



Blick auf den Hafen Tanger Med, einen der größten Tiefwasserhäfen Afrikas. © EMA e.V.

KVP-Pilotprojekt bringt Deutschland und Marokko näher zusammen

Frank Rösch

Marokkanische Unternehmen sind sehr daran interessiert, Kontakte zu deutschen Geschäftspartnern aufzubauen. Vor diesem Hintergrund fand im Mai 2018 die Veranstaltung „Doing Business with Germany“ im German Business Center in Casablanca statt. Die marokkanischen Teilnehmer erhielten die Gelegenheit, sich durch Vorträge über rechtliche Rahmenbedingungen und praktische Tipps mit dem deutschen Markt vertraut zu machen. Mit mehr als 100 Vertretern verschiedener Sektoren der marokkanischen Wirtschaft war die Resonanz überwältigend.

Möglich gemacht wurde diese Veran-

staltung durch das Kammer- und Verbandspartnerschaftsprojekt (KVP) für Materialeinkauf und Supply Chain Management für Industrieunternehmen in Marokko „connectAchat“, das der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) gemeinsam mit der EMA durchführt. Gesteuert wird das zunächst auf drei Jahre angelegte KVP-Pilotprojekt durch die weltweit tätige Entwicklungsorganisation sequa gGmbH. Die Finanzmittel kommen vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung. Vor diesem Hintergrund war auch die Unterzeichnung der of-

fiziellen Kooperationsverträge zwischen den deutschen und marokkanischen Partnern Bestandteil der Doing-Business-Veranstaltung.

In Zusammenarbeit mit dem marokkanischen Partnernverbänden – dem Einkäuferverband AMCA, dem Verband der Automobilindustrie AMICA und dem Verband der Exporteure ASMEX – führt das Projekt marokkanische Unternehmen näher an deutsche Strukturen heran und baut gleichzeitig Beratungsleistungen für deutsche Einkäufer, Supply Chain Manager und Logistiker aus. „Während Franzosen oder Chinesen kräftig in Marokko investieren, ist das Land für viele deutschen Einkäufer noch ein weißer Fleck auf der Landkarte – und das trotz stabil hoher Wachstumsraten, geringer Inflation, gut ausgebildeter Fachkräfte und der besten Infrastruktur Afrikas“, betont BME-Hauptgeschäftsführer Dr. Silvius

Grobosch. Vor allem der Automotivbereich boome in Marokko und habe den Phosphatsektor als stärksten Wirtschaftszweig überholt.

Durch die Erweiterung der Kompetenzen und Strukturen der Partnernverbände werden die Wettbewerbsfähigkeit und internationale Orientierung der marokkanischen Privatwirtschaft unterstützt. Davon profitieren besonders die kleinen und mittleren Unternehmen. Die marokkanischen Verbände fungieren hierbei als bedarfsorientierte Mittler und Akteure für die Internationalisierung ihrer Mitgliedsunternehmen entlang der grenzüberschreitenden Lieferketten.

Unter Beweis gestellt wurde die Partnerschaft auch auf dem 7. Deutsch-Marokkanischen Wirtschaftsforum, das die EMA im Juli 2017 organisierte. An der Tagung nahmen Einkäufer, Supply Chain Manager und Logistiker aus der

Bundesrepublik teil. Teil des umfangreichen Programms waren Treffen mit Vertretern der Industrie- und Handelskammern in Tanger und Casablanca sowie mit den marokkanischen Partnerverbänden. Unter anderem verdeutlichten sowohl der Austausch mit Unternehmen in der Tanger Free Zone als auch die Besichtigung des stetig wachsenden Mittelmeerhafens Tanger Med die rasante Infrastrukturentwicklung Marokkos. Diese stellt neben der geostrategischen Position und umfangreichen Investitionsanreizen einen der vielseitigen Standortvorteile des Königreichs dar.

BME, EMA und sequa gGmbH möchten so die marokkanische und deutsche Wirtschaft näher zueinander bringen, die marokkanischen Verbände auf dem internationalen Markt nachhaltig positionieren und somit nachhaltig zur Wirtschaftsentwicklung Marokkos beitragen.



Zum Autor
Frank Rösch ist Leiter Presse und Kommunikation beim Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME).