



## Marokko als Beschaffungsmarkt der Zukunft im Blick

**GLOBAL SOURCING.** Marokko liegt vor der Haustür Europas. Der Wüstenstaat will sich aber nicht nur dank seiner geografischen Nähe zur EU bei westlichen Einkäufern und Logistikern als kostengünstiger Beschaffungsmarkt empfehlen.

Fällt der Name Marokko, denken viele zunächst an grandiose Berg- und Wüstenlandschaften, pulsierende Städte oder endlose Strände am Atlantik. Dabei hat das nordwestafrikanische Königreich weitaus mehr zu bieten. „Industrielle Einkäufer, Logistiker und Supply Chain Manager verfolgen die Bemühungen von König Mohammed VI. und seiner Regierung um eine durchgreifende Modernisierung und Diversifizierung des Landes mit großem Interesse. Unser Verband hat Marokko als möglichen Beschaffungsmarkt der Zukunft

bereits heute unter Beobachtung, um Entwicklungen frühzeitig erkennen zu können“, sagt Olaf Holzgrefe, Leiter International Business and Affairs des BME.

**Standortbedingungen.** Für den Wirtschaftsstandort Marokko sprechen die moderne Verkehrs- und Telekommunikationsinfrastruktur, niedrige Produktionskosten sowie die Nähe zum Hauptmarkt Europa. Einkäufer können ihre in Marokko preisgünstig eingekauften Waren und Dienstleistungen per Lastkraftwagen binnen vier bis fünf Tagen

nach Deutschland bringen lassen. Der Transport per Luftfracht ist noch schneller, dafür aber auch teurer. Ein Nonstop-Flug von Frankfurt am Main nach Casablanca, der größten Wirtschaftsmetropole des Landes und Sitz des größten Seehafens im Nordatlantik, dauert gerade mal dreieinhalb Stunden.

Investitionsanreize und Steuervorteile locken ausländische Unternehmen, insbesondere in den Sektoren Automotive und Aeronautik, an. Sehr dynamisch entwickelt sich der Ausbau der erneuerbaren Energien. Defizite beste-

hen unter anderem noch im Bildungs- und Erziehungswesen.

**Land im Wandel.** „Wirtschaftlich gesehen ist Marokko auf dem Weg vom Agrarland zur Dienstleistungs- und Industriegesellschaft“, informiert die Sequa gGmbH. Die in Bonn ansässige weltweit tätige Entwicklungsorganisation führt seit 1991 in enger Zusammenarbeit mit der deutschen Wirtschaft vielfältige Programme und Projekte der internationalen Zusammenarbeit durch.

95 Prozent der marokkanischen Industriebetriebe seien Klein- und Mittelunternehmen; sie vereinten aber höchstens zehn bis 20 Prozent der industriellen Produktion. Durch die niedrigen Kapazitäten des Großteils einheimischer Klein- und Mittelunternehmen sei es sehr schwierig, sich in Lieferketten von in Marokko angesiedelten internationalen Firmen zu integrieren. Durch den immer noch spärlichen Kontakt zu solchen Unternehmen seien die Übertragungseffekte für die lokale Wirtschaft minimal.

**BME-Engagement.** Marokkanische Unternehmen erkennen noch nicht, wie wichtig der Einkauf für ihre Wettbewerbsfähigkeit ist. Die meisten von ihnen sind nach Sequa-Einschätzung sehr schwach und haben nur begrenzte Ressourcen zur Verfügung, insbesondere im Hinblick auf gut ausgebildetes Personal. Im Betrieb übernimmt deshalb häufig die Geschäftsführung den Einkauf, anstatt diese Aufgabe Fachleuten zu überlassen. Angesichts dieser Strukturprobleme prüfen der BME, der Euro-Mediterran-Arabische Länderverein (EMA) sowie mehrere Kammern und Verbände Marokkos die Durchführbarkeit eines zunächst auf drei Jahre befristeten Kammer- und Verbandspartnerschaftsprojekts.

**Sourcing-Potenziale heben.** „Zur Stärkung des marokkanischen Einkaufs empfehlen wir nicht nur Fortbildungsmaßnahmen, sondern vor allem die Förderung des Erfahrungsaustauschs zwischen Einkäufern und Lieferanten“,



Fast zwei Drittel des marokkanischen Seehandels werden im Hafen Casablanca am Atlantischen Ozean umgeschlagen. Dazu zählen vor allem Stückgut, Schüttgut und Container sowie Speisefisch.

betont Holzgrefe. Das Netzwerken könne seiner Meinung nach auch zu innovativen Lösungen wie beispielsweise der Organisation von Beschaffungskonsortien führen. Damit ließen sich bestehende Engpässe beheben. In Netzwerken würden zudem die kleinen Firmen von den Großen lernen und die schwachen Unternehmen von den Starken.

Als größter Einkaufsverband in Kontinentaleuropa könne der BME durch gezielte Maßnahmen mit Partnerorganisationen in Marokko versuchen, deutschen und europäischen Einkäufern, Logistikern und Supply Chain Managern die Potenziale des marokkanischen Beschaffungsmarktes aufzuzeigen. Dieser sei auch ein gutes Sprungbrett in andere afrikanische Länder.

**Wirtschaftskooperationen ankurbeln.** „Anlässlich des 7. Deutsch-Marokkanischen Wirtschaftsforums fand vom 28. Juni bis 7. Juli dieses Jahres eine Projektprüfung statt. Gemeinsam mit Vertretern von Sequa und BME besuchten wir potenzielle Projektpartner in den drei Präfekturen Tanger, Rabat und Casablanca“, sagt Abdelmajid Layadi, Vizepräsident des Euro-Mediterran-Arabischen Ländervereins (EMA), der BIP-Redaktion. In den Gesprächen – darunter auch mit dem marokkanischen Verband der Einkäufer – sei es um Möglichkeiten für eine Ausweitung der bilateralen Wirtschaftskooperation gegangen.

Wirtschaft und Politik Marokkos sollten laut Layadi keine Scheu vor dem Eintritt in den deutschen Markt haben und sich vielmehr an ihren guten

Geschäftskontakten zu Frankreich oder Spanien orientieren. Eine engere Zusammenarbeit zwischen Kammern, Verbänden sowie staatlichen und privaten Institutionen Deutschlands und Marokkos erleichtere beiden Seiten den Markteintritt deutscher Unternehmen, die in Marokko aktiv sind, noch relativ überschaubar. Dennoch gebe es auch hier erfolgversprechende Projekte.

**Geschäftspotenziale nutzen.** Mittlerweile nutzen sowohl deutsche Konzerne als auch Klein- und Mittelunternehmen die Standortvorteile Marokkos für sich aus. Dazu gehört beispielsweise die Oetker Nahrungsmittel KG, Bielefeld. Der nordrhein-westfälische Familienbetrieb produziert unter anderem Backpulver. Neben anderen Ingredienzien ist darin Phosphorderivat enthalten. „Rund 80 Prozent der Weltmarktreserven an Phosphat befinden sich in Marokko. Deshalb hat sich Oetker entschieden, hier zu investieren. Damit ist das Land Teil seiner internationalen Beschaffungskette“, informiert Marco Wiedemann, Geschäftsführer der AHK Marokko auf BIP-Anfrage.

Dass sich in Marokko gute Geschäfte abschließen lassen, zeigt auch das Beispiel Siemens. In der im Norden des Landes gelegenen Stadt Tanger entsteht bis 2019 der erste automatisierte Containerterminal Afrikas. Der Terminal für Ultra-Large Container Ships soll künftig bis zu 20.000 Standardcontainer abfertigen können. Der Münchner Technologiekonzern liefert dafür die elektronischen Anlagen.

Frank Rösch, BME