommen. Zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren!

schäftsfeld ist International Development Opportunities (IDO) in Genf, über den Sie der folgende Artikel informiert:

Ein hervorragender Kooperationspartner unserer Kammer in diesem Ge-

4 NOUVELLES DESTINATIONS
SUIVEZ LE RYTHME !

Lomé
[Togo]

Cotonou
[Bénin]

Ouagadougou
[Burkina Faso]

Accra
[Ghana]

Malien, Banjul, Banjulsiara, Conakry, Dakar, Davao, Entebbe

Freetown, Kigali, Kinshasa, Luanda, Monrovia, Nairobi, Yaoundé

Lomé, Cotonou, Ouagadougou et Accra sont les 4 nouvelles destinations qui viennent d'ajouter à notre réseau Afrique pour porter désormais ce dernier à 18 destinations. Réservez sans attendre les vols vers Lomé, Cotonou, Ouagadougou et Accra sur brusselsairlines.com.

brusselsairlines.com

brussels airlines | A STAR ALLIANCE MEMBER

IDO for SWISSCHAM AFRICA

International Development Opportunities (IDO) is a private consulting firm that was established in 1990.

Based in Geneva, Switzerland, IDO offers three types of services to manufacturers of goods and equipment, as well as to consulting companies:

1. Business development and advisory services related to international financial institutions (IFIs);
2. Specialized training on how best to identify, pursue and win contracts that are funded by IFIs;
3. Assistance obtaining political risk insurance from the World Bank's Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA).

Business development

During the past 23 years, IDO has helped client companies from 15 countries to win more than 200 million Euros worth of contracts in Africa, Asia, Eastern Europe, Latin America and the Middle East that have been financed by the following IFIs:

- African Development Bank;
- Asian Development Bank;
- European Bank for Reconstruction and Development;
- Inter-American Development Bank and
- World Bank.

These contracts have been for the supply of goods and equipment, civil works construction, and consulting services. The sectors covered by the IFIs include: agriculture and natural resources; education; energy;

environment; health; information technology; telecommunications, transportation, water supply and wastewater treatment.

IDO's clients benefit from the firm's vast experience dealing with the IFIs, as well as from IDO's extensive network of contacts among key decision-makers of the IFIs. IDO offers its client companies a competitive advantage by providing vital market intelligence on upcoming projects and contract opportunities, as well as practical advice on how best to win IFI-funded contracts.

In addition, IDO provides quality control and enhancement of clients' expressions of interest, proposals and tender documents. This services enables companies to be included on short-lists for consultancy contracts and to submit winning proposals, or to be awarded contracts for goods, equipment and civil works.

Training services

IDO also offers one-day training for small, medium-size or large companies on how to successfully navigate the IFIs and win contracts throughout Africa and in other developing regions. The training course is tailored to the specific business objectives and priorities of each company, and can focus on any combination of the five (5) IFIs listed above. This training enables the business development, finance, sales and marketing teams within a company to develop and implement an effective strategy for securing IFI-financed contracts.

World Bank MIGA

IDO is one of several companies in the world that has been selected as an "Agent" by the World Bank's Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA). MIGA was created in 1988 to promote foreign direct investment in developing countries and emerging markets, by offering political risk insurance to companies making debt or equity investments in Africa or elsewhere. As an authorized MIGA Agent, IDO helps companies to understand MIGA's requirements and product offerings (five types of risk can be covered), obtain an indicative price quote from MIGA, successfully com-

plete the application process, and secure a MIGA guarantee with optimal terms and conditions.

In order to find out more about IDO, please see: www.ido-international.com

Randy H. Grodman - IDO



Kein Geschäft ohne Kenntnisse des Investitions Umfelds!

Viele Geschäfte sind geplatzt oder haben gar zu erheblichen bis existenzbedrohenden Verlusten geführt, weil das Investitions Umfeld nicht genügend erforscht wurde. Dies betrifft nicht nur die rechtliche Seite, sondern auch kulturelle Fragen. Gerade die gefahrträchtigen Märkte in Afrika erfordern eine besonders gute Kenntnis dieser Bereiche und verlangen europäischen Geschäftsleuten oftmals ungewohnte Verhaltens- und Vorgehensweisen ab, deren Nichtbeachtung grosse Probleme zur Folge haben kann. Ihre Swisscham Africa kennt sich in diesen „Untiefen“ aus und vermag Ihnen wichtige Hilfestellungen zu geben. Um Sie noch besser zu informieren, sind wir eine Partnerschaft mit dem Zentrum für Afrikastudien der Universität Basel eingegangen. Diese bietet den Lehrgang „CAS in African Affairs and Intercultural Competence“ an, der sich insbesondere an Geschäftsleute richtet, die auf den afrikanischen Märkten tätig werden möchten. Dort lernen Sie an sechs Dreitage-Blocks, was auf dem „schwarzen Kontinent“ zu beachten ist. Auch unsere Kammer ist künftig in der Riege der Dozenten vertreten.

Ihre Mitgliedschaft bei uns ist in diesem Zusammenhang bares Geld wert, denn sie verschafft Ihnen einen Nachlass von 5% auf die Kosten des Lehrgangs, die sich im Normalfall auf 6'100.00 CHF belaufen!

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Internet-Seite. Gerne stehen wir Ihnen zudem bei Fragen zur Verfügung.

t.vogl@swisscham-africa.ch

Ein Kurzprotokoll zur Mitarbeit im Vorstand

von Alois Heller

Januar 2013:

Informationssitzung mit Exponenten der Economiesuisse um sie als Kommunikations- und Werbepartner für die Wirtschaft unsere Tätigkeit einzubinden.

... und weiter durchs Jahr:

Eine Anfrage aus Nigeria für die Lieferung einer kompletten Pet-Flaschen Abfüllanlage brachte zwar interessante Kontakte zur Nigerianischen Botschaft und Verantwortlichen der Handelsabteilung in Bern, führten aber noch zu keinen greifbaren Ergebnissen. Lange Evaluationsprozesse sowie dünne Budgets für Vorleistungen scheine solchen Abklärungen trotz erheblichen Engagements endlos werden zu lassen.

März und Oktober wurde wiederum erfolgreich der Basler Stamm organisiert. Die Präsenz von Vorstandsmitgliedern ist äusserst wichtig, da hier auch neue Mitglieder gewonnen werden. Basel glänzt immer wieder mit guter und interessanter Beteiligung.

Kontakte und Besprechungen mit Swiss-Input zeigen, dass auch im alternativen Bereich Bemühungen am

Laufen sind.

Ansonsten fanden Gespräche mit Economiesuisse, swissmem und Swiss Global Enterprise (ex OSEC) und den Handelskammern Aargau und Zürich statt, mit dem Ziel diese Beziehungen längerfristig auszubauen und uns als Afrika-Partner-Organisation zu positionieren. Wir würden es begrüessen, wenn wir auf Beziehungen auch als Werbepartner sowohl für unsere Veranstaltungen als auch für die Neumitgliedergewinnung zählen können.

Dass die Kontakte zu den ausländischen Botschafter der verschiedenen Staaten (Cameroun, Südafrika etc.) stets gepflegt werden müssen und auch unsere Präsenz an ihren Einladungen zu Jahrestagen gezeigt werden muss, versteht sich von selbst; daher markieren wir jeweils die Vorstandspräsenz je nach Land und Ein-

ladung.

Durch intensives Engagement, durch Präsenz bei Veranstaltungen anderer Organisationen versuchen wir die Bedeutung der Swissscham-Africa zu zeigen und stetig neue, aktive Mitglieder zu werben. In Zusammenarbeit mit den aktiven Vorstandsmitgliedern ist dies sehr positiv und wir hoffen auf noch erhöhtes Interesse an der SWISSCHAM-AFRICA sowohl im In- wie auch im Ausland dank unseren grossen Kernkompetenzen auf vielen Gebieten.



A STAR ALLIANCE MEMBER

swiss Swiss International Air Lines

Recommended airlines are clearly marked with a cross

QUALITY. SWISS MADE.

Une opportunité inconnue:

possibilités d'affaires avec les Organisations Internationales et les ONG (Organisations Non-Gouvernementales)

Chaque année, les Organisations Internationales et les Organisations Non-Gouvernementales décernent des commandes d'une valeur de milliards. Déjà la Banque mondiale conclut annuellement plus de 40.000 contrats dont la gamme va de plusieurs milliers de dollars jusqu'à plusieurs millions de dollars. Les commandes des Nations Unies ont une valeur, chaque année, d'env. 13 milliards de dollars. L'OTAN, l'Agence Française de Développement, les Banques Régionales de Développement, la Banque Européenne d'Investissement sont d'autres institutions qui procèdent chaque année à des commandes colossales.

A part de ces « grands acteurs », il y a également de nombreux plus petits, mais quand-même très intéressantes, partenaires d'affaires potentiels. Seulement en Suisse, le Département fédéral des affaires étrangères énumère 35 organisations internationales et env. 250 ONG. Ce marché n'est pas réservé aux « géants économiques », mais tout à fait accessible pour les petites et moyennes entreprises (PME), indépendant de leur activité d'affaires et couvrant tous les secteurs, soit qu'il faut effectuer un travail, fournir des services ou établir une étude.

Grace à la coopération avec une OI ou une ONG, vous bénéficierez d'un partenaire fiable et financièrement solide. En plus, une telle coopération pourra augmenter la renommée de votre entreprise. De plus, les organisations disposent souvent de listes contenant des partenaires pour des futurs projets. Une fois inséré dans une telle liste, l'entrepreneur a une bonne chance qu'on lui contactera pour des projets couvrant son champ d'activité. Ainsi, des commandes seront générées automatiquement. Malheureusement les premières étapes, qui sont nécessaires pour devenir partenaire d'une organisation, sont parfois longues et très bureaucratiques. Mais une fois franchi ce démarche, des possibilités d'affaires importants peuvent s'ouvrir.

Un événement réussi, qui a été organisé par notre chambre en collaboration avec la Chambre de commerce de Genève, Switzerland Global Enterprise et IDO International, a montré un grand intérêt de la part des entrepreneurs, mais aussi des besoins d'information. Pour cette raison, nous sommes en train de préparer un autre évènement qui mettra directement en contact les entrepreneurs et les responsables de plusieurs organisations afin qu'on puisse s'y informer directement sur les offres existantes et les démarches nécessaires. C'est volontiers que SWISSCHAM AFRICA aide à ses membres de faire, avec succès, des affaires avec les Organisations Internationales et les Organisations Non Gouvernementales.

N'hésitez pas de nous contacter.

Dans ce contexte, notre chambre copère avec International Development Opportunities (IDO) à Genève. Trouvez ici plus d'informations sur notre partenaire:

IDO for SWISSCHAM AFRICA

International Development Opportunities (IDO) is a private consulting firm that was established in 1990.

Based in Geneva, Switzerland, IDO offers three types of services to manufacturers of goods and equipment, as well as to consulting companies:

1. Business development and advisory services related to international financial institutions (IFIs);
2. Specialized training on how best to identify, pursue and win contracts that are funded by IFIs;
3. Assistance obtaining political risk insurance from the World Bank's Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA).

Business development

During the past 23 years, IDO has helped client companies from 15 countries to win more than 200 million Euros worth of contracts in Africa, Asia, Eastern Europe, Latin America and the Middle East that have been financed by the following IFIs:

- African Development Bank;
- Asian Development Bank;
- European Bank for Reconstruction and Development;
- Inter-American Development Bank and
- World Bank.

These contracts have been for the supply of goods and equipment, civil works construction, and consulting services. The sectors covered by the IFIs include: agriculture and natural resources; education; energy; environment; health; information technology; telecommunications, transportation, water supply and wastewater treatment.

IDO's clients benefit from the firm's vast experience dealing with the IFIs, as well as from IDO's extensive network of contacts among key decision-makers of the IFIs. IDO offers its client companies a competitive advantage by providing vital market intelligence on upcoming projects and contract opportunities, as well as practical advice on how best to win IFI-funded contracts.

In addition, IDO provides quality control and enhancement of clients' expressions of interest, proposals and tender documents. This services enables companies to be included on short-lists for consultancy contracts and to submit winning proposals, or to be awarded contracts for goods, equipment and civil works.

Training services

IDO also offers one-day training for small, medium-size or large companies on how to successfully navigate the IFIs and win contracts throughout Africa and in other developing regions. The training course is tailored to the specific business objectives and priorities of each company, and can focus on any combination of the five (5) IFIs listed above. This training enables the business

development, finance, sales and marketing teams within a company to develop and implement an effective strategy for securing IFI-financed contracts.

World Bank MIGA

IDO is one of several companies in the world that has been selected as an "Agent" by the World Bank's Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA). MIGA was created in 1988 to promote foreign direct investment in developing countries and emerging markets, by offering political risk insurance to companies making debt or equity investments in Africa or elsewhere. As an authorized MIGA Agent, IDO helps

companies to understand MIGA's requirements and product offerings (five types of risk can be covered), obtain an indicative price quote from MIGA, successfully complete the application process, and secure a MIGA guarantee with optimal terms and conditions.

In order to find out more about IDO, please see: www.ido-international.com

Randy H. Grodman
IDO

Pas d'affaires sans la connaissance de l'environnement de l'investissement !

Beaucoup de contrats sont échoués, souvent entraînant de graves pertes (aussi existentielles) parce qu'on n'a pas exploré suffisamment l'environnement de l'investissement. Cela concerne non seulement le plan juridique, mais aussi des questions culturelles. En particulier, les marchés potentiellement dangereux en Afrique exigent une profonde connaissance de ces domaines et les investisseurs européens doivent s'adapter à des comportements et des procédures inhabituels. Votre SWISSCHAM AFRICA connaît ces « abîmes » et est en mesure de vous fournir une assistance importante. Afin de mieux vous informer, nous avons conclu un partenariat avec le Centre d'études africaines de l'Université de Bâle qui offre le cours «CAS dans les affaires africaines et compétence interculturelle », destiné en particulier aux gens d'affaires qui veulent travailler dans les marchés africains. Vous y apprendrez lors de six blocs de trois jours les atouts à observer au « continent noir ». A partir du trimestre prochain, notre chambre y figure parmi les enseignants.

Votre adhésion vaut de l'argent, car elle vous donne droit à une remise de 5 % sur le coût de la formation, qui se monte à 6'100.00 CHF!

Pour plus d'informations nous vous prions de consulter notre site internet. De plus, nous sommes à votre disposition pour tout renseignement ultérieur.

t.vogl@swisscham-africa.ch

Vous aimez contribuer à notre publication **La Pointe**
annonces, reportage, photos etc.

Envoyez un courriel à **administration@swisscham-africa.ch**

Sie möchten einen Beitrag für unsere Publikation **La Pointe**
veröffentlichen Inserat, Bericht, Photos, etc.

eMail an **administration@swisscham-africa.ch**

You like to contribute to our publication **La Pointe**
advertisement, report, photos, a.s.o.

Send eMail to **administration@swisscham-africa.ch**

WHEN YOU NEED TO BE SURE

