

"Als Deutscher hat man einen Bonus"

Von [Karsten Langer](#)

Typisch deutsche Tugenden sind in Südafrika sehr gefragt. Gegenüber manager-magazin.de sagt der in Kapstadt lebende Jurist und Manager Andreas Krensel, wie man ein Business am geschicktesten aufzieht und welche Eigenschaften für den geschäftlichen Erfolg in Südafrika von Vorteil sind.

mm.de: Wie stehen die Chancen für Deutsche, die in Südafrika ein Business starten wollen?

Krensel: Die Chancen sind nach wie vor sehr gut.



Jurist Krensel: "Man braucht den Willen zum Erfolg"

mm.de: Welche Voraussetzungen sollte man erfüllen?

Krensel: Man braucht gute Sprachkenntnisse und den Willen zum Erfolg. Unangebracht ist es, mit zu viel Überheblichkeit aufzutreten. Viele Deutsche denken, dass alles funktioniert, nur weil man eine gute Idee hat. So ist das aber nicht.

mm.de: Sollte man Afrikaans können, oder reicht Englisch?

Krensel: Englisch reicht, und es muss nicht einmal perfekt sein. Südafrika ist ein Einwanderungsland, hier erwartet niemand perfekte Sprachkenntnisse. Aber man sollte in der Lage sein, sich ordentlich auszudrücken.

mm.de: Das klingt so, als sei das nicht die Regel?

Krensel: Ich habe Menschen erlebt, die hier Fuß fassen wollten und kein Wort Englisch gesprochen haben. Das reicht nicht. Ohne Englisch wird man nicht sozial integriert.

mm.de: Welche Branchen bieten zurzeit die besten Chancen?

Krensel: Am stärksten wachsen gegenwärtig die Branchen, die mit Infrastrukturmaßnahmen zu tun haben, also die Baubranche, Ingenieursdienstleistungen, Elektrizität, die Bahn. Und nicht zu vergessen natürlich der Tourismus und der Bergbau.

Andreas Krensel startete als Bankkaufmann bei der Deutschen Bank. Im Anschluss studierte er Rechtswissenschaften, 2004 graduierte er an der Universität Kapstadt zum Master of Laws. 2005 wurde Krensel Geschäftsführer von [IBN](#). Das Beratungsunternehmen hat Büros in Kapstadt, Johannesburg und Stellenbosch und betreut internationale Unternehmen und Privatleute bei rechtlichen, wirtschaftlichen und finanziellen Fragestellungen in Südafrika.

mm.de: Welche Einstiegsschwierigkeiten gibt es?

Krensel: Schwierigkeiten gibt es überall dort, wo man Konzessionen oder Lizenzen benötigt, also etwa im Bergbau. De facto ist es auch im Telekommunikationsbereich schwierig, Fuß zu fassen. Das liegt am Quasimonopol des Anbieters Telkom, da ist die Politik sehr langsam. Je näher man an den Staat heranrückt, desto schwieriger wird es.

mm.de: Welche Leistungen sind gefragt?

Krensel: Die typisch deutschen Exportschlager sind auch in Südafrika gefragt: Anlagenbau, Ingenieursleistungen, Planung. Diese Leistungen werden hier momentan unglaublich gebraucht.

mm.de: In welchen Bereichen?

Krensel: In allen Bereichen, die etwas mit Elektrizität zu tun haben, vor allem im Kraftwerksbau. Gefragt ist das Know-how, Ingenieure werden händeringend gesucht.

mm.de: Das Förderprogramm für den Kraftwerksbau läuft schon eine Weile. Ist da für Interessierte überhaupt noch etwas zu holen?

Krensel: Auf jeden Fall. Menschen, die jetzt in Südafrika anfangen, haben hier die kommenden 20 bis 25 Jahre genug zu tun. Geplant sind 15 konventionelle Kraftwerke und fünf bis sechs Atomkraftwerke.

mm.de: Werden Aufträge nicht eher an Großkonzerne vergeben?

Krensel: Nein, gerade Mittelständler haben gegenwärtig die besten Chancen. Die Konzerne suchen zuverlässige Zulieferer und Partner vor Ort - und da kommen die Mittelständler ins Spiel.

mm.de: Abgesehen von einer guten Ausbildung - welche Eigenschaften sollte man haben, wenn man in Südafrika erfolgreich sein will?

Krensel: Wenn man als Deutscher in Südafrika anfängt, hat man einen gewissen Wettbewerbsvorteil, da hat man erst einmal einen Bonus.

mm.de: Warum?

Krensel: Deutsche haben den Ruf, pünktlich und zuverlässig zu sein. Sie gelten als extrem gut ausgebildet und leistungsfähig. Diese Eigenschaften sind hier sehr gefragt.

mm.de: Sollte man den Markt analysieren, bevor man eine Firma gründet?

Krensel: Auf jeden Fall. Eine akribische Marktuntersuchung ist wichtiger als der Business-Plan. Vor allem ist es wichtig, ein potenzielles Auftragsvolumen zu ermitteln und mögliche Abnehmer zu lokalisieren.

mm.de: Reicht dafür ein Agent, oder sollte man das selbst erledigen?

Krensel: Man sollte schon selbst vor Ort sein, um Kontakte zu knüpfen und um herauszufinden, ob man mit der Mentalität hier zurechtkommt. Generell läuft das Business hier wie überall in Mitteleuropa.

mm.de: Wie lange dauert es in der Regel, um ein Geschäft zu etablieren?

Krensel: Die reine geschäftliche Gründung, also die Eröffnung von Bankkonten, Übersiedlung und die gesellschaftliche Gründung, dauert zwei bis drei Monate. Es gibt nicht viele Behördengänge, um die man sich kümmern muss. Nur bei der Steuerbehörde muss man sich persönlich anmelden.

mm.de: Kann man den Eintrag ins Handelsregister selbst erledigen, oder sollte man Hilfe in Anspruch nehmen?

Krensel: Das sollte man schon einem professionellen Agenten überlassen. Alles, was mit dem Staat zu tun hat, ist etwas schwieriger als in Deutschland, weil in der Verwaltung die kompetenten Ansprechpartner fehlen. Die gibt es zwar in den höheren Etagen, aber wenn man neu ist, weiß man nicht, wer das ist. Das sollte man einem Dienstleister überlassen, damit man nicht Gefahr läuft, sich zu verzetteln. Die Verwaltung ist hier sehr afrikanisch.

mm.de: Wie viel Startkapital ist notwendig?

Krensel: 100.000 Euro Startkapital sollte man mitbringen. Häufig dauert die Etablierung am Markt länger, als man denkt. Das passiert vor allem, wenn man keinen großen Konzern im Rücken hat, sondern sein Glück allein oder mit einem Partner versucht.

mm.de: Woran liegt das?

Krensel: Das hat viel mit der südafrikanischen Mentalität zu tun. Südafrikaner sind schnell begeistert. Aber sie zu Geschäftsabschlüssen zu bringen - das dauert länger, als man denkt. Oft ist der Markt klein, da zögern viele, bevor sie unterschreiben.

mm.de: Wie ist die Zahlungsmoral?

Krensel: Wenn die Verträge unterschrieben sind, in Ordnung.

mm.de: Und die Konkurrenzsituation?

Krensel: Nicht zu vergleichen mit Europa. Dort gibt es meistens einen gesättigten Markt mit vielen Wettbewerbern und schmalen Margen. In Südafrika dagegen ist die Effizienz nicht besonders hoch, weil es wenig Wettbewerber gibt. In vielen Branchen gibt es ein oder zwei große Anbieter, mehr nicht. Wenn man ein gutes Konzept hat und genug Geld, um die ersten zwei bis drei Jahre zu überstehen, kann man ein überaus starkes Wachstum verzeichnen.

mm.de: Wenn die Firma wächst und man Personal sucht - mit welchen Personalkosten muss man rechnen?

Krensel: Das kommt darauf an. Gut ausgebildete schwarze Manager sind sehr rar, die kosten viel Geld.

mm.de: Wie viel genau?

Krensel: Für einen Wirtschaftsprüfer muss man 750.000 bis eine Million Rand pro Jahr rechnen, das sind 70.000 bis 95.000 Euro. Wirtschaftsprüfer werden gesucht, ebenso Anwälte oder Ingenieure. Ein Weißer der gleichen Qualifikation kostet etwa ein Drittel weniger. Das liegt am Employment-Equity-Gesetz, das besagt, dass Unternehmen ab einer bestimmten Größe schwarze Manager einstellen müssen. Das hat dazu geführt, dass gut ausgebildete Schwarze Mangelware sind.

mm.de: Wenn man Erfolg hat, gibt es Neider. Wissen Sie von Fällen, wo Unternehmen mit unfairen Mitteln behindert oder vom Markt verdrängt wurden?

Krensel: Nein, das hat es in Südafrika bisher nicht gegeben.

mm.de: Liegt das am Temperament oder am Respekt vor den Gesetzen?

Krensel: Ich habe die Südafrikaner als warme und sehr friedliebende Menschen mit sehr geringem Aggressionspotenzial kennengelernt. Die Meldungen über Unruhen sind Einzelfälle, die vor allem Randgruppen betreffen.