

- 4** Der Schritt nach Subsahara-Afrika lohnt sich
- 7** Region im Fokus internationaler Investoren
- 11** Agrobusiness für den Kontinent zukunftsentscheidend
- 14** Bergbau muss sich auf Veränderungen einstellen
- 17** Der Energiesektor in Afrika boomt
- 20** Neue Konsumenten werden zum Marktfaktor
- 23** Infrastruktur als Schlüssel für mehr Wachstum
- 26** Nischenmarkt für Pharma und Medizintechnik

- 30** Angola bleibt interessant und schwierig
- 33** Ghana schreibt eine afrikanische Erfolgsgeschichte
- 36** Ehrgeizige Entwicklungsziele in Kenia
- 39** Nigeria diversifiziert die Wirtschaft
- 42** Hoher Importbedarf in Südafrika

- 45** Tabellenanhang
 - 45** Demografische Entwicklung und Fläche
 - 47** Bruttoinlandsprodukt
 - 49** Außenhandel
 - 51** Bilateraler Handel
 - 53** Ausländische Direktinvestitionen
 - 55** Internationale Rankings

- 57** Kontaktanschriften



Foto : © Francesco Dazzi - iStockphoto.com

DER SCHRITT NACH SUBSAHARA-AFRIKA LOHNT SICH

Afrika besitzt das Potenzial, sich zu einem Motor der Weltwirtschaft zu entwickeln. Hohe Wachstumsraten, ein enormer Nachholbedarf sowie zahlreiche Geschäftsfelder über den Rohstoffsektor hinaus wecken Interesse. Beim Ausbau der Infrastruktur, im Bergbau, Agrobusiness, in der Konsumgüterindustrie oder im Handel - es bieten sich zahlreiche Möglichkeiten für ein Engagement.

Das Interesse deutscher Unternehmen an Afrika hat spürbar zugenommen. Den wirklichen Schritt dorthin wagen aber nach wie vor nur Wenige. Der Kontinent ist kein homogener Markt und verlangt den differenzierten Blick. Beobachter registrieren jedoch in vielen Staaten eine nachhaltige Verbesserung von politischen Rahmenbedingungen. Neue Perspektiven werden sich auch durch den Ausbau der regionalen Integration und neuartige privatwirtschaftliche Finanzierungsmodelle ergeben. Die deutsche Wirtschaft sollte die zahlreich vorhandenen Chancen nicht verpassen.

War der wirtschaftliche Erfolg vor einigen Jahren noch sehr volatil, weil einzig auf dem Rohstoffboom beru-

hend, steht der Aufschwung inzwischen auf einem deutlich breiteren Fundament. Mit einer durchschnittlichen Steigerungsrate von über 5% wächst das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Subsahara-Afrika seit einigen Jahren relativ schnell. Der Internationale Währungsfonds (IWF) rechnet weiter mit einer starken Entwicklung, für 2014 wird ein BIP-Zuwachs von um die 6% erwartet.

Im Doing-Business-Report der Weltbank befindet sich das Gros der afrikanischen Länder immer noch auf den hinteren Plätzen. Um neue Investoren zu gewinnen, müssen politische Stabilität sowie die rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen weiter verbessert werden. Neben dem Aufbau von entsprechenden Institutionen wird dabei vor allem das Ziel der Verantwortlichen sein, die lokale Wertschöpfung zu erhöhen und Arbeitsplätze zu schaffen - um mehr Menschen eine Perspektive zu bieten.

Wettbewerber vertiefen Wirtschaftsbeziehungen

Die USA und Japan haben Mitte 2013 ihre gestiegenen Ambitionen im Geschäft auf dem Kontinent unterstrichen. Der Besuch von Präsident Barack Obama in mehreren afrikanischen Ländern und die in Tokio ausgerichtete hochrangig besetzte Afrika-Konferenz waren wichtige Signale. Vor allem die VR China besitzt durch

massive staatliche Förderung und attraktive Finanzierungsmodelle einen Wettbewerbsvorteil. Auch andere Schwellenländer wie Indien, Brasilien oder die Türkei verfolgen seit einigen Jahren recht aggressive Strategien zur Markterschließung. Großbritannien und Frankreich sind zudem in ihren ehemaligen Kolonien immer noch sehr präsent. Die Afrikaner profitieren von der in den vergangenen Jahren entstandenen Konkurrenz und sind auch an deutschen Investitionen und Technologien als weitere Alternative interessiert.

Gefragt sind nicht nur an die Bedingungen und den Markt angepasste günstige Produkte. Auch qualitativ hochwertige Ausrüstungen und Dienstleistungen finden ihren Markt. Viele afrikanische Kunden haben negative Erfahrungen mit billig installierten Anlagen gemacht. Häufig versagen diese frühzeitig den Dienst und auch Service und Instandhaltung werden regelmäßig von Seiten afrikanischer Beobachter kritisiert.

Bei der Vergabe von Bauaufträgen können europäische Unternehmen mit asiatischen Firmen preislich kaum konkurrieren, bei Bauplanung und -aufsicht wird jedoch verstärkt dem Know-how deutscher Ingenieure vertraut. Als entscheidende Erfolgs- und Wettbewerbsfaktoren gewinnen Maßnahmen zur Schulung und Ausbildung der Mitarbeiter an Gewicht.

Bergbau bietet auch weiterhin Potenzial

Traditionell fließen in Afrika reichlich Investitionen in den Bergbau, meist durch international operierende Konzerne. Die steigende weltweite Nachfrage nach Rohstoffen hat den Sektor zum Motor des wirtschaftlichen Aufschwungs entwickelt, vor allem durch Eisenerz, Kohle, Uran, Kupfer, Bauxit, Platin, Gold und Diamanten. Allerdings scheint der große Boom vorerst vorbei. Die Preise für Rohstoffe stagnieren oder sinken sogar, so dass sich Investoren derzeit eher abwartend verhalten. Als Folge werden deutlich weniger neue Minen eröffnet oder bestehende sogar geschlossen.

Dennoch bestehen weiterhin gute Zulieferchancen von Bergbautechnik und -ausrüstungen. Gerade deutsche Firmen haben dabei auf dem afrikanischen Markt Nachholbedarf. Dem Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) zufolge wurde 2012 Bergbautechnik im Wert von etwa 70 Mio. Euro nach Subsahara-Afrika geliefert, davon mehr als die Hälfte nach Südafrika. Im selben Zeitraum wurde nach Lateinamerika das Zwei-

einhalbfache und nach Asien das Zehnfache exportiert. Angesichts der hohen Nachfrage nach Bergbautechnik liegen die deutschen Lieferungen noch auf einem zu geringen Niveau.

Auch der stark expandierende Öl- und Gassektor bietet eine äußerst breite Palette von Zuliefermöglichkeiten, angefangen von Leitungssystemen über elektronische Ausstattung bis hin zu Labortechnik. Waren bis vor einigen Jahren nur Nigeria und Angola nennenswerte Ölförderstaaten, so sind seitdem unter anderem Äquatorialguinea, Gabun und Ghana hinzugekommen. Diverse Länder wie Mosambik, Kamerun oder auch Nigeria verfügen über ausgedehnte Gasvorkommen. Die Funde von Öl und Gas entlang der ost- und westafrikanischen Küsten deuten darauf hin, dass Investitionen in weiteren Staaten folgen werden.

Hohe Konsumbereitschaft einer wachsenden Mittelschicht

In den letzten zehn Jahren sind in vielen afrikanischen Staaten Mittelschichten entstanden, deren Pro-Kopf-Einkommen zwar nicht mit dem der Europäer vergleichbar ist, die in ihrer Menge jedoch eine interessante Kaufkraft entwickeln. Zudem zeichnen sich Afrikaner durch eine sehr hohe Konsumbereitschaft aus. Bis zu 300 Mio. Menschen könnten nach Schätzungen in Subsahara-Afrika dieser Mittelschicht angehören.

Rund 20 Mio. bis 30 Mio. zählen alleine in Nigeria zu der finanzkräftigeren Gruppe, hier sprießen immer neue Einkaufszentren aus dem Boden. Einzelhandelsketten, wie die südafrikanische Shoprite oder die französische Carrefour, planen weitere Investitionen im großen Stil.

In vielen Ländern boomt die Nahrungsmittelindustrie: Brauereien, Hersteller von Erfrischungsgetränken, Nudeln, Brot und Milchprodukten bauen ihre Kapazitäten aus. Dies wiederum eröffnet Chancen für die lokale Landwirtschaft, aber auch für Hersteller von Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen. Nach Einschätzung der Weltbank sind gerade Investitionen ins Agrobusiness eine der Kernlösungen für die weitere Entwicklung und Schaffung von Arbeitsplätzen auf dem Kontinent. Es besteht ein riesiges Potenzial, da gerade einmal 5% der möglichen Nutzflächen bewässert werden.

Von der gestiegenen Kaufkraft und massiven Konsumfreude profitiert auch der Mobilfunk. Mehr als 650 Mio.

Menschen in Afrika nutzen ein Mobiltelefon. Nach einer Studie der Weltbank haben in den Ländern mittlerweile zwei Drittel der erwachsenen Bevölkerung Zugang zu Informationstechnologie. Inzwischen gibt es in fast jedem afrikanischen Land mindestens drei Mobilfunknetzbetreiber, darunter sind MTN aus Südafrika, die indische Airtel, Etisalat aus den VAE und Orange aus Frankreich die größten. Die Branche boomt bereits seit Jahren, anfangs nur durch Telefonie.

Seitdem leistungsfähige Glasfasernetze gebaut werden, stehen auch Dienstleistungen über Datentransfer im Fokus. Das kenianische M-Pesa hat 2007 den Startschuss für das Mobile Banking gegeben, eine Innovation, die sich inzwischen in ganz Afrika rasend schnell ausbreitet. Darüber hinaus sind neue Internetportale speziell auf die Bedürfnisse des heimischen Marktes zugeschnitten. In dünn besiedelten Ländern ohne attraktive Einkaufsinfrastruktur zeigen sich Vertriebskonzepte über das Internet bislang als Selbstläufer.

Auch die Exporteure von Pharmazeutika und Medizintechnik haben sich längst auf einen expandierenden afrikanischen Gesundheitsmarkt eingestellt. Im Jahr 2012 gaben Afrikaner 18 Mrd. US\$ für Medikamente aus, für 2020 liegen die Prognosen bei 45 Mrd. \$. Zwar dominieren Generika, vor allem von indischen Produzenten, den Markt. Aber auch multinationale Konzerne wie Sanofi oder GSK verstärken ihre Präsenz auf dem Kontinent. Private Kapitalgeber investieren in Gesundheitspraxen und Medizintechnik zur Behandlung von Augenkrankheiten sowie ausgewählte Felder wie Orthopädie, Onkologie, Geburtshilfe oder auch Labor- und Bilddiagnostik. Gerade in Westafrika besteht beim Bau qualitativ guter Krankenhäuser noch riesiger Nachholbedarf.

Urbanisierung erfordert Lösungen

Das Thema der Zukunft ist die voranschreitende Verstädterung Afrikas. Diese befindet sich im Vergleich zu Asien noch im Anfangsstadium. Schon heute jedoch zeigt sich deutlich, wie dringend Infrastrukturlösungen in Großstädten wie Lagos oder Nairobi sind. In nahezu allen Bereichen - Energie, Wasser und Verkehr - sind innovative Lösungen gefragt.

Extreme Energieknappheit herrscht überall bereits seit Jahren, nach Schätzungen haben nur 30% der Afrikaner

regelmäßig Zugang zu Strom. Milliarden-Dollar-Investitionen bei Kraftwerksbauten sowie beim Ausbau eines grenzüberschreitenden Übertragungsnetzes finden bereits quer über den ganzen Kontinent statt, auch durch private Investoren. Gute klimatische Bedingungen für dezentrale Lösungen machen auch die erneuerbaren Energien interessant. Minen, Krankenhäuser, Fabriken oder auch ganze Siedlungen fragen zunehmend Hybridanlagen mit Solar- oder Windkraft nach, welche Diesel nur noch als Backup nutzen.

In Ballungsgebieten sind intelligente Transportlösungen gefragt. Hier hat Johannesburg als relativ moderne afrikanische Stadt eine Vorreiterrolle eingenommen mit seinen zur WM 2010 geschaffenen Busspuren oder dem modernen Nahverkehrszug Gautrain. Ähnliche Projekte werden nun auch in anderen Städten wie Lagos, Port Louis oder Abidjan ausgeschrieben. Ein bereits seit Jahren äußerst profitables Geschäft im Transportbereich ist der Betrieb von Häfen, zunehmend durch private Investoren wie Bolloré oder Dubai Ports World. Bestehende extreme Wettbewerbsnachteile durch hohe Kosten und langwierige Abwicklung machen den weiteren massiven Ausbau der Häfen notwendig.

Ein beträchtlicher Teil der afrikanischen Infrastrukturinvestitionen wird bisher abgedeckt von der Geberhilfe im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit. Diese wird vor allem in jenen Bereichen aktiv, in denen rein privates Engagement nicht ausreicht, so in der kommunalen Wasserver- und -entsorgung. Neue und nachhaltige Impulse wird jedoch zukünftig vor allem die Privatwirtschaft setzen. Der Zufluss von privatem ausländischem Kapital lag 2012 nach Angaben von UNCTAD für ganz Afrika bereits bei 50 Mrd. \$. Der Anteil an Investitionen in Industrie und Dienstleistungen nimmt dabei stetig zu. Die erstmalig im September in Johannesburg veranstaltete Fachmesse für Bau- und Bergbaumaschinen „bau-ma Africa“ setzt ein weiteres positives Zeichen für den Kontinent - statt der erwarteten 200 kamen 700 Aussteller zu einem auf Anhieb erfolgreichen Event.

Autoren: Carsten Ehlers / Martin Kalhöfer

REGION IM FOKUS INTERNATIONALER INVESTOREN

Die ausländischen Direktinvestitionen südlich der Sahara konzentrieren sich weiterhin auf Südafrika, auch mit signifikantem deutschem Kapital. Insgesamt haben sich die Kapitalzuflüsse 2012 nach dem Boomjahr 2011 wieder abgeschwächt. Dabei zeigen sich starke regionale Unterschiede. Besonders Ostafrika stand 2012 im Brennpunkt, mit dem neuen Erdölland Uganda. Die Chinesen bleiben wichtige Player. Eine wachsende Rolle als Kapitalgeber spielen Indien, Korea (Rep.), Mauritius und Südafrika. „Highlights“ gibt es bei Projekten in Westafrika.

Bei den Kapitalzuflüssen nach Subsahara-Afrika ist es 2012 zu erheblichen regionalen Abweichungen gekommen: Während im östlichen Afrika erstmals ein hohes Wachstum verzeichnet wurde, strömten in die übrigen Regionen nach dem Boomjahr 2011 zum Teil erheblich weniger ausländische Gelder. Insgesamt hat der Kapitalzufluss geringfügig um 1,2% abgenommen. Dies zeigen die jüngsten Zahlen der United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).

Im Jahr 2011 waren die Zuflüsse an ausländischen Direktinvestitionen (FDI/Foreign Direct Investment) netto um mehr als 40% auf über 39 Mrd. US\$ gestiegen. Hierin spiegelte sich vor allem der Zufluss internationalen Kapitals in die ressourcenreichen Bergbauländer im südlichen und westlichen Afrika wider.

Unter den wichtigen Bergbauländern des Kontinents bildet Angola im Hinblick auf die internationalen Kapitalbewegungen einen Sonderfall: Hier ist die Bilanz der FDI-Zuflüsse negativ, wegen hoher Kapitalüberweisungen ins Ausland durch die im Land operierenden internationalen Bergbaugesellschaften. Im Schwerpunktland des ostafrikanischen Bergbaus, Tansania, hatte das besondere Boomjahr schon 2010 stattgefunden, mit einer Verdoppelung der FDI-Zuflüsse. Diese legten nach einem vorübergehenden Einbruch im Folgejahr dann 2012 erneut um fast 40% zu.

Gleichzeitig trug die Verdoppelung der Kapitalströme nach Uganda als neuem Erdölland entscheidend zur Steigerung der Investitionszuflüsse in die Ostafrikanische Gemeinschaft (EAC/East African Community) um fast 50% auf 3,8 Mrd. \$ bei. Damit entfallen inzwischen fast 90% der FDI-Zuflüsse in die EAC auf Tansania und Uganda, während das als führende regionale Wirt-

schaftsmacht geltende Kenia seit vielen Jahren nur einen Bruchteil der in die Nachbarländer fließenden Investitionen auf sich zieht.

FDI-Zuflüsse in die EAC (in Mio. US\$; Veränderung in %) *)				
Land/Region	2010	2011	2012	Veränderung 2012/11
EAC insgesamt	2.578	2.567	3.847	49,8
Uganda	544	894	1.721	92,5
Tansania	1.813	1.229	1.706	38,8
Kenia	178	335	259	-22,7
Ruanda	42	106	160	50,9
Burundi	1	3	1	-66,7

*) konsolidiert aus Zu- und Abflüssen
Quelle: UNCTAD

Die Gründe hierfür sind in Kenia in den vergangenen Jahren zumeist „hausgemacht“ gewesen: Dies waren insbesondere politische Instabilitäten im Umfeld von Parlaments- und Präsidentschaftswahlen, wie zuletzt im Wahljahr 2012, sowie davor wegen der Krise nach den historischen Wahlen von 2007. Das mag auch dazu beigetragen haben, dass Unternehmen mit der Absicht eines Engagements in der Region vermehrt nach Tansania und Uganda ausgewichen sind.

Hierbei gilt Uganda erfahrungsgemäß als vergleichsweise leicht zugänglich und unbürokratisch, während Tansania sich noch immer als das Standortland mit den größten Hürden für Investoren erweist. Dies trifft auch für Unternehmen (und Arbeitskräfte) aus den EAC-Partnerstaaten zu.

Rohstoffsektor und Dienstleistungsbereich sind Kapitalmagneten

Afrikaweit entfallen rund 90% der FDI auf sogenannte Greenfield-Projekte. Nach einer UN-Untersuchung kamen 2011 die meisten derartigen Investitionen in Entwicklungsländern aus den Schwellenländern Indien, Südafrika, VR China, Korea (Rep.) und Mauritius. Bei diesen Direktinvestitionen spielen traditionell die kapitalintensiven extraktiven Sektoren eine wichtige Rolle. Auch die wachsende Mittelklasse führt in vielen Ländern Afrikas zu einer verstärkten Anziehung von Kapital in die Dienstleistungssektoren.

Die größten Greenfield-Projekte in LDCs 1) in Subsahara-Afrika 2012

Land	Sektor	Investor	Herkunftsland	Wert (in Mio. US\$ 2)
Angola	Öl und Gas	Esso Exploration Angola (Block 15)	USA	2.500
Mosambik	Gasverflüssigung	Bharat Petroleum	Indien	1.961
Senegal	Strom aus fossiler Energie	Korea Electric Power	Korea (Rep.)	597
Senegal	Baumaterialien, Zement, Beton	Dangote Group	Nigeria	596
Mosambik	Strom aus fossiler Energie	Ncondezi Coal	Vereinigtes Königreich	504
Mosambik	Immobilien, Gewerbebau- ten	Dingsheng Internatio- nallInvestment	Hongkong, VR China	500
Kongo (Dem.)	Metall-, Gold-, Silber- bergbau	AngloGold Ashanti	Südafrika	455
Madagaskar	Telekommunikation	Airtel Madagascar	Indien	351
Tansania	Erneuerbare Energien	Aldwych International	Vereinigtes Königreich	321

1) Least Developed Countries; 2) geschätzt

Quelle: UNCTAD, auf Basis von Informationen der Financial Times Ltd., fDi Markets (www.fDimarkets.com)

Zu den „Highlights“ der Investitionsprojekte südlich der Sahara zählten 2012 vor allem mehrere Großvorhaben in Westafrika, darunter das Nigeria/Sinohydro-Cneec Power Project im Wert von 1 Mrd. \$. Mit dem Deal zwischen der Zentralregierung und der chinesischen Sinohydro-Cneec soll die nigerianische Stromversorgung stabilisiert werden. Es handelt sich um ein 700-MW-Wasserkraftwerk auf dem Mambila Plateau im Osten des Landes, das nach Angaben der Investmentfirma Ventures Africa bis 2014 betriebsbereit sein soll.

Ebenfalls in Nigeria erwarb die südafrikanische Shanduka Group, eine Black Economic Empowerment Investment Holding Co., eine Minderheitsbeteiligung im Wert von 335 Mio. \$ an der dortigen MTN-Telekommunikationsgesellschaft. Des Weiteren eröffnete die internationale Wissenschafts- und Technologiegesellschaft Dupont in Nigeria ihre erste Niederlassung auf dem Kontinent und kündigte Investitionen in Höhe von 150 Mio. \$ an, mit besonderem Fokus auf Energieversorgung, Landwirtschaft und Infrastruktursektoren.

Südafrika als regionaler Schwerpunkt bei FDI-Beständen

Was den Bestand an Auslandsinvestitionen südlich der Sahara angeht, so bleibt mit einem Anteil von mehr als

einem Drittel weiterhin der eindeutige Schwerpunkt in Südafrika. Hier wurden auch die einzigen signifikanten deutschen Investitionen in Subsahara-Afrika getätigt. Nach der letzten Bestandserhebung der Deutschen Bundesbank waren dies 2011 rund 6.273 Mio. Euro (-5,7% gegenüber dem Vorjahr).

In großem Abstand folgte Mauritius mit 543 Mio. Euro, eine zweistellige Steigerung gegenüber 2010 (18,0%). In Nigeria befand sich nach dem Stand von 2011 Investitionskapital aus Deutschland in Höhe von 64 Mio. Euro (-26,4%), in Kenia 61 Mio. Euro (-4,7%), in Ghana 31 Mio. Euro (+55,0%) und in Tansania 13 Mio. Euro (+18,2%).

Unter den wichtigen Herkunftsländern von Investitionskapital in Afrika sind als relativer „Newcomer“ vor allem die Chinesen zu erwähnen, die sich in den letzten zehn Jahren zu einem der führenden Kapitalgeber entwickelt haben. Die Abgrenzung zwischen Investitionen und langfristigen Krediten ist hierbei nicht immer klar, doch kann die von chinesischen und internationalen Analysten genannte Größenordnung von etwa 16 Mrd. \$ als Bestandsgröße für 2011 zumindest als grober Maßstab genommen werden.

FDI-Zuflüsse nach Subsahara-Afrika nach wichtigen Ländern (in Mio. US\$; Veränderung in %) ¹⁾				
Region/Land	2010	2011	2012	Veränderung 2012/11
Subsahara-Afrika gesamt	27.874	39.101	38.638	-1,2
Östliches Afrika 2)	7.512	8.950	13.398	48,6
Mosambik	1.018	2.663	5.218	95,9
Uganda	544	894	1.721	92,5
Tansania	1.813	1.229	1.706	38,8
Sambia	1.729	1.108	1.066	-3,8
Äthiopien	288	627	970	54,7
Madagaskar	808	810	895	10,5
Südliches Afrika 3)	2.265	7.459	5.484	-26,5
Südafrika	1.228	6.004	4.572	-23,8
Zentralafrika 4)	6.120	4.987	2.940	-41,0
Kongo (Dem.)	2.939	1.687	3.312	96,3
Kongo	2.211	3.056	2.758	-9,7
Äquatorialguinea	2.734	1.975	2.115	7,1
Angola	-3.227	-3.024	-6.898	-128,1
Westafrika 5)	11.977	17.705	16.816	-5,0
Nigeria	6.099	8.915	7.029	-21,1
Ghana	2.527	3.248	3.295	1,4
Liberia	450	508	1.354	166,5
Mauretanien	131	589	1.204	104,4

1) konsolidiert aus Zu- und Abflüssen; 2) nach Kategorisierung der UNCTAD: Äthiopien, Burundi, Dschibuti, Eritrea, Kenia, Komoren, Madagaskar, Malawi, Mauritius, Mosambik, Ruanda, Sambia, Seychellen, Simbabwe, Somalia, Südsudan, Tansania, Uganda; 3) nach UNCTAD: Botswana, Lesotho, Namibia, Südafrika, Swasiland; 4) nach UNCTAD „mittleres Afrika“: Angola, Äquatorialguinea, Gabun, Kamerun, Kongo, Kongo (Dem.), São Tomé und Príncipe, Tschad, Zentralafrikanische Republik; 5) nach UNCTAD: Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Kapverden, Liberia, Mali, Mauretanien, Niger, Nigeria, St. Helena, Senegal, Sierra Leone, Togo
Quelle: UNCTAD

Dies sehen Experten allerdings als Minimum, da in der Praxis vor allem kleinere Investitionen von chinesischen KMUs häufig nicht registriert werden. Einer Untersuchung der UNCTAD zufolge sind die wichtigsten Empfängerländer von chinesischem Investitionskapital in Subsahara-Afrika (in dieser Reihenfolge) Südafrika, Nigeria und Sambia, also typische ressourcenreiche Destinationen.

Nach einer Aufschlüsselung von 2010 kommen von den Gesamtkapitalzuflüssen nach Afrika schätzungsweise

rund 41% aus den EU-Ländern, 23% aus Nordamerika und 24% aus Asien. Der FDI-Bestand entfiel zu 50% auf die EU und zu etwa 17% auf Nordamerika und 15% auf Asien. Und bei der Analyse des FDI-Bestands in Afrika nach wichtigen Herkunftsländern für 2011 (UNCTAD) wurde die Liste angeführt von Frankreich mit 58 Mrd. \$, gefolgt von den USA (57 Mrd. \$) und dem Vereinigten Königreich (48 Mrd. \$).

FDI-Bestand in Subsahara-Afrika nach wichtigen Ländern (in Mio. US\$; Veränderung in %) 1)				
Region/Land	2010	2011	2012	Veränderung 2012/11
Subsahara-Afrika gesamt	358.864	367.447	402.450	9,5
Östliches Afrika 2)	49.391	57.123	70.323	23,1
Mosambik	4.739	7.387	12.632	71,0
Sambia	9.957	10.927	11.994	9,8
Tansania	8.762	9.278	10.984	18,4
Uganda	5.575	6.470	8.191	26,6
Madagaskar	4.383	4.914	5.809	18,2
Äthiopien	4.206	4.833	5.803	20,1
Mauritius	2.310	2.583	2.944	14,0
Kenia	2.282	2.617	2.876	10,0
Südliches Afrika 2)	161.065	141.084	145.570	3,2
Südafrika	153.133	134.392	138.964	3,4
Namibia	5.334	4.048	3.491	-13,8
Zentralafrika 2)	52.189	56.023	55.610	-0,7
Kongo	15.198	18.254	21.012	15,1
Äquatorialguinea	9.413	11.388	13.503	18,6
Kamerun	4.488	4.731	5.238	10,7
Kongo (Dem.)	3.994	4.528	4.488	-0,9
Gabun	2.871	3.567	4.269	19,7
Angola	11.859	8.835	1.937	-78,1
Westafrika 2)	96.219	113.217	130.947	15,7
Nigeria	60.327	69.242	76.369	10,3
Ghana	10.080	13.327	16.622	24,7
Côte d'Ivoire	6.978	7.024	7.653	8,9
Liberia	4.956	5.465	7.221	32,1
Mauretanien	2.362	2.951	4.155	40,8
Niger	4.049	2.251	3.172	27,6

1) konsolidiert aus Kapital von Ausländern im Inland und von Inländern im Ausland; 2) nach Kategorisierung der UNCTAD, siehe Tabelle FDI-Zuflüsse
Quelle: UNCTAD

Autorin: Dr. Inge Hackenbroch

AGROBUSINESS FÜR DEN KONTINENT ZUKUNFTSENTSCHEIDEND

„Agrobusiness in Afrika“ lautet die neue Devise und kommt in der medialen Aufmerksamkeit direkt nach den „afrikanischen Bodenschätzen“. Dass beide Themen die afrikanische Zukunft entscheidend bestimmen werden, steht außer Frage. Beim Geschäft mit der Landwirtschaft und der Weiterverarbeitung von Nahrungsmitteln klappt zwischen der Realität und dem vorhandenen Potenzial aber noch eine erhebliche Lücke. Für deutsche Firmen gibt es südlich der Sahara bislang vor allem den Markt Südafrika.

Das mit großem Abstand meiste Geld wird auf absehbare Zeit mit den afrikanischen Bodenschätzen verdient werden. Davon profitieren aber nur wenige: vornehmlich ausländische Firmen und lokale Eliten. Das größte Potenzial, die weit verbreitete Armut und Mangelernährung zu reduzieren sowie die nationalen Volkswirtschaften voranzubringen, hat derweil das Agrobusiness. Während in der engen Begriffsauslegung nur die Bereiche der Landwirtschaft und die unmittelbar vor- und nachgelagerten Wirtschaftszweige dazu zählen, wird der Begriff mittlerweile immer weiter gefasst. Letztendlich werden alle Stufen sowie die gesamte Breite der Wertschöpfungskette von der Feldaufbereitung über die Ernte bis hin zum Endverbraucher dazu gerechnet.

Dominierende Stellung Südafrikas

Während das Agrobusiness zweifellos eine afrikanische Industrie der Zukunft ist - eine jahrzehntealte Erkenntnis - gibt es zwischen Potenzial und Realität weiterhin eine Diskrepanz. Die Gründe hierfür sind unterschiedlich und beschäftigen die Politik ebenso wie die internationalen Entwicklungsorganisationen. Sich mit den verschiedenen Fehlentwicklungen auseinander zu setzen, ist für ein mittelständisches deutsches Unternehmen müßig. Aus seiner Sicht gibt es in Subsahara-Afrika bislang nur einen größeren Markt: Südafrika.

Ein Drittel aller von Deutschland nach Subsahara-Afrika verkauften landwirtschaftlichen Maschinen, Ackerschlepper, Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen ging 2012 in das Kapland; in den beiden Vorjahren waren es jeweils 39%. In dem aus deutscher Sicht zweitgrößten Abnehmerland, Nigeria, gibt es derweil einen wachsenden Markt für Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen, noch nicht aber für landwirtschaft-



Foto : © pwoellinga - Fotolia.com

liche Maschinen und Ackerschlepper. In allen anderen Ländern finden deutsche Unternehmen keine strukturierten Märkte, sondern höchstens eine sehr überschaubare Zahl potenzieller Kunden.

Von Ausnahmen einmal abgesehen, können sich außerhalb von Südafrika nur vergleichsweise wenige Unternehmen ein deutsches Hightech-Produkt leisten. Bei Agrartechnik sind das nur relativ wenige große, professionell betriebene Farmen. Große Genossenschaften und halbstaatliche Organisationen bevorzugen dagegen meist billigere Technik, wie sie die VR China, Indien oder Brasilien herstellt. So hat zum Beispiel Kenia Anfang September 2013 einen Vertrag zur Lieferung von brasilianischen Ackerschleppern im Wert von rund 50 Mio. Euro unterzeichnet. Lokalen Presseberichten zufolge kostet das Stück noch keine 4.500 Euro.

Etwas anders ist die Lage bei Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen. Die professionelle Weiterverarbeitung von Feldfrüchten liegt weitgehend in der Hand privater oder zumindest kommerziell orientierter halbstaatlicher Unternehmen. Deren Berater und Manager haben durchaus eine Vorstellung vom internationalen Stand der Technik. Die jeweils größten privaten Verarbeiter von Nahrungsmitteln eines Landes befinden sich oft in einer marktbeherrschenden Stellung, was aus Sicht eines deutschen Technikverkäufers Vor- und Nachteile hat.

Der Vorteil: Weil es in den meisten afrikanischen Ländern nur eine oder zwei Brauereien, nur ebenso wenige Fleischverarbeiter und höchstens ein halbes Dutzend Großbäckereien gibt, ist der Markt überschaubar, die potenziellen Kunden sind leicht zu identifizieren und

anzusprechen. Dank ihrer Marktmacht verfügen sie oft auch über ausreichendes Investitionskapital. Diese Struktur hat aber auch einen Nachteil: In Ländern mit extrem hohem Wettbewerbsdruck, wie zum Beispiel in Deutschland, müssen Nahrungsmittel verarbeitende Betriebe ständig in neue Technologien investieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben. In den meisten afrikanischen Ländern besteht diese Notwendigkeit nicht.

Modernisierender Einzelhandel macht Druck auf die Hersteller

Ein Trendwechsel ist jedoch eingeleitet: So wie in Deutschland der Einzelhandel gegenüber den Anbietern eine bedeutende Marktmacht hat, gibt es in den letzten Jahren auch eine vergleichbare Entwicklung in einigen afrikanischen Ländern: Die wachsende Zahl von großen Supermärkten fragt nach einem immer breiteren Angebot verarbeiteter und verpackter Produkte und achtet zunehmend auch auf Hygiene und Qualität.

Deutsche Lieferungen von landwirtschaftlichen Maschinen, Ackerschleppern, Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen nach Subsahara-Afrika (in Mio. US\$; Veränderung in %)				
Gesamlexport Subsahara-Afrika, Top-Abnahmeländer	2010	2011	2012	Veränderung 2012/11
Subsahara-Afrika gesamt	425,66	641,97	680,43	6
landwirtschaftliche Maschinen	45,67	71,69	79,27	10
Ackerschlepper	34,06	62,14	62,53	1
Nahrungsmittelmaschinen	161,47	207,96	166,89	-20
Verpackungsmaschinen	184,46	300,19	371,74	24
Südafrika	163,93	251,73	226,59	-10
landwirtschaftliche Maschinen	33,61	48,68	49,52	2
Ackerschlepper	29,31	57,40	57,06	-1
Nahrungsmittelmaschinen	46,96	53,28	39,82	-25
Verpackungsmaschinen	54,05	92,37	80,19	-13
Nigeria	34,68	166,69	131,84	-21
landwirtschaftliche Maschinen	1,22	7,34	14,37	96
Ackerschlepper	0,19	1,10	0,84	-24
Nahrungsmittelmaschinen	11,25	68,06	29,38	-57
Verpackungsmaschinen	22,02	90,19	87,25	-3
Angola	67,79	10,17	68,56	574
Sambia	1,02	1,24	37,97	2.962
Kenia	24,43	29,13	28,70	-2
Uganda	11,31	9,85	28,70	191

Quelle: Comtrade, Stand 28.9.13

Hinweis: Weiterführende Informationen und detailliertere Statistiken gibt es auf der Webseite www.gtai.de, wie zum Beispiel in den Beiträgen „Ostafrika entwickelt sich zu interessantem Markt für Verpackungsmaschinen“ und „Ostafrika importiert mehr Nahrungsmittelmaschinen“.

Für Verkäufer moderner Technik gibt es noch eine zweite Herausforderung in Afrika: Nicht nur der Technologiestand ist gering, das Know-how ebenfalls. Bedienungspersonal ist wenig geschult, das Management hat jenseits von Südafrika in der Regel nur wenig Ahnung von betrieblicher Ablaufoptimierung und Hygiene. Im Klartext: Dass in einer Großbäckerei das Toastbrot auf seinem Weg in die Tüte auch nicht ein einziges Mal mit nackten Händen angefasst werden darf, weil es sonst früher schimmelt, sollte in Westeuropa jeder Brotfabrikmanager wissen, in Afrika aber kann selbst ein solches Basiswissen nicht vorausgesetzt werden.

Tipps für die Markterschließung

Für die meisten mittelständischen deutschen Firmen wird sich die Einrichtung einer Vertretung vor Ort höchstens in Südafrika rechnen. In allen anderen Ländern sind unterschiedliche Strategien denkbar. Wer Afrika südlich der Sahara und nördlich der südafrikanischen Einfluss-sphäre noch nicht bearbeitet hat, kann sich überlegen, lokale Vertriebskräfte auf Tagesbasis anzuheuern. In Kenia gibt es zum Beispiel eine Vielzahl von Europäern, die schon viele Jahre vor Ort leben, Vertretungs- und Vertriebserfahrung besitzen und gegen Entgelt (Tages-satz und Transport) bereit sind, potenzielle Kunden zu identifizieren und regelmäßig aufzusuchen.

Es kann ferner erwogen werden, eigene Vertriebsorganisationsorganisationen außerhalb Deutschlands mit der Marktbearbeitung in bestimmten afrikanischen Ländern zu beauftragen. Wer zum Beispiel in Angola und Mosambik punkten möchte, sollte die Erfahrung des eigenen Agenten in Portugal oder zumindest in Spanien nutzen. Ebenso kann der Weg zum Erfolg in ehemaligen französischen

Kolonien über den eigenen Agenten in Frankreich führen oder analog über einen in Großbritannien. Beim Vertrieb über Südafrika ist derweil zu bedenken, dass Südafrikaner, ungeachtet ihrer Hautfarbe, in vielen afrikanischen Ländern jenseits von Namibia oder Botsuana nicht immer gut gelitten sind.

Zu bedenken ist auch etwa eine Marktbearbeitung Ostafrikas von Dubai aus: Die Mehrzahl der ostafrikanischen Firmenmanager und Einkäufer kommen ethnisch aus Indien oder Pakistan und fliegen gerne regelmäßig mit Kind und Kegel in ihre Heimatländer - fast nie ohne einen Shopping-Aufenthalt in Dubai. Der Messestandort Dubai kann zudem mit einem für viele entscheidenden Vorteil aufwarten: Visen gibt es für die gesamte Entourage, in Deutschland dagegen nur für den Messefachbesucher. Erst wenn die Akquise erfolgreich verläuft und Aufträge eingehen, wäre auch an eine regionale Vertretung zu denken.

Und noch eine Empfehlung: Wer die Möglichkeit hat, an organisierten Markterkundungsreisen von Verbänden, Vereinen und anderen Institutionen teilzunehmen, sollte solche Chancen nutzen. Wenn diese Reisen gut vorbereitet und professionell durchgeführt werden, sind sie ausgesprochen hilfreich. Ein gutes Beispiel ist die im Juni 2013 veranstaltete Reise für deutsche Unternehmen aus dem Sektor Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen nach Kenia. Die Resonanz bei den Reiseteilnehmern war ausschließlich positiv bis sehr positiv.

Autor: Martin Böll

BERGBAU MUSS SICH AUF VERÄNDERUNGEN EINSTELLEN

Trotz teilweise schwieriger werdender Rahmenbedingungen kommt es in Afrikas Bergbau auch weiterhin zu umfangreichen Investitionen, vor allem in den Bereichen Eisenerz, Gold, Kupfer, Kohle und Platin. Insgesamt sind die internationalen Minengesellschaften vorsichtiger geworden. Die Gefahr einer nachlassenden Rohstoffnachfrage aus der VR China ist Experten zufolge ein großes Problem. Auch die sogenannte Ressourcennationalisierung könnte sich negativ auf Investitionsentscheidungen auswirken.

Die Bergbaubranche blickt in Subsahara-Afrika mit Skepsis in die Zukunft. Zwar liegen die Preise jener Mineralien, die in Afrika in großem Umfang abgebaut werden, historisch gesehen immer noch auf sehr hohem Niveau. Dies gilt vor allem für Eisenerz, Platin, Kupfer, Kohle, Bauxit, Mangan und auch für Gold. Insbesondere Gold verzeichnete jedoch seit Jahresbeginn 2013 einen deutlichen Preissturz von circa 1.800 US\$ je Feinunze auf etwa 1.400 \$ im September 2013.

Viele Analysten sehen inzwischen die Gefahr einer spürbar nachlassenden Rohstoffnachfrage, hauptsächlich aus der VR China. Das Land wurde in den vergangenen Jahren zu einem der weltweit größten Kunden für Mineralien; ein Großteil des Booms war auf den Rohstoffhunger Chinas zurückzuführen. Schon 2012 führte ein langsames chinesisches BIP-Wachstum von immerhin noch 7,7% zu betretenen „Mi(e)nen“ auf einigen Rohstoffmärkten. Economist Intelligence Unit (EIU) prognostiziert für 2013 (7,5%) und 2014 (7,3%) einen weiteren Rückgang der realen Steigerungsrate.

Erschwerend für die Minengesellschaften kommt in Afrika hinzu, dass ein zunehmender staatlicher Einfluss auf den Bergbau zu verzeichnen ist. Dieser „Ressourcennationalismus“ genannte Trend war bereits in den letzten Jahren in westlichen Bergbaunationen wie Australien und Kanada zu beobachten und schwappt nun, auch auf Druck internationaler Geberorganisationen, nach Afrika über.

So sehen die in vielen afrikanischen Staaten bereits eingeführten oder geplanten neuen Bergbaugesetze in der Regel eine Anhebung der staatlichen Anteile an den Minen, eine kürzere Laufzeit der Abbaulizenzen oder eine Erhöhung der Gewinnsteuern und sonstigen Abgaben

(Royalties) vor. Der Begriff Ressourcennationalismus ist jedoch insofern irreführend, als es den afrikanischen Staaten nicht primär um die Erlangung der Kontrolle über die Minen geht. Ziel der afrikanischen Regierungen ist es vielmehr, die staatlichen Einnahmen aus dem Bergbau zu erhöhen.

Lückenhafte Gesetze lassen Raum für Willkür

Noch problematischer als die aus dem Ressourcennationalismus resultierenden höheren Kosten sind für die Bergbaugesellschaften die häufig unklar formulierten Gesetze, welche Willkür seitens der verantwortlichen Behörden ermöglichen. So ist in vielen Staaten nicht geklärt, ob nur die neu hinzukommenden Minen oder auch die bereits existierenden rückwirkend von der Teilverstaatlichung betroffen sind. Auch ist häufig nicht klar, zu welchen Konditionen die Anteile an den Staat gehen sollen. Kenia beispielsweise strebt mindestens 35% lokalen Anteil an, wobei laut Angaben von Experten offen bleibt, ob dieser erworben werden muss oder unentgeltlich in öffentlichen Besitz übergeht.

Viel Potenzial besteht im Eisenerzbergbau. Südafrika verfügt in der Provinz Northern Cape mit den Minen in Sishen bereits über riesige Abbaustätten, welche in den vergangenen Jahren noch massiv erweitert wurden. Derzeit wird viel über umfangreiche Vorkommen in West- und Zentralafrika gesprochen. Die vier großen Investitionen sind Tonkolili in Sierra Leone (Konzessionär: African Minerals), Simandou in Guinea (Rio Tinto, Vale), Kalia in Guinea (Bellzone) und Mbalam in Kamerun (Sundance).

Diese vier Projekte allein könnten 15 Mrd. bis 20 Mrd. \$ an Investitionen bringen, sollten sie realisiert werden. Während in Tonkolili und Kalia bereits der Aufbau der Minen läuft und in großem Stil Ausrüstungen geliefert werden, bleiben die Konzessionen in Simandou und Mbalam derzeit ungenutzt.

Goldbergbau verlagert Schwerpunkt nach Westafrika

Nachdem Südafrika lange Jahrzehnte den Goldabbau weltweit dominiert hat, gehen die Aktivitäten dort seit Jahren beständig zurück. Diese verlagern sich zunehmend in andere Regionen Subsahara-Afrikas, insbesondere nach Ghana, Tansania, Burkina Faso, Mali und der DR Kongo. Inwieweit sich der Fall des Goldpreises auf den Rückgang der Produktion auswirken wird, ist derzeit noch nicht abzusehen. Zu den interessantesten



Foto : © Sproetniek - iStockphoto.com

neuen Projekten zählt aufgrund seiner Größe das Loulo-Goukoto-Vorhaben in Mali. Dort ist unter anderem die südafrikanische Randgold Resources aktiv.

Im Nordosten Kongos befindet sich das Kibali-Projekt, auch unter dem Namen „Moto“ bekannt, im Aufbau. Führender Investor ist ebenfalls Randgold Resources. Kibali kostet etwa 1,6 Mrd. \$, soll 2015 fertig sein und binnen 17 Jahren etwa 8,8 Mio. Unzen Gold produzieren. Marc Bristow, CEO von Randgold Resources meint, dass Kibali eines der qualitativ besten Vorkommen weltweit sei.

Kupfer lockt weiter Investoren an

Weiter investiert wird in den Kupferbergbau, der sich auf Sambia und die DR Kongo beschränkt, wo die großen Vorkommen in den Regionen Copperbelt und Katanga liegen. So soll in Sambia die vom schweizerischen Unternehmen Glencore betriebene Mopani-Mine mit Ausgaben in Höhe von weiteren 1,3 Mrd. \$ ausgebaut werden.

Weitere Projekte sind die für 2 Mrd. \$ geplante neue Trident-Mine der kanadischen First Quantum, die Investiti-

on der China Nonferrous Mining Corporation für 832 Mio. \$ sowie die neue Lubambe-Mine. Lubambe ist ein Joint Venture aus Vale, African Rainbow Minerals (Südafrika) und ZCCM (Sambia). Vorerst auf Eis gelegt wurde die Anfang 2013 von Barrick Gold angekündigte Erweiterung seiner Lumwana-Mine für 125 Mio. \$. Im Jahr 2012 lag die sambische Kupferproduktion bei etwa 825.000 t; bis 2017 könnten rund 1,5 Mio. jato erreicht werden, hofft die sambische Chamber of Mines.

In der DR Kongo, dem zweiten großen Kupferhersteller Afrikas, steigt die Produktion ebenfalls deutlich. 2012 dürfte sie die 500.000-t-Marke überschritten haben. Nachdem die meisten Minen in der an Sambia grenzenden Katanga-Region, wie Tenke Fungurume, Kamoto Copper Company (KCC), Kolwezi Tailings Project (Mehrheitseigner: Eurasian Natural Resources Corporation, ENRC) und Frontier Project (ENRC), in den Jahren 2006/07 an den Start gegangen sind, erweitern sie nun ihre Kapazitäten. Auch die Chinesen investieren in den kongolesischen Kupferabbau. Jinchuan hatte 2011 die Ruashi-Mine für 1,1 Mrd. \$ gekauft, Minmetals Resources übernahm 2012 die Kinsevere-Mine von Anvil Mining für 1,3 Mrd. \$.

„Schwarzes Gold“ in Mosambik und Südafrika

Ein Großteil der Investitionen in Afrikas Kohlebergbau konzentriert sich auf die Kohlelagerstätten bei Moatize im mosambikanischen Binnenland. Die ersten Projekte von Vale und Rio Tinto/Tata sind Milliarden-US-Dollar-Projekte. 2013 erhielt Minas de Revobuè eine weitere Lizenz für ein 1,4-Mrd.-t-Kohlereservoir in dem Gebiet. An dem Projekt sind bislang die australische Talbot Group, Nippon Steel Trading aus Japan sowie die südkoreanische Posco beteiligt. Mangelnde Logistik bleibt der Engpass des mosambikanischen Weltklasse-Kohlereservoirs. Nach wie vor streiten sich die Minengesellschaften und der Staat darüber, wer die Kosten für welche Projekte übernehmen soll.

Sehr aktiv wird derzeit auch in Südafrikas Kohlerevieren Witbank (Provinz Mpumalanga) und Waterberg (Provinz Limpopo) investiert. Da die Transportinfrastruktur grundsätzlich vorhanden ist, lohnen sich auch kleinere Projekte. Zu den neuen, größtenteils im Bau befindlichen Minen zählen unter anderem Boikarabelo (Konzessionär: Resource Generation, Projektkosten rund 630 Mio. \$), Makhado (Coal of Africa, 2,7 Mrd. Rand, umgerechnet rund 271 Mio. US\$, 1 R = circa 0,10 US\$), Groote-geluk Medupi Expansion (Exxaro, 10,2 Mrd. R) und Shon-doni (Sasol, 5 Mrd. R).

Unruhige Zeiten für Platinbergbau

Der südafrikanische Bushveld Complex und der simbabwische Great Dyke sind die einzigen Platinvorkommen Afrikas, in denen in großem Umfang Platin abgebaut wird. Zahlreiche, auch wilde Streiks machen dem Sektor in Südafrika zu schaffen. Etliche Platinminen wurden in den vergangenen Jahren eröffnet. Derzeit hat die Investitionstätigkeit etwas nachgelassen.

Gegenwärtig gibt es zwei Großinvestitionen, die sich in der Realisierungsphase befinden: die Bakubung-Mine von Wesizwe Platinum und die Twickenham-Mine von Anglo American Platinum (Amplats). Bakubung soll 2018 an den Start gehen. Die China-Africa-Jinchuan hat sich 2011 in das Projekt eingekauft und soll die nötigen rund 12 Mrd. R besorgen. Erst kürzlich stellte die China Development Bank 650 Mio. \$ zur Verfügung.

Die Twickenham-Mine im östlichen Bushveld-Complex soll insgesamt 7,1 Mrd. R kosten, 180.000 Unzen pro Jahr produzieren und einen eigenen Konzentrador erhalten. Anfang 2013 waren bereits etwa 20% der Gelder in den Aufbau der Mine investiert. Zuletzt hat sich Amplats entschieden, für mindestens drei Jahre weitere Kapitalzuflüsse auszusetzen, sodass sich die Fertigstellung der Mine deutlich verschiebt. Diese soll nach letzten Angaben nun 2023 erfolgen.

In Simbabwe macht den Platinunternehmen die sogenannte Indigenisierung zu schaffen. Mit der Regierung wurde vereinbart, 51% der Anteile zu „Marktpreisen“ abzugeben. Sicher auch in der Hoffnung, dass die Bestimmungen in einer „Nach-Mugabe-Ära“ wieder gelockert werden könnten, planen die in Simbabwe aktiven Platingesellschaften weitere Investitionen. So verfolgt Anglo American in Shurugwi Pläne für eine neue Platinmine für 400 Mio. \$. Zimplats realisiert derzeit die 2. Ausbauphase für seine Ngezi Mine mit einem Volumen von 460 Mio. \$. Die jährliche Produktion soll von 190.000 auf 270.000 Unzen erhöht werden. Eine vorgesehene 3. Phase soll weitere 1,5 Mrd. \$ kosten.

Autor: Carsten Ehlers



Foto : © GeoffreyWhiting - Fotolia.com

DER ENERGIESEKTOR IN AFRIKA BOOMT

In Afrika beginnt eine nie dagewesene Investitionswelle im Energiebereich. Stromknappheit aufgrund maroder Verteilungsnetze, in vielen Staaten gepaart mit hohem Wirtschaftswachstum, machen Investitionen unumgänglich. Die Finanzierung erfolgt zunehmend von privater Seite, wobei inzwischen auch die afrikanischen Regierungen in der Lage sind, größere Investitionen zu stemmen. Erneuerbare Energien kristallisieren sich als kommerziell attraktive Ergänzungslösung zu Dieselgeneratoren heraus.

Die Staaten Afrikas wollen bis 2040 rund 1 Bill. Euro in den Energiesektor investieren. Allein deutsche Unternehmen könnten daran einen Anteil von 80 Mrd. Euro erlangen, schätzt der Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen für ein Engagement in dem Sektor wurden in den letzten Jahren substantziell verbessert. So wurde der Energiemarkt liberalisiert. Seit einigen Jahren können in fast allen Staa-

ten nun auch private Investoren im Energiesektor aktiv werden. Ebenso verfügen einige Regierungen, wie zum Beispiel Sambia, nun erstmals über eigenes Investitionskapital, nachdem der Rohstoffboom der letzten Jahre reichlich Geld in die Staatskassen gespült hat.

Derzeit liegt auf dem afrikanischen Kontinent die Stromerzeugungskapazität bei etwa 125 GW, bis 2040 sollen es 700 GW sein. Bei einem Blick auf die größeren Volkswirtschaften der Subsahara-Region zeigt sich, dass in nahezu allen Staaten massiv in die Energieinfrastruktur investiert wird. Der mit Abstand größte Markt ist Südafrika mit gegenwärtig etwa 44.000 MW installierter Kapazität.

Zurzeit lässt Südafrikas Stromversorger Eskom zwei riesige Kohlekraftwerke mit je 4.800 MW bauen. Insgesamt sieht das Budget der Regierung in den kommenden Jahren etwa 30 Mrd. Euro für Energieinvestitionen vor. Hinzu kommen zahlreiche private Investitionen im Bereich erneuerbare Energien. Bis 2016 wird die Regierung Projekte mit einer Gesamtkapazität von 3.750 MW per Bieterverfahren ausgeschrieben haben.

Privatinvestitionen jetzt erwünscht

Nigeria hat riesigen Nachholbedarf beim Ausbau seiner Energieinfrastruktur. Dabei setzt das Land auf private Kraftwerksbetreiber. Durch die seit 2012 durchgeführte Restrukturierung und Teilprivatisierung können sowohl die Kraftwerke als auch die Distributionsnetze von privaten Betreibern übernommen werden. Die Ausschreibungen laufen zum Teil noch. Das Strategiepapier Nigeria Vision 2020 sieht vor, bis zum Jahr 2020 insgesamt 35.000 MW an Strom zu generieren. Derzeit sind es gerade einmal 4.900 MW.

Erneuerbare Energien als dezentrale Lösungen bieten sich für die Stromversorgung von Nigerias Norden an, wo Elektrizität sehr knapp ist. Gutes Potenzial besteht aufgrund der hohen Sonneneinstrahlung für Photovoltaik-Anlagen. Ebenfalls genutzt werden sollen bereits existierende Dämme für die Wasserversorgung. Dort sollen kleine und mittelgroße Turbinen installiert werden.

Auch Ghana plant hohe Investitionen im Energiebereich in Höhe von etwa 4,2 Mrd. US\$. Derzeit gilt die zusätzliche Bereitstellung von rund 644 MW als sicher, was eine Aufstockung der aktuellen Erzeugungskapazität um etwa 30% bedeutet. Ghanas Energieministerium hat 2010 einen Strategie- und Entwicklungsplan für den Energiesektor aufgelegt mit dem Ziel, bis 2015 die Stromerzeugungskapazität von 2.120 auf 5.000 MW zu erhöhen.

Der Markt für erneuerbare Energien kommt ebenfalls in Bewegung. Die Regierung hat mit einem Gesetz die geeigneten Rahmenbedingungen erlassen, im September 2013 wurden die Einspeisetarife veröffentlicht. Bei Großprojekten dürften aufgrund der besseren Finanzierungsangebote chinesische Unternehmen die Nase vorn haben. Deutsche Technologie hat hingegen gute Chancen bei kleinen und mittelgroßen Anlagen für Privatkunden.

Geothermie-Potenzial am Ostafrikanischen Grabenbruch

In Kenia werden vor allem Kraftwerksbauten mit erneuerbaren Energieträgern geplant: Der Bau eines Windparks wurde erst kürzlich genehmigt, darüber hinaus setzt die Regierung auf zwei Geothermiekraftwerke. Unter anderem soll das bereits 1981 in Betrieb genommene Geothermie-Kraftwerk in Olkaria ausgebaut werden, das bereits jetzt über 200 MW an Kapazität verfügt.



Foto: © Thomas Iwainy - Fotolia.com

Ein weiteres Großprojekt ist das Geothermie-Kraftwerk in Menengai, das eine Kapazität von 400 MW erhalten und etwa 847 Mio. \$ kosten soll. Die Europäische Investitionsbank (EIB), die Agence Francaise de Développement (AFD), die African Development Bank (AfDB) und die kenianische Regierung stellen einen Großteil der Finanzierung des Projektes bereit.

Menengai soll entweder von einem privaten Betreiber (Independent Power Producer) oder im Rahmen eines Public Private Partnership (PPP) mit dem Staatsunternehmen KenGen betrieben werden. Weitere Projekte (Bogoria Silali Phase I, Suswa Phase I) sind geplant und zum Teil bereits mit Finanzierungszusagen ausgestattet. Hohes Geothermie-Potenzial besteht nach Ansicht von Experten entlang des gesamten Ostafrikanischen Grabenbruchs. Davon könnten neben Kenia auch Dschibuti, Eritrea, Äthiopien, Uganda, Burundi, Ruanda und Tansania profitieren.

In Kamerun ist es das Ziel der Regierung, bis 2015 eine Kapazität von 2.000 MW, bis 2020 sogar von 3.000 MW erreicht zu haben. Derzeit verfügt Kamerun etwa über 1.000 MW installierte Kapazität bei einer Nachfrage von 1.300 MW. Nach langem Stillstand kommt es zu diversen Investitionen in einem weitgehend liberalisierten Sektor.

Bereits im Bau ist das Kribi-Gaskraftwerk (216 MW), das als PPP realisiert wird. Darüber hinaus wird derzeit auch am Memve'ele-Staudamm gearbeitet. Memve'ele wird ein Wasserkraftwerk beinhalten. Seit 2010 baut die chinesische Sinohydro am 200-MW-Kraftwerk im Süden Kameruns. Die Kosten werden auf etwa 800 Mio. \$ geschätzt. Fertigstellung ist für 2015 geplant. Weitere Pro-

jekte sind der geplante Bau diverser Dämme (Lom Pangar, Nachtigal, Menchum).

Großinvestitionen in Wasserkraft werden in den kommenden Jahren außer in Kamerun auch in Mosambik, Sambia, der DR Kongo und Angola durchgeführt werden. Ende Mai 2013 einigten sich die kongolesische und die südafrikanische Regierung auf den gemeinsamen Bau und Betrieb des größten Wasserkraftwerkes der Welt namens Grand Inga. Durch das Kraftwerk soll eine dritte Staustufe am Unterlauf des Kongoflusses entstehen, die zusammen mit den beiden bereits existierenden „Inga I“ und „Inga II“ langfristig 40.000 MW produzieren soll. Baubeginn soll 2015 sein, die Kosten werden auf 9 Mrd. \$ geschätzt.

Allein die zunehmende Urbanisierung macht den Bau von Großkraftwerken notwendig. So wachsen etwa entlang der afrikanischen Westküste die Millionenstädte in atemberaubendem Tempo. In Städten wie Lagos, Lunda, Accra, Abidjan, Dakar oder Douala ist die Infrastruktur nur auf einen Bruchteil der dort lebenden Bevölkerung ausgelegt. Problematisch ist die Energieknappheit vor allem für die Bevölkerung, sie hält aber auch potenzielle Investoren von einer Ansiedlung in Afrika ab. In den meisten Ländern Subsahara-Afrikas müssen Unternehmen selbst für die Sicherung der Stromversorgung sorgen, indem sie teure Dieselgeneratoren kaufen.

Erneuerbare Energiequellen als dezentrale Lösung

Immer mehr wird das Potenzial von erneuerbaren Energien in die staatlichen Versorgungsstrategien mit einbezogen. Ohnehin spielt Wasserkraft schon seit Jahrzehnten eine wichtige Rolle. Subsahara-Afrika verfügt neben großen Flüssen aber auch über ausgedehnte sonnenreiche und zudem dünn besiedelte Flächen, die sich für Solarparks eignen. Hierfür kommen vor allem die Wüsten oder wüstennahen Gebiete, wie Sahara, Sahel oder Kalahari, in Betracht. Für Windparks herrschen häufig gute Verhältnisse entlang der Atlantikküste.

Als kommerziell attraktive Lösung für Afrika stellen sich Erneuerbare gerade im dezentralen Bereich heraus. Entlegene Siedlungen, die nicht ans Stromnetz angeschlossen sind, müssen bislang ebenso auf teure Dieselgeneratoren zurückgreifen wie Industrieunternehmen, Krankenhäuser oder Minen. Angesichts hoher Dieselpreise bieten sich Hybridsysteme, bestehend aus Diesel und Solar, bei Ortschaften entlang der Flussläufe auch aus Diesel und Wasserkraft an.

Dringend gebaut werden müssen nicht nur Kraftwerke, sondern auch Übertragungsleitungen. So liegen zum Beispiel die großen Wasserkraftwerke in Äthiopien, Mosambik, der DR Kongo oder Angola weit von den Stromverbrauchscentren entfernt. Auch werden zunehmend länderübergreifende Leitungen verlegt, um sogenannte Power Pools zu bilden. Mit diesen häufig weltbankfinanzierten Projekten will man dafür sorgen, dass Engpässe ausgeglichen werden können. Derzeit werden derartige Power Pools in Westafrika, Ostafrika und im südlichen Afrika realisiert.

Laut Ute Menigkeim, Leiterin des Bereichs Energie für Siemens Südafrika, sind alle großen Player der Energiebranche bereits in Afrika aktiv. Allerdings bietet gerade Subsahara-Afrika mit seinen 48 teils sehr kleinen Ländern viele Nischenmärkte. Für afrikanische Abnehmer sind Problemlösungen entscheidend, nicht so sehr, welches Einzelteil man für ein Kraftwerksprojekt liefern könne. Zu den nachgefragten Dienstleistungen gehören neben dem Kraftwerks- und Leitungsbau auch der Betrieb als Independent Power Producer (IPP), die Wartung, Ausbildung und die Finanzierung des Ganzen. Ideal ist es, wenn alles en bloc angeboten werden kann. Afrikakenner sehen daher in „Paketlösungen“ einen erfolgversprechenden Ansatz. Wichtig für die Wegbereitung zukünftiger Geschäfte ist häufig auch die Beratung der Regierung über mögliche Energie-Strategien.

Autor: Carsten Ehlers

NEUE KONSUMENTEN WERDEN ZUM MARKTFAKTOR

Die afrikanische Mittelschicht hat sich nach Schätzungen in den letzten 30 Jahren verdreifacht auf rund ein Drittel der Bevölkerung. Zwischen 300 Mio. und einer halben Mrd. Menschen haben jetzt Geld für Sonderausgaben über die reine Existenzsicherung hinaus. Damit hat Afrikas Mittelklasse etwa die Größe derjenigen von Indien oder der VR China erreicht.

Allerdings werden nur etwa 13% dieser Schicht in Afrika zur „stabilen“ Mittelklasse gerechnet, mit einem verfügbaren Einkommen von vier bis 20 US\$ pro Tag. Etwa 20% liegen an der unteren Grenze, mit einem selbst für arme Mitteleuropäer sehr niedrigen Tageseinkommen von zwei bis vier \$. Sie können bei Arbeitsplatzverlust oder anderen widrigen Umständen jederzeit wieder abstürzen in das Heer der Menschen, die am oder unter dem Existenzminimum leben.

Die Ursachen für die Entstehung der afrikanischen Mittelschicht sind vielfältig: Überdurchschnittliche Zunahme der Wirtschaftsleistung seit mehr als zehn Jahren und starkes Wachstum in immer mehr Sektoren, wie Bergbau, Landwirtschaft, Transportwesen, Groß- und Einzelhandel, Telekommunikation, Finanzdienstleistungen. Die meisten Länder sind politisch stabiler geworden, die Märkte offener. Und ein wichtiger Aspekt: Die Mobilfunktechnik hat die Afrikaner auch im „hintersten Busch“ mit der industrialisierten Welt, ihren Werten und Ansprüchen verbunden. Bis 2020 sollen 1,3 Mrd. Menschen den Kontinent bevölkern, die ein Sozialprodukt von 1,8 Bill. \$ erwirtschaften werden.



Foto: © leeznow0 - istockphoto.com

Ausgaben- und Verbrauchsgewohnheiten der neuen Mittelklasse sind entscheidend für den Aufbau und die Entwicklung der Konsumgüterindustrien in den afrikanischen Ländern. Dieser Bereich war daher in den letzten Jahren Gegenstand verschiedener Studien. Eine Untersuchung der Afrikanischen Entwicklungsbank von 2005 kommt zu dem Ergebnis, dass sich die Pro-Kopf-Ausgaben der afrikanischen Mittelklasse seit etwa 1980 annähernd verdoppelt haben, verglichen mit eher marginalem Wachstum in diesem Sektor in vielen Regionen der entwickelten Welt. Im Jahr 2008 waren die kumulierten Verbrauchsausgaben in Afrika, hauptsächlich in der Mittelschicht, auf schätzungsweise 680 Mrd. \$ angewachsen, fast ein Viertel des afrikanischen Sozialprodukts auf Kaufkraftbasis.

Oder anders gerechnet: Die kumulierten Verbrauchsausgaben auf dem Kontinent belaufen sich auf knapp ein Drittel der entsprechenden Ausgaben in Industrieländern. Wenn sich diese Entwicklung im selben Tempo weiter vollzieht, würden diese Ausgaben in Afrika 2030 rund 2,2 Bill. \$ erreichen.

Lifestyle und gesellschaftliches Bewusstsein

Damit ist die afrikanische Mittelklasse als Hauptstütze der Nachfrage nach Waren und Dienstleistungen ein zentraler Wachstumspfeiler. So haben die neuen Verbraucher überall in Afrika den Absatz langlebiger Waren deutlich belebt - Kühlschränke, Fernsehgeräte, Mobiltelefone und Autos. Neben Warenkonsum gibt es noch weitere wirtschaftlich interessante Charakteristika der neuen Mittelklasse: etwa die verstärkte Nachfrage nach qualitativ hochwertiger Gesundheitsversorgung sowie guten privaten Bildungseinrichtungen für ihren Nachwuchs.

Daher schlägt sich das Wachstum der Mittelschicht nicht nur in höheren Verbrauchsausgaben nieder. Mit wachsendem Einkommen verändern sich auch Lebensstil sowie gesellschaftliches und politisches Bewusstsein. Eine stärkere Mittelklasse kann so zum Beispiel durch ihre Forderungen nach verbesserten Dienstleistungen im öffentlichen Sektor mit der Zeit auch zu Fortschritten bei der staatlichen Haushaltsführung beitragen.

Ein besonders wichtiger Wirtschaftssektor für die Mittelklasse ist die Telekommunikation/IT. Die Zahl der Internetnutzer gilt daher ebenfalls als Indikator für den Umfang der Mittelschicht in der Bevölkerung. Nach

Schätzungen hatte sich die Zahl der Internet-User auf dem afrikanischen Kontinent von etwa 4,5 Mio. im Jahr 2000 bis 2008 auf 80,6 Mio. erhöht. Hieran hat Nigeria den stärksten Anteil mit etwa 24 Mio., gefolgt von Ägypten mit 13,6 Mio. Gemessen an der Zahl der Nutzer pro 100 Einwohner hatte sich diese von 0,6 im Jahr 2000 auf 8,8 bis 2008 erhöht, wobei die Seychellen mit 39 die höchste Durchdringung und Sierra Leone mit 0,3 die niedrigste aufweisen.

Ein weiterer Indikator für die zunehmende Mittelschicht ist die Kfz-Haltung, wobei die verfügbaren Statistiken in diesem Bereich besonders spärlich sind. Doch allein im Straßenbild zeigt sich überall die rasant wachsende Zunahme der privaten Nachfrage nach Autos aller Klassen. Generell ist zunehmende Mobilität ein wichtiges Merkmal der neuen Verbraucher, die mit wachsendem Einkommen auch Dienste der Touristik- und Reisebranche in Anspruch nehmen können.

Besonderheiten beim Markteintritt

Anbieter von Konsumgütern müssen in Afrika Besonderheiten beachten: knappe Budgets der Verbraucher, starkes Preisbewusstsein, begrenzte Aufnahmekapazität für teure Produkte. Wichtig für das Marketing sind: Geeignete Werbemedien, kurzfristige Verfügbarkeit der Waren, Konzentration auf urbane Zentren und Beobachtung der Konkurrenz, namentlich aus Südafrika und Fernost.

Die stärksten Mittelschichten wachsen in den bevölkerungsreichsten Ländern Afrikas heran: Nigeria, Äthiopien und Südafrika. Zusammen mit Kenia und Tansania sind dies die NEKST-Länder für Konsumforscher wie Jasper Grosskurth, Chef der Marktforschungsfirma „Research Solutions Africa“ aus Nairobi.

Systematische Markterkundung vor Ort muss „billig, unmittelbar und effektiv“ sein, sagt Grosskurth. Faustregeln: Zweier-Teams, drei Tage pro Land, je ein Puffertag; Fokus auf: Markt, Potenzial, Kunden, Zeit für Gespräche, Fotos und Videos, lokale Freelance-Helfer anheuern. Wichtig ist auch: Alle verfügbaren Informationsquellen anzapfen und bei flexiblem Budget professionelle Konsumforscher für sich arbeiten lassen. Gesichertes Wissen über die neuen Märkte ist bisher kaum vorhanden.

Engagements deutscher Konsumgüteranbieter gibt es, abgesehen von den Pkw-Herstellern, in Afrika bisher nur vereinzelt. Ein Beispiel hierfür ist Beiersdorf (Nivea). Das Unternehmen produziert seit knapp zehn Jahren in Kenias Hauptstadt Nairobi und hat weitere Niederlassungen in Südafrika, Ghana und Marokko.

Angepasste Produktstrategien

Der anglo-niederländische Konsumgüterriese Unilever kann als Paradebeispiel für angepasste Produktstrategie in Afrika gelten. „Afrikas Konsumenten sind unterversorgt und werden abgezockt“ („underserved and overpriced“), sagt der Unilever Afrika-Boss Frank Braeken. Der Konzern gibt sich erdenklich große Mühe, maßgeschneiderte Produkte für afrikanische Verbraucher zu entwickeln: erschwingliche Lebensmittel, wassersparende Waschmittel und Pflegeprodukte speziell für afrikanische Haut und Haare.

Und das Unternehmen bildet lokale Fachkräfte aus: In Johannesburg wurde die Motions Academy gegründet, wo jährlich 5.000 Friseure fit für die Selbständigkeit gemacht und in einem Labor Produkte und neue Geschäftsmethoden getestet werden. Unilever will solche Ausbildungszentren auch in anderen afrikanischen Ländern errichten.

Der Schweizer Nestlé-Konzern ist ein weiteres Beispiel für wachsendes Afrika-Engagement im Konsumgütersektor, mit knapp 30 Fabriken und Investitionen von rund 1 Mrd. \$ allein in den Jahren 2011/12. Auch die Schweizer machen maßgeschneiderte Produkte, etwa billige Nahrungsmittel, angereichert mit Zusatzstoffen zum Ausgleich verbreiteter Ernährungsmängel.

Beliefert werden auch die informellen Einkaufsläden, die oft einen erheblichen Anteil am Einzelhandelsumsatz haben (zum Beispiel in Südafrika 30%). Dies ist jedoch nur in Ländern mit guter Infrastruktur, wie Südafrika, möglich, kaum dagegen in Ländern wie Nigeria oder Angola mit vielen Mängeln in diesem Bereich. Die sogenannten Mikrodistributionsformen erfordern ferner auch einen flexiblen Umgang mit den Kleinhändlern, die notorisch knapp an liquiden Mitteln sind.

Anteil der Mittelklasse in afrikanischen Ländern (in % der Bevölkerung) 1)

Land	Stabile Mittelklasse	Einschl. Floating Class 2)
Tunesien	45,6	89,5
Marokko	27,2	84,6
Ägypten	31,6	79,7
Algerien	27,3	76,6
Gabun	37,8	75,4
Botsuana	29,3	47,6
Namibia	9,1	47,4
Ghana	19,8	46,6
Kap Verde	16,7	46,4
Kenia	16,8	44,9
Südafrika	19,8	43,2
Mauretanien	5,0	42,8
Dschibuti	14,8	40,1
Kamerun	16,1	39,2
Angola	13,2	38,1
Gambia	16,0	37,9
Lesotho	11,1	37,4
Côte d'Ivoire	18,9	37,1
Senegal	11,8	35,7
Kongo	8,8	31,4
Mali	8,1	25,1
Komoren	9,1	24,8
Nigeria	9,9	22,8

Land	Stabile Mittelklasse	Einschl. Floating Class 2)
Äthiopien	8,2	21,5
Swasiland	9,4	20,6
Togo	8,8	20,4
Uganda	8,1	18,7
Sierra Leone	7,1	18,6
Tschad	7,7	17,9
Guinea-Bissau	7,6	17,8
Benin	10,8	17,7
Zentralafrikanische Republik	7,7	14,6
Sambia	5,6	14,4
Niger	5,3	14,0
Burkina Faso	3,2	13,3
Kongo (Dem.)	4,7	12,4
Tansania	2,9	12,1
Guinea	4,3	10,6
Mosambik	2,6	9,4
Madagaskar	3,4	9,0
Malawi	4,5	8,5
Ruanda	2,6	7,7
Burundi	2,0	3,3
Liberia	1,9	4,8

1) Schätzungen für 2010; 2) mit Pro-Kopf-Konsum von 2 bis 4 \$ pro Tag
Quelle: African Development Bank (AfDB)

Autorin: Dr. Inge Hackenbroch



Foto: © GTAI

INFRASTRUKTUR ALS SCHLÜSSEL FÜR MEHR WACHSTUM

Afrikas Wirtschaft leidet unter einer völlig unzureichenden Infrastruktur. Mangelhafte Verkehrswege und veraltete Hafenstrukturen gelten als extreme Engpässe und behindern den Aufbau einer verarbeitenden Industrie. Die Weltbank kritisiert, dass afrikanische Produkte gerade wegen der hohen Hafenkosten und schlechten Abwicklung nicht wettbewerbsfähig sind. Die Regierungen, Entwicklungsbanken und auch private Investoren steuern nun kräftig dagegen. In vielen Ländern werden neue Projekte angestoßen, um die enormen Wachstumspotenziale der Märkte auch realisieren zu können.

Viele der geplanten Vorhaben dürften sich auch volkswirtschaftlich rechnen. In der Vergangenheit scheiterten teure Projekte oft an der Finanzierung, hier haben sich die Perspektiven verbessert: Die afrikanischen Staaten sind nicht mehr allein auf die internationale Gebergemeinschaft angewiesen. Sie finden zunehmend bilaterale Finanziers, die auch langfristige Kredite gewähren. Gerade die VR China macht keinen Hehl daraus, dass dies auch geschieht, um wirtschaftlichen Einfluss und Aufträge für die eigene Industrie zu sichern. Bezahlt werden die chinesischen Lieferungen mit Rohstoffen.

Bei Bauplanung und -aufsicht ist weiterhin deutsches Ingenieurs-Know-how gefragt.

West- und Zentralafrika bauen Verkehrswege aus

Die voranschreitende Urbanisierung in Westafrika erfordert dringend neue und intelligente Transportsysteme. In Großstädten wie Lagos, Accra oder Abidjan werden Trassen für Nahverkehrszüge gebaut, die eine Alternative zu den verstopften Straßen bieten sollen. Nicht nur im Verkehrssektor, auch in anderen Bereichen der öffentlichen Infrastruktur sind hohe Investitionen nötig.

In Nigeria beispielsweise stellt die Regierung jährlich rund 5,9 Mrd. US\$ für Infrastrukturprojekte zur Verfügung. Nach Meinung der Weltbank müssten die Investitionen pro Jahr bei rund 15 Mrd. \$ liegen, um den Bedarf des Landes zu decken. Vorzeigeprojekt im Straßenbau ist der Lekki-Epe-Expressway, der im Rahmen eines Public Private Partnership (PPP) durchgeführt wird. Die vier nigerianischen Flughäfen fertigen jährlich nur etwa 10 Mio. Passagiere ab, viel zu wenig für ein Land mit fast 175 Mio. Einwohnern. Insbesondere der internationale Flughafen in Lagos ist ein Nadelöhr und muss in den kommenden Jahren deutlich ausgebaut werden.

An Bedeutung verloren hat in den letzten Jahrzehnten der Eisenbahntransport in Nigeria. Ein Großteil des

3.500 km langen Streckennetzes ist marode, gleiches gilt bei Loks und Waggons. Der Güterverkehr nutzt die Bahn kaum noch, für den Personenverkehr sind Projekte geplant, unter anderem die Lagos Light-Rail sowie neue Bahnverbindungen von Lagos nach Ibadan und von Abuja nach Kaduna. Die Häfen wickeln jährlich rund 35 Mio. t ab, Erweiterungen werden in den kommenden Jahren unter anderem in den Häfen von Lagos und Port Harcourt durchgeführt.

Ghanas Bausektor verzeichnet bereits seit einigen Jahren hohes Umsatzwachstum. Durch die Einnahmen aus dem Öl- und Gasgeschäft geht die Regierung neue Projekte sehr aktiv an. Hierzu zählen das Eastern Corridor Roads Project oder der Ausbau der Übertragungs- und Verteilungsleitungen des Stromnetzes. Ein Kredit seitens der chinesischen Regierung über 3 Mrd. \$ wird für Arbeiten an Bahnlinien und Häfen genutzt. In Kamerun werden die umfangreichsten Vorhaben ebenfalls in der Verkehrsinfrastruktur geplant. Dazu zählt der Bau einer Autobahn von Douala nach Jaunde über circa 190 km.

Auch in Côte d'Ivoire sind in wichtigen Bereichen der Transportinfrastruktur sowie des Telekommunikationsnetzes PPP aktiv. Erste Vorhaben, wie der Bau der seit langem geplanten dritten Brücke in Abidjan durch die französische Bouygues, werden bereits umgesetzt. Ebenfalls begonnen wurde mit der Sanierung des Fernstraßennetzes, auch um den regionalen Handel mit den Nachbarländern zu verbessern. Die Regierung hat bereits 2011 einen Eurobond über 500 Mio. \$ für Infrastruktur aufgelegt. In der Demokratischen Republik Kongo investieren vor allem Geberorganisationen von Weltbank und EU sowie die asiatischen Exim-Banken.

Ostafrikas schwieriger Weg zu den Häfen

Bei der Kalkulation im Handel in den ostafrikanischen Städten machen die Transportkosten bis zu 45% des Preises einer Ware aus. Die Verbraucher bezahlen damit einen viel zu hohen Preis, während die Industrie kaum Chancen hat, im internationalen Wettbewerb zu bestehen. Zur Lösung müssen Straßen ausgebaut, Massengut auf die Schiene verlagert und die Abwicklung in den Häfen deutlich verbessert werden.

Der Ende 2012 eingeweihte mehrspurige „Highway“ zwischen Nairobi und der Satellitenstadt Thika ist ein wichtiger Schritt. Die VR China hat das Projekt in kurzer Zeit

finanzieren und durchführen lassen. Nun ist eine mehrspurige Straße von der Küstenstadt Mombasa über Nairobi und die ugandische Hauptstadt Kampala in die ruandische Hauptstadt Kigali geplant. Die Straßenführung könnte entlang der neuen Standardspur-Eisenbahn verlaufen, welche ebenfalls die Chinesen bauen werden. Baubeginn, so die optimistische Annahme, könnte schon 2016 sein.

Neben breiteren Straßen benötigt Ostafrika auch ein modernes Eisenbahnnetz. Verbesserungen soll eine neue Verbindung bringen, die in einer ersten Phase von Mombasa bis nach Nairobi gebaut wird und dann, bis März 2018, auch Kampala und Kigali erreichen soll. In Tansania steht die Sanierung der Central Railway Line an. Die Bahnen sind Teil des East-African-Community-Railway-Masterplans, an dem sich auch Burundi und Ruanda beteiligen wollen. Äthiopien setzt ebenfalls auf die Schiene und hat mit dem Ausbau seines Eisenbahnnetzes begonnen - die Finanzierung werden die VR China, die Türkei und Indien übernehmen.

Fast alles, was Kenia, Uganda, Ruanda, der Osten der Demokratischen Republik Kongo und Südsudan importieren und exportieren wollen, führt über Mombasa und einspurige Straßen meist mangelhafter Qualität. Der vielfach kritisierte Hafen setzt nun auf ein zweites Container-Terminal mit einer Kapazität von 1,2 Mio. TEUs, bis 2016 soll ein erster Projektabschnitt fertig werden. Das neue Terminal wird Containerschiffe mit einer Kapazität von bis zu 6.000 Containern abfertigen können. Mombasa will den schon seit Jahrzehnten gehegten Plan eines Freihafenprojektes verwirklichen. Malaysische Investoren zeigen sich bereits interessiert.

Mit einer gut gemanagten Hafeninfrastuktur und logistischen Dienstleistungen könnte sich Dschibuti als neuer maritimer Hub in Afrika empfehlen. Offiziell wurde mit dem Bau von zwei neuen Häfen begonnen, dem Damerjog Livestock Port im Arta-Bezirk und dem Mehrzweckhafen Doraleh. Die Finanzierung übernimmt die China Merchants Group. Hauptnutzer der neuen Hafenkapazitäten wird Äthiopien werden. Anfang Juli 2013 wurde mit dem Bau einer 756 km langen elektrifizierten Eisenbahnlinie zwischen den dschibutischen Häfen Doraleh und Tadjourah sowie der äthiopischen Hauptstadt Addis Abeba begonnen. Die Reisezeit soll sich gegenüber dem aktuellen Stand halbieren.

Die beiden neuen von Tansania und Kenia geplanten Großhäfen Bagamoya und Lamu müssen erst einmal bezahlt und verkehrstechnisch erschlossen werden können. Der neue kenianische Hafen in Lamu ist Teil des LAPSET-Projekts, einer Kombination von Hafenausbau, Straßen- und Schienennetz sowie der Verlegung einer Ölpipeline. Bei dem Vorhaben sollen sich private Investoren auf PPP-Basis beteiligen. Geplant sind Schiffsanlegeplätze auf 6 km Länge, eine 1.720 km lange Eisenbahnverbindung, dazu Fernstraßen, Flughäfen und eine Raffinerie. Bislang fehlt allerdings noch eine realistische Finanzierung - LAPSET soll nach „optimistischen“ Schätzungen 29 Mrd. \$ kosten.

Südliches Afrika setzt verstärkt auf die Schiene

Auch die Staaten des südlichen Afrika planen große Ausbauprogramme für ihre Verkehrsinfrastruktur. Im Mittelpunkt steht dabei Südafrika, das sich nach dem Wunsch der Regierung in eine Großbaustelle verwandeln soll. Etwa 4 Bill. Rand (R; rund 310 Mrd. Euro) sind in den kommenden 15 Jahren für Infrastrukturmaßnahmen vorgesehen, wobei der Bereich Transport neben Energie den Schwerpunkt bildet. Insgesamt werden 823 geplante Verkehrsprojekte gelistet. Allein die staatliche Transnet, einer der Hauptakteure, nimmt bis 2020 rund 307 Mrd. R in die Hand, um seine Kapazitäten auszubauen.

Mit etwa 195 Mrd. R fließt der Großteil in den Schienenverkehr, unter anderem in den Neubau einer Strecke durch Swasiland zum Hafen Richards Bay für 17 Mrd. R. Der Ausbau der Abfertigungskapazitäten in den Seehäfen des Landes wird weitere 95 Mrd. R kosten. Ein regelrechtes Mammutvorhaben ist der geplante Aushub eines neuen Tiefseehafens in Durban. Wo bis vor kurzem noch Flugzeuge auf dem alten Airport landeten, sollen ab 2020 Frachtschiffe vor Anker gehen. Mit über 100 Mrd. R will sich Durban für den prognostizierten Anstieg des Frachtverkehrs fit machen.

Investiert wird auch in den bislang kaum vorhandenen öffentlichen Nahverkehr. In sechs Großstädten entstehen moderne Schnellbussysteme und die für den Personenschienenverkehr zuständige Prasa gibt 150 Mrd. R für die Runderneuerung von Schienenflotte und Streckennetz aus. Auch neue Hochgeschwindigkeitstrassen, etwa zwischen Durban und Johannesburg, sind im Gespräch. Bis in Südafrika aber tatsächlich großflächig Bagger anrücken, kann es noch etwas dauern. Mangelnde Planungskapazitäten und fehlendes technisches Know-how in der Verwaltung führen regelmäßig zu Verzögerungen bei der Umsetzung großer Infrastrukturprojekte.

In Mosambik müssen private Unternehmen sogar selbst in die benötigte Infrastruktur investieren. Dies betrifft vor allem Bergbauunternehmen, die Kohle aus der Provinz Tete verschiffen wollen. Der brasilianische Konzern Vale steckt knapp 4 Mrd. \$ in einen Exportkorridor durch Malawi in die Hafenstadt Nacala. Zusätzlich werden weitere Eisenbahnstrecken und Verschiffungsterminals durch Unternehmen wie die Eurasian Natural Resources PLC (ENRC) geplant.

Um den Kohletransport geht es auch in Botswana, wo aufgrund fehlender Transportmöglichkeiten riesige Vorkommen von bis zu 212 Mrd. t fast völlig unberührt unter dem Kalaharisand schlummern. Durch den Bau der Trans-Kalahari Railway ins namibische Walvis Bay (11 Mrd. \$) sowie einer weiteren Schwerlasttrasse nach Techobanine in Mosambik (7 Mrd. \$) sollen die erforderlichen Kapazitäten geschaffen werden. Eine Transportoffensive plant auch Sambia und will mindestens 6 Mrd. \$ in neue Schienenstrecken investieren. Weitere knapp 6 Mrd. \$ werden im Straßennetz verbaut, unter anderem für eine Autobahn zwischen der Hauptstadt Lusaka und den Bergbaustädten des Kupfergürtels.

Autoren: Martin Kalhöfer / Heiko Stumpf

NISCHENMARKT FÜR PHARMA UND MEDIZINTECHNIK

Die deutsche Marktposition bei Medizintechnik und Pharmazeutika in Afrika hat sich 2012 insgesamt deutlich verbessert. In beiden Marktsegmenten wurden auch südlich der Sahara zweistellige Wachstumsraten erzielt. Eine wachsende Mittelschicht kann sich zunehmend medizinische Behandlungen leisten. Kostenintensive Zivilisationskrankheiten sind auf dem Vormarsch. Wichtiger Markt ist auch der staatliche Gesundheitssektor. Bei der Ausstattung von Krankenhäusern und Gesundheitsstationen besteht ein gewaltiger Nachholbedarf, ebenso wie beim Gesundheitsmanagement sowie der Ausbildung von Ärzten und Pflegepersonal.

Der afrikanische Kontinent bleibt vorerst für die Hersteller von Arzneimitteln und Medizintechnik nur ein Nischenmarkt. Große internationale Konzerne ebenso wie die indischen Generika-Produzenten planen jedoch langfristig und bauen ihre Repräsentanzen aus. Das Marktvolumen für medizinische und pharmazeutische Erzeugnisse wird 2016 beachtliche 30 Mrd. US\$ erreichen, und bis 2020 kann mit 45 Mrd. \$ gerechnet werden - zu diesen Ergebnissen kommt eine Studie des amerikanischen Marktforschungsunternehmens IMS Health. Die Verkäufe steigen demnach mit einer kumulierten jährlichen Wachstumsrate von 10,6%.

Die Nachfrage nach Arzneimitteln in Subsahara-Afrika wird sich analog zu dem dynamischen Wirtschaftswachstum in diesen Länder entwickeln. Die afrikanische

Mittelklasse ist rapide auf dem Vormarsch und dürfte derzeit ein Drittel der Bevölkerung ausmachen. Die urbane Bevölkerung Afrikas wird, so Prognosen, diejenige von China und Indien bis 2050 übertroffen haben. Etwa 20 bis 30% der Nachfrage nach Arzneimitteln sollen 2016 von den zehn größten afrikanischen Städten kommen - so IMS Health.

Wachsende Mittelschicht wird umworben

Neben den steigenden Investitionen im öffentlichen Gesundheitssektor werden vor allem Zuwächse im Bereich privater Kliniken erwartet. Eine schnell größer werdende afrikanische Mittelklasse kann sich inzwischen eine halbwegs vernünftige medizinische Behandlung leisten und wird entsprechend umworben. Diese oft gut ausgebildete Schicht ist längst nicht mehr so stark von den Krankheiten betroffen, die vor allem in den ärmeren Bevölkerungsschichten grassieren, wie Malaria, HIV/Aids und parasitäre Erkrankungen.

Mittlerweile kämpft die Mittelschicht gegen die gleichen Krankheiten, die auch europäischen Bürgern zu schaffen machen: Herz-Kreislauf- und Atemwegserkrankungen, Diabetes und Krebs. All diese Krankheiten haben gemein, dass ihre Behandlung viel Geld kostet und medizinische Apparate und Geräte in hohem Maße zum Einsatz kommen. Mehrere Länder wollen eine staatliche Krankenversicherung einführen, auch dies ist verbunden mit einer verbesserten Absicherung von medizinischen Leistungen und in der Folge höheren Investitionen.

Chancen bieten nicht nur technische Lieferungen, sondern auch auf den Markt zugeschnittene Dienstleistungen. Neben Planung, Bau und Ausstattung eines Krankenhauses besteht Nachfrage auch bei dessen Betrieb und der Ausbildung des Personals. Der Markt aber ist und bleibt wohl noch lange sehr klein. Nur wenige Kliniken und Ärzte können sich teure Technik aus Deutschland leisten.

Bessere Chancen hat dagegen die VR China, die mit preiswerterer, gleichzeitig aber immer besser werdender Technik auf den Markt drängt. Dabei geht das Reich der Mitte sehr geplant und strategisch vor und bildet Personal auch in China aus. Das einzige Handikap: Nur sehr wenige chinesische Verkäufer sind in Englisch eloquent, und auch Bedienungsanleitungen lassen diesbezüglich sehr zu wünschen übrig.



Foto : © veronicadana - iStockphoto.com

Zivilisationskrankheiten auf dem Vormarsch

Bei wachsenden Investitionen in das Gesundheitssystem und Bereitstellung von entsprechenden allgemeinen, aber auch spezialisierten Dienstleistungen verlagert sich das Schwergewicht der Behandlungen von ansteckenden zu nicht ansteckenden Krankheiten. Infektiöse und parasitäre Krankheiten gehen leicht zurück, HIV/Aids bleibt jedoch eine ernste Herausforderung. In der nächsten Dekade wird die Todesrate infolge von Zivilisationskrankheiten auch in Afrika kräftig ansteigen.

Nach Einschätzung der Weltbank starben 2008 etwa 28% der Menschen in Subsahara-Afrika an nicht ansteckenden Krankheiten, 2030 aber werden es schon 46% sein. Für die internationale Pharmaindustrie, die bislang vornehmlich Arzneimittel für ansteckende Krankheiten wie Malaria und HIV/Aids lieferte - oft auch im Rahmen von karitativen Programmen - bedeutet dies einen Strategiewechsel.

Das Marktpotenzial in Afrika zu erkennen, ist derweil die eine Sache, es zu erschließen, eine andere. Logistisch gut entwickelte Märkte sind Südafrika und die von dort zu betreuenden Länder Botsuana und Namibia, auch Mauritius und Ghana gehören dazu. Deutsche Firmen sind gut beraten, wenn sie mit etablierten lokalen Interessengruppen strategische Partnerschaften eingehen, um so den Markteinstieg zu bewerkstelligen.

Es sind die lokalen Firmen, die wissen, wie man mit Bürokratie, Korruption, fehlenden oder fragwürdigen Vorschriften, den Infrastrukturproblemen und der Wartungsproblematik umgehen kann. Viele deutsche Firmen betreuen den afrikanischen Markt südlich der Sahara auch von Südafrika oder Dubai aus. Wer besser im Geschäft ist, hat auch Agenten in Nairobi und an der afrikanischen Westküste.

In Westafrika besteht bei der Ausstattung von qualitativ guten Krankenhäusern noch riesiger Nachholbedarf. Zu hohen Investitionen kommt es vielfach in regionale Zentren, welche einkommensstärkere Patienten bedienen können. Dazu gehören unter anderem die Clinique Biasa in Togo sowie die Clinique de L'Aéroport in Douala (Kamerun). Große Investitionen, zum Teil in Form von Public Private Partnership-Projekten sind in Nigeria, Ghana, Côte d'Ivoire und Senegal geplant.

Importe ausgewählter Abnehmerländer von medizinischen und pharmazeutischen Produkten in Afrika (SITC 54; Rev. 3; in Mio. US\$; Veränderung gegenüber Vorjahr in %)

Abnehmerländer/ Lieferländer	2010	2011	Veränderung
Südafrika	2.164,5	2.288,2	6
davon aus:			
Deutschland	270,2	282,7	5
USA	274,2	276,2	7
Indien	226,2	269,4	19
Frankreich	248,0	245,1	-1
Vereinigtes Königreich	176,3	206,4	17
Italien	165,8	162,3	-2
Nigeria	442,8	452,8	2
Kenia	351,4	k.A.	-
davon aus: Indien	158,1	k.A.	-
Mali	336,1	k.A.	-
Tansania	160,7	275,5	71
Côte d'Ivoire	238,5	268,3	12
Libyen	209,4	k.A.	-
Uganda	204,4	259,2	27
Namibia	170,2	192,6	13
Malawi	133,9	181,0	35
Senegal	138,1	172,0	25
Ghana	122,2	170,1	39
Zum Vergleich: Malta	124,7	157,7	26

Anmerkung: Statistische Angaben über Afrika, die von den afrikanischen Ländern selbst stammen, sind mit Vorsicht zu genießen. Nur selten stimmen die Importangaben der Länder mit den Exportangaben der Partnerländer einigermaßen überein.

Quelle: Comtrade

Deutsche Marktposition im Aufwärtstrend

Nach Erfassung des Statistischen Bundesamtes lieferte Deutschland 2012 für 386 Mio. Euro medizinische Geräte und orthopädische Ausrüstung nach Afrika - ein Viertel mehr als im Jahr zuvor. Davon waren rund 55% für Subsahara-Afrika bestimmt. Während die Zuwächse in Nordafrika 2012 um 37% nach oben schossen, konnten auch die Umsätze in Subsahara-Afrika um beachtliche 16% nach oben klettern.

Diese Wachstumsraten sehen besonders gut aus, wenn man sie mit den deutschen Gesamtexporten von medizinischen Geräten und orthopädischen Ausrüstungen vergleicht, die 2012 „nur“ um 8,2% auf 18,80 Mrd. Euro zulegen konnten. Die Gesamtzahl zeigt jedoch auch

die noch geringe absolute Bedeutung von Afrika, dessen Marktanteil 2012 aus deutscher Sicht gerade einmal bei 2% liegt. Wichtigstes Abnehmerland war Südafrika mit Ausfuhren in Höhe von 130,5 Mio. Euro.

Der deutsche Export von pharmazeutischen Erzeugnissen nach Afrika nahm 2012 um 20% auf 544 Mio. Euro zu. Etwa 47% gingen nach Subsahara-Afrika. Auch in diesem Sektor lag die Wachstumsrate ein Vielfaches über der des Gesamtexports von Pharmazeutika (5,6% auf 51,21 Mrd. Euro). Dieser Vergleich zeigt aber auch die absolute Bedeutung von Afrika als kleinem Nischenmarkt: So lag der Marktanteil des Kontinents 2012 im deutschen Export gerade einmal bei 1,06%.

Deutsche Exporte von medizinischen Geräten und orthopädischen Vorrichtungen nach Afrika (EGW 871; in Mio. Euro; Veränderung in %)

Gesamtexport, Regionen, Abnahmeländer	2010	2011	2012 1)	Veränderung 2012/11 1)
Afrika gesamt	297,58	308,89	386,15	25
Nordafrika 2)	155,22	127,39	174,76	37
Subsahara-Afrika 3)	142,36	181,50	211,38	16
Ausgewählte Märkte in Subsahara-Afrika:				
Südafrika	92,11	118,70	133,45	12
Ghana	6,96	4,84	11,79	144
Nigeria	5,53	5,55	11,53	108
Kenia	5,13	10,05	7,71	-23
Angola	4,32	8,26	7,36	-11
Tansania	2,89	2,70	5,06	87
Äthiopien	1,91	2,59	4,52	75
Ruanda	0,96	0,54	3,46	541
Mauritius	1,72	2,47	2,97	20
Namibia	1,67	3,57	1,75	-49

1) vorläufig; 2) einschließlich Ceuta und Melilla; 3) einschließlich St. Helena, den britischen Territorien im Indischen Ozean sowie Sudan, aber ohne Réunion.
Quelle: Statistisches Bundesamt

Deutsche Exporte pharmazeutischer Erzeugnisse nach Afrika (EGW 834; in Mio. Euro; Veränderungen in %)

Gesamlexport, Regionen, Abnahmeländer	2010	2011	2012 1)	Veränderung 2012/11 1)
Afrika gesamt	479,2	454,4	544,4	20
Nordafrika 2)	233,8	240,3	288,7	20
Subsahara-Afrika 3)	245,4	214,1	255,7	19
Ausgewählte Märkte in Subsahara-Afrika:				
Südafrika	190,8	154,6	184,8	20
Nigeria	7,3	6,3	12,3	95
Sudan 3)	6,9	8,5	8,2	-4
Kenia	5,8	7,6	7,5	-1
Ghana	2,5	3,1	3,8	23
Äthiopien	3,7	3,7	3,7	0
Sambia	0,7	0,8	2,3	188
Benin	1,6	1,7	2,2	29
Senegal	1,6	2,1	2,1	0
Burkina Faso	1,7	1,6	2,1	31

1) vorläufig; 2) einschließlich Ceuta und Melilla; 3) einschließlich St. Helena, den britischen Territorien im Indischen Ozean sowie Sudan, aber ohne Réunion; 3) das Statistische Bundesamt unterscheidet noch nicht zwischen Sudan und Südsudan
Quelle: Statistisches Bundesamt

Autoren: Martin Böll / Dr. Inge Hackenbroch



Foto: © FrankvandenBergh - iStockphoto.com

ANGOLA BLEIBT INTERESSANT UND SCHWIERIG

Die zweite Wiederaufbauwelle Angolas findet in einem Klima stabilen Wirtschaftswachstums und wichtiger wirtschaftspolitischer Veränderungen statt. Schlagworte sind Entdollarisierung und bessere Verteilung des Ölreichtums. Ein Fonds von 5 Mrd. US\$ soll die staatlichen Infrastrukturprogramme finanzieren. Die Regierung will ihr Wahlmotto „Wachsen um besser zu verteilen“ umsetzen. Daher bleibt Angola auch in Zukunft ein interessanter Absatzmarkt für die deutsche Investitionsgüterindustrie.

Als Land mit hohem Potenzial und reichen Ressourcen bietet Angola Geschäftschancen in vielen Bereichen. Wegen der langen Kriegsjahre mit der Zerstörung von Strukturen gibt es in zahlreichen wichtigen Sektoren großen Nachholbedarf mit entsprechendem Potenzial für zukünftige Wachstumsmärkte. Allerdings gelten die Rahmenbedingungen für die Privatwirtschaft nach wie vor als schwierig, auch im Vergleich zu anderen Ländern der Region.

Die gesamtwirtschaftlichen Wachstumsaussichten sind bei anhaltend hohen Ölpreisen und Produktionssteigerungen im Erdölsektor weiterhin günstig, mit prognosti-

zierten realen Zuwachsraten des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um die 7% oder darüber (Weltbank). Jedoch bleibt Angolas Wirtschaft wegen der hohen Abhängigkeit von den beiden Rohstoffen Öl und Diamanten anfällig für externe Schocks bei Schwankungen der Weltmarktlage. Die Diversifizierung der Wirtschaft mit Ausweitung der Agrarproduktion sowie der Verarbeitungsindustrie ist daher weiterhin eine vorrangige Aufgabe der Wirtschaftspolitik.

Wirtschaftliche Entwicklung 2012 bis 2015 (reale Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %)				
	2012	2013 1)	2014 1)	2015 1)
BIP	6,8	6,8	6,9	6,9
Einfuhr 2)	18,0	2,0	5,2	5,0
Bruttoanlageinvestitionen	6,5	8,2	5,0	5,7
Privater Verbrauch	8,3	12,5	6,0	5,7

1) Prognosen; 2) Waren und Dienstleistungen
Quelle: Economist Intelligence Unit (EIU)

Die Weltbank hat in einer umfassenden Analyse der wirtschaftlichen Lage und Probleme Angolas ihren „Finger in die Wunden“ gelegt: Dabei wird an erster Stelle das auch im regionalen Vergleich zu niedrige Investitionsniveau genannt, sowohl im privaten wie im öffentlichen Sektor: mit rund 13% des BIP deutlich unter dem gemessenen Dreijahres-Durchschnittswert für Subsahara-Afrika (SSA) von 24%, bei einem BIP-Anteil der öffentlichen Investitionen von 10% und der privaten von 3% (SSA 13%).

Die Ausweitung staatlicher Investitionen wird erleichtert durch die hohe ölgespeiste Liquidität im Staatshaushalt. Ein Sonderfonds mit 5 Mrd. \$ soll hauptsächlich für Infrastrukturmaßnahmen verwendet werden. Im Haushalt 2013 ist eine Erhöhung der Ausgaben in diesem Bereich um rund 60% veranschlagt.

Dieses Programm kann jedoch nur erfolgreich sein, wenn es gelingt, die Kapazitäts- und Effizienzprobleme im institutionellen Sektor zu beheben. Denn bisher wurde wegen der Defizite beim Investitionsmanagement regelmäßig nur ein Bruchteil der geplanten Projekte tatsächlich umgesetzt. Zu den staatlichen Prioritäten gehören vor allem Straßen- und Brückenbau, Energie- und Wasserversorgung (bis 2016: 17 Mrd. und 4 Mrd. \$), Häfen, Flughäfen und Eisenbahnnetz. Hierbei werden auch in Zukunft entsprechende Marktchancen für die in Angola engagierten deutschen Unternehmen, speziell der Investitionsgüterindustrie, vorhanden sein.

Entwicklung des Finanzwesens

Eine strukturelle Entwicklung des Finanzwesens ist erforderlich, um den Zugang der privaten Wirtschaft zu

Ausgewählte Großprojekte			
Projektbezeichnung	Investitionssumme (US\$)	Projektstand	Anmerkung
Erdölraffinerie Sonaref/Lobito	6 bis 8 Mrd.	Durchführung 1. Phase (2014)	Sonangol, 1. Phase 120.000 bpd, 2. Phase 200.000 bpd
Laúca Wasserkraftwerk	3,7 Mrd.	Durchführung begonnen, 5 bis 8 Jahre	2.000 MW, Kwanza Norte Provinz
Wasserkraftwerk mit Namibia	7 Mrd.	Planung	400 MW, Joint Venture im Grenzgebiet
Industriezentrum Benguela	2 Mrd.	Durchführung	Joint Venture mit Portugal
Industriepark Malanje	600 Mio.	Durchführung	Sociedade de Desenvolvimento Rural, Baufirma Odebrecht, Brasilien

Quellen: Recherchen von Germany Trade & Invest; Pressemeldungen

Finanzierungsmitteln zu verbessern. Zwar wuchs in den zehn Jahren seit Ende des Krieges vor allem der Bankensektor und erweiterte die angebotenen Finanzdienstleistungen im Zuge der Liberalisierung des Sektors, doch bleibt das Problem des ungleichen Zugangs zu Krediten: Wegen des mangelhaften Instrumentariums für Bonitäts- und Kreditwürdigkeitsprüfungen werden bei der Vergabe die bekannten Großunternehmen bevorzugt, während die kleinen und mittleren auf der Strecke bleiben. Es fehlt vor allem ein solider gewerblicher Mittelbau.

Die privaten Verbrauchsausgaben haben seit Jahresbeginn 2013 deutlich angezogen und wachsen gegenwärtig doppelt so schnell wie das BIP. Noch immer müssen rund 90% der Konsumgüter importiert werden. Hierbei bleibt weiterhin die extreme Kluft zwischen Arm und Reich, die verschärft wird durch ein anhaltend hohes Bevölkerungswachstum. Ein Absatzmarkt für gehobene Konsumgüter aus dem Ausland besteht vor allem im Einzugsgebiet der Hauptstadt Luanda, in dem die Oberschicht konzentriert ist. Zudem gibt es eine zusehends besser gestellte Mittelklasse, die sich importierte Luxusgüter leisten kann.

Die Hauptlieferländer Angolas sind (nach einer Rangliste von 2011) Portugal, die VR China, die USA und Brasilien. Deutschland folgte erst mit weitem Abstand, doch gelang der deutschen Exportwirtschaft dem Statistischen Bundesamt zufolge 2012 nach Angola eine 55prozentige Steigerung auf 391 Mio. Euro. Die Bezüge aus Angola verringerten sich demgegenüber auf 265 Mio. Euro (-69,5%).

Hürden beim Markteintritt

Der angolansische Markt stellt ganz spezielle Anforderungen, vor allem an ausländische Unternehmen, die sich dort engagieren wollen. Angola gehört als ehemalige portugiesische Kolonie zur sogenannten Lusophonie und erfordert in jedem Fall portugiesisch-sprachige Einsatzkräfte vor Ort. Die Bürokratie macht zum Beispiel die Vergabe von Genehmigungen und Lizenzen teuer und zeitaufwändig. Daran hat auch die Eröffnung eines One-Stop-Windows (Balcão Único do Empreendedor - BUE) bisher noch nicht viel geändert.

Für die Zukunft besteht die Hoffnung, dass die Bedingungen in Angola allmählich günstiger werden: Denn die Schaffung von Arbeitsplätzen durch die Entwicklung eines funktionierenden Privatsektors steht ganz oben auf der Prioritätenliste im langfristigen angolansischen Wirtschaftsprogramm „Vision 2025“. In der Praxis allerdings geht der Prozess eher zögerlich und mit vielen Stolpersteinen vonstatten. Daher rangiert Angola nach wie vor im „Doing Business“-Index der Weltbank auf den hintersten Plätzen als eines der weltweit am wenigsten geeigneten Länder für unternehmerische Aktivitäten: auf Rang 172 von insgesamt 185 untersuchten Volkswirtschaften (Ausgabe 2013).

Autorin: Dr. Inge Hackenbroch



Foto: © demerzel21 - iStockphoto.com

GHANA SCHREIBT EINE AFRIKANISCHE ERFOLGSGESCHICHTE

Nachdem seit 2011 auch die Einnahmen aus dem Ölgeschäft sprudeln, bietet Ghana eine noch größere Palette an Geschäftschancen. Das Land entwickelt sich neben Nigeria immer mehr zum regionalen Hub. Investitionen und Konsum verzeichnen hohe Wachstumsraten. Das politische Umfeld bleibt auch nach der Neuwahl des Präsidenten stabil.

Die Zukunft für die ghanaische Wirtschaft wird von Experten auch in den kommenden Jahren als positiv eingeschätzt. Mit realen Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von deutlich über 7% dürfte das Land auch weiterhin zu den erfolgreichsten Staaten in Subsahara-Afrika zählen. Branchen, die von besonders hohem Wachstum geprägt sind, gibt es reichlich, angefangen beim Goldbergbau und der Förderung von Öl über den seit Jahren boomenden Mobilfunkmarkt, einen immer mehr an Fahrt gewinnenden Bausektor bis hin zur Landwirtschaft (hier vor allem die Kakaoproduktion). Deutsche Unternehmen verfügen damit in Ghana über eine breite Palette an Sektoren, in denen Geschäfte getätigt werden können. Allerdings nimmt die chinesische Konkurrenz speziell in den Bereichen Rohstoffe und Infrastrukturprojekte zu.

Wirtschaftliche Entwicklung 2012 bis 2015 (reale Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %)

	2012	2013 1)	2014 1)	2015 1)
BIP	7,2	7,5	7,6	7,5
Einfuhr 2)	15,8	11,9	12,5	12,2
Bruttoanlageinvestitionen	20,9	12,8	11,8	11,6
Privater Verbrauch	9,2	8,8	8,8	9,2

1) Prognosen; 2) Waren und Dienstleistungen
Quelle: Economist Intelligence Unit (EIU)

Ghana, und hier insbesondere die Hauptstadt Accra, hat sich in den letzten Jahren immer mehr zum Hub in Westafrika entwickelt. Zunächst waren es Organisationen, die nach Ghana gegangen sind. Das Land war durch für afrikanische Verhältnisse gute Regierungsführung schon vor Jahren zum „Donor Darling“ geworden. Nun folgen immer mehr Unternehmen. Die Gründe dafür sind vielfältig: Ghana ist in der Region das einzige Land, das über Jahrzehnte politische Stabilität vorweist. Größere Märkte, wie Nigeria und mittelfristig auch Côte d'Ivoire, kön-

nen dies nicht. Geberfinanzierte Projekte bringen weitere Geschäftschancen mit sich. Darüber hinaus spielen die relativ niedrigen Kosten sowie recht gute Verkehrsverbindungen in die Region eine Rolle.

Durch die Stabilität konnten sich Branchen auch in die Tiefe entwickeln. So gilt beispielsweise der Bergbausektor mit seinen zahlreichen Ansiedlungen in Zulieferbereichen als der nach Südafrika am besten entwickelte in Afrika. Bis zum Beginn der politischen Unruhen war Côte d'Ivoire der Hub in Westafrika. Diese Position wird das Land, das immer noch über eine für afrikanische Verhältnisse hervorragende Infrastruktur verfügt, Ghana bei anhaltender politischer Stabilität wieder streitig machen. Um dauerhaft konkurrenzfähig zu bleiben, wird der ghanaische Staat Milliarden-US-Dollar-Beträge in die Infrastruktur des Landes investieren müssen.

Durch die hohen Deviseneinnahmen aus dem Ölgeschäft sowie eine höhere Kreditwürdigkeit der Regierung auf dem internationalen Kapitalmarkt ist Ghana nun auch in der Lage, solche umfangreichen Investitionen zu finanzieren. Teilweise werden Projekte mit privater Beteiligung durchgeführt. So wird es auch weiterhin zu größeren Investitionen in den Bereichen Energie, Häfen, Straßen, Eisenbahnen und Gesundheit kommen. Unter anderem für diese Sektoren hat die chinesische Regierung über zwei Banken Mittel in Höhe von fast 3 Mrd. \$ bereitgestellt.

Mittelschicht treibt den Konsum in die Höhe

Mit etwas über 26 Mio. Einwohnern ist der ghanaische Markt zwar nicht allzu groß, jedoch wächst aufgrund des hohen Wirtschaftswachstums auch die Mittelschicht, die im Schnitt sehr jung und konsumfreudig ist. Alle Berei-

Ausgewählte Großprojekte			
Projektbezeichnung	Investitionssumme (US\$)	Projektstand	Anmerkung
Bui Hydropower Projekt	k.A.	Im Bau, geplante Fertigstellung 2013/14	400-MW-Wasserkraftwerk; die Anlage besteht aus drei Turbinen à 133 MW
Akyem Goldmine	1,1 Mrd.	Im Bau (fast abgeschlossen)	Konzessionär: Newmont Mining Corporation, Kapazität: 350.000 bis 450.000 Unzen/Jahr
Obotan Goldmine	340 Mio.	Baubeginn: 1. Quartal 2013, Produktion ab 2015	Konzessionär: Asanko; Kapazität: 200.000 Unzen/Jahr
Jubilee-Ölfeld (Phase 2)	Circa 20 Mrd. (bis 2021)	Geplant	Betreiber: Tullow Oil, Erhöhung der Kapazität von derzeit 120.000 auf 250.000 bpd im Jahr 2021
Tweneboa-Enyenra-Ntomme (TEN)-Öl-Projekt	4,5 Mrd.	Derzeit Exploration, möglicher Produktionsbeginn 2016	Konzessionäre: Tullow Oil, Kosmos Energy und Anadarko Petroleum Corp.; geplante Kapazität: 76.000 bpd
Tema Hafenausbau	15 Mio.	Geplant	Hafenbetreiber Bolloré will Containerterminal modernisieren und unter anderem neue Kräne beschaffen

Quellen: Recherchen von Germany Trade & Invest; Pressemeldungen

che, die mit dem Konsumsektor verbunden sind, erfreuen sich hoher Investitionen und steigender Absatzzahlen. Dies gilt für den Verkauf von Automobilen gleichermaßen wie für den Mobilfunksektor.

Seit einigen Jahren kommt es vermehrt zu Investitionen, vor allem südafrikanischer Ketten, in den Bau von Einkaufszentren. Diese konzentrieren sich bislang auf Großstädte wie Accra oder Kumasi. Hieraus ergeben sich wiederum Zulieferchancen für die Lebensmittelproduktion mit Auswirkungen bis in die Landwirtschaft hinein. So benötigt eine Kette wie Shoprite sichere und qualitativ gute Zulieferer für frische Nahrungsmittel, etwa Obst, Gemüse, Fleisch, Fisch und Geflügel.

Die deutsche Wirtschaft hat 2012 Waren im Wert von über 328 Mio. Euro nach Ghana exportiert (+19%; 2011: 275,9 Mio. Euro). Hohe Zuwächse konnten hierbei bereits in den Vorjahren verbucht werden. Ghana war 2012 unter den deutschen Exportmärkten Subsahara-Afrikas die Nummer vier nach Südafrika (rund 8,8 Mrd. Euro), Nigeria (1,3 Mrd. Euro) und Angola (390 Mio. Euro). Umgekehrt exportierte Ghana nach Deutschland 2012 Waren im Wert von 319,3 Mio. Euro. Dies ist nach 137,8 Mio. Euro im Jahr 2011 eine rasante Zunahme um mehr als 130%. Der größte Posten ist Kakao, gefolgt von Öl.

Konkurrenz belebt das Geschäft

Der Aufwärtstrend bei den deutschen Lieferungen nach Ghana dürfte sich in den kommenden Jahren fortsetzen, eventuell sogar verstärken, entsprechend dem anhaltenden Wachstum der Gesamteinfuhren Ghanas. Das Land selbst ist in hohem Maße importabhängig, vor allem bei Hochtechnologieprodukten im Sektor Investitionsgüter (Ausrüstungen und Maschinen) sowie in Teilen des Konsumgüterbereichs (Kraftfahrzeuge, Haushalts- und Konsumgüterelektronik) und bei chemischen Spezialprodukten.

In nahezu allen interessanten Geschäftsfeldern rücken jedoch mehr und mehr Konkurrenten aus Schwellenländern, allen voran die VR China und Indien, ins Blickfeld. Zunehmend treten ferner Wettbewerber aus Australien, Israel, der Türkei oder Thailand in Erscheinung. Führend ist die deutsche Technik bei Flüssigkeitspumpen, Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen, Druck- und Papiertechnik, Reinigungssystemen sowie Antriebstechnik.

Autor: Carsten Ehlers

EHRGEIZIGE ENTWICKLUNGSZIELE IN KENIA

Die kenianische Wirtschaft befindet sich auf einem Wachstumspfad mit realen Steigerungsraten des Bruttoinlandsprodukts (BIP) zwischen 5 und 6%. Doch seiner Rolle als Motor der ostafrikanischen Wirtschaft wird Kenia damit nicht gerecht: Die Nachbarn wachsen schneller. Kenias Wachstum ist seit Jahren viel zu niedrig, um die Armut nachhaltig zu vermindern und der arbeitslosen Jugend eine Perspektive zu bieten. Mittelfristig aber hat Kenia grundsätzlich gute Karten: Die Bevölkerung ist gut ausgebildet, das Land reich an Bodenschätzen und seine Lage ein idealer Knotenpunkt.

Kenias neuer Staatspräsident Uhuru Kenyatta und sein Vize William Ruto, erstmalig nach einem US-amerikanischen Verfassungsmodell gewählt, haben den Wählern jährliche Steigerungsraten des BIP von 7 bis 10% versprochen. Sie wollen frischen Wind in die Politik bringen und viele der zahllosen Missstände im Land beseitigen. Ein erstes Versprechen haben sie bereits einlösen können: In ihrem neuen Kabinett sitzen viele Technokraten mit Fachkompetenz und nur wenige mit einem Ministeramt belohnte Weggefährten. Die Liste der noch zu erfüllenden Versprechen ist derweil lang und setzt zur Erfüllung nicht nur politischen Willen, sondern ein in Kenia knappes Gut voraus: Geld.



Foto: © Mwakaba - Fotolia.com

Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat Kenia jedoch vor seinem rapide wachsenden Schuldenberg gewarnt. Die Verschuldung habe 50% des BIP erreicht, eine Größenordnung, die untragbar und nicht mehr zu beherrschen sei. Kenia müsse Verschwendung reduzieren, sein Geld überlegter ausgeben und mehr Steuern einnehmen. Das Land hat in den letzten Jahren kräftig neue Schulden gemacht, um ambitionierte Infrastrukturprojekte zu finanzieren, und seinen öffentlichen Dienst immer weiter aufgebläht. Der kenianische Finanzminister beziffert den Schuldenstand der Regierung per 30.6.12 auf umgerechnet 15,5 Mrd. Euro.

Kenias Zuwächse der Bruttoanlageinvestitionen hatten 2011 noch beeindruckende 12,5% erreicht, und 2012 sind es ebenfalls noch geschätzte 11,5% geworden. Doch für die Folgejahre prognostiziert die britische EIU einen weiteren Rückgang auf 7,0 (2013) beziehungsweise 6,1% (2014) und ab 2015 auf unter 6% im Jahr. Anleger hatten sich wegen der Wahlen zurückgehalten und wollten erst einmal abwarten, wie sich die neue Regierung macht und wie die Verfahren gegen den Präsidenten und seinen Vize vor dem Internationalen Gerichtshof ausgehen. Investoren fürchten vor allem drei Problembereiche: die hohe Korruption, die massiven Stromversorgungsdefizite und den ineffizienten Hafen Mombasa nebst seiner unzureichenden Anbindung.

Wirtschaftliche Entwicklung 2012 bis 2015 (reale Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %)				
	2012	2013 1)	2014 1)	2015 1)
BIP	4,6	5,3	5,6	5,7
Einfuhr 2)	12,5	8,4	7,0	6,0
Bruttoanlageinvestitionen	11,5	7,0	6,1	5,8
Privater Verbrauch	5,5	5,0	5,2	5,3

1) Prognosen; 2) Waren und Dienstleistungen
Quelle: Economist Intelligence Unit (EIU)

Ausgewählte Großprojekte			
Projektbezeichnung	Investitionssumme (Mio. US\$)	Projektstand	Anmerkung
Lamu-Southern Sudan-Ethiopia Transport Corridor (Lapsset; Hafen, Eisenbahnlinie, Ölpipeline, Raffinerie, Flughäfen)	23.000	Durchführung	Zeitschiene unklar, Projektumfang sehr optimistisch
Konza Technology City	bis zu 14.500	Planung	Satellitenstadt
Tatu City	3.000	Durchführung	Satellitenstadt
Normalspur-Eisenbahn	2.600	Planung	Chinesische Partner
Wasser-Masterplan für Groß-Nairobi	1.920	Planung	
Turkana Wind Farm	900	Finanzierung	Spanische Kofinanzierung
Kajiado Wind Farm	300	Finanzierung	
Hochstraße durch Nairobi	300	Finanzierung	
Neues Container-Terminal für Mombasa	258	Planung	Fertigstellung in zwei Phasen: 2016 und 2020

Quellen: Recherchen von Germany Trade & Invest; Pressemeldungen

Bis 2030 hat sich Kenia sehr ehrgeizige Entwicklungsziele gesetzt, die mit massiven Investitionen in Infrastruktur, städtische Entwicklung und Bergbau (vornehmlich Öl und Gas) erreicht werden sollen. Deutschland ist an diesen Plänen bislang kaum beteiligt, was mehrere Gründe hat: So hat Kenia bisher nur sehr geringe Qualitätsansprüche und interessiert sich meist nur für die Anschaffungskosten, nicht aber für die Kosten über die gesamte ökonomische Lebensdauer des Projektes hinweg. Die VR China punktet derweil mit „politischen“ Krediten, bei denen deutsche Firmen nicht mithalten können.

Kenia hat mit dem Bau des auf ehrgeizige 17,4 Mrd. \$ veranschlagten Projekts „Lamu Port South Sudan Ethiopia Transport Corridor (Lapsset)“ begonnen - wenngleich nur in sehr bescheidenem Rahmen. So gibt es erst einmal drei Schiffsanlegeplätze - von geplanten 32 -, ein paar Stromleitungen und den Ausbau des kleinen Flughafens von Isiolo. Das Vorhaben ist nach Ansicht von Beobachtern bislang mehr Vision als Realität. Die betei-

ligten Staaten haben allesamt nicht die Mittel, das Mega-Projekt durchzuziehen und hoffen auf massive ausländische Investitionen.

Internationaler Rang unbefriedigend

Im Ease of Doing Business Index der Weltbank rangierte Kenia 2013 auf einem höchst unbefriedigenden 121. Platz - seit 2010 ein Absturz um 26 Ränge. Könnte Kenias Regierung bessere Rahmenbedingungen bieten, wäre das Land geradezu ein ostafrikanisches Eldorado für Anleger: Die Bevölkerung und die Nachfrage wachsen rasant. Eine aufstrebende Mittelschicht ist gut bei Kasse. Zahlreiche Infrastrukturprojekte eröffnen gute Beteiligungschancen. Das Land ist ein Hub für die Nachbarn Uganda, Ruanda, Burundi, Südsudan und darüber hinaus. Zudem schlummern im Boden vermutlich lukrative Bodenschätze, insbesondere Öl.

Der private Verbrauch soll 2013 nach letzter EIU-Prognose um 5,0% zulegen. Nennenswerte Veränderungen sind in den nächsten Jahren nicht zu erwarten. Die re-

alen Wachstumsraten im staatlichen Verbrauch lagen bislang traditionell deutlich über der BIP-Rate, dürften jedoch demnächst spürbar zurückfallen, da die Verschuldung ein kritisches Ausmaß angenommen hat. Die Inflation hat sich nach einem rasanten Galopp von 18,9% Ende 2011 auf 3,2% Ende 2012 verlangsamt und soll 2013 im Durchschnitt 5,6% betragen.

Mobiler Geldsegen aus Übersee

Kenianer in der Diaspora haben 2012 rund 1,17 Mrd. \$ nach Hause geschickt, laut kenianischer Zentralbank 31% mehr als im Jahr zuvor. Angesichts der schwachen Weltwirtschaft sei dies mehr als bemerkenswert, sagt die Bank. Etwa die Hälfte der Überweisungen kam aus Nordamerika, gefolgt von Europa. Hintergrund der Entwicklung ist die vergleichsweise hohe Zahl gut ausgebildeter und Englisch sprechender Kenianer, die im Inland keinen Job finden, im Ausland aber gern gesehen sind. Transfers von Auslandskenianern sind zusammen mit

Tourismus, Tee und Gartenbauerzeugnissen die wichtigsten Devisenquellen Kenias.

Kenia importiert üblicherweise mehr als doppelt so viel, wie es selbst exportiert. Wichtige Exportprodukte sind Tee und Gartenbauerzeugnisse. In Zukunft werden auch Bodenschätze eine nennenswerte Rolle spielen. Wichtigste Lieferländer Kenias waren 2011 die VR China mit einem Anteil von 14,7%, gefolgt von Indien (14,0%), den VAE (10,1%) sowie Südafrika 7,7%. Deutschland spielte mit einem Lieferanteil von weniger als 3% nur eine marginale Rolle. Nach den Zahlen des Statistischen Bundesamtes lieferte Deutschland 2012 Waren für 302,1 Mio. Euro (+21,6%) nach Kenia und führte für 145,5 Mio. Euro (-18,4%) ein.

Autor: Martin Böll



Foto: © 1001slide - istockphoto.com

NIGERIA DIVERSIFIZIERT DIE WIRTSCHAFT

Für deutsche Unternehmen ist Nigeria einer der interessantesten und gleichzeitig schwierigsten Märkte in Afrika. Geld ist dort aufgrund der Ölförderung reichlich vorhanden. Auch ist die Palette an Industrien, welche Vorprodukte aus dem Ausland nachfragen, deutlich breiter als in den meisten anderen Staaten Subsahara-Afrikas. Und mit fast 175 Mio. Einwohnern ist Nigeria ein bedeutender Markt für Konsumgüter.

Mit einem realen Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von um die 7% in den kommenden Jahren sehen die Prognosen für Nigeria auf den ersten Blick gar nicht schlecht aus. Damit liegt das Land deutlich über dem Durchschnitt des vielbeschriebenen Wachstumsmarktes Subsahara-Afrika von etwa 5%. Nigeria benötigt jedoch zweistellige Wachstumsraten, um die Lebensbedingungen der knapp 175 Mio. Einwohner spürbar zu verbessern.

Wirtschaftliche Entwicklung 2012 bis 2015 (reale Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %)				
	2012	2013 1)	2014 1)	2015 1)
BIP	6,6	6,5	6,8	6,3
Einfuhr 2)	6,5	4,0	9,7	8,8
Bruttoanlageinvestitionen	6,0	8,0	10,0	7,0
Privater Verbrauch	9,6	8,8	9,4	7,5

1) Prognosen; 2) Waren und Dienstleistungen
Quelle: Economist Intelligence Unit (EIU)

Positiv zu vermerken ist: Nigeria ist kein reines Rohstoffland mehr. Damit verringert sich die einseitige Abhängigkeit vom Ölgeschäft und erhöht sich die Attraktivität des Marktes für ausländische Zulieferer. Dynamik herrscht vor allem in den „Nicht-Öl-Sektoren“,



Foto: © Lingbeek - iStockphoto.com

angefangen beim Einzelhandel über die Nahrungsmittelverarbeitung und ihre Zulieferindustrien (Landwirtschaft, Düngemittelproduktion, Verpackungsindustrie), die Bauwirtschaft, den Telekommunikationssektor, die Transportbereiche Straße, Bahn und Häfen bis hin zum kürzlich privatisierten Energiesektor.

Der Ölsektor könnte angesichts hoher Preise auf den Weltmärkten der große Wachstumstreiber sein, er ist es aber nicht. Derzeit produziert Nigeria zwischen 2,1 Mio. und 2,3 Mio. Barrel pro Tag (bpd) und ist damit weltweit der zehntgrößte Ölproduzent. Jedoch bleibt die Produktion hinter den Erwartungen von 2,48 Mio. bpd zurück. Darunter leiden auch die Regierungseinnahmen, die zu rund 80% aus dem Ölsektor gespeist werden. Grund für die nun schon seit Jahren stagnierende Ölproduktion sind unter anderem Diebstahl und Sabotage an den Anlagen im Nigerdelta, womit schon eines der großen Wachstumshemmnisse Nigerias benannt wäre. Die Sicherheitslage ist nicht nur im Nigerdelta, sondern in weiten Teilen des Landes, insbesondere im Norden, angespannt.

Weitere Wachstumshemmnisse Nigerias sind Ineffizienz, Korruption und Vetternwirtschaft in den staatlichen Stellen, die selbst im Vergleich mit anderen Staaten Subsahara-Afrikas einen Spitzenplatz einnehmen. Schließlich verteuert die mangelhafte Infrastruktur des Landes

sämtliche Investitionen. Ob Transport, Gesundheitsversorgung, Energie- oder Wasserversorgung - nichts funktioniert, wie es sollte, sodass gerade das produzierende Gewerbe eigene Lösungen finden muss. Die Regierung scheint das Problem jedoch erkannt zu haben und legt Vieles in private Hände. Im Energiesektor sowie auch im Transportbereich dürfte es in den kommenden Jahren zu sehr umfangreichen Projekten kommen.

Attraktiv für ausländische Investoren sind inzwischen diverse Sektoren Nigerias. Die größten Investitionen finden nach wie vor im Öl- und Gasbereich statt. So sind Gasverflüssigungsanlagen sowie die Erschließung von weiteren Tiefseeölfeldern geplant. Darüber hinaus war das Interesse groß, als Nigeria 2012 weite Teile seines Energiesektors für die private Übernahme ausschrieb. Weitere Infrastrukturprojekte wie der Bau neuer Häfen, riesiger Freihandelszonen, neuer Städte beziehungsweise Stadtteile sind geplant. Reichlich Projekte dürfte es in den kommenden Jahren auch in der verarbeitenden Industrie geben. So benötigt die boomende Landwirtschaft Dünger, der Bausektor Zement oder die Nahrungsmittelverarbeitung Verpackungen, unter anderem aus Aluminium.

Konsumsektor entwickelt sich

Nigeria erlebt eine massive Strukturveränderung des Konsumsektors, einhergehend mit zahlreichen Investitionen. So entstehen in etlichen Städten des Landes Einkaufszentren nach südafrikanischem Vorbild. Auch Ketten wie Shoprite oder Game kommen häufig aus Südafrika. Damit entsteht für den nigerianischen Verbraucher, der seine Einkäufe bislang vor allem auf Straßenmärkten oder in einzelnen Läden erledigt hat, eine völlig neue Form von Einkaufsmöglichkeiten.

Mit fast 175 Mio. Einwohnern ist Nigeria der größte Binnenmarkt Afrikas. Mit einem annähernden Pro-Kopf-Einkommen von mehr als 1.900 \$ jährlich gilt das Land als „low middle income country“. Dabei sind die Einkommen unter der Bevölkerung extrem ungleich verteilt. Interessant für den Konsumgüterbereich ist eine wachsende Mittelschicht, die in der Lage ist, sich einen westlichen Lebensstil zu leisten.

Marktkenner sehen dort noch viel ungenutztes Potenzial. Besonders junge Verbraucher sind für den Sektor attraktiv: Etwa 40% aller Nigerianer sind unter 15 Jahre

Ausgewählte Großprojekte			
Projektbezeichnung	Investitionssumme (US\$)	Projektstand	Anmerkung
Flüssiggasanlage in Bayelsa State	5 Mrd.	Durchführung	Joint Venture der National Nigerian Petroleum Corporation
Flüssiggasanlage in Akwa Ibom State	2,8 Mrd.	Durchführung	Europäisches Konsortium
Eko Atlantic Project	Circa 1 Mrd.	Im Bau	Bau einer Halbinsel in Lagos (Victoria Island) mit eigener Infrastruktur für circa 250.000 Bewohner
Bonga South West Aparo (Shell)	14 Mrd.	Geplant	Ausbau des Bonga-Tiefseeölfelds, Produktionskapazität: 140.000 bpd
Bonga North/Northwest (Shell)	k.A.	Geplant	Ausbau des Bonga-Tiefseeölfelds, Produktionskapazität: 50.000 bis 140.000 bpd
Egina (Total)	12,5 Mrd.	Geplant	Aufbau der gesamten Ölfeldinfrastruktur für das Egina-Tiefseeölfeld, Produktionskapazität: 150.000 bpd

Quellen: Recherchen von Germany Trade & Invest; Pressemeldungen

alt. Deutsche Anbieter haben im Konsumgüterbereich Marktchancen bei hochwertiger Unterhaltungs- und Haushaltselektronik. Regelmäßige Aufträge für Maschinen kommen zudem von der lokalen Konsumgüterindustrie, wie Procter & Gamble und Samsung.

Internationales Rating verbessert

Deutschlands Exporte nach Nigeria lagen 2012 nach vorläufigen Zahlen bei knapp 1,25 Mrd. Euro, was marginal niedriger ist als die 1,28 Mrd. Euro im Vorjahr. Nigeria ist damit nach Südafrika (2012: 8,6 Mrd. Euro) für deutsche Unternehmen der zweitgrößte Absatzmarkt in Subsahara-Afrika. Auch für die kommenden Jahre wird von Experten ein anhaltend hoher Importbedarf prognostiziert. Dieser stützt sich sowohl auf die hohe Nachfrage nach Ausrüstungen und Industriebedarf als auch auf Konsumgüter, die im eigenen Land nicht hergestellt werden.

Während Nigeria für Investoren aus dem Mittleren Osten, Asien und Lateinamerika derzeit einer der Hotspots ist, halten sich deutsche Investoren weiter zurück. Hierbei mag neben den vielen Unzulänglichkeiten im Tagesgeschäft auch die Befürchtung eine Rolle spielen, in den Sog von Korruption bei gleichzeitig strengen internen Compliance-Regeln zu geraten. International ist das Vertrauen in Nigeria zuletzt gestiegen. So haben die Ratingagenturen Standard & Poor's und Fitch die Kreditwürdigkeit Nigerias heraufgestuft.

Autor: Carsten Ehlers

HOHER IMPORTBEDARF IN SÜDAFRIKA

Südafrikas Wirtschaft wächst 2013 nur langsam. Angesichts zu geringer Investitionen und eines schwächeren Konsums stellt sich die Frage, woher die benötigten Impulse kommen sollen. Die Regierung will mit einem milliardenschweren Infrastrukturprogramm für wirtschaftliche Belebung sorgen. Allerdings wirken sich steigende Kosten und Arbeitskämpfe belastend auf die Unternehmen und das Investitionsklima aus. Der Importbedarf nimmt trotz verhaltener Wirtschaftslage zu.

Während Experten zu Jahresbeginn 2013 noch mehrheitlich mit einer realen Zunahme des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von etwa 2,8% gerechnet haben, wurden die Erwartungen mittlerweile auf 1,9 bis 2,4% reduziert. Zwar machen für 2014 Vorhersagen von 3,3% Hoffnung auf eine stärkere wirtschaftliche Dynamik, dazu müsste es der Kaprepublik aber gelingen, zumindest einige ihrer strukturellen Probleme zu lösen, die für die derzeitige Wachstumsschwäche verantwortlich sind.

Wirtschaftliche Entwicklung 2012 bis 2015 (reale Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %)				
	2012	2013 1)	2014 1)	2015 1)
BIP	2,5	1,9	3,3	4,0
Einfuhr 2)	6,3	4,2	4,5	6,2
Bruttoanlageinvestitionen	5,7	3,1	5,1	5,3
Privater Verbrauch	3,5	2,4	2,8	3,8

1) Prognosen; 2) Waren und Dienstleistungen
Quelle: Economist Intelligence Unit (EIU)

Die Auslastung der südafrikanischen Industrie beträgt derzeit nur etwa 81%, mit zuletzt steigender Tendenz. Zwar scheint sich nun der niedrige Kurs des südafrikanischen Rand gegenüber US\$ und Euro positiv bemerkbar zu machen, aber den Unternehmen macht weiterhin schwindende Wettbewerbsfähigkeit infolge stark steigender Kosten zu schaffen. Der staatliche Versorger Eskom wird die Strompreise in den nächsten fünf Jahren um jeweils 8% anheben. Nach wie vor wird das Wirt-



Foto: © sculpiés - Fotolia.com

schaftswachstum durch den Energiemangel des Landes gebremst. Energieintensive Betriebe müssen bereits ihre Produktion drosseln.

Kräftige Lohnsteigerungen und Streiks belasten

Auch hohe Lohnsteigerungen und Produktionsausfälle aufgrund von Streikwellen belasten die Wirtschaft. Mit durchschnittlich 8,8% stiegen die Löhne 2012 deutlich stärker als die Produktivität (+1,2%). Teilweise wilde Streiks im Bergbau, der Landwirtschaft und dem Transportgewerbe legten 2012 viele Betriebe lahm. Im Bergbau kam es auch 2013 noch zu vereinzelt wilden Streikaktionen.

Die derzeitige Tarifrunde im Goldbergbau wurde mit sehr hohen Lohnforderungen von 60 bis 100% eröffnet. Mit drei von vier involvierten Gewerkschaften konnte jedoch eine Einigung auf eine relativ moderate Lohnerhöhung von 7,5% erzielt werden. Streiks bei Automobilherstellern und im Baugewerbe konnten dagegen erst nach zweistelligen Gehaltssteigerungen beendet werden.

Bislang ist es der Regierung nicht gelungen, in Bezug auf die in den kollektivrechtlichen Arbeitsbeziehungen schwelenden Konflikte Handlungsfähigkeit zu zeigen, und etwa im Falle wilder Streiks mäßigenden oder ordnenden Einfluss zu nehmen. Der vom ANC im Dezember 2012 als Grundpfeiler der künftigen Regierungspolitik verabschiedete National Development Plan (NDP) gerät zudem verstärkt in die Kritik der einflussreichen Gewerkschaften des Cosatu-Dachverbandes, sodass sich daraus Unsicherheiten über dessen Umsetzung sowie die künftige Wirtschaftspolitik ergeben.

Ausgewählte Großprojekte			
Projektbezeichnung	Investitions- summe (R)	Projektstand	Anmerkung
New Largo Coal Mine Project	11,7 Mrd.	Realisierung bis 2017	Bau einer Kohlemine für das Kusile Kraftwerk
PRASA Schienenpersonenverkehr	140 Mrd.	Realisierung bis 2030	Erneuerung der Schienenflotte mit Bau einer 2 Mrd. R Fertigungsstätte, Neubau und Erneuerung von Bahntrassen
Transnet Schienen und Häfen	308 Mrd.	Realisierung bis 2020	Bau beziehungsweise Ausbau von Häfen und Bahntrassen, Schienenflotte
Clean Fuels 2 Programm	40 Mrd.	Planung, Abschluss 2017	Investitionen von Raffinerien zur Erzeugung von Kraftstoffen nach Euro V Standard, unter anderem Sasol 11,7 Mrd. und BP/Shell 5 Mrd. R
Swazilink Railway	17 Mrd.	Planung, Abschluss 2016	Bau einer Bahnverbindung von der Mpumalanga Provinz zu den Häfen in Richards Bay und Maputo durch Swasiland
Eskom Energie	350 Mrd.	Realisierung bis 2018	Ausbau Energieinfrastruktur
Telkom	6 Mrd.	Realisierung bis 2016	Aufbau Mobilfunknetz
Automobilindustrie	rund 14 Mrd.	Realisierung kommende Jahre	Neu- und Ausbau von Werken verschiedener Hersteller und Zulieferer
Square Kilometre Array	15 Mrd.	Planung, Abschluss 2023	Größtes Radioteleskop der Welt, internationales Gemeinschaftsprojekt
Lesotho Highlands Water Project	mindestens 7 Mrd.	Planung, Abschluss 2020	Phase 2, Bau eines neuen Staudamms
Umzimvubu Water Scheme	20 Mrd.	Planung, Abschluss 1. Phase bis 2018	Bau von Staudämmen, Bewässerungssystemen und eines Kraftwerks am Umzimvubu River in Eastern Cape

*1 1 Rand = rund 0,07 Euro

Quellen: Recherchen von Germany Trade & Invest; Pressemeldungen

Nach einem Plus von 5,7% im Jahr 2012 verlangsamte sich der Anstieg der Bruttoanlageinvestitionen im 1. Halbjahr 2013 deutlich. Bei gleichbleibender Entwicklung könnte es für das gesamte Jahr nur zu einem Zuwachs von etwa 2,7% kommen. Besonders die privaten Unternehmen agieren angesichts der unsicheren wirtschaftlichen Lage vorsichtig. Durch die Zurückhaltung

bei den Investitionen haben sich bereits Rücklagen in Höhe von 580 Mrd. Rand (R; umgerechnet rund 43 Mrd. Euro; 1 R = circa 0,07 Euro) angesammelt. Viele Hoffnungen ruhen auf dem öffentlichen Sektor, der bis 2030 mit einem 4-Bill.-R-Infrastrukturprogramm die Wirtschaft ankurbeln will. Allerdings kam es zuletzt wieder zu Verzögerungen bei neuen und laufenden Vorhaben.

Konsumklima trübt sich ein

Der private Konsum verliert als bisheriger Wachstumsmotor der südafrikanischen Wirtschaft an Schwung. Nach einem Plus von 4,8% (2011) und 3,5% (2012) zeichnet sich für 2013 mit geschätzten 2,4% eine weitere Verlangsamung ab. Auch der Einzelhandel verbucht geringeres Umsatzwachstum. Lag das Plus 2012 bei 4,7%, so stiegen die Verkäufe in den ersten sieben Monaten 2013 gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum nur noch um 3,0%.

Die Ursache dafür liegt in erster Linie in der langsameren Entwicklung der verfügbaren Einkommen. Trotz kräftiger Lohnerhöhungen schmilzt die Kaufkraft der südafrikanischen Verbraucher durch steigende Lebenshaltungskosten, etwa infolge höherer Strom- und Benzinpreise. Auch ist die Verschuldungsquote der Haushalte mit rund 76% bereits sehr hoch. Zudem verharrt die Arbeitslosigkeit auf einem hohen Niveau von etwa 25%. Die Inflationsrate dürfte nach Prognosen der Zentralbank 2013 auf 6% steigen und damit die Obergrenze der Zielvorgabe von 3 bis 6% erreichen.

Zu den strukturellen Schwächen Südafrikas gehört auch das große Handelsbilanzdefizit. Im Jahr 2012 waren die Importe um 16,4% höher als die Exporte. In den ersten acht Monaten 2013 weitete sich das Defizit auf 20,3% aus. Die Importe wachsen weiterhin deutlich schneller als die Exporte. Besonders gefragt sind immer noch Maschinen und Ausrüstungen, die als größter Einfuhrposten um 17,6% zulegen. Der südafrikanische Export konnte dagegen noch nicht in ausreichendem Maße von dem derzeit schwachen Wechselkurs des Rand profitieren. Von Anfang Januar 2012 bis Anfang Oktober 2013 verzeichnete der Rand gegenüber dem Euro einen Wertverlust von etwa 22%.

Für den deutschen Außenhandel ist Südafrika von großer Bedeutung. Auf der Rangliste der wichtigsten Überseemärkte steht das Land an 11. Position und hat den gleichen Stellenwert wie Mexiko und Kanada. Deutschland ist nach der VR China zweitwichtigstes Lieferland der Kaprepublik. Der bilaterale Handel erreichte 2012 rund 13,9 Mrd. Euro (2011: 14,9 Mrd. Euro). Während die südafrikanischen Lieferungen nach Deutschland um rund 22% zurückgingen, konnten die deutschen Ausfuhren um etwa 1,6% zulegen. Von Januar bis Juli 2013 entwi-

ckelten sich die deutschen Lieferungen nach Südafrika wieder robust (+5,6% gegenüber dem Vorjahreswert).

Kündigung des bilateralen Investitionsschutzabkommens

Ende Oktober 2013 hat Südafrika einseitig das bilaterale Investitionsschutzabkommen mit Deutschland, das am 10.4.98 in Kraft getreten war, gekündigt. Dieses Vorgehen ist allerdings kein Einzelfall, sondern betrifft gleichermaßen zwölf weitere Mitgliedsstaaten der EU. Vor Deutschland hatten bereits Belgien/Luxemburg und Spanien Kündigungsschreiben erhalten. Auch das Abkommen mit den Niederlanden ist inzwischen betroffen und weitere Kündigungen, zum Beispiel gegenüber dem Vereinigten Königreich, dürften folgen.

Grund ist die Ansicht der südafrikanischen Seite, diese Abkommen begünstigten die europäischen Partner und griffen zu sehr in die nationale Gesetzgebungskompetenz ein. Dahinter dürfte insbesondere die Befürchtung stehen, dass solche Investitionsschutzabkommen ein Hindernis bei der Transformation der Wirtschaftsstruktur durch Broad Based Black Economic Empowerment (BBBEE) darstellen, wodurch ehemals benachteiligte Bevölkerungsgruppen verstärkt in das aktive Wirtschaftsleben integriert werden sollen.

Stattdessen soll der Investitionsschutz künftig durch nationale Rechtsvorschriften garantiert werden. Der geplante Promotion and Protection of Investment Bill wurde zwar mittlerweile vom Kabinett abgesegnet, bis zur einer Verabschiedung durch das Parlament und das in Kraft treten dürften allerdings noch einige Monate ins Land ziehen. Das neue Gesetz soll auch ein Musterinvestitionsschutzabkommen enthalten, das für mögliche künftige Verhandlungen über ein neues Investitionsschutzabkommen zwischen Südafrika und der EU genutzt werden könnte.

Bestehende Investitionen deutscher Unternehmen bleiben auch nach Kündigung des bilateralen Abkommens über weitere 20 Jahre geschützt. Für Neuinvestitionen dürfte es aber zu Verschlechterungen kommen, da das Bestehen eines Investitionsschutzabkommens eine Voraussetzung für die Erteilung von Investitionsgarantien des Bundes ist.

Autor: Heiko Stumpf

TABELLENANHANG

Demografische Entwicklung und Fläche			
Land	Einwohner 2013 1) (Mio.)	Durchschnittliche Wachstumsrate 2010-2015 1) (%)	Fläche 2011 (qkm)
Ägypten	84,2	1,7	1.001.450
Äquatorialguinea	0,7	2,7	28.050
Äthiopien	88,9	2,1	1.104.300
Algerien	38,5	1,4	2.381.740
Angola	20,8	2,7	1.246.700
Benin	10,3	2,7	114.760
Botsuana	2,1	1,1	581.730
Burkina Faso	17,8	3,0	274.220
Burundi	9,0	1,9	27.830
Côte d'Ivoire	24,1	2,2	322.460
Dschibuti	0,9	1,9	23.200
Eritrea	6,3	2,9	117.600
Gabun	1,6	1,9	267.670
Gambia	1,9	2,7	11.300
Ghana	25,6	2,3	238.540
Guinea	11,1	2,5	245.860
Guinea-Bissau	1,6	2,1	36.130
Kamerun	22,0	2,1	475.440
Kap Verde	0,5	0,9	4.030
Kenia	43,3	2,7	580.370
Komoren	0,7	2,5	1.861
Kongo	4,2	2,2	342.000
Kongo (Dem.)	77,0	2,6	2.344.860
Lesotho	1,9	1,0	30.360
Liberia	4,1	2,6	111.370
Libyen	6,5	0,8	1.759.540
Madagaskar	23,0	2,8	587.040
Malawi	17,1	3,2	118.480

Land	Einwohner 2013 1) (Mio.)	Durchschnittliche Wachstumsrate 2010-2015 1) (%)	Fläche 2011 (qkm)
Mali	16,9	3,0	1.240.190
Marokko	32,9	1,0	446.550
Mauretanien	3,7	2,2	1.030.700
Mauritius	1,3	0,5	2.040
Mosambik	22,9	2,2	799.380
Namibia	2,2	1,7	824.290
Niger	16,6	3,5	1.267.000
Nigeria	169,2	2,5	923.770
Ruanda	10,6	2,9	26.340
Sambia	14,5	3,0	752.610
São Tomé und Príncipe	0,2	2,0	960
Senegal	13,5	2,6	196.720
Seychellen	0,1	0,3	460
Sierra Leone	6,3	2,1	71.740
Simbabwe	13,1	2,2	390.760
Somalia	10,3	2,6	637.660
Sudan	34,4	2,4 2)	1.861.480
Südafrika	51,7	0,5	1.219.090
Südsudan	10,6	k.A.	644.330
Swasiland	1,1	1,4	17.360
Tansania	46,3	3,1	947.300
Togo	6,4	2,0	56.790
Tschad	11,0	2,6	1.284.000
Tunesien	10,9	1,0	163.610
Uganda	36,8	3,1	241.550
Zentralafrikan. Rep.	4,6	2,0	622.980

1) Schätzung; 2) 2010

Quellen: Economist Intelligence Unit (EIU); Internationaler Währungsfonds (IWF); United Nations Statistics Division; Weltbank Indikatoren

Bruttoinlandsprodukt (BIP)				
Land	Nominales BIP 2013 (Mrd. US\$) 1)	BIP/Kopf 2013 (US\$) 1)	Realer BIP- Zuwachs 2013 (%) 1)	Realer BIP- Zuwachs 2014 (%) 2)
Ägypten	262,0	3.113,8	1,8	2,8
Äquatorialguinea	17,1	22.343,6	-1,5	-1,9
Äthiopien	47,3	532,8	7,0	7,5
Algerien	215,7	5.668,4	3,1	3,7
Angola	123,9	5.955,7	5,6	6,3
Benin	8,4	809,9	4,9	4,8
Botsuana	15,5	7.470,1	3,9	4,1
Burkina Faso	12,1	682,8	6,5	6,4
Burundi	2,7	297,8	4,5	4,7
Côte d'Ivoire	28,3	1.175,2	8,0	8,0
Dschibuti	1,5	1.596,7	5,0	5,9
Eritrea	3,4	543,2	1,1	1,9
Gabun	19,9	12.773,4	6,6	6,8
Gambia	0,9	477,7	6,4	8,5
Ghana	45,6	1.781,7	7,9	6,1
Guinea	6,5	588,2	2,9	5,2
Guinea-Bissau	0,9	545,9	3,5	2,7
Kamerun	27,9	1.267,7	4,6	4,9
Kap Verde	1,9	3.907,8	1,5	4,4
Kenia	45,3	1.045,8	5,9	6,2
Komoren	0,7	928,3	3,5	3,9
Kongo	14,3	3.407,9	5,8	4,8
Kongo (Dem.)	18,6	241,0	6,2	10,5
Lesotho	2,5	1.288,9	4,1	4,9
Liberia	1,9	484,6	8,1	6,8
Libyen	70,9	10.863,6	-5,1	25,5
Madagaskar	10,5	458,3	2,6	3,8
Malawi	3,7	215,2	4,9	6,1

TABELLENANHANG

Land	Nominales BIP 2013 (Mrd. US\$) 1)	BIP/Kopf 2013 (US\$) 1)	Realer BIP- Zuwachs 2013 (%) 1)	Realer BIP- Zuwachs 2014 (%) 2)
Mali	11,4	674,6	4,8	7,4
Marokko	104,8	3.189,9	5,1	3,8
Mauretanien	4,2	1.125,9	6,4	6,4
Mauritius	11,9	9.135,6	3,4	4,4
Mosambik	14,6	640,4	7,0	8,5
Namibia	12,3	5.656,7	4,4	3,9
Niger	7,3	439,9	6,2	6,3
Nigeria	292,1	1.725,1	6,2	7,4
Ruanda	7,7	723,6	7,5	7,5
Sambia	22,2	1.529,6	6,0	6,5
São Tomé und Príncipe	0,3	1.624,7	4,5	5,5
Senegal	15,4	1.140,6	4,0	4,6
Seychellen	1,3	13.683,7	3,3	3,8
Sierra Leone	4,6	729,4	13,3	14,0
Simbabwe	10,5	799,2	3,2	3,6
Somalia	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Sudan	52,5	1.526,9	3,9	2,5
Südafrika	353,9	6.847,4	2,0	2,9
Südsudan	11,8	1.111,2	24,7	43,0
Swasiland	3,8	3.484,4	-0,1	0,3
Tansania	31,9	690,2	6,9	7,2
Togo	4,3	669,9	5,5	5,9
Tschad	13,6	1.234,3	3,9	10,5
Tunesien	48,4	4.431,3	3,0	3,7
Uganda	22,6	613,8	5,6	6,4
Zentralafrikan. Republik	2,0	444,5	-14,5	0,2

1) Schätzung; 2) Prognose
Quelle: IWF

Außenhandel (Mio. US\$)				
Land	Wareneinfuhr 2011	Wareneinfuhr 2012	Warenausfuhr 2011	Warenausfuhr 2012
Ägypten	62.245	69.254	31.570	29.385
Äquatorialguinea	6.500 1)3)	7.500 1)3)	13.500 1)	15.500 1)
Äthiopien	8.896	12.656	2.875	3.000 1)
Algerien	47.247	47.490	73.489	71.866
Angola	20.229 3)	24.000 1)3)	67.310	74.000 1)
Benin	2.200 1)	2.200 1)	1.410 1)	1.400 1)
Botsuana	7.272	8.025	5.882	5.971
Burkina Faso	2.406	3.150 1)	2.352	2.183
Burundi	752	751	123 2)	134 2)
Côte d'Ivoire	6.720	9.777	12.542	12.350 1)
Dschibuti	511 3)	580 1)3)	93	95 1)
Eritrea	890 1)	1.000 1)	400 1)	480 1)
Gabun 4)	3.665	3.631	9.766	9.665
Gambia	344	380 1)	95	100 1)
Ghana	15.968	18.000 1)	12.785	13.000 1)
Guinea	2.106	2.300 1)	1.433	1.300 1)
Guinea-Bissau	260 1)	250 1)	230 1)	130 1)
Kamerun 4)	6.800 3)	7.300 1)3)	4.517	4.500 1)
Kap Verde	947	765	69 5)	53 5)
Kenia	14.782	16.290	5.756	6.127
Komoren	277	273	25	19
Kongo 4)	5.200 1)3)	5.200 1)3)	11.600 1)	10.700 1)
Kongo (Dem.)	5.500 1)	6.100 1)	6.600 1)	6.300 1)
Lesotho	2.500 1)	2.600 1)	1.172	1.100 1)
Liberia	1.044	1.066	367	459
Libyen	8.000 1)	23.000 1)	18.996	62.216
Madagaskar	2.906	3.050 1)	1.590 1)	1.500 1)
Malawi	2.428	2.724	1.425	1.184

TABELLENANHANG

Land	Wareneinfuhr 2011	Wareneinfuhr 2012	Warenausfuhr 2011	Warenausfuhr 2012
Mali	3.390	2.941	2.391	2.164
Marokko	44.272	44.776	21.654	21.417
Mauretanien	2.467	3.170	2.776	2.641
Mauritius	5.149	5.354	2.565	2.673
Mosambik	6.306	6.800 1)	3.604	4.100 1)
Namibia	6.360 1)	6.420 1)	4.407	4.034
Niger	2.700 1)	2.900 1)	1.250 1)	1.500 1)
Nigeria	56.000 1)	51.000 1)	114.500 1)	116.000 1)
Ruanda	1.776	2.408	464	591
Sambia	7.178	8.200 1)	9.001	8.600 1)
São Tomé und Príncipe	132	131	11	11 1)
Senegal	5.909	6.434	2.542	2.532
Seychellen	750 1)	800 1)	483	497
Sierra Leone	1.717	1.572	349	1.109
Simbabwe	4.400 1)	4.400 1)	3.512	3.884
Somalia	880	670	520	510
Sudan 6)	9.236	9.475	9.689	3.368
Südafrika	121.606	124.245	98.047	87.256
Südsudan	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Swasiland	1.950 1)	1.990 1)	1.910 1)	1.900 1)
Tansania	10.799	11.346	4.735	5.500 1)
Togo	1.800 1)	1.850 1)	1.100 1)	1.000 1)
Tschad	2.700 1)3)	2.800 1)3)	4.600 1)	4.400 1)
Tunesien	23.952	24.447	17.847	17.008
Uganda	5.631	6.044	2.159	2.357
Zentralafrikan. Republik 4)	310 1)3)	320 1)3)	190 1)	210 1)

1) Schätzung; 2) ohne Gold; 3) fob; 4) ohne CEMAC-Handel; 5) ohne Re-Exporte; 6) einschließlich Südsudan
Quelle: Unctad

Bilateraler Handel				
Land	Deutsche Wareneinfuhr 2012 (in 1.000 Euro)	Veränderung gegenüber Vorjahr (in %)	Deutsche Waren- ausfuhr 2012 (in 1.000 Euro)	Veränderung gegenüber Vorjahr (in %)
Ägypten	1.412.591	-15,8	2.603.038	9,9
Äquatorialguinea	74.116	151,7	34.650	-8,7
Äthiopien	207.314	-16,2	170.778	39,4
Algerien	1.813.616	-8,6	1.818.900	17,3
Angola	265.397	-69,0	390.646	55,3
Benin	2.940	-60,9	78.182	-6,3
Botsuana	514	-69,5	46.092	99,0
Burkina Faso	6.724	-35,2	61.270	56,0
Burundi	14.480	-7,1	14.782	83,9
Côte d'Ivoire	957.518	-10,1	145.349	48,2
Dschibuti	259	-43,8	10.479	41,5
Eritrea	684	438,6	26.305	7,8
Gabun	119.649	100,0	80.817	0,7
Gambia	355	146,5	9.921	18,9
Ghana	319.278	131,7	328.493	18,8
Guinea	102.238	11,9	55.421	141,3
Guinea-Bissau	k.A.	k.A.	1.243	-73,9
Kamerun	75.326	-64,2	128.192	3,5
Kap Verde	574	-20,9	7.323	-47,5
Kenia	113.365	-11,3	302.070	21,2
Komoren	2.830	19,3	3.466	162,0
Kongo	72.263	-57,7	69.691	26,9
Kongo (Dem.)	78.456	623,8	129.942	14,2
Lesotho	556	-58,6	1.573	19,3
Liberia	15.039	-51,5	72.175	-77,2
Libyen	5.479.825	175,6	694.403	117,5
Madagaskar	90.996	9,6	34.375	10,3

Land	Deutsche Wareneinfuhr 2012 (in 1.000 Euro)	Veränderung gegenüber Vorjahr (in %)	Deutsche Warenausfuhr 2012 (in 1.000 Euro)	Veränderung gegenüber Vorjahr (in %)
Malawi	68.876	-10,4	21.040	30,1
Mali	3.685	71,3	81.223	-0,9
Marokko	792.250	5,9	1.612.722	5,8
Mauretanien	141.020	6,4	152.204	-2,9
Mauritius	36.715	3,1	93.155	-2,8
Mosambik	114.383	-11,0	62.368	8,9
Namibia	102.126	-46,6	133.564	-16,4
Niger	180	114,3	25.893	18,3
Nigeria	4.429.862	27,2	1.252.329	-2,5
Ruanda	9.062	-32,9	33.184	40,3
Sambia	32.882	-11,1	90.437	98,4
São Tomé und Príncipe	159	18,7	578	53,7
Senegal	6.919	-0,2	78.552	-7,3
Seychellen	1.843	-56,1	12.199	21,8
Sierra Leone	12.576	-10,7	39.502	16,8
Simbabwe	47.943	9,2	57.297	16,1
Somalia	378	-25,1	1.863	-8,1
Sudan	18.698	-20,6	162.947	-47,8
Südafrika	5.083.579	-18,2	8.800.125	1,6
Südsudan	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Swasiland	23.939	57,5	4.002	-12,1
Tansania	138.732	-14,2	176.090	32,0
Togo	40.244	-75,1	46.527	-17,7
Tschad	3.266	-74,5	19.030	57,8
Tunesien	1.458.497	-4,3	1.402.806	-9,3
Uganda	86.044	-11,9	96.151	-4,0
Zentralafrikan. Republik	1.229	-22,1	3.323	33,0

Quelle: Statistisches Bundesamt

Ausländische Direktinvestitionen				
Land	Bestand 2012 (Mio. US\$)	Zufluss 2012 (Mio. US\$)	Bestand aus Deutschland 2011 (Mio. Euro) 1) 2)	Zufluss aus Deutschland 2012 (Mio. Euro) 2)
Ägypten	75.410	2.798	1.065	110
Äquatorialguinea	13.503	2.115	-	k.A.
Äthiopien	5.803	970	x	6
Algerien	23.264	1.484	308	48
Angola	1.937	-6.898	94	-10
Benin	912	159	x	k.A.
Botsuana	1.318	293	13	k.A.
Burkina Faso	431	40	x	k.A.
Burundi	9	1	-	k.A.
Côte d'Ivoire	7.653	478	15	k.A.
Dschibuti	1.056	100	-	k.A.
Eritrea	779	74	x	k.A.
Gabun	4.269	702	x	k.A.
Gambia	782	79	-	k.A.
Ghana	16.622	3.295	31	1
Guinea	3.416	744	-	-1
Guinea-Bissau	102	16	-	k.A.
Kamerun	5.238	507	x	k.A.
Kap Verde	1.298	71	-	k.A.
Kenia	2.876	259	61	2
Komoren	100	17	-	k.A.
Kongo	21.012	2.758	x	k.A.
Kongo (Dem.)	4.488	3.312	x	k.A.
Lesotho	839	172	-	k.A.
Liberia	7.221	1.354	7	k.A.
Libyen	16.334	-	919	-134
Madagaskar	5.809	895	2	k.A.

TABELLENANHANG

Land	Bestand 2012 (Mio. US\$)	Zufluss 2012 (Mio. US\$)	Bestand aus Deutschland 2011 (Mio. Euro) 1) 2)	Zufluss aus Deutschland 2012 (Mio. Euro) 2)
Malawi	1.167	129	-	k.A.
Mali	2.786	310	x	2
Marokko	48.176	2.836	197	-2
Mauretanien	4.155	1.204	x	k.A.
Mauritius	2.944	361	543	-231
Mosambik	12.632	5.218	15	k.A.
Namibia	3.491	357	86	26
Niger	4.049	793	-	k.A.
Nigeria	76.369	7.029	64	134
Ruanda	743	160	x	k.A.
Sambia	11.994	1.066	8	k.A.
São Tomé und Príncipe	344	50	-	k.A.
Senegal	2.346	338	x	k.A.
Seychellen	1.859	114	-	k.A.
Sierra Leone	1.913	740	-	k.A.
Simbabwe	2.601	400	46	-2
Somalia	776	107	-	k.A.
Sudan	30.368	2.466	-	k.A.
Südafrika	138.964	4.572	6.273	246
Südsudan	k.A.	k.A.	x	k.A.
Swasiland	958	90	-	k.A.
Tansania	10.984	1.706	13	k.A.
Togo	892	166	6	k.A.
Tschad	4.200	323	-	k.A.
Tunesien	33.634	1.918	231	-19
Uganda	8.191	1.721	6	-3
Zentralafrikan. Republik	619	71	x	k.A.

1) vorläufige Angaben; 2) x = Aus Gründen der Geheimhaltung von Einzelangaben nicht veröffentlicht; - = nichts vorhanden; 0 = weniger als die Hälfte von 1 in der letzten besetzten Stelle, jedoch mehr als nichts

Quellen: Unctad; Deutsche Bundesbank

Internationale Rankings			
Land	Doing Business 2013 1)	Global Competitiveness Index 2013/14 2)	Corruption Perceptions Index 2012 3)
Ägypten	109	118	118
Äquatorialguinea	162	-	163
Äthiopien	127	127	113
Algerien	152	100	105
Angola	172	142	157
Benin	175	130	94
Botsuana	59	74	30
Burkina Faso	153	140	83
Burundi	159	146	165
Côte d'Ivoire	177	126	130
Dschibuti	171	-	94
Eritrea	182	-	150
Gabun	170	112	102
Gambia	147	116	105
Ghana	64	114	64
Guinea	178	147	154
Guinea-Bissau	179	-	150
Kamerun	161	115	144
Kap Verde	122	122	39
Kenia	121	96	139
Komoren	158	-	133
Kongo	183	-	144
Kongo (Dem.)	181	-	160
Lesotho	136	123	64
Liberia	149	128	75
Libyen	-	108	160
Madagaskar	142	132	118

Land	Doing Business 2013 1)	Global Competitiveness Index 2013/14 2)	Corruption Perceptions Index 2012 3)
Malawi	157	136	88
Mali	151	135	105
Marokko	97	77	88
Mauretanien	167	141	123
Mauritius	19	45	43
Mosambik	146	137	123
Namibia	87	90	58
Niger	176	-	113
Nigeria	131	120	139
Ruanda	52	66	50
Sambia	94	93	88
São Tomé und Príncipe	160	-	72
Senegal	166	113	94
Seychellen	74	80	51
Sierra Leone	140	144	123
Simbabwe	172	131	163
Somalia	-	-	174
Sudan	143	-	173
Südafrika	39	53	69
Südsudan	-	-	-
Swasiland	123	124	88
Tansania	134	125	102
Togo	156		128
Tschad	184	148	165
Tunesien	50	83	75
Uganda	120	129	130
Zentralafrikan. Republik	185	-	144

1) Rangfolge unter 185 Ländern; 2) Rangfolge unter 148 Ländern; 3) Rangfolge unter 174 Ländern

Quellen: Weltbank; World Economic Forum; Transparency International

KONTAKTANSCHRIFTEN

Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft e.V.
German African Business Association
Neuer Jungfernstieg 21
20354 Hamburg
Tel.: 0049(0)40 41 91 33-0; Fax: -35 47 04
E-Mail: post@afrikaverein.de
Internet: www.afrikaverein.de

Deutscher Industrie- und Handelskammertag e.V.
(DIHK)
Breite Straße 29
10178 Berlin
Tel.: 0049(0)30 203 08-0; Fax:-1000
E-Mail: infocenter@dihk.de
Internet: www.dihk.de

Nah- und Mittelost-Verein e.V.
Jägerstr. 63 D, 10117 Berlin
Tel.: 0049(0)30 20 64 10-0; Fax: -10
E-Mail: numov@numov.de
Internet: www.numov.de

Südliches Afrika Initiative der Deutschen Wirtschaft
(SAFRI)
Plieninger Straße 148b
70567 Stuttgart-Möhringen
Tel.: 0049(0)711 179 35 37; Fax: -38 16
E-Mail: info@safri.de
Internet: www.safri.de

DEUTSCHE AUSLANDSHANDELS- KAMMERN UND DELEGIERTENBÜROS

Ägypten

Deutsch-Arabische Industrie- und Handelskammer
German-Arab Chamber of Industry and Commerce
Geschäftsführer: Dr. Rainer Herret
P.O. Box 385, 11511 Ataba, Cairo
Tel.: 0020/233 36 81 83; Fax: -80 26
E-Mail: info@ahk-mena.com
Internet: www.ahkmena.com; <http://aegypten.ahk.de>

Algerien

Deutsch-Algerische Industrie- und Handelskam-
mer
Chambre Algéro-Allemande de Commerce et
d'Industrie
Geschäftsführer: Dr. Christoph J. Partsch
11, rue Mohamed Khoudi, El Biar, 16000 Alger
Tel.: 00213/21 92 18 44, -17 79; Fax: -18 27
E-Mail: info@ahk-algerie.dz
Internet: <http://algerien.ahk.de>;
<http://www.algerien.ahk.de/>

Angola

Delegation der Deutschen Wirtschaft in Angola
Delegierter: Ricardo Gerigk
Rua Engenheiro Armindo de Andrade, n° 80
Bairro Miramar, Luanda
Tel.: 00244/946 26 75 25; Fax: -222 44 28 31
E-Mail: ricardo.gerigk@gmail.com
Internet: <http://angola.ahk.de>

Ghana

Delegation der Deutschen Wirtschaft in Ghana
Delegation of German Industry and Commerce in
Ghana
Delegierter: Patrick Martens
World Trade Center
Office: Mezzanine Floor
No. 29 Independence Avenue, Accra
Tel.: 00233/30 263 16 81-3; Fax: -16 84
E-Mail: patrick.martens@ghana.ahk.de
Internet: <http://ghana.ahk.de>

Kenia

Delegation der Deutschen Wirtschaft in Kenia
Delegation of German Industry and Commerce in
Kenya

Delegierter: Ingo Badoreck
Riverside Drive, Riverside Mews Bdg. (German
House)

Westlands, Nairobi

Tel.: 00254 20/214 00 08; Fax: -09

E-Mail: office@kenya-ahk.co.ke

Internet: <http://ahk.de>

Marokko

Deutsche Industrie- und Handelskammer in
Marokko

Chambre Allemande de Commerce et d'Industrie
au Maroc

Geschäftsführer: Marco Wiedemann

Lot. El Manar, Villa 18, rue Ahmed Ben Taher El
Menjra

Quartier El Hank, 20160 Casablanca

Tel.: 00212/522 42 94 00/01; Fax: -94 81 72

E-Mail: info@dihkcasa.org

Internet: <http://marokko.ahk.de>

Nigeria

Delegation der Deutschen Wirtschaft in Nigeria
Delegation of German Industry and Commerce in
Nigeria

Delegierter: André Rönne

P.O. Box 51 311, Falomo Ikoyi, Lagos

Tel.: 00234/1 270 07 46; Fax: -48

E-Mail: roenne@lagos-ahk.de

Internet: <http://nigeria.ahk.de/>

Südliches Afrika

Deutsche Industrie- und Handelskammer für das
südliche Afrika

Southern African-German Chamber of Commerce
and Industry (SAGCC)

Geschäftsführer: Matthias Boddenberg

P.O. Box 87078, Houghton, 2041, Johannesburg

Tel.: 0027/11 486 27 75; Fax: -36 25

E-Mail: info@germanchamber.co.za

Internet: www.germanchamber.co.za;

<http://suedafrika.ahk.de/>

Tunesien

Deutsch-Tunesische Industrie- und
Handelskammer

Chambre Tuniso-Allemande de l'Industrie et du
Commerce

Geschäftsführerin: Dagmar Ossenbrink

Immeuble Le Dôme, Rue du Lac Léman

1053 Les Berges du Lac, Tunis

Tel.: 00216/71 96 52 80; Fax: -45 53

E-Mail: info@ahktunis.org

Internet: <http://tunesien.ahk.de>