



Pressemitteilung 04-12-2010

Südafrika: Suche nach deutschem Know-How für konkrete Projekte in Produktion und Engineering.

Inline Sales Südafrika bietet deutschen Unternehmen Projekte und Geschäftsmöglichkeiten in den Mittel- und Süd-Afrikanischen Märkten

Kapstadt - München, April 2010

Das heutige Südafrika ist eines der aufstrebendsten Länder weltweit. Gerade die Kombination aus hochentwickelten Strukturen auf der einen Seite und aufstrebenden und dynamischen, wirtschaftlichen Entwicklungen auf der anderen Seite, machen Südafrika zu einem interessanten Zielmarkt für deutsche Unternehmen.

Die Liste der zum Beispiel momentan offenen Infrastruktur-Projekte ist lang - nicht nur in Südafrika, sondern auch in Angola, Kongo und Ost-Afrika. Gesucht sind konkret deutsche Projektentwickler und Finanzierer.

Ein weiteres Beispiel: „Umwelttechnik und Erneuerbare Energien“

Die französische Entwicklungsbank Agence Française de Développement (AFD) hat angekündigt einen 120 Millionen Euro Kredit für Banken in Südafrika zur Verfügung zu stellen, um Projekte im Bereich Energie-Effizienz und erneuerbare Energien umsetzen zu können.

„Infrastruktur-Projekte sind erst der Anfang der Entwicklung und werden eine ungeheure Nachfrage nach Produkten und Services in Südafrika nach sich ziehen,“ so Hugo Diedericks, Managing Director, Inline Sales South Africa.

FOKUS AUF PRODUKTION UND INGENIEURWESEN

Darüber hinaus ist Südafrika nachwievor ein Exportland für Rohmaterialien und Importland für hochwertige Servicegüter. Diese generelle Nachfrage in Mittel- und Süd-Afrika kann der Produktions- und Ingenieur-Sektor nicht adäquat erfüllen. Deutschland gilt für südafrikanische Unternehmen seit jeher als Benchmark für Manufacturing Engineering. Somit sind die großen deutschen Konzerne in Südafrika langjährig vertreten. Die zweite Reihe allerdings, industrielle Komponenten wie zum Beispiel Kugellager, Transportsysteme, Förderanlagen, Maschinenwerkzeuge, Dachkonstruktionen, Bodenbeläge, medizinische Geräte etc., bleibt nachwievor unterrepräsentiert.

Inline Sales South Africa

Das erst kürzlich eröffnete Büro der Inline Sales in Südafrika unter der Leitung von Hugo Diedericks, bietet deutschen Unternehmen konkrete Projekte im Wachstumsmarkt Südafrika. Diedericks bedient mit seinem Team eine Region mit über 100 Millionen Einwohnern, dazu gehören Länder wie Südafrika, Malawi, Namibia, Botswana, Angola, Tansania, Kenia und andere.



Hugo Diedericks dazu: „Wir initiieren für deutsche Unternehmen einen Screening-Prozess in den Mittel- und Süd-Afrikanischen Ländern, an dessen Ende ein erfolgreicher Markteintritt steht. Wir lokalisieren konkrete Projekte und suchen entsprechende Kunden und Partner sowie lokale Zulieferer. Wir bieten deutschen Unternehmen eine langfristige und lokal fundierte Geschäftsalternative in Südafrika.“

Für deutsche Unternehmen, die sich für den Standort Afrika interessieren und auf der Suche nach Kunden und Partnern auf dem Kontinent sind, bietet die Inline Sales einen Workshop, der über Geschäftsmöglichkeiten und Potentiale in Afrika informiert.

Unternehmen, die sich für den Workshop interessieren, können erste Informationen abrufen unter: presse@inline-sales.com

Die Republik Südafrika ist das Kraftwerk des afrikanischen Kontinents. Mit einem Bruttoinlandsprodukt von ca. 260 Milliarden US-\$ ist Südafrika für ein Drittel des Bruttoinlandsproduktes des Kontinents verantwortlich. Laut Global Competitiveness Report des World Economic Forum 2008/09 rangiert Südafrika auf Platz 45 von 134 Nationen. In Südafrika leben heute über 48 Millionen Menschen. Mit einer Fläche von über 1,2 Millionen km² ist das Land knapp 3,5 Mal so groß wie Deutschland.

Südafrika ist auf dem Kontinent führend in industrieller Fertigung (40% des afrikanischen Kontinents), führend in der Förderung und Produktion von Rohstoffen (45% der gesamten Produktion in Afrika) und führend in der Stromerzeugung (über 50% der gesamten afrikanischen Erzeugung.)

Wachsende Branchen sind Mobile Communications, Internet, Media/TV, Publishing/Printing und viele andere. Potentiale für deutsche Unternehmen liegen vor allen Dingen in der Unterstützung und dem Ausbau von Kommunikation und Infrastruktur durch die Lieferung von Geräten, Maschinen, Kommunikation, Software- und Hardware sowie Branchen-Know-How.

Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH, mit Sitz in München, ist Spezialist für Business Process Outsourcing in Vertrieb und Marketing. Die Inline Sales GmbH übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen, für Regierungen, Konsulate und Wirtschaftsförderungs-Gesellschaften aus der ganzen Welt den strategischen und operativen Geschäftsaufbau durch die Bereitstellung von Services und Ressourcen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Business Development.

Die Dienstleistungen der Inline Sales GmbH wurden in 2008 und 2009 als qualifiziertes INNOVATIONSPRODUKT und in 2009 als qualifiziertes INDUSTRIEPRODUKT von der Initiative Mittelstand ausgezeichnet.

Die Inline Sales GmbH ist Bestandteil der Inline Sales International Group und verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa. Weitere Niederlassungen und Vertriebsbüros der Gruppe befinden sich in vielen Ländern in Europa, USA, Asien und Afrika.

In ihrer über 10-jährigen Tätigkeit hat die Inline Sales International Group namhafte Kunden betreut wie British Telecom, BBC, Motorola, COMPAREX, Samsung, EDS, Reed Elsevier oder Laser 2000. Darüber hinaus wurden bereits hunderte von kleinen und mittelständischen Unternehmen erfolgreich aufgebaut.



Kontakt Inline Sales GmbH:
Presseabteilung
Hermann-Schaller-Strasse 24
81825 München
Deutschland
Tel: +49-89-3090-488-32
Fax: +49-89-3090-488-42
presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>

Kontakt Inline Sales South Africa:
Mr. Hugo Diedericks
No. 2 Louis Glassman Road
Cape Town 7405
South Africa
Tel: + 27 44 877 0297
Fax: +27 86 519 0842
h.diedericks@inline-sales.net
www.inline-sales.com