
Vorwort

Getrieben durch die Nachfrage nach günstigen Rohstoffen wächst seit vielen Jahren das Interesse westlicher Unternehmen am afrikanischen Kontinent. Doch erst seit kurzem erkennen Unternehmen das enorme Wachstumspotenzial des Kontinents als Absatzmarkt. Steigende Einkommen, eine wachsende Mittelschicht und ein konstantes Bevölkerungswachstum sind nur einige der relevanten Treiber. Mit diesen Attraktivitätsmerkmalen geht auch die Frage einher, wie man als Unternehmen auf diesen Märkten profitieren kann. Dies gilt vor allem vor dem Hintergrund, dass die Marktsituation sowie die geschäftlichen Rahmenbedingungen noch immer nicht westlichen Erwartungen entsprechen. Diese Frage und die Unsicherheiten der afrikanischen Märkte führen oft dazu, dass Unternehmen sich scheuen, in afrikanische Märkte einzutreten, und diese nur „stiefmütterlich“ bearbeiten.

Dieses Fachbuch zielt darauf ab, einen Teil der Herausforderungen, denen sich Unternehmen beim Markteintritt gegenübersehen, klar zu benennen und zu bewerten sowie Lösungsansätze im Umgang mit ihnen zu entwickeln. Dabei wird der Schwerpunkt auf das Thema der Distribution und insbesondere der Distributionslogistik in Westafrika gelegt. Wie sind die Situation und die zu erwartende Entwicklung der Verkehrsinfrastruktur sowie der Logistiksituation heute und in Zukunft in Sub-Sahara-Afrika und insbesondere Westafrika einzuschätzen? Welche Herausforderungen ergeben sich konkret für eine effiziente Distributionslogistik, um eine sachgemäße, zuverlässige und kostengünstige Belieferung von Kunden zu gewährleisten? Welche konkreten und praktisch umsetzbaren Lösungsansätze zum Umgang mit diesen Herausforderungen gibt es?

Die in diesem Buch enthaltenen Erkenntnisse stützen sich ebenso auf Wirtschaftsdaten und -informationen wie auf aktuelle Forschungsergebnisse basierend auf Experteninterviews. Die Erfahrungen der befragten Logistik- und Vertriebsexperten führender europäischer Unternehmen, die bereits erfolgreich in der Region

aktiv sind, wurden wissenschaftlich ausgewertet. Die Ergebnisse der Auswertung sind im letzten Kapitel des Buches enthalten.

Dieses Fachbuch soll ein Impulsgeber für westliche Unternehmen sein, die afrikanischen Märkte nicht auf die Risiken und Herausforderungen zu reduzieren, sondern die Chancen zu sehen und zu erkennen, dass die unbestreitbaren Herausforderungen gelöst werden können. Es bietet für den Bereich der Distributionslogistik in Westafrika einige Lösungsansätze an, wie es auch für Herausforderungen in anderen Geschäftsbereichen Lösungen geben wird.

Wir möchten den Experten für ihre Zeit, die konkreten Beispiele und Erfahrungsberichte danken, die uns erlaubt haben, praxisnahe Lösungsansätze zu entwickeln. Unserer studentischen Hilfskraft Sophia Braun sei für die sehr gute Recherchearbeit gedankt. Des Weiteren danken wir dem Reutlinger Research Institut (RRI) sowie der ESB Business School für die Bereitstellung von Forschungsgeldern. Auch Eva-Maria Fürst vom Springer Verlag möchten wir für die gute redaktionelle Betreuung danken sowie Katharina Harsdorf für das exakte Lektorat.

Sollten Sie Anmerkungen, Erfahrungen oder Diskussionsbedarf zur Bearbeitung afrikanischer Märkte haben, so stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung (vcarlowitz@institut-neuemaerkte.de).

Reutlingen, im August 2015

Prof. Dr. Philipp von Carlowitz
Alexander Röndigs

Distribution in Afrika

Distributionslogistik in Westafrika als Beispiel

von Carlowitz, P.; Rödigs, A.

2016, VIII, 111 S. 19 Abb., 14 Abb. in Farbe., Softcover

ISBN: 978-3-658-10584-6