

Mehr als nur ein Markt: Ägypten als strategischer Knotenpunkt

Ägypten ist der Knotenpunkt zwischen Afrika, dem Nahen Osten und Europa. Starke Fundamentaldaten, förderliche politische Rahmenbedingungen, wettbewerbsfähige Kosten und guter Marktzugang schaffen attraktive Chancen für Maschinenlieferanten.

Artikel

Alexander Koldau, 18.06.2026, aktualisiert am 19.06.2026

 **Merken**  **Teilen**



© shutterstock

Markt Ägypten

Mut zu neuen Märkten: Interview mit Alaa Kamal

Alaa Kamal ist Geschäftsführer von INP Egypt LLC und Vizepräsident der Deutsch-Arabischen Industrie- und Handelskammer (AHK Ägypten). Er hat einen Bachelor-Abschluss in Bauingenieurwesen von der Universität Alexandria.

Er verfügt über mehr als drei Jahrzehnte Erfahrung im Ingenieur- und Bausektor und hatte leitende Positionen bei Unternehmen wie Uhde Engineering, London Mining und Jacobs inne. Seit 2016 ist er bei INP tätig und fungiert seit 2017 als Geschäftsführer.

VDMA: INP ist ein inhabergeführtes Ingenieurunternehmen aus Römerberg in Rheinland-Pfalz. Sie leiten die ägyptische Tochtergesellschaft in Kairo. Ägypten wird oft als strategischer Knotenpunkt zwischen Europa, Afrika und dem Nahen Osten beschrieben.

Was macht den Markt aus Ihrer Sicht besonders attraktiv?

Die Attraktivität Ägyptens beruht auf einer Kombination solider Fundamentaldaten. Mit einer Bevölkerung von über 110 Millionen Menschen stellt das Land einen großen und wachsenden Binnenmarkt dar. Gleichzeitig macht seine geografische Lage am Suezkanal es zu einem wichtigen Logistikknotenpunkt, der Europa, Afrika, den Nahen Osten und Asien miteinander verbindet.

Für Industrieunternehmen bedeutet dies, dass Ägypten nicht nur ein Zielmarkt ist, sondern auch ein potenzieller Produktions- und Dienstleistungsstandort, um mehrere Regionen effizient zu bedienen. Im Vergleich zu vielen anderen Ländern im Nahen Osten und in Nordafrika ist die Kombination aus Marktgröße, Lage und Infrastrukturentwicklung besonders stark.

Darüber hinaus bietet Ägypten Zugang zu zahlreichen Freihandelsabkommen, qualifizierten Arbeitskräften und wettbewerbsfähigen Arbeitskosten. Die Regierung fördert aktiv die Industrialisierung, um Arbeitsplätze zu schaffen, Importe zu reduzieren und Exporte zu steigern – was erhebliche Chancen für Industrieinvestitionen bietet.



VDMA: Seit wann ist INP in Ägypten aktiv, und welche Aktivitäten verfolgen Sie dort?

INP ist seit 2016 in Ägypten tätig, als wir im Rahmen unserer Expansion nach Nordafrika und in den Nahen Osten unsere Tochtergesellschaft in Kairo gründeten. Unser Kerngeschäft konzentriert sich auf Dienstleistungen für groß angelegte Infrastruktur- und Energieprojekte, insbesondere in der Stromerzeugung.

Wir bieten Bau- und Montageüberwachung, Inbetriebnahme und Qualitätssicherung sowie Dienstleistungen in den Bereichen mechanische Montage, Ingenieurwesen und Projektmanagement an.

VDMA: Für welche Branchen haben Sie bisher Anlagen in Ägypten errichtet?

Wir waren in verschiedenen Branchen tätig, darunter Düngemittelproduktion, Stahlherstellung, Gipsproduktion und gasbezogene Projekte, bei denen wir spezialisierte Dienstleistungen wie die Kälte- und Warmisolierung von Rohrleitungen und Anlagen sowie die komplette elektromechanische Installation erbracht haben.



Pumpen als Teil des mechanischen Installationsumfangs von INP für Gips- und Gipskartonwerk. INP Egypt LLC

VDMA: Was Ihre mechanischen Installationsarbeiten betrifft: Greifen Sie auf eigene Mitarbeiter zurück oder arbeiten Sie mit Subunternehmern zusammen? Und wie finden Sie qualifiziertes Personal für Projekte?

Wir verfolgen einen hybriden Ansatz. Unser Kernteam – bestehend aus Ingenieuren, Bauleitern, Vermessungsingenieuren sowie Mitarbeitern für Materialwirtschaft, Sicherheit und Qualitätskontrolle – ist fest bei INP angestellt.

Darüber hinaus ergänzen wir dieses Team bei Bedarf durch Fachkräfte vom Markt, darunter Schweißer, Monteure, Schleifer und Hilfskräfte. Diese flexible Struktur ermöglicht es uns, je nach Projektanforderungen effizient zu skalieren und gleichzeitig einheitliche Qualitäts- und Überwachungsstandards aufrechtzuerhalten.

VDMA: Inwieweit können Sie europäische Unternehmen dabei unterstützen, qualifizierte Montageteams zu finden – auch für kurzfristige oder kleinere Aufträge?

Ja, wir können Unternehmen aktiv dabei unterstützen, geeignetes Personal zu finden und zu mobilisieren. Wir stellen sowohl langfristige Teams für Großprojekte als auch flexible Ressourcen für kurzfristig anfallende oder kurzfristige Dienstleistungsaufträge bereit.

Derzeit konzentrieren sich unsere Bau- und Maschinenmontageaktivitäten auf Ägypten, wobei erste Schritte zur Expansion nach Saudi-Arabien bereits im Gange sind. Diese Kombination aus lokaler Präsenz und Flexibilität macht uns zu einem zuverlässigen Partner für Projekte unterschiedlichster Größenordnungen und Zeitpläne.

VDMA: Welche Branchen treiben derzeit die Nachfrage an, und wo sehen Sie zukünftige Chancen?

Zu den wichtigsten Wachstumsbereichen zählen der Energiesektor – insbesondere erneuerbare Energien wie Solar- und Windenergie – sowie die Verkehrsinfrastruktur, die Automobilindustrie und traditionelle Branchen wie die Textilindustrie.

Gleichzeitig beobachten wir eine steigende Nachfrage nach Automatisierung, da internationale Investoren globale Produktionsstandards auf den ägyptischen Markt bringen.

VDMA: Wer sind die Investoren?

Bei den Investoren handelt es sich um eine ausgewogene Mischung aus inländischen und internationalen Unternehmen, die in Branchen wie Stahl, Keramik, Textilien, Lebensmittelverarbeitung, Automobilbau, Zement, erneuerbare Energien und Düngemittel tätig sind.



Ausrüstung für ein Walzwerk für schwere Profile und Schienen. INP Egypt LLC

VDMA: Was europäische Maschinenbauunternehmen betrifft: Wer sollte einen Markteintritt in Ägypten ernsthaft in Betracht ziehen, und wie könnte eine realistische Einstiegsstrategie aussehen?

Ägypten ist besonders relevant für Unternehmen, die das Land als Plattform für den Zugang zu regionalen Märkten nutzen möchten. Dazu gehören Firmen, die nicht nur Ägypten selbst, sondern auch afrikanische, nahöstliche und in einigen Fällen europäische Märkte effizienter bedienen wollen.

Strategisch gesehen könnten große, international tätige Unternehmen eine lokale Produktion oder Montage in Betracht ziehen, insbesondere wenn sie bereits über globale Produktionsnetzwerke verfügen. Für viele Unternehmen ist jedoch ein schrittweiser Ansatz realistischer: Sie beginnen mit einer Dienstleistungspräsenz oder projektbezogenen Aktivitäten und erweitern ihr Engagement Schritt für Schritt hin zur lokalen Wertschöpfung.

Dieser Ansatz eignet sich besonders für KMU im Maschinenbau, die Ägypten als regionalen Knotenpunkt mit kürzeren Wegen zu Schlüsselmärkten, niedrigeren Betriebskosten und einer sich verbessernden Infrastruktur nutzen können.

VDMA: Wie läuft die Beschaffung in Ihren Projekten in der Regel ab, und wo können neue Lieferanten einsteigen?

Bei Großprojekten müssen Lieferanten in der Regel ein Vorqualifizierungsverfahren durch den Endkunden durchlaufen. Darauf folgen Ausschreibungen, bei denen die technische Konformität von entscheidender Bedeutung ist, während der Preis oft ausschlaggebend für die endgültige Auswahl ist.

VDMA: Verfolgen Ihre Kunden eine Lokalisierungsstrategie?

Die Lokalisierung spielt eine bedeutende Rolle, insbesondere bei staatlich geförderten Projekten, die auf Technologietransfer abzielen. Sie trägt zur Kostensenkung und zur Minderung von Währungsrisiken bei und kann die Wettbewerbsfähigkeit bei Ausschreibungen verbessern.

Gleichzeitig unterscheidet sich Ägypten von einigen anderen Ländern im Nahen Osten dadurch, dass es keine starren, formalisierten Lokalisierungsprogramme vorschreibt. Dies bietet internationalen Unternehmen ohne lokale Produktion mehr Flexibilität, kann aber auch dazu führen, dass Beschaffungsprozesse weniger vorhersehbar sind.

Der lokale Anteil liegt derzeit bei etwa 40–50 %, was bedeutet, dass eine schrittweise Steigerung der lokalen Beteiligung oft die sinnvollste Strategie ist.



Montageteam vor einem großen Lagertank während Isolierarbeiten. INP Egypt LLC

VDMA: Inwieweit berücksichtigen Sie „Made in Germany“ oder „Made in Europe“?

Bei großen Industrieprojekten, insbesondere in Branchen wie Düngemittel, Stahl und Hightech-Anlagen, werden europäische Lieferanten oft von den Projektträgern vorab ausgewählt. Alternative Lieferanten kommen in der Regel nur dann in Betracht, wenn keine geeignete Option verfügbar ist.

VDMA: Wie können potenzielle Lieferanten mit Ihnen oder den Projektträgern in Kontakt treten?

Der Aufbau persönlicher Beziehungen und die Pflege einer lokalen Präsenz sind für den Markteintritt entscheidend. Gleichzeitig müssen Unternehmen nicht bei Null anfangen: Etablierte Netzwerke wie die Deutsch-Arabische Industrie- und Handelskammer (AHK) und Branchenverbände wie der VDMA bieten wertvolle Unterstützung.

In meiner Funktion als Vizepräsident der AHK Ägypten unterstützen wir Unternehmen aktiv dabei, Kontakte zu knüpfen, Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren und administrative Prozesse zu bewältigen. Der VDMA wiederum bietet eine starke Plattform, um mit Partnern und anderen in Ägypten tätigen Unternehmen der Branche in Kontakt zu treten, Markteinblicke zu gewinnen und Unternehmen in relevanten Branchennetzwerken zu positionieren.

Die Nutzung dieser Strukturen erleichtert den Markteintritt und verringert Risiken, insbesondere für Unternehmen, die zum ersten Mal in die Region vordringen.

VDMA: Welchen Rat würden Sie europäischen Maschinenbauunternehmen geben, die in den ägyptischen Markt eintreten?

Unternehmen sollten Ägypten nicht nur als Einzelmarkt betrachten, sondern als strategischen Einstiegspunkt in eine größere Region. Eine erfolgreiche Strategie ist in der Regel stufenweise aufgebaut: Sie beginnt mit Dienstleistungen oder der Beteiligung an Projekten, baut lokale Partnerschaften auf und erweitert schrittweise die lokale Präsenz.

Nutzen Sie den VDMA sowie die Deutsch-Arabische Industrie- und Handelskammer (AHK), um ein Netzwerk aufzubauen, die regulatorischen Anforderungen zu verstehen, administrative Komplexitäten zu bewältigen und finanzielle Risiken anzugehen. Der Umgang mit diesen Herausforderungen sowie der Aufbau langfristiger Beziehungen sind entscheidend für den geschäftlichen Erfolg.

Ägypten ist besonders attraktiv für Unternehmen aus Branchen wie Energie, Infrastruktur, Automatisierung und Industrieanlagenbau, die einen kosteneffizienten Standort mit gutem Zugang zu den Märkten Afrikas und des Nahen Ostens suchen.

Unternehmen, die ihre Strategie an dieser regionalen Perspektive ausrichten, können erheblich von Ägyptens Rolle als Drehscheibe zwischen Europa, Afrika und dem Nahen Osten profitieren.

VDMA: Vielen Dank für Ihre Zeit und Ihre Einblicke!

 **Mut zu neuen Märkten**

Internationale Marktdiversifizierung

Die veränderten handelspolitischen Rahmenbedingungen weltweit erfordern von Maschinen- und Komponentenherstellern eine Neuorientierung und Erweiterung der internationalen Absatzmärkte. Auf dieser Seite bietet der VDMA seinen Mitgliedern einen Überblick über die vielfältigen Aspekte, die bei der Erschließung internationaler Märkte zu beachten sind.

Ihr persönlicher Kontakt



Dr. Alexander Koldau

Referent Außenwirtschaft - Naher und Mittlerer Osten, Nordafrika und Türkei, Messen und Symposien

✉ alexander.koldau@vdma.eu

☎ +49 69 6603-1434

Themen

- Export
- Internationale Marktdiversifizierung
- Markterschließung
- Märkte & Konjunktur

Mehr Informationen zum Thema Export

Weitere Inhalte und Angebote rund um dieses Thema finden Sie auf der VDMA-Themenseite Export und auf unseren Themenfeldseiten



Export

Märkte & k

Allgemeine VDMA-Themenseite >

Themenfeld

Create new article

Edit Current