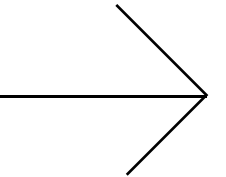




Presented by Mirabell Mayack

25 Februar 2026

Afrika, und jetzt?



Zwischen Rheinland und "Afrika"

Mirabell Mayack, Head of Strategic Sales

- Privat & Beruflich Afrika business
- Passionate about business
- 40 Jahre im Geschäft
- Sub Sahara Frankophones Afrika
- Lobbying-Kommunikation-Verifikation
- African Investment Day



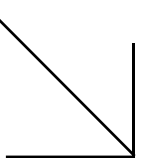
65%

Die naechsten 10 Jahre Anstieg von
US Dollar Millionaeren

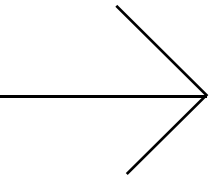
Jeder 3. Erdenbuerger Afrikaner in
2100

Durchschnittsalter 20 Jahre (Niger
15Jahre)

8 am schnellsten wachsenden
Wirtschaften in Afrika



**Afrika ist Jetzt, nicht die
Zukunft!**



Herausforderungen

Opaque Märkte

Die Märkte Afrikas sind informell

Entscheidungen werden vor Ort getroffen

Face Value spielt eine grosse Rolle

Desk-perten

Beratungen werden oft im

Mindset

Hier trifft PowerPoint und lange Vorbereitung (verkopft) auf Business-Mindset

Kulturelle Rahmen

Der kulturelle Rahmen wird oft nicht einkalkuliert

Kaufverhalten

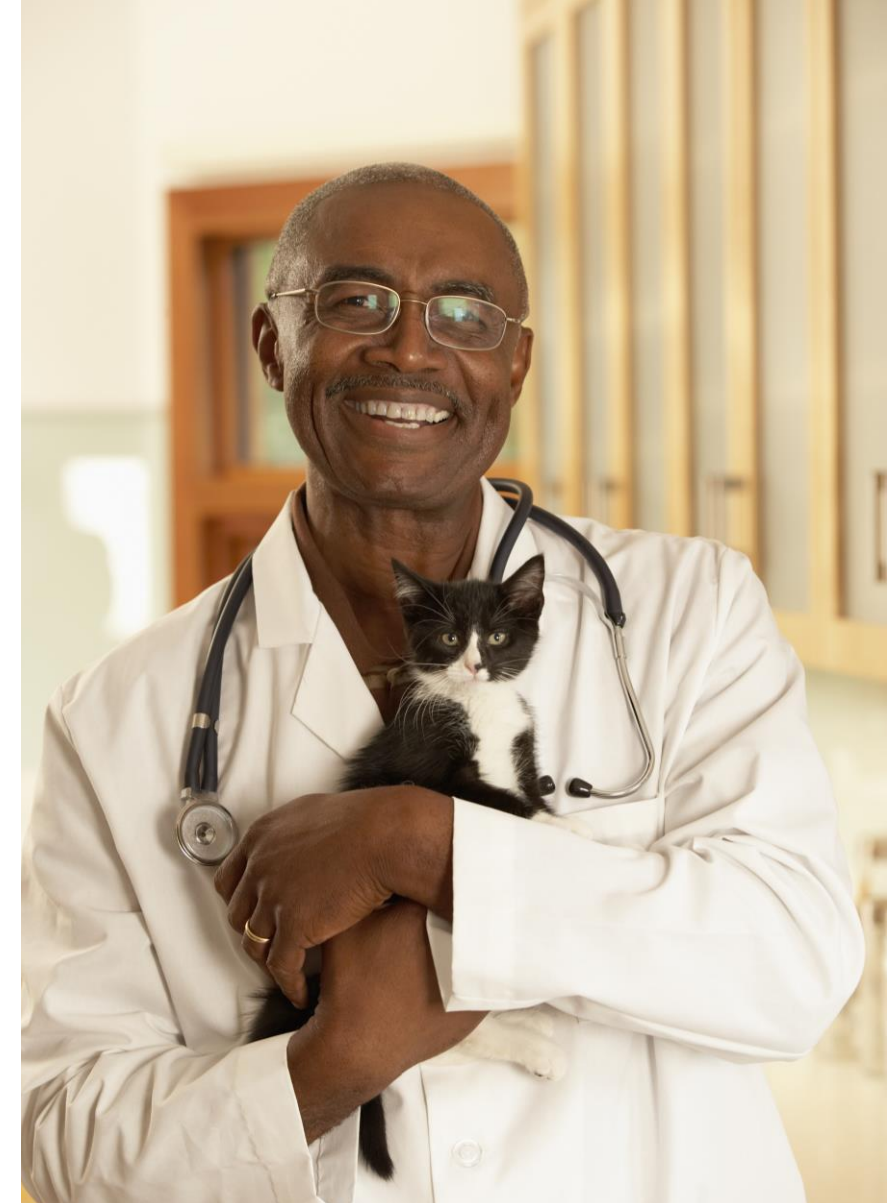
Impulsive Käufer, keine Sales-Forecasts für Vertrieb

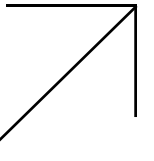
Alter

Durchschnittsalter in Deutschland 44 Jahre vs. 20 Jahre

Euroganz

Aid, armes Afrika-Bild, Lektionen auf politischer Ebene



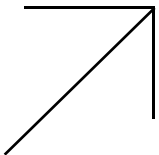


**Where do we go
from here?**

Industry case studies

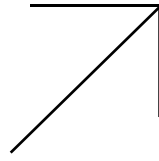
Company	Challenge	Outcome
Adatum Corporation	Head of Africa has been to South Africa once	Office on the ground, Increased efficiency by 40%
Contoso	No network, visibility=no lobby	Lobbyist & communication campaign , 2x revenue
Relecloud	Takeover of existing structure, no knowledge (tribe, government relations, company relations, financial due diligence)	Reduced costs by 25%, improved retention

“New business is
expensive
business. Aid
is not business”



Wollen Sie business oder Gutmensch?

The world is shifting and those who adapt and innovate will be the ones to lead the way.



**Embrace change.
Lead the future.**





Q&A