



南非：多层浪潮

南非

国家聚焦

首版 | March 2026

中文版（亦提供英文和俄文版本）



Brandmine



国家聚焦

南非：多层浪潮

南非拥有 522 家注册酒庄、一个靠离网自供电捱过新冠疫情九成订单骤降的野生动物园行业，以及一家出口覆盖 70 余国、据公开记录从未引入机构资本的天然美妆先驱。在 1994 至 2008 年后种族隔离改革时期缔造这一切的创始人，如今年届 50 至 75 岁，不足 40% 拥有接班计划。三轮改革浪潮将他们一一塑造，而同一扇接班之窗正在同时向所有人合拢。

快速事实

市场规模	GDP 约 3800 亿美元（2025 年估计），撒哈拉以南非洲最成熟的金融市场，约翰内斯堡证交所为非洲最大股票交易所
独特优势	三组交叠的创始人群体——后种族隔离自由化时期（60-75 岁以上）、BEE 时代（50-65 岁）、数字出口时代（40-55 岁）——各由不同改革时刻催生，从不同角度向同一扇接班之窗逼近
最大挑战	BBBEE 持股结构增加了交易复杂度；仅 30% 家族企业能传承至第二代；逾 50 万名 25 至 40 岁专业人才已移民伦敦、悉尼和多伦多，令天然接班人池大幅萎缩
时机因素	Environ Skin Care 创始人年届 75 至 80 岁，出口收入高达 2000 至 5000 万美元以上，从未引入机构资本；Esse Skincare 因创始人辞世正经历现实接班事件；Londolozzi 庄园 2026 年迎来百年纪念，第三代已掌舵

“南非仅有 30% 的家族企业能传承至第二代，不足 40% 拥有正式的接班计划。”

普华永道南非、家族企业调研

普华永道南非，2024 年

市场： 南非

行业： 葡萄酒 · 精品酒店 · 天然美容 · 美食食品 · 腌制肉品 · 护肤

地理背景

开普酒乡、豪登与野生动物园核心地带：南非三代创始人地理格局



© OpenStreetMap contributors · © CARTO

南非创始人品牌分布于三个地理上相互分离的集群——从开普敦经斯泰伦博斯、弗朗斯胡克延伸的西开普葡萄酒与天然美妆走廊、豪登—夸祖鲁-纳塔尔商业弧线，以及林波波野生动物园核心地带——每个集群承载着由不同改革浪潮塑造的独特创始人群体。

品牌活动集中于两大地理区域：以开普敦为轴心的西开普葡萄酒与天然美妆走廊，以及豪登至夸祖鲁-纳塔尔的商业弧线。野生动物园营地群落独立分布于林波波和姆普马兰加——与消费品中心相距甚远。

* * *

国家纪事

南非拥有 522 家注册酒庄。新冠疫情期间，酒精禁令累计长达约 20 周，共颁布三次。以本土植物原料为基础的天然美妆行业，如今服务全球逾 400 家五星级水疗中心。这一切的缔造者，是一代跨越所有族裔的创始人——他们在后种族隔离时代非洲最深刻的政治经济变革中，艰难建立起消费品牌。如今，这一代人正步入接班窗口期，却几乎无人为此做好准备。

白皮书第一号记录了新兴市场的同步接班浪潮：改革时代的创始人同时老去，机构投资者却毫无准备。南非并非单一浪潮，而是三轮交叠的浪潮——每一轮由不同的改革时刻催生，每一轮塑造了各异的创始人群像，如今又从不同角度向同一扇接班之窗施压。理解你所面对的是哪个层次，决定了一切。

三波改革浪潮，一扇接班之窗

第一层形成于 1994 年至 2003 年的后种族隔离自由化浪潮。国际制裁一夜解除，外资汹涌而至。历经孤立幸存的历史酒庄——Kanonkop、有着 260 年历史地窖的 Bosman——终于得以走向世界。野生动物园营地创始人发现了全球营销的窗口。最早天然美妆先驱——德斯·费尔南德斯于 1990 年创办的 Environ Skin Care、1999 年创立的 Rain Africa——恰在南非开放之际，发现全球健康市场已准备好为路易博斯、马鲁拉、猴面包树和白千层支付高价。这一层的创始人如今年届 60 至 75 岁，站在接班危险区的最锋利边缘。

第二层形成于 2003 年至 2015 年的 BBBEE 转型浪潮。广泛黑人经济振兴立法重塑了各消费行业的持股结构，催生了新一代黑人品牌创始人。马尔姆西与迪亚莱·兰加卡夫妇 2003 年创立 M'hudi Wines——开普葡萄酒产区首家完全黑人所有的葡萄酒旅游农场，旗下葡萄酒曾出现在奥巴马就职典礼上，如今第二代已参与其中。城镇经济创业者将过去隐于数据库盲区的运营正规化。非洲护发品牌创始人崛起，服务着占南非 80% 却长期被国际品牌忽视的黑人女性消费者。这一层的创始人如今年届 50 至 65 岁，正走入接班窗口前期。

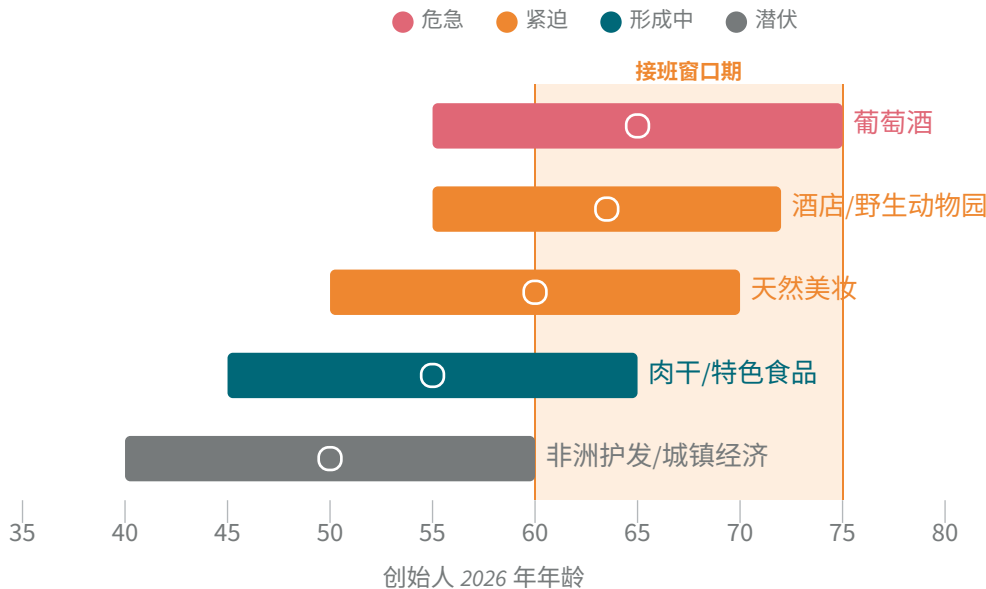
第三层仍在形成之中。2015 年后逐步完善的数字与出口基础设施，催生了更年轻一代的消费品牌创始人，年龄在 40 至 55 岁之间。他们尚处于直接接班窗口之外，但代表着未来的管道。

南非浪潮的独特之处，不仅在于其层叠结构，更在于共同的危机底色。三个层次的创始人都经历了埃斯科姆电力危机——2022 至 2023 年峰值时每日停电长达 12 小时。都经历了新冠酒精禁令与旅游业崩溃。三十年、三代创始人的危机记录，在南非同步交叠，形成了叙事尽职调查（NDD）历史上最丰厚的素材宝库。

各行业创始人年龄分布

2026 年南非创始人现状

五个行业，一个窗口期——几乎没有接班方案



年龄范围基于行业调研和产业研究。接班窗口期（60-75 岁）基于普华永道和欧洲工商管理学院研究。来源：Brandmine 分析。

三代创始人交汇处：五个正在破壁的行业

Brandmine 的行业调研识别出南非五大消费行业，其中创始人品牌的商业规模达到可研究标准。以下是浪潮最猛烈冲击的地方。

危机记录最深厚的行业

南非葡萄酒行业所承受的危机密度，在 Brandmine 所有覆盖市场中无出其右。三次新冠酒精禁令、持续威胁冷链的电力危机、席卷西开普省的干旱周期、压缩兰特计价收入的汇率波动——叠加三十年。

估计有 40 至 80 家创始人酒庄在商业规模运营，创始人年龄 55 至 75 岁，接班紧迫度：危急。Kanonkop Estate，克里格家族已传至第四代，第五代正在研习酿酒学，是历史庄园中接班规划最为成熟的典范。Bosman Family Vineyards 庆祝 260 年家族传承，绵延八代不断，并于 2008 年将庄园 26% 股权转让给员工共同持有——这一接班模式分散而非集中了代际风险。M’hudi Wines——兰加卡一家的第二代子女已参与其中。Vinpro 首席执行官里科·巴松表示，行业在十年间已流失约三分之一的生产商。接班浪潮正在收窄行业队列。

靠离网自供电熬过新冠的行业

Londolozzi 野生动物园，瓦蒂家族在萨比桑德的保护区，2026 年迎来百年纪念，第三代博伊德·瓦蒂执掌运营。卡里加自然保护区提供了行业中最清晰的接班案例：创始人科林·拉什米尔于 2017 年 1 月辞世，三个

子女马克、格雷姆和琳迪如今管理着一个拥有 500 名员工的五营地运营体。接班已发生，企业存活了下来。

阿德里安·加德纳在沙姆瓦里，如今 82 岁，2018 年将曼蒂斯系列 50% 股权出售给雅高集团——为行业机构化退出确立了估值基准。皇家系列酒店创始人利兹·拜登给出第三种接班模板：在 50 岁出售 Jenni Button 时装品牌后创业，打造四处超豪华物业，如今将总裁职位传给儿子马修——保留创始人身份认同的同时，完成了家族接班。

单体目标最为紧迫的行业

天然美妆是南非个体品牌接班紧迫度最高的行业。Environ Skin Care，由整形外科医生德斯·费尔南德斯于 1990 年创立：逾 140 种药品级产品，出口至 70 余国，逾 200 名员工，自建工厂，收入估计 2000 至 5000 万美元以上，从未引入机构资本。费尔南德斯估计年届 75 至 80 岁。这是 Brandmine 南非研究中最紧迫的单体接班目标。

Esse Skincare 正经历现实接班事件。创始人特雷弗·斯泰恩——在南非开创益生菌护肤品类、远销全球的绿色化学家——近期辞世，接班进程正在实时展开，结果与投资意涵尚未明朗。

Africology，由雷恩西娅·德罗加尼斯于 2000 年创立，目前服务 400 余家五星级水疗中心，四位成年子女均为业务合伙人。Rain Africa 在包括纽约在内的全球 30 家门店运营。Matsimela Home Spa 年收入 690 万美元经证实，已取得 ISO 认证。上述品牌均未引入机构资本。

该行业存在明显的黑人创始人缺口：南非高端天然美妆主要由白人创立。黑人创始的美妆品牌——Lelive、Swiitch、Afri-Berry——起步较晚且体量较小，多为名人驱动。这一现状既是当前缺口，也是第三浪潮的前沿机遇。

浪潮身后正在形成的行业

南非肉干与手工食品行业，估计有 8 至 15 家创始人品牌达到商业规模，创始人年龄 45 至 65 岁，接班紧迫度：形成中。该行业面向英国、澳大利亚和阿联酋侨民社区已具备天然的出口基础设施。

非洲护发与城镇经济品牌是潜力最大却记录最少的行业。创始人年龄 40 至 60 岁，虽处于直接接班窗口之外，但已进入前瞻规划视野。这些品牌恰恰是 Brandmine 方法论所要发现的“PitchBook 盲区”目标：营收已具规模，却游离于机构数据库的视线之外，服务着长期被国际品牌低估的南非主流黑人消费市场。

为何 35 年的跨度重塑了投资者的算盘

三层结构意味着，南非的接班窗口期比任何单一浪潮市场都更宽广、更多元。阿根廷的接班浪潮紧紧围绕梅内姆时代的创业群体压缩。蒙古几乎是在两到三年内一次性形成的。南非的浪潮横跨 75 岁以上到 40 岁出头，是长达 35 年的接班压力，错落分布于三个改革时间节点。

这为投资者提供了任何其他市场都无法比拟的机会结构：历史庄园交易需要第三代治理经验与家族传承的敏感把握；BEE 时代创始人交易需要理解 BBBEE 持股架构及其合规意涵；城镇经济和数字时代创始人的交易，首先需要发现这些品牌的情报基础设施。

机构资本从未发现的那些品牌

Ethos 私募基金（现 Rohatyn 集团）、Capitalworks 和 Medu Capital 均在南非消费领域活跃。百事可乐 2020 年以 17 亿美元收购 Pioneer Foods、保乐力加 2025 年全面控股 Inverroche 金酒，为行业树立了估值标杆。雅高-曼蒂斯交易则验证了超豪华野生动物园的机构化退出路径。

然而，对 Brandmine 叙事最重要的品牌——葡萄酒、天然美妆和野生动物园中那些创始人主导、机构不可见、危机历练的运营体——仍未进入这些团队的视野。Environ 35 年从未引入机构资本。Africology 服务

400 家五星级水疗中心，零外部融资。兰加卡一家正在无任何外部投资的情况下建立 M'hudi Wines 的第二代。

BBBEE 层次增加了一重国际投资者惯常误读的复杂性：股权表上的主体未必是创始人，创始人未必出现在股权表上。理解谁真正掌控业务、谁构筑了历经停电岁月的危机应对能力，需要数据库无法提供的定性情报。

当一位南非创始人在无计划的情况下退出，消失的不仅是一个品牌。那是三十年穿越种族隔离终结、制裁解除、货币危机、电力崩溃与五个月酒精禁令的适应性管理。那是熬过这一切的供应商关系。那是在兰特仅值今日一半时建立起来的出口网络。

南非的创始人品牌身处全球新兴市场中最强大的英语商业媒体生态之中，处于国际消费者早已熟知并珍视的行业之中，处于一个因兰特对美元汇率 18 至 19 而以美元计价极具吸引力的国度之中。发现它们所需的情报正在积累。Environ 走过 35 年不借助机构资本的岁月即将告终。Esse 的交接正在推进。Londolozzi 将在 2026 年迎来百年。分层的创始人代际意味着压力分散在三十年间，而非压缩于一时——然而每一次在机构视野之外完成的交接，都意味着一份情报资产永远地滑出可触及的范围。

核心结论

南非创始人三层结构意味着接班窗口期比任何单一浪潮市场都更宽广；但三个层次接班体系的共同缺失，意味着机会不是在收窄，而是在叠加。

* * *

转型时间线

彩虹时代的一代，1990—2025

从种族隔离制度终结到三波叠加的接班浪潮同步到来——南非三层创始人群体将后解放时代、黑人经济振兴时代与数字出口时代的创业时刻压缩进了一条长达三十五年的传承弧线。

● 背景 ● 催化剂 ● 挣扎 ● 危机 ● 突破 ● 胜利

背景 1994

民主选举终结种族隔离

国际制裁一夜解除，外资涌入。黑人南非人首次获得进入正规资本市场的机会。历经孤立幸存下来的历史酒庄面临全球竞争。各族裔的新一代创始人开始奋力建设。

催化剂 1996

GEAR 宏观经济框架加速市场开放

增长、就业与再分配政策向国际贸易敞开大门。野生动物园营地得以向全球营销。天然美妆创始人发现，路易波斯、马鲁拉、猴面包树和白千层自带国际健康溢价。后种族隔离品牌建设时代正式开启。

挣扎 1998

兰特危机——新时代创始人的首次压力测试

亚洲金融危机引发兰特大幅贬值。出口导向型品牌发现美元收入部分对冲了冲击；内销品牌则面临投入成本飙升。危机筛选出了真正具备定价能力的创始人。

催化剂 2003

BBBEE 法案重塑各行业持股结构

广泛黑人经济振兴立法规定最低黑人持股比例，催生第二轮品牌创业浪潮。M'hudi Wines——开普葡萄酒产区首家完全黑人所有的葡萄酒旅游农场——由马尔姆西与迪亚莱·兰加卡夫妇创立，旗下葡萄酒曾出现在奥巴马就职典礼上。城镇经济创业者开始正规化运营。

危机 2015

埃斯科姆电力危机爆发

南非国家电力公司供电不稳，迫使每一家消费品牌被动适应。酒庄投资发电机和太阳能设备保障冷链。野生动物园营地开始离网化改造。危机在 2022 至 2023 年达到“第六阶段”峰值——每日停电长达 12 小时。这是南非叙事尽职调查（NDD）的核心危机事件。

危机 2020

新冠疫情引发野生动物园预订量骤降 93%

南非酒精禁令累计长达约 20 周，葡萄酒行业元气大伤。野生动物园预订量下滑 93%。营地业主动用个人资金维持运营。熬过危机的品牌，恰恰记录了 Brandmine 方法论所追寻的运营韧性。

突破 2023

停电达峰，私人太阳能投资潮涌

每日停电 12 小时成为私人可再生能源革命的催化剂。酒庄投入 50 万至 200 万兰特安装太阳能和储能系统。完成离网化的野生动物园营地，如今将这一转变作为对欧美游客的可持续旅行卖点加以营销。

催化剂 2026

接班窗口在三代创始人中同步开启

Environ 创始人年届 75 至 80 岁。Esse Skincare 正经历现实接班事件。Londolozi 迎来百年纪念，第三代博伊德·瓦蒂已接掌管理。皇家系列酒店创始人利兹·拜登将总裁职位传给儿子马修。浪潮不是正在接近，它已经到来。

外联快速参考

指标	参考
拨号	+27
货币	南非兰特 (R / ZAR) ——自由浮动、交易活跃；汇率：resbank.co.za
时区	UTC+2 (不实行夏令时)
工作周	周一至周五
首都	比勒陀利亚 (行政)；开普敦 (立法)；布隆方丹 (司法)
网络	.za (国家域名)；常用.co.za
即时通讯	WhatsApp 为主流；LinkedIn 用于正式 B2B 商务
支付方式	借记卡为主；即时 EFT (Capitec Pay、Ozow) 是增速最快的中小企业支付通道；PayShap 实时支付轨道渐成气候；移动支付占比极小 (银行普及率高)
银行	通过 SWIFT 实现完整国际接入；银行业成熟；银行卡与电汇均可使用；大额跨境资金流出有外汇管制手续，正在推进改革 (《2026 年资本流动管理条例草案》已进入公开征询)。大额跨境交易前请核实最新规定。
语言	12 种官方语言中以英语为商务标准
签证	欧盟/英国/美国免签 (90 天)



关于本研究

本报告基于 0 个经验证的来源，涵盖 1 种语言——包括原始文件、创始人访谈与行业媒体报道。每一项数据与论断均经独立来源交叉验证。

完整方法论详见 brandmine.ai。

关于 BRANDMINE

卓越的创始人自有品牌。历经考验。即时可用。

Brandmine 提供关于新兴市场创始人品牌的结构化发现情报——基于本地语言研究，为投资决策而设计，以专项报告形式交付。

联系方式: hello@brandmine.ai 情报研究报告: brandmine.ai/intelligence/

BRANDMINE 更多产品

品牌韧性档案

单一品牌的完整转型弧线、位置情报与商业概况。15 页经验证的深度研究。

创始人韧性档案

创始人从起源到突破的完整个人历程。通过本地语言研究与一手资料来源验证。

市场地图

以快照深度呈现某一行业所有已验证品牌——地理分布、市场时间轴与创始人概述。25-40 页。

行业深度分析报告

全面的行业情报。所有品牌以快照深度呈现，另附六个品牌的完整转型弧线——每个品牌代表一种独特的危机原型。90-120 页。

字体: *Noto Serif CJK SC* 与 *Noto Sans CJK SC*。排版工具: *Typst*。色彩经专业印刷优化。
地图由 *MapLibre GL* 渲染 · *CARTO Positron* 底图 · © *OpenStreetMap* 贡献者
同时以英文、俄文及中文出版。
研究涵盖中文来源。
首版 · *March 2026*

卓越的创始人自有品牌。
历经考验。即时可用。

卓越的创始人自有品牌。
250+个新兴市场品牌已完成核实。

品牌韧性档案 · 创始人韧性档案
市场地图 · 行业深度分析报告

针对新兴市场创始人自有消费品牌结构化研究。英文、俄文、
中文版本同步出版。

brandmine.ai/intelligence/

✉ hello@brandmine.ai

🌐 www.brandmine.ai

© 2026 Brandmine。保留所有权利。

v1.0.3