

Technik: Passen Sie sich lokal an!

Afrikas Marktpotenzial ist erheblich, keine Frage. Und viele Bedürfnisse sind technisch lösbar. Es reicht jedoch nicht, die lokalen Bedingungen zu kennen. Wer sich diesen Markt erschließen will, braucht vor allem eines: Anpassungsfähigkeit.

Viele Unternehmen haben das Potenzial Afrikas bereits erkannt. Nicht nur für Technologieunternehmen liegt der Bedarf auf der Hand: In vielen Bereichen herrscht ein Mangel, für den die moderne Technik längst entwickelt ist. Trotzdem fehlen die richtigen Lösungen.

Ein Beispiel: Allein die Stromversorgung bietet einen enormen Markt und erfordert, lieber heute als morgen zu handeln. Etwa 80% der afrikanischen Bevölkerung hat keinen Zugang zu elektrischem Strom. Das Potenzial für erneuerbare Energien ist unbestritten: Sie sind nahezu überall einsetzbar, auch in entlegenen Regionen und dünn besiedelten Gebieten.

Trotzdem gibt es nicht mehr als ein paar wenige Leuchtturmprojekte. Diese demonstrieren die technische Leistungsfähigkeit der Industriestaaten und sind häufig hoch bezuschusst. Beides ist eher hinderlich, um weitere Projekte im Markt zu platzieren: Die Technik ist teuer, und auf Zuschüsse kann ein Unternehmen kein nachhaltiges Geschäft bauen.

Eine Problematik, die fast alle Technologie intensiven Branchen kennen.

Adaptieren Sie Ihre Technik an lokale Verhältnisse

Der Schlüssel liegt häufig in der Vereinfachung: **Weniger ist mehr.**

Fragen Sie sich:

- Welche technischen Komponenten sind für die Lösung des lokalen Problems wirklich erforderlich? Beschränken Sie die Technik auf diesen Zweck.
- Welche Komponenten kann ich durch Personal ersetzen? Oft machen technisch gelöste Kontrollfunktionen die Produkte teuer. Diese durch Personal zu ersetzen, senkt nicht nur die Kosten, sondern schafft auch Arbeitsplätze vor Ort.
- Wie kann ich mein Produkt verkleinern? Viele Lösungen gehen weit über den Bedarf in Entwicklungsländern hinaus. Sparen Sie ruhig an diesen Zusatzfunktionen, nicht aber an der Funktionalität oder der Qualität!
- Wie kann ich mein Produkt erweitern? Auch in Afrika gilt das Prinzip „Der Appetit kommt beim Essen“. Gestalten Sie Ihr Produkt so, dass es schrittweise ausgebaut werden kann. So sichern Sie sich nicht nur einen leichten Markteintritt, sondern auch Ihr Wachstumspotenzial.

Linktipp: [Afrika Business Blog „Nicht klotzen - kleckern!“](#)