

IO – Fachreport

POTENTIALE IN SUBSAHARA AFRIKA NUTZEN CHANCEN FÜR DIE ÖSTERREICHISCHE WIRTSCHAFT

ERSTELLT VON:

Prof. Dr. Philipp von Carlowitz
Institut für Neue Märkte
InNeMa GmbH

2019

gefördert durch



Die Studie wurde erstellt von:

Institut für Neue Märkte
InNeMa GmbH
Im Rotbad 17
72076 Tübingen

e-mail: vcarrowitz@institut.neuemaerkte.de

mobil: +49 (0)176 103 523 76

unter Mitarbeit von: Friederike Wehnert, Felix Seidel, Fabian Thies

Gefördert durch die Austrian Development Agency (ADA) aus Mitteln der Österreichischen
Entwicklungszusammenarbeit

 fb.com/aussenwirtschaft

 twitter.com/wko_aw

 linkedin.com/company/aussenwirtschaft-austria

 youtube.com/aussenwirtschaft

 flickr.com/aussenwirtschaftaustria

www.austria-ist-ueberall.at

blog

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere die Rechte der Verbreitung, der Vervielfältigung, der Übersetzung, des Nachdrucks und die Wiedergabe auf fotomechanischem oder ähnlichem Wege durch Fotokopie, Mikrofilm oder andere elektronische Verfahren sowie der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, der Wirtschaftskammer Österreich – AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA vorbehalten. Die Wiedergabe mit Quellenangabe ist vorbehaltlich anders lautender Bestimmungen gestattet.

Es wird darauf hingewiesen, dass alle Angaben trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr erfolgen und eine Haftung der Wirtschaftskammer Österreich – AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA ausgeschlossen ist.

Darüber hinaus ist jede gewerbliche Nutzung dieses Werkes der Wirtschaftskammer Österreich – AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA vorbehalten.

© AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA DER WKÖ

Offenlegung nach § 25 Mediengesetz i.d.g.F.

Herausgeber und Medieninhaber (Verleger):

WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH / AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung und Ziel der Studie	6
2. Subsahara Afrika, Fokusländer und Regionalismus.....	8
2.1. Situation und Entwicklungen von Subsahara Afrika.....	8
2.2. Situation und Entwicklungen in den Fokusländern.....	11
2.3. Regionalismus.....	14
3. Trends und ihre Auswirkungen auf das Afrikageschäft.....	18
3.1. Urbanisierung	18
3.2. Mittelklasse und Demographie	20
3.3. Innovationen und neue Technologien	21
3.3.1. Neue Technologien mit Potential in SSA.....	21
3.3.2. Voraussetzungen für eine wirksame Nutzung der neuen Technologien in SSA.....	22
3.4. Klimawandel und Umweltbelastung	25
4. Potentiale und Position Österreichs.....	28
4.1. Potentiale aus wirtschaftlicher Entwicklung und Trends	28
4.2. Potentiale in den Branchen	31
4.3. Position österreichischer Unternehmen in Subsahara Afrika	36
5. Doing Business Bedingungen in den Fokusländern.....	40
5.1. Doing Business für die Markteintrittsform Export	41
5.2. Doing Business für die Markteintrittsform Vertriebsgesellschaft.....	44
5.3. Doing Business für Markteintrittsform Produktion.....	47
6. Herausforderung im Subsahara Afrikageschäft und Maßnahmen.....	49
6.1. Herausforderung im Subsahara Afrika Geschäft.....	49
6.2. Maßnahmen zum Umgang mit den operativen Herausforderungen	51
7. Fazit: Die Rolle von Geschäftsmodellen	54
8. Literaturverzeichnis.....	56
9. Anhang.....	61
a) Austrian Development Agency.....	61
b) Finanzierungsmöglichkeiten im SSA-Geschäft (OeKB Beitrag).....	62
b) Methodik zur Identifikation der Fokusländer und -branchen.....	65
c) Länderprofile	68

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1 – Zeitpunkt der nächsten Präsidenten- oder Parlamentswahlen in den Fokusländern	11
Tabelle 2 – Indikatoren der Fokusländer.....	12
Tabelle 3 – Neue Technologien und Ihre Anwendung im SSA-Kontext	21
Tabelle 4 – Preise im IKT-Sektor und Geschwindigkeit des Internets.....	24
Tabelle 5 – Wachstumsraten der Wirtschaftssektoren in den Fokusländern.....	32
Tabelle 6 – Absolutes Marktwachstum in den Fokusländern 2017 (in Mio. USD).....	32
Tabelle 7 – Österreichische Exporte in die Fokusländer und -branchen 2018.....	37
Tabelle 8 – Ausgewählte Doing Business Indikatoren insb. beim Export.....	41
Tabelle 9 – Beispielrechnung für Transport- und Transaktionskosten beim Export nach SSA	43
Tabelle 10 – Ausgewählte Doing Business Indikatoren insb. bei Vertriebsgesellschaft	44
Tabelle 11 – Ausgewählte Doing Business Indikatoren bei lokaler Produktion	47
Tabelle 12 – Ergebnis Scoring Modell (Standardisierte Werte)	66
Tabelle 13 – Rangbildung der Fokusbranchen	67

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 – Wirtschaftswachstum (real) nach Regionen in SSA	9
Abbildung 2 – Strukturelle Transformation in SSA nach Region 2000-2017	10
Abbildung 3 – BIP- und BIP pro Kopf Wachstum der Fokusländer 2018-2022	12
Abbildung 4 – Wachstumstreiber der Fokusländer.....	13
Abbildung 5 – Urbanisierungsraten 2000 und 2030 und Anteil der Slumbevölkerung	18
Abbildung 6 – Mittelschicht: Größe und Anteil der Bevölkerung	20
Abbildung 7 – Network Readiness Index 2016 inkl. Subindizes	23
Abbildung 8 – Einfluss der Erderwärmung auf das BIP-Wachstum der Fokusländer.....	25
Abbildung 9 – Globaler Einfluss der Erderwärmung auf die Fokusbranchen.....	26
Abbildung 10 – Import Volumen und Wachstum im Maschinenbau 2018.....	33
Abbildung 11 – Import Volumen und Wachstum Chemie ohne Pharma 2018.....	34
Abbildung 12 – Import Volumen und Wachstum elektrische Ausrüstung 2018.....	34
Abbildung 13 – Import Volumen und Wachstum Metallwaren 2018.....	35
Abbildung 14 – Österreichs Warenexporte und jährliches Wachstum 2010-2018.....	36
Abbildung 15 – Exportwachstum Österreichs nach Land und Branche	37
Abbildung 16 – Veränderung Warenexporte Österreich und Warenimporte SSA-Länder 2000-2018. 38	
Abbildung 17 – Exportwachstum Österreich relativ zu Import Fokusländer - Fokusbranchen	39
Abbildung 18 – Ease of Doing Business Score 2019	40
Abbildung 19 – Bewertung der Herausforderungen im Subsahara Afrikageschäft	49
Abbildung 20 – Filter Vorgehen zur Vorauswahl der 19 Länder für Scoring Model.....	65
Abbildung 21 – Annahmen des Scoring Modells.....	66

Abkürzungsverzeichnis

AfCFTA	African Continental Free Trade Area
AfDB	African Development Bank
AUT	Österreich (Länderkürzel)
BIP	Bruttoinlandsprodukt
ca.	circa
CAGR	Compound Annual Growth Rate (jährliche Wachstumsrate)
CHN	China
DB	Doing Business
d. h.	das heißt
EAC	East African Community
ECOWAS	Economic Community of West African States
EPA	European Partnership Agreement
GNI	Gross National Income (Brutto National Einkommen)
i. d. R.	in der Regel
IKT	Informations- und Kommunikationstechnologie
IoT	Internet of Things
KMU	Klein- und mittelständische Unternehmen
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
k. W.	keine Werte
Mio.	Millionen
Mrd.	Milliarden
o. J.	ohne Jahr
p. a.	per annum
p. c.	per Capita
PPP	Purchasing Power Parity (Kaufkraftparität)
p. T.	pro Tag
SDG	Sustainable Development Goals
SSA	Subsahara Afrika
u. a.	unter anderem
u. ä.	und ähnliches
UN	United Nations
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNDP	United Nations Development Program
UNECA	United Nations Economic Commission for Africa
u. U.	unter Umständen
WEF	World Economic Forum
WTO	World Trade Organization (Welthandelsorganisation)
z. B.	zum Beispiel

***Wenn Du wissen willst, wie die Geschäfte auf dem Markt laufen,
musst Du dort hingehen.***

Sprichwort der Oromo, Äthiopien

1. Einleitung und Ziel der Studie

Der afrikanische Kontinent hat in den letzten 10 Jahren Prominenz in der westlichen Welt erfahren. Nicht nur die europäische Politik hat durch die Flüchtlingsthematik Afrika mehr in den Fokus genommen, sondern auch die Wirtschaft ist auf die Chancen in den afrikanischen Märkten aufmerksam geworden. Der Economist (7.5.2019) spricht von einem „New Scramble for Africa“. Alleine zwischen 2010 und 2016 wurden 320 Botschaften auf dem Kontinent eröffnet und die wirtschaftlichen Verbindungen wuchsen. Was sich geändert hat, ist die Zusammensetzung der Akteure auf dem Kontinent. Waren es früher vor allem die ehemaligen Kolonialmächte und andere westliche Staaten, so sind heute vermehrt China, Indien und anderen Emerging Markets auf den Märkten Afrikas aktiv. Das führt zu einem erhöhten wirtschaftlichen und politischen Wettbewerb für Europa und USA.

Afrika, insbesondere Subsahara Afrika (SSA), ist bunt und vielfältig, was eine gewisse Kleinteiligkeit mit sich bringt. So gibt es in den 54 Ländern Afrikas mehr als 2.000 Sprachen, gesprochen von ca. 3.000 Ethnien, die sich über vier Zeitzonen und fünf verschiedene Vegetationszonen verteilen. Ähnlich heterogen ist auch die wirtschaftliche Situation mit Südafrika und den nordafrikanischen Ländern, die weiterentwickelt sind, als der Rest der Länder. In Subsahara Afrika variiert die Bevölkerungsgröße von 95.000 (Seychellen) bis 196 Millionen (Nigeria), die Wirtschaftsgröße (BIP, real) von 0,274 Mrd. USD (Sao Tomé) bis 469 Mrd. USD (Nigeria) sowie die Armut – gemessen als Anteil der Bevölkerung mit weniger als 1,9 USD (2011 PPP) pro Tag – mit nur 3,4% (Gabun) bis hin zu 70,3% Malawi (Weltbank, o. J.). Diese Indikatoren zeigen, dass es für Unternehmen nicht möglich ist, „Afrika zu bearbeiten“, sondern dass die Bedingungen in den Ländern sehr verschieden sind. Dies hat dazu geführt, dass es vor allem bei vielen Unternehmen, insbesondere bei klein- und mittelständischen Unternehmen (KMUs) der westlichen Welt, die andere Rahmenbedingungen gewohnt sind, eine Zurückhaltung im geschäftlichen Engagement gibt.

Österreich ist da keine Ausnahme. Im Jahr 2018 hat Österreich eine Milliarde Euro nach Subsahara Afrika exportiert; 10 Jahre vorher waren es 860 Mio. Euro. Das ist eine Wachstumsrate (CAGR) von 1,6% p. a.. Betrachtet man aber den Anteil der Exporte nach SSA am Gesamtexport Österreichs, so stellt man fest, dass dieser 2018 nur bei 0,59% lag (2008 war er noch bei 0,64%). Zieht man die knapp 600 Mio. Euro ab, die österreichische Unternehmen nach Südafrika exportieren, so gehen 0,23% der österreichischen Exporte in die übrigen 47 Länder Subsahara Afrikas. Was die Rolle Österreichs aus SSA-Sicht betrifft, so machen die Importe aus Österreich nur 0,3% der SSA Gesamtimporte aus. Es lässt sich also sagen, dass Österreichs Wirtschaft die Potentiale und Chancen in Subsahara Afrika noch nicht ausschöpft.

Diese Aussage ist der Anlass für diese Studie. Es geht darum, Potentiale für wichtige österreichische Branchen in attraktiven Ländern Subsahara Afrikas aufzuzeigen.

Um eine zielgerichtete Analyse in dieser Studie zu gewährleisten, werden als erstes Fokusbänder identifiziert, die im Weiteren der Studie detaillierter analysiert werden. Die Ableitung der Fokusbänder ist modellbasiert (vgl. die Methodik Beschreibung im Anhang). In einem ersten Schritt wurden K.O.-Kriterien als Filter definiert, wie z. B. eine Bevölkerung kleiner zwei Millionen, Kriegszustand, sehr hohe Armut, u. ä.. Für die verbliebenen 19 Länder (Südafrika wurde aufgrund der sehr anderen Rahmenbedingungen und des höheren Entwicklungsstands sowie der relativ starken Präsenz österreichischer Unternehmen ausgenommen) wurde ein Scoring Modell entwickelt. In vier übergeordneten Kriterien (Makrokriterien, top-down Branchentreiber, sozio-ökonomische Kriterien und Position Österreichs)

wurden über 30 Kriterien berücksichtigt und mit Gewichten zu einem Gesamtergebnis zusammengeführt. Durch diese objektive Methode ergeben sich folgende Länder, die in dieser Studie vorrangig diskutiert werden:

(1) Äthiopien (2) Côte d'Ivoire (3) Ghana (4) Kenia (5) Nigeria (6) Ruanda (7) Tansania (8) Uganda

Die Branchen, die vorrangig betrachtet werden, sind ebenfalls methodisch abgeleitet und basieren auf folgenden Kriterien: Branchenanteil an der gesamten Bruttowertschöpfung Österreichs, Exportorientierung der Branche, aktuelle österreichische Branchenexporte nach Subsahara Afrika sowie Gesamtimport SSA nach Branche (Proxy für die Nachfrage). Im Ergebnis ergeben sich die Branchen:

(1) Maschinenbau (2) elektrische Ausrüstung (3) Metallwaren (4) Chemie (5) verarbeitete Lebensmittel und Futtermittel

Diese Branchen sind sowohl für Österreich von großer Bedeutung als auch in SSA nachgefragt.

Die Studie ist wie folgt aufgebaut: Mit einer Kurzanalyse der Fokusbänder gefolgt von einer Darstellung der Fokusbranchen und relevanter Trends werden Geschäftschancen für österreichische Unternehmen abgeleitet. Nach der Darstellung der Rahmenbedingungen, unter denen österreichische Unternehmen operieren müssen, wird final auf Möglichkeiten zum Umgang mit den Herausforderungen eingegangen. Außerdem werden Effizienzsteigerungsmöglichkeiten im operativen Geschäft analysiert.

2. Subsahara Afrika, Fokusländer und Regionalismus

„Africa has achieved one of the fastest and most sustained growth spurts in the past two decades, [...]“

(AfDB, 2019a: xvi).

2.1. Situation und Entwicklungen von Subsahara Afrika

Den Ländern Subsahara Afrikas wird sehr oft – und sehr undifferenziert – eine politische Instabilität unterstellt. Dies ist nicht ganz von der Hand zu weisen, betrachtet man die Situation in vielen Ländern vor und nach Präsidentenwahlen, die häufig mit Unruhe einhergehen. Allerdings gab es in den vergangenen Jahren keine massiven Ausschreitungen nach Präsidentenwahlen, wie noch Anfang der 2000er Jahre. Dennoch bestehen weiterhin strukturelle Risiken im Bereich der ungleichen Einkommensverteilung, kombiniert mit Armut, Bevölkerungswachstum und Arbeitslosigkeit sowie autoritären Regimen. Aber diese strukturellen Risiken verringern sich von Jahr zu Jahr (Bello-Schünemann / Moyer, 2018). Auch müssen strukturelle Risiken nicht unbedingt ausbrechen, sofern Maßnahmen zur Beseitigung der Ursachen ergriffen werden, u. a. wirtschaftspolitische, marktwirtschaftliche und sozialpolitische Maßnahmen. So kommen die Autoren dann auch zu folgendem Ergebnis:

„Subsaharan Africa’s tendency for political instability has declined.“

(Bello-Schünemann/Moyer, 2018: 2)

Dabei darf nicht vergessen werden, dass es im sozialen Bereich sowie im Bereich des Terrorismus (Boko Haram, Piraten in Somalia) immer noch zu lokaler Gewalt kommt. Von 2007 bis 2017 ist die Anzahl von Protesten und Unruhen gestiegen, aber größere Konflikte sind weniger geworden (Bello-Schünemann/Moyer, 2018: 11). Betrachtet man die diversen politischen Stabilitätsindikatoren, so sieht man entweder eine Stabilisierung oder sogar eine Verbesserung der meisten Indikatoren. Dies gilt insbesondere für die Fokusländern der Studie, allerdings noch auf relativ niedrigem Niveau (World Bank, o. J.).

Felbermayer et al. (2019: 4ff) zeigen eindrücklich, was für eine Wachstumsgeschichte Subsahara Afrika seit der Jahrtausendwende durchlaufen hat. Viele Länder haben in dieser Zeit ihre Wirtschaftsleistung (BIP) verdoppelt, darunter Nigeria und Äthiopien. Im gesamtafrikanischen Durchschnitt ist das BIP um 60% seit 2000 gewachsen, das ist nach Asien (78%) mit Abstand die zweithöchste Wachstumsrate weltweit (zum Vergleich: Europa 37%). Obwohl das starke Bevölkerungswachstum die Quelle zukünftigen Wirtschaftswachstums sein kann, so reduziert es doch die Pro-Kopf-Werte in den afrikanischen Ländern: So stieg das Pro-Kopf-BIP seit 2000 nur um 25% und hinkt damit Europa (37%) und Asien (48%) deutlich hinterher. Das Gesamtwachstum per se aber macht den afrikanischen Kontinent als Absatzmarkt zunehmend attraktiver, vor allem perspektivisch als Wachstumsmarkt.

Das Wachstum ist allerdings in den SSA-Ländern nicht einheitlich. Insbesondere Ostafrika weist überdurchschnittlich hohe Wachstumsraten auf, die aufgrund der diversifizierteren Wirtschaftsstrukturen obendrein stabil sind (vgl. Abbildung 1).



Abbildung 1 – Wirtschaftswachstum (real) nach Regionen in SSA

Quelle: eigene Darstellung basierend auf AfDB, (2019: 3)

In der Regel sind es die nicht-erdölexportierenden Länder in SSA, die im Durchschnitt ein höheres und stabileres Wirtschaftswachstum aufweisen (UNECA, 2019b: 7). Die größere Diversifizierung der Wirtschaftsstruktur – sie verfügen über mehrere Einnahmequellen als nur Erdöl oder andere Bodenschätze – macht sie weniger abhängig von Weltmarktpreisschwankungen.

In den wesentlichen makroökonomischen Indikatoren sieht auch der African Economic Outlook 2019 eine insgesamt positive Entwicklung mit zunehmender Stabilisierung. Achillesferse der Entwicklung Subsahara Afrikas bleibt der Außenwirtschaftsbereich. Die anhaltende Abhängigkeit von wenig diversifizierten Exportstrukturen, externer Finanzierung, Verschlechterung des Welthandelsklimas und eine Aufwertung des USD stellen Risiken für die Wachstumsperspektive Subsahara Afrikas dar. In Summe sehen die Experten aber keine systematischen Risiken für die mittelfristige Entwicklung des Kontinents (AfDB, 2019a: xiii). Die UN Commission for Economic Cooperation in Africa (UNECA) teilt diese Einschätzung grundsätzlich. Sie weist aber darauf hin, dass trotz der Fortschritte das Erreichen der Sustainability Development Goals (SDGs) nur sehr langsam vorangeht – und dies trotz spezifischer Maßnahmen, wie der *Addis Ababa Action Agenda* von 2015 (alle Finanzierungsvorhaben müssen vor der Freigabe mit Umwelt-, Wirtschaft und Sozialzielen abgeglichen werden), der *2030 Agenda for Sustainable Development* oder der *Agenda 2063* der Afrikanischen Union (AU). Diese Maßnahmen haben alle die Verbesserung der Rahmenbedingungen in afrikanischen Ländern und Märkten zum Ziel. Für die Umsetzung all dieser Maßnahmen sind hohe Investitionen im Bereich Wissenschaft, Forschung und neue Technologien in den kommenden Jahren notwendig. Hierin liegen Chancen für Hightech Unternehmen aus aller Welt. Allerdings bestehen Probleme bei der Finanzierung, da es den meisten Ländern in SSA nur teilweise gelungen ist, das Steuersystem zu stärken, so dass die Staatseinnahmen noch auf niedrigem Niveau liegen. Somit ist die Finanzierung der angestrebten Investitionen noch fraglich. UNECA sieht den Schlüssel für ein langfristiges (inklusive) Wachstum in einer funktionierenden Fiskalpolitik, sowohl bei der Verbesserung der Einnahmenseite durch Effizienzsteigerungen im System, als auch bei den Staatsausgaben (UNECA, 2019b: 2).

Betrachtet man die Attraktivität der SSA Region aus Investoren- und Unternehmenssicht, so zeigt der Global Competitiveness Report 2018, dass SSA als Region in 10 von 12 Teilbereichen an letzter Stelle liegt (WEF, 2018: 25). Dass diese Einschätzung grundsätzlich von Investoren geteilt wird, sieht man an der überschaubaren Zahl an Direktinvestitionsprojekten, die 2017 bei 718 Projekten lag, was 6% über Vorjahr, aber immer noch 8% unter dem 10-Jahres Durchschnitt ist. Allerdings ist der Wert der Direktinvestitionsflüsse nach Afrika 2018 um 11% (weltweit -27%) auf 46 Mrd. USD gestiegen, davon 32 Mrd. nach Subsahara Afrika (+13%) (UNCTAD, 2019a). Somit ist auch bei Direktinvestitionen das Niveau noch niedrig, aber Investoren sehen zukünftiges Potential. Positiv ist auch, dass sich die Direktinvestitionsprojekte gleichmäßiger auf die Regionen verteilen, Ost- und Westafrika mit jeweils ca. 25% aller Projekte. Alle Fokusländer dieser Studie gehören zu den Top 15 Empfängerländern in Afrika, mit Kenia,

Nigeria und Äthiopien auf den Plätzen drei bis fünf (E&Y, 2018: 15f). Konträr zur allgemeinen Wahrnehmung ist China, was die Anzahl der Direktinvestitions-Projekte angeht, mit 8% der Projekte als Investor in Afrika nur auf Platz vier. Führend sind die USA (18%), Großbritannien (10%) und Frankreich (9%), wobei Frankreich und China im zweistelligen Prozentbereich schrumpften (E&Y, 2018: 24). Grund für die falsche Wahrnehmung ist wahrscheinlich die Größe der chinesischen Direktinvestitionen, die häufig Infrastrukturprojekte umfassen sowie die hohen Wachstumsraten der getätigten chinesischen Direktinvestitionen der letzten Jahre.

Grundsätzlich sind Direktinvestitionen vorrangig in das verarbeitende Gewerbe (Automobil, Chemie), Infrastruktur und Energie und Versorgung (Wasser, Abwasser, Müll) geflossen, was eine Veränderung zum klassischen Bild der Direktinvestitionszuflüsse in den Bergbau ist. Das unterstützt die Diversifizierung der Volkswirtschaften und stabilisiert deren Entwicklung (ITC, 2018: 3). Aus der Analyse von E&Y (2018) zu den Gründen für die stark wachsende Zahl an Direktinvestitions-Projekten wird deutlich, dass für den Anstieg der Projekte eher eine Verbesserung der geschäftlichen Rahmenbedingungen als die absolute Marktgröße ursächlich ist.

Die wirtschaftliche Entwicklung Subsahara Afrikas verläuft anders als zuvor die der südamerikanischen und ostasiatischen Länder. Erfolgte in diesen Regionen die Wirtschaftstransformation von der Landwirtschaft über das verarbeitende Gewerbe hin zu Dienstleistungen, scheinen die Länder in SSA direkt von der Landwirtschaft in die Dienstleistungsgesellschaft zu wechseln (Fox et al., 2017). Das heißt nicht, dass das verarbeitende Gewerbe nicht wächst, sondern lediglich, dass der Anteil dieses Sektors an der gesamten Wirtschaftsleistung sinkt, also das Wachstum des verarbeitenden Gewerbes unterproportional zum Wirtschaftswachstum ist, wie Abbildung 2 zeigt. De facto ist das verarbeitende Gewerbe in der Zeit von 2000-2017 in den Regionen Westafrika (6,2% p. a.), Zentralafrika (5,3% p.a.) und Ostafrika (4,6% p. a.) stark gewachsen. In allen Regionen ist es mehr als eine Verdoppelung der Produktion gewesen, in Westafrika sogar eine Verdreifachung. Nur das südliche Afrika mit einer Wachstumsrate von 1,9% p. a. lag deutlich hinter den anderen Regionen (UNCTAD, o. J.).

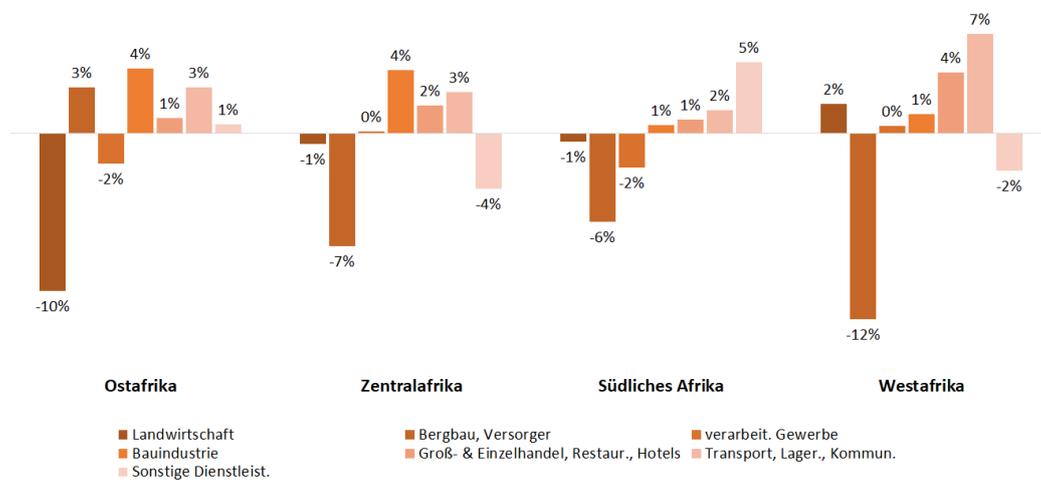


Abbildung 2 – Strukturelle Transformation in SSA nach Region 2000-2017

(Veränderung BIP-Anteil in Prozentpunkten, konst. USD)

Quelle: eigene Darstellung basierend auf UNCTAD (o. J.)

Das Institute for Security Studies (ISS) hat in einer Studie ein Szenario gerechnet („Made in Africa“), welche wirtschaftlichen Auswirkungen eine Industrialisierung auf dem afrikanischen Kontinent hat. In diesem Szenario wächst die Wirtschaft bis 2040 um 1,7 Prozentpunkte schneller, d. h. bis 2040 wäre in diesem Szenario die Wirtschaftskraft 42% größer, verglichen mit dem Basisszenario ohne vermehrte Industrieaktivitäten. Im „Made in Africa“-Szenario sind vor allem das verarbeitende Gewerbe und (zur Industrie komplementäre) Dienstleistungen die wichtigen Treiber (Cilliers, 2018: 20ff). Dass dieses Szenario nicht unrealistisch ist, wird durch die Analyse der Afrikanischen Entwicklungsbank gestützt, die

einen positiven Zusammenhang zwischen Industrialisierung und einem wachsenden Anteil an importierten Zwischenprodukten und Kapitalgütern feststellt (AfDB, 2019a: 34f). Dieses Szenario setzt eine positive Entwicklung in den operativen Rahmenbedingungen voraus – ein Bereich, in dem alle Länder Afrikas zwar aufholen, aber immer noch deutlich hinter anderen Regionen hinterherhinken (vgl. Kapitel 5).

Letztlich gilt:

„Africa has to compete with alternative destinations such as Bangladesh, which seems to be emerging as the low-end manufacturing market of choice for future relocation.“
(Cilliers, 2018: 18)

2.2. Situation und Entwicklungen in den Fokusländern

Die Fokusländer gehören tendenziell zu den politisch stabileren Ländern SSA. Allerdings gibt es auch hier große Unterschiede. Eine positive Entwicklung hat in Äthiopien mit der Ernennung von Abiy Ahmed als Ministerpräsident im April 2018 eingesetzt. Er hat kurz nach seiner Ernennung eine Aussöhnung mit Eritrea erreicht und die Freilassung politischer Gefangener angeordnet. Zu seinen Plänen, die teilweise schon implementiert werden, gehören die Liberalisierung der Wirtschaft (z. B. Ethiopian Shipping Line, Energiebereich) und die Einführung einer Demokratie mit starken Institutionen. Es ist abzuwarten, was von den offenen Punkten noch erreicht wird, insbesondere in Anbetracht der Wahlen 2020. Risiken bestehen vor allem im Bereich der ethnischen Konflikte, besonders zwischen Oromo und Amahren (EIU, 2019). Auch Kenia ist ein Beispiel, wo nach den lokalen Unruhen der Wahl 2018 inzwischen ein gewisses Maß an Kooperation zwischen Regierung und Opposition begonnen hat. Ghana ist seit langem ein im Grunde politisch stabiles Land und hat mehrere friedliche Machtwechsel hinter sich. Stabilität existiert ebenfalls in Ruanda, das ein autoritäreres politisches Regime besitzt. Auch Côte d'Ivoire ist aktuell relativ stabil. Aufgrund der Streitigkeiten zwischen den Parteien wird zwar mit Unruhen vor und nach den Präsidentenwahlen 2020 gerechnet; die grundsätzliche politische Stabilität wird dadurch aber nicht gefährdet werden (EIU, 2019). Andere Länder wie Uganda und Tansania, die autoritärer geführt werden, sind anfälliger für gelegentliche Proteste bzw. Unruhen. In Nigeria gibt es nach wie vor militärische Auseinandersetzungen im Norden des Landes mit den Terrororganisationen *Boko Haram* und *Islamic State in West African Province*. Auch in der Mitte des Landes kommt es immer wieder zu Zwischenfällen mit Landwirten und Nomaden über Landeigentumsrechte. Der wirtschaftliche Motor des Landes – der Süden – ist militärisch gesehen stabiler. Hier ist es eher Kriminalität, die zu Problemen führt (EIU, 2019).

Da Wahlen immer das Potential für Unruhen haben, die allerdings nicht zwingend langfristige Instabilität nach sich ziehen, listet Tabelle 1 die anstehenden Wahlen in den Fokusländern auf:

Land	Wahldatum	Land	Wahldatum
Äthiopien	2020	Nigeria	2023
Côte d'Ivoire	2020	Ruanda	2023
Ghana	2020	Tansania	2020
Kenia	2022	Uganda	2021

Tabelle 1 – Zeitpunkt der nächsten Präsidenten- oder Parlamentswahlen in den Fokusländern

Quelle: EIU (2019 Länderberichte)

Es ist abzuwarten, ob die Wahlen anhaltende Unruhen nach sich ziehen oder ob in den Ländern inzwischen eine ausreichende Stabilität herrscht, so dass es, wenn überhaupt, nur zu kurzfristigen Störungen kommt.

Die Fokusländer sind insgesamt recht heterogen, wie Tabelle 2 zeigt:

	Bevölkerung 2018 (Mio.)	BIP 2017 (real in 2010 Mio. USD)	Wachstum BIP (CAGR 2010-17)	BIP pro Kopf 2017 (real, 2010 USD)	Inflation 2017 (in %)	Leistungsbilanzsaldo 2017 (% von BIP)	Ease of DB Score 2019 (max = 100)	Index Polit. Stabilität (hoher Wert = hohes Risiko)	Human Develop. Index Rang 2017	Anteil der Bev. < 5,5 USD p.T. (akt. Jahr in %)
Äthiopien	108,4	57.711	9,8	550	9,8	-6,9	49,1	5,7	173	85,0
Côte d'Ivoire	26,3	39.495	6,8	1.626	0,7	-2,8	58,0	4,7	170	82,3
Ghana	28,1	50.620	6,7	1.756	12,4	-3,4	59,2	3,4	140	56,9
Kenia	48,4	58.110	5,5	1.169	8,0	-6,3	70,3	4,7	142	86,5
Nigeria	203,5	460.457	3,4	2.412	16,5	2,8	52,9	5,9	157	92,1
Ruanda	12,2	9.338	7,1	765	8,3	-6,9	77,9	4,6	158	91,6
Tansania	55,5	49.737	6,5	894	5,3	-3,1	53,6	4,6	154	93,1
Uganda	40,9	28.579	5,1	667	5,2	-4,9	59,1	4,7	162	87,8

Tabelle 2 – Indikatoren der Fokussländer

Quelle: World Bank (o. J.), World Bank (2019), IMF (2019), CIA (o. J.), UNDP (o. J.)

Alle Fokussländer, bis auf das große Erdöl exportierende Land Nigeria, sind Nettoimporteure, insbesondere von Kapital- und verarbeiteten Gütern. Armut ist in allen Ländern ein Problem wie der Human Development Index sowie der hohe Anteil an Personen mit einem Jahreseinkommen kleiner 2.000 USD p.a. zeigen (<5,5 USD pro Tag). Verwendet man die Einkommensgrenze < 3,2 USD pro Tag (also ca. 1.000 USD Jahreseinkommen), so liegen alle Länder bei ca. 60% der Bevölkerung. Eine Ausnahme bildet Ghana, wo nur 30% der Bevölkerung unter dieser Grenze liegen (World Bank, o. J.). Auch wenn die Inflationsraten für europäische Verhältnisse hoch erscheinen, so sind diese doch gesunken und haben sich stabilisiert.

Aus wirtschaftlicher Sicht gehören die ausgewählten Fokussländer, mit Ausnahme Nigerias, zu den dynamischsten und konstantesten Ländern in Subsahara Afrika (und ganz Afrika), wie in Abbildung 3 dargestellt. Eine Herausforderung ist für alle Länder Subsahara Afrikas, dass ihr Pro-Kopf-Einkommen, bedingt durch hohe Bevölkerungswachstumsraten von 2,7% p.a. (1990-2015), deutlich langsamer als das BIP wächst. In Nigeria schrumpft es sogar. Dies hat sozialpolitische Auswirkungen, da die Bevölkerung unterproportional von dem Wachstum als Ganzes profitiert.

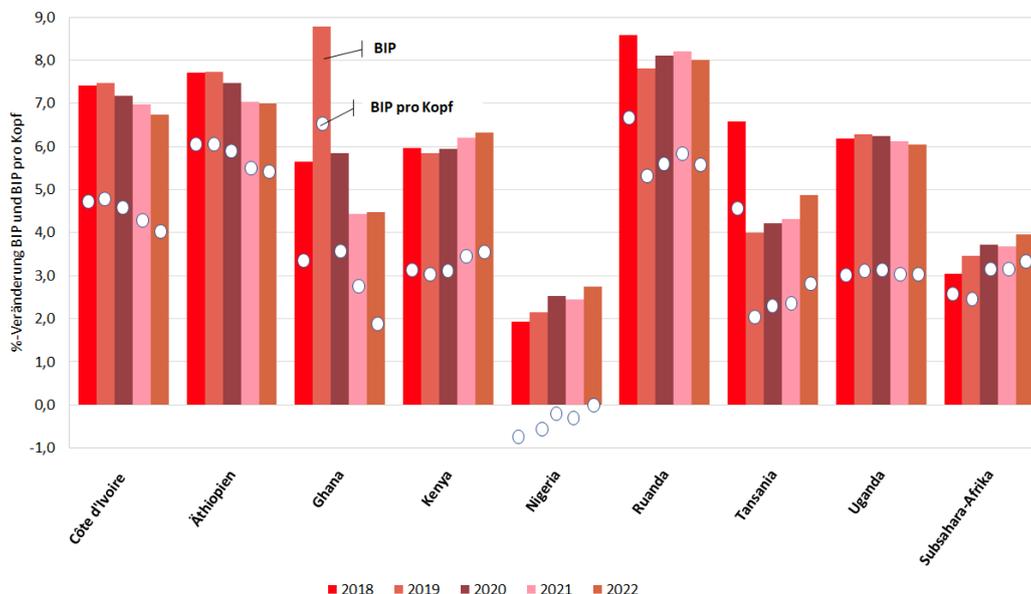


Abbildung 3 – BIP- und BIP pro Kopf Wachstum der Fokussländer 2018-2022

(BIP real, 2010; BIP pro Kopf real in 2011 PPP USD)

Quelle: eigene Darstellung basierend auf IMF (2019)

Das hohe Wirtschaftswachstum zeichnet alle Fokussländer mit Ausnahme der größten Volkswirtschaft Afrikas, Nigeria, aus. Der Grund ist die nach wie vor hohe Exportabhängigkeit vom Erdöl, die aufgrund

des anhaltend niedrigen Weltmarktpreises das Volumen der Deviseneinnahmen beschränkt. Ein weiterer Grund ist die strukturelle Transformation des Landes zu einer diversifizierteren Struktur (EIU, 2019: 8).

Die Treiber für die Wachstumsdynamik sind zwischen den Fokusländern unterschiedlich, wie Abbildung 4 zeigt:

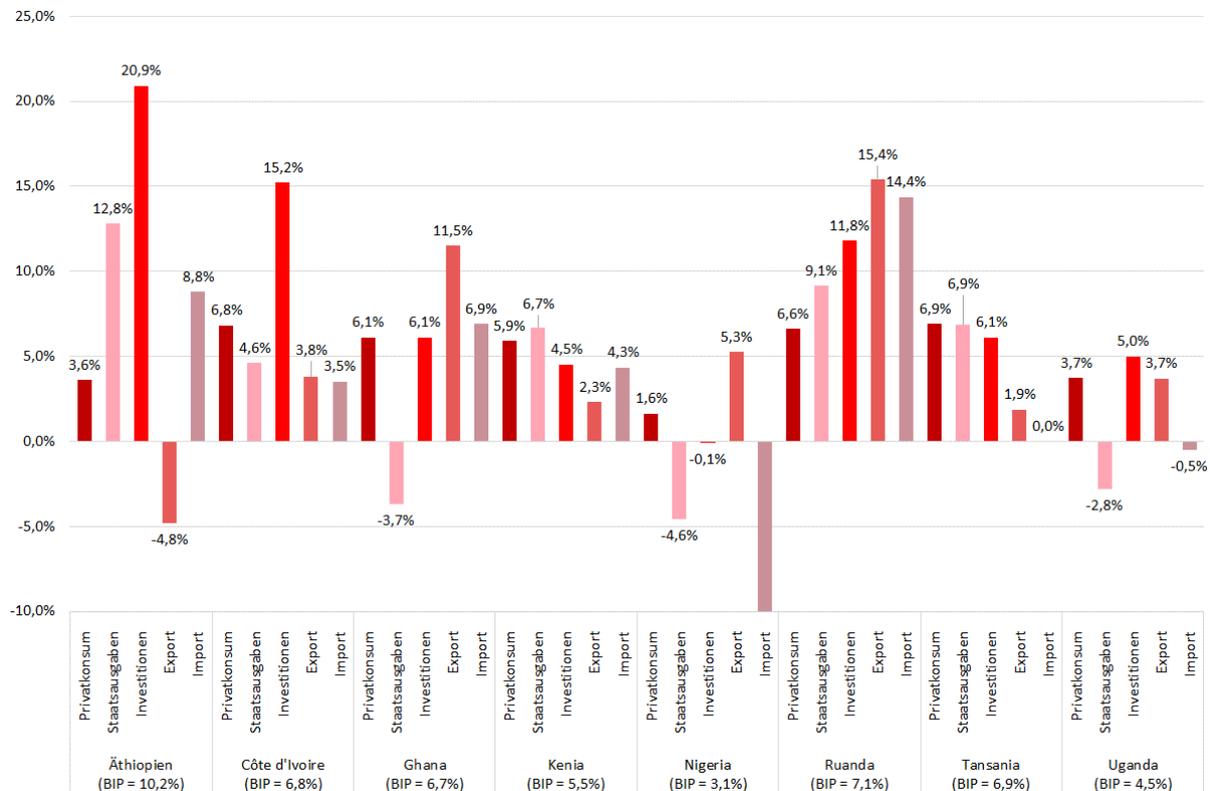


Abbildung 4 – Wachstumstreiber der Fokusländer

(CAGR 2010-2017)

Quelle: eigene Darstellung basierend auf UNCTAD (o. J.)

Während Länder wie Äthiopien, Côte d'Ivoire und Ruanda von zweistelligen Wachstumsraten bei Investitionen getrieben wurden, sind andere Länder wie Kenia und Ghana eher durch Privatkonsum gewachsen. In Äthiopien wird ein weiterhin starkes Investitionswachstum im Zuge der Liberalisierung vieler staatlicher Sektoren (Transport, Energie) erwartet (AfDB, 2019a). Trotz der teilweise hohen Wachstumsraten bei den Exporten haben alle Länder außer Nigeria ein Leistungsbilanzdefizit, sind also Nettoimporteure. Nettoimporteure bedeutet aus Sicht der Unternehmen, dass der lokale Markt noch nicht hart umkämpft ist, sondern der Wettbewerb von anderen internationalen Unternehmen kommt, sehr oft aus China und in Ostafrika aus Indien. Dass Exporte in Ländern wie Ruanda, Ghana und Uganda stärker wachsen als Importe, kann als ein Indiz für eine zunehmende strukturelle Transformation sowie eine graduelle Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit gedeutet werden. Für fast alle Fokusländer gilt, dass die Importe stark durch Kapitalgüter, wie Maschinen und elektrische Ausrüstung, geprägt sind. Das deutet zum einen darauf hin, dass die Länder ihre Produktionskapazitäten aufbauen und zum anderen die Infrastrukturlücken etwa im Energiebereich angehen.

Positiv im Bereich des Außenhandels ist anzumerken, dass alle Fokusländer die Anzahl der Produkte, mit denen sie Exporteinnahmen erzielen, seit 2000 deutlich erhöht haben. Betrachtet man den Konzentrationsindex¹ der Fokusländer für das Jahr 2018, so liegen alle bei einem Wert unter 0,3 und sind

¹ Der Index zeigt die Abhängigkeit der Importe und Exporte von der Anzahl der Produkte. Ein Konzentrationsindex von 1 bedeutet die vollständige Abhängigkeit von einem einzigen Produkt. Je näher der Wert an Null liegt,

somit relativ breit aufgestellt, was stabilisierend im Außenhandel wirkt (zum Vergleich, China hat einen Wert von 0,09). Ausnahmen sind Nigeria, ein Land, das mit einem Indexwert von 0,78 (0,92 im Jahr 2000) immer noch sehr abhängig vom Öl und Gas Export ist, sowie Ghana (0,46) und Ruanda (0,39). Die Werte der beiden letzten Länder sind seit dem Jahr 2000 konstant geblieben oder leicht verbessert (UNCTAD, o. J.).

Ruanda, Tansania und Äthiopien stimulieren das Wirtschaftswachstum durch expansive Staatsausgaben, so dass diese Länder höhere Wachstumsraten in diesem Indikator aufweisen als das BIP. Dies sind auch die Länder, die am ehesten „starke“ Regierungen haben. In den anderen Ländern wachsen die Staatsausgaben unterproportional oder sinken sogar, was auf eine konsolidierende Fiskalpolitik hindeutet und zur Stabilisierung von Zinsen und Inflation beiträgt. In Nigeria, dessen Staatseinnahmen zu über 50 % von Öleinnahmen abhängen, ist der Rückgang der Staatsausgaben durch die stark reduzierten Einnahmen begründet. Zusammenfassend kann man sagen, dass einige Länder eher vom Privatkonsum getrieben sind, was tendenziell für Unternehmen im B2C-Bereich ein positives Umfeld darstellt, wohingegen andere eher durch Investitionen oder Staatsausgaben getrieben sind, was für Unternehmen aus B2B-Branchen (z. B. Maschinenbau) oder B2G-Bereichen (Gesundheit, Bauwirtschaft) vorteilhaft sein kann.

2.3. Regionalismus

Alle Fokustländer sind Mitglieder in je einer von zwei großen regionalen Integrationseinheiten in Afrika. Die westafrikanischen Länder sind Mitglieder in der *Economic Community of West African States* (ECOWAS) und die ostafrikanischen sind Mitglieder in der *East African Community* (EAC). Da Regionalismus eine wichtige Rolle in Afrika spielt und viele Autoren darin Entwicklungsmöglichkeiten für die Länder sehen, werden diese Integrationsabkommen sowie die im Mai 2019 in Kraft getretene Afrikanische Freihandelszone dargestellt. Aus Unternehmenssicht ist Regionalismus potentiell auch interessant, da es die Märkte vergrößern kann und somit attraktiver macht:

„A borderless Africa is the foundation of a competitive continental market that could serve as a global business center.“

(AfDB, 2019a: xix)

Subsahara Afrika besteht aus einer Vielzahl an regionalen Integrationsabkommen. Der Erfolg von Regionalismus in Afrika in der Vergangenheit war durchwachsen:

„The RIAs [Regional Integration Areas] are generally ambitious schemes with unrealistic time frames; they are usually neighbourhood arrangements and overlapping membership is common.“

(Hartzenberg, o.J.)

Baldwin (2006) hat die Vielzahl und die überlappenden Mitgliedschaften der regionalen Abkommen als „Spagetti Bowl“ bezeichnet (für einen Überblick in SSA, vgl. AfDB, 2019a: 77). Verkompliziert wird die Situation durch die European Partnership Agreements (EPA), die die EU mit diversen Ländern in Subsahara Afrika geschlossen hat. Diese EPAs gewähren den Ländern für bestimmte Produkte einen (gegenseitig) freien Marktzugang in den EU-Binnenmarkt. Dies führt u. a. zu gegenläufigen Interessen zwischen dem regionalen Freihandel und dem präferierten Zugang in die EU (Hulse, 2016). Dies, neben der großen Heterogenität der Länder Subsahara Afrikas, hat eine Vertiefung der regionalen Abkommen erschwert bis unmöglich gemacht. Aus Unternehmenssicht bleibt die Frage, wie funktionsfähig die Abkommen aus operativer Sicht sind.

desto diversifizierter ist die Außenhandelsstruktur und desto geringer die Abhängigkeit von wenigen Produkten im Import oder Export.

Im Folgenden werden die *Economic Community of West African States* (ECOWAS) und die *East African Community* (EAC) kurz vorgestellt. Darüber hinaus wird kurz auf die aktuellste Entwicklung im Regionalismus, der Ratifizierung der *African Continental Free Trade Area* (AfCFTA), eingegangen. Ziel ist es, die tatsächliche Funktionsfähigkeit dieser Abkommen zu untersuchen, um zu sehen, inwiefern die regionalen Abkommen die Märkte für österreichische Unternehmen vergrößern.

Economic Community of West African States (ECOWAS)

Die 15 ECOWAS-Staaten² mit insgesamt über 300 Millionen Einwohnern haben das Ziel, die wirtschaftliche Integration in allen Tätigkeitsbereichen der betroffenen Länder zu fördern. Dazu gehören Industrie, Verkehr, Handel, Soziales und Finanz- und Währungsangelegenheiten. Um wirtschaftliche Integration zu gewährleisten, gehört die Vision einer einheitlichen Währungsunion zu den wichtigsten Punkten der ECOWAS-Agenda (vgl. ECOWAS, o.J.). Aktuell ist ECOWAS eine Zollunion mit einem gemeinsamen Außenzoll.³ An dieser Stelle muss ergänzt werden, dass die ECOWAS seit ihrer Gründung zahlreichen wirtschaftlichen und sicherheitspolitischen Herausforderungen gegenüberstand. Dies liegt nicht zuletzt daran, dass viele der 15 Mitgliedsstaaten zu den ärmsten Ländern der Welt gehören, oft mit schwachen Institutionen. Diese Probleme haben zu Krieg, Sicherheitskrisen und schlechten Lebensbedingungen geführt und hemmen folglich das Voranschreiten der Entwicklungsziele der wirtschaftlichen, politischen und sozialen Agenda der ECOWAS (Lopes et al., 2018: 20). Trotzdem ist die ECOWAS inzwischen ein wichtiger Pfeiler für Demokratie und politische Stabilität in der Region geworden. So spricht die durchschnittliche Amtszeit der Staatshäupter der Mitgliedsstaaten mit 5,7 Jahren (ohne Gambia) für die häufigsten, friedlichen Machtwechsel der Regionen in SSA (Hartmann, 2017, S. 91-93). Es kann also der Schluss gewagt werden, dass ECOWAS zu einem stabileren politischen Umfeld auch für Unternehmen beiträgt.

Aus einem wirtschaftlichen Blickwinkel zeigt sich, dass die ECOWAS-Region nach wie vor schlecht nach Innen und Außen verbunden ist, was nicht zuletzt an der starken Heterogenität der Mitgliedstaaten liegt. Eine Untersuchung der UNECA zeigt, dass die makroökonomische Konvergenz innerhalb des Raumes nicht annähernd erreicht ist, sondern sich sogar von 2016 auf 2017 in wichtigen Kriterien verschlechtert hat (2019: 3). Des Weiteren haben die meisten Menschen, mit Ausnahme der aufstrebenden Mittelschicht, nur einen sehr abstrakten Bezug zum regionalen und wirtschaftlichen Zusammenhalt (Engel/Jouanjean, 2015: 7). Auch eine infrastrukturelle Integration für die Distribution ist in der ECOWAS noch nicht gegeben (Carlowitz, 2016). Gegenüber nicht-ECOWAS Ländern hat die ECOWAS nach wie vor eines der am weitestgehenden Zollregime aller afrikanischen regionalen Integrationseinheiten: Nur 5,2% der Warengruppen waren zollfrei und 40% hatten Zölle von über 10% (Stuart, 2019: 4). So ist auch nicht verwunderlich, dass Tinta et al. (2018) zeigen, dass nicht die Offenheit des nach Außen gerichteten Handels das Wirtschaftswachstum ankurbelt, sondern in erster Linie der innergemeinschaftliche Handel und die inländische Wertschöpfung das Wirtschaftswachstum positiv treibt. Regionale Integration muss folglich gestärkt und die Schaffung von regionalen Wertschöpfungsketten zwischen den einzelnen Mitgliedsstaaten vorangetrieben werden.

EAC – East African Community

Die *East African Community* (EAC) ist eine Zollunion und umfasst sechs Partnerstaaten in Ostafrika.⁴ In der Region leben insgesamt 172 Millionen Menschen. Im Jahre 2015 war die EAC mit einem BIP-Wachstum von 6,5% (vs. 3,7% Afrika) die schnellst wachsende Region auf dem afrikanischen Kontinent. So bietet die EAC-Region Unternehmen die Möglichkeit, sich niederzulassen und vom Binnenmarkt zu profitieren. Die Direktinvestitionen konnten zwischen 2004 und 2014 von 680 Mio. Euro auf über 4.500 Mio. Euro gesteigert werden. Die zunehmende regionale Integration hat den EAC-Partnerstaaten geholfen, ihre Wirtschaft zu diversifizieren und strukturell zu verändern (Newfarmer et al., 2018: 366-

² Benin, Burkina Faso, Cape Verde, Côte d' Ivoire, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Sierra Leone, Senegal, Togo.

³ Nur Kap Verde hat den gemeinsamen Außenzoll nicht eingeführt.

⁴ Burundi, Kenia, Ruanda, Süd Sudan, Vereinigte Republik Tansania, Uganda.

368). Allerdings ist auch die EAC makroökonomisch noch sehr heterogen und die geplante Konvergenz bei den definierten Stabilitätsindikatoren schwankt von sehr niedrig (17% Konvergenz) zu hoch (83%). Vor diesem Hintergrund ist die Schaffung der für 2024 geplante Währungsunion fraglich. Die EAC hat den höchsten intra-regionalen Handelsanteil von allen regionalen Abkommen in Afrika, mit nur 17% bei Importen und 20% bei Exporten. Mit dieser mangelnden Konvergenz und dem niedrigen intra-regionalen Handel ist es schwierig, gemeinsame handels- und wirtschaftspolitische Maßnahmen zu definieren. Dennoch ist die EAC, die mit Abstand am weitesten entwickelte regionale Integrationseinheit und macht regelmäßig, trotz der Schwierigkeiten, Fortschritte in Integrationsbereichen, z. B. Definition von gemeinsamen Standards (UNECA, 2019: 6). Die EAC hat eine große strategische und geopolitische Bedeutung für die betroffene Region. Die Zusammenarbeit in den Bereichen Wirtschaft, Soziales und Politik wird laufend vertieft (EAC, o. J.).

African Continental Free Trade Area (AfCFTA)

AfCFTA ist ein kontinentales Freihandelsabkommen aller 54 afrikanischen Länder. Aktuell haben 52 der Länder das Abkommen unterschrieben und 22 haben es schon ratifiziert (UNECA, 2019a: xii). Diese Freihandelszone ist der erste Schritt zu dem langfristigen Ziel, einen kontinentalen Binnenmarkt zu schaffen und den freien Personen- und Investitionsverkehr zu gewährleisten. Das Ziel ist im Vertrag *AGREEMENT ESTABLISHING THE AFRICAN CONTINENTAL FREE TRADE AREA* (§3, Absatz a) vom 21.3.2018 wie folgt formuliert:

The general objectives of the AfCFTA are to: (a) create a single market for goods, services, facilitated by movement of persons in order to deepen the economic integration of the African continent and in accordance with the Pan African Vision of "An integrated, prosperous and peaceful Africa" enshrined in Agenda 2063. [...]

Quelle: AU (2018)

In der ersten Phase, die schon verhandelt ist, geht es um die Handelsliberalisierung, Ursprungsregelungen und Streitschlichtungsmechanismen. In der zweiten Phase geht es um Investitionsregelungen, Wettbewerbspolitik und Schutz geistigen Eigentums. Die Verhandlungen zu dieser zweiten Phase haben im Januar 2019 begonnen und es wird erwartet, dass der Prozess mehrere Jahre dauern wird (AU, 2018). Bis ein funktionierender Binnenmarkt realisiert ist, wird es noch dauern, da die wichtige Freizügigkeit von Personen weder in Phase I noch Phase II verhandelt wird.

Der Ausbau des intra-afrikanischen Handels ist an dieser Stelle ein entscheidender Faktor. Die AfCFTA soll die Wettbewerbsfähigkeit der afrikanischen Länder steigern, da durch einen kontinentalen Marktzugang Ressourcen besser allokiert und Skaleneffekte genutzt werden können. Langfristig sollen hier die Grundsteine für die kontinentale afrikanische Zollunion gelegt werden (vgl. African Union, o. J.). Der Internationale Währungsfonds (IWF) sieht große Effizienz- und Wohlfahrtsgewinne bei einer erfolgreichen Umsetzung und UNECA rechnet in einer Simulationsrechnung mit einem Anstieg des intra-afrikanischen Handelsanteils von 15% auf 20% (Steigerung um 20 Milliarden USD) bis 2040 (Signé/van der Ven, 2019: 2). Auf internationaler Ebene ist dieser Anstieg jedoch gering: So beträgt der intra-regionale Handel in Europa ca. 2/3 des Gesamthandels und in Asien liegt er bei ca. 60% und das bei einem deutlich größeren Volumen. UNCTAD (2019b) erwartet große Potentiale der AfCFTA für eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit des verarbeitenden Gewerbes durch eine Regionalisierung von bestimmten Wertschöpfungsketten im Zuge vergrößerter Märkte.

Dass die AfCFTA mit Vorteilen für die afrikanischen Ländern verbunden sein kann, steht außer Frage. Die eigentliche Frage, insbesondere aus Unternehmenssicht, ist, inwiefern und wann sie funktionsfähig ist. Die Umsetzung von AfCFTA erfordert eine gute Führung und stetige Entschlossenheit der Staats- und Regierungschefs der Afrikanischen Union (Ismail, 2017, S. 146). Neben der Liberalisierung der Handelsflüsse sind komplementäre Maßnahmen für eine erfolgreiche und wirksame AfCFTA notwendig (Afreximbank, 2018: 27ff). Dazu gehören neben Verbesserungen in den Institutionen vor allem auch Verbesserungen in den Doing Business Bedingungen (vgl. Kapitel 5) und dabei speziell bei der grenzüberschreitenden Infrastruktur (Transport) (UNCTAD, 2019b: 197f). Eine erste vorsichtig optimistische

Prognose zu den Erfolgsaussichten geben Draper/Freytag (2019) trotz noch vielen offenen, unverhandelten Punkten wie Ursprungsregelungen und Ausnahmeregelungen für die ärmsten Mitgliedsländer und einzelne Warengruppen sowie die fehlende institutionelle Ausgestaltung der AfCFTA und dem Verhältnis zu den Institutionen der bestehenden regionalen Abkommen. Auch ist Phase II mit wichtigen Themen wie Wettbewerbsregelungen und dem Bereich Investitionen erst im Januar 2019 gestartet. Diese Punkte sind durchaus strittige Themen, bei denen weder das Ergebnis vorhersehbar ist noch die Dauer des Verhandlungsprozesses. Diese Fragen bedeuten nicht zwingend, dass die AfCFTA letztlich erfolgreich sein kann.

Eine geeignete Zusammenfassung des Stands und der zukünftigen Entwicklung lautet:

„The ratification of the AfCFTA presents a real milestone for African unity. Whether it will go beyond symbolism, however, depends in part on the depth and scope of the provisions and commitments currently being negotiated.“

(Signé/van der Ven:2019: 8)

Ähnlich äußern sich die Vereinten Nationen:

„African countries must take care that the AfCFTA not simply add an additional strand in the African spaghetti bowl of preferential trade regimes.“

(UNECA, 2019a: xii)

Was bedeutet dieser Status der AfCFTA für Unternehmen? Momentan und auf absehbare Zeit kann nicht mit einem funktionierenden großen, pan-afrikanischen Markt gerechnet werden. Darüber hinaus gibt es aus Unternehmenssicht weitere notwendige Aspekte, die erfüllt sein müssen, damit sie von der AfCFTA profitieren können. Zum Beispiel muss die Qualität der grenzüberschreitenden Infrastruktur verbessert werden, damit Produktion, Vertrieb, R&D erleichtert werden. Dies ermöglicht auch lokalen KMUs, ihr Geschäft zu skalieren und zu expandieren und damit wettbewerbsfähiger zu werden (Ogunyemi, 2017: 35-36). Die Bedeutung der Infrastruktur scheint in den Ländern erkannt: Die Ausgaben sind in diesem Bereich 2017 um 22% auf 81,6 Mrd. USD gestiegen. Treiber war vor allem eine Verdreifachung der chinesischen Investitionen auf 19,4 Mrd. USD sowie ein mehr als 10%iger Anstieg der Infrastrukturinvestitionen der afrikanischen Länder auf 34,4 Mrd. USD. So positiv sowohl der Wert als auch der Anstieg zu bewerten sind, so bleibt laut Schätzung der Afrikanischen Entwicklungsbank dennoch eine Lücke von 60-100 Mrd. USD (UNECA, 2019a: 19; 23f).⁵ Signè (2019) weist die Vorteile einer funktionierenden AfCFTA insbesondere für das verarbeitende Gewerbe aus: Nutzung von Skaleneffekten, Möglichkeiten der Spezialisierung, Aufbau regionaler Wertschöpfungsketten und Entstehung von Zuliefererstrukturen.

⁵ Auch die Afreximbank (2018: 21ff) rechnet einige Szenarien für die Wohlfahrts- und Wirtschaftfolgen einer funktionierenden AfCFTA.

3. Trends und ihre Auswirkungen auf das Afrikageschäft

3.1. Urbanisierung

Subsahara Afrika hat mit 38% aktuell das niedrigste Urbanisierungsniveau weltweit, aber mit 1,4% p. a. die zweithöchste Wachstumsrate der Urbanisierung, hinter Ostasien mit 2,1%. Das bedeutet perspektivisch, dass bis 2030 voraussichtlich mehr als 50% und bis 2050 mehr als 60% der Bevölkerung in Städten leben werden (UN, 2018). Berücksichtigt man das Bevölkerungswachstum bedeutet dies für Gesamt Subsahara Afrika, dass 800 Mio. mehr Personen in urbanen Regionen leben, was fast einer Verdreifachung entspricht. Die Entwicklung in den Fokusländern ist sehr unterschiedlich: Ruanda urbanisiert sich langsamer als die anderen Länder und wird voraussichtlich 2050 nur eine Urbanisierungsrate von 30% haben, was ca. 4 Mio. Personen mehr bedeutet (eine Steigerung um 340% bis 2050). Weitere Länder, in denen sich die städtische Bevölkerung verdreifacht sind Nigeria (330% oder 130 Mio. mehr urbane Bevölkerung), Ghana (300% oder 13 Mio. mehr urbane Bevölkerung) und Uganda (310% oder 30 Mio. mehr urbane Bevölkerung). Länder mit einer deutlich höheren Anzahl an urbaner Bevölkerung in 2050 sind Äthiopien mit 63 Mio. Menschen mehr und Tansania mit einem Plus von 68 Mio. (UN, 2018). Die mittelfristige Entwicklung der Urbanisierung bis 2030 zeigt Abbildung 5.

Diese Zahlen zeigen, welchem Druck die Städte in Subsahara Afrika ausgesetzt sind. Hinzu kommt, dass es durch die Zuwanderung zu einer verstärkten Slumbildung kommt, da die Arbeitsplatzentstehung in Städten unterproportional zur Zuwanderung steigt (UNECA, 2017: 52). So entstehen etwa Herausforderungen in der städtischen Wasserversorgung (Serdeczny et.al., 2017: 1595) sowie bei der Abwasserbehandlung. Zum Beispiel werden in Kampala weniger als 50% des Fäkalschlammes sicher in einer Kläranlage behandelt (Welt, 30.7.2019). Solche Versorgungslücken sind in den Slumgebieten der Städte noch ausgeprägter.

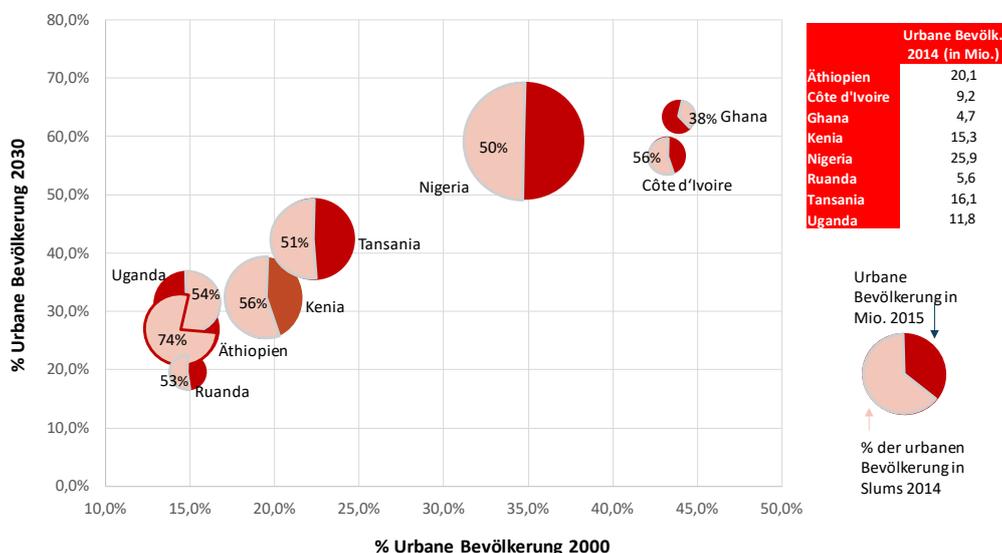


Abbildung 5 – Urbanisierungsraten 2000 und 2030 und Anteil der Slumbevölkerung

Quelle: eigene Darstellung basierend auf UN (2018), UN-Habitat (2015)

Obwohl der Anteil der urbanen Bevölkerung, die in Slums lebt, zwischen 2000 und 2014 um knapp 10 Prozentpunkte (kumuliert) gesunken ist, bleiben die absoluten Zahlen der Slumbewohner auf hohem Niveau (UN-HABITAT, 2016).

Der Trend zur Urbanisierung hat Implikationen für Unternehmen, die in SSA aktiv werden wollen. Durch die Kombination von hohem Bevölkerungswachstum und Urbanisierung wird in Zukunft eine große Anzahl arbeitsfähiger Menschen in den städtischen Zentren leben (WEF, 2017: 53). Die hohe Konzentration qualifizierter und talentierter Arbeitskräfte fördert Innovationen und damit das Unternehmertum. Die großen Universitäten der Länder sind i. d. R. in urbanen Regionen, genauso wie die

diversen Start-Up Zentren wie „Savannah Valley“ in der Nähe von Nairobi oder das „Yabacon Valley“ in Lagos und die Start-Up-Szene in Kigali. Dass diese Szene sich in urbanen Regionen ansiedelt, liegt u. a. an der besseren Internetpenetration sowie an besseren Breitbandraten (Moyer, 2018:17). Dies impliziert, dass die operative Nutzung der neuen Technologien für Unternehmen in urbanen Regionen realistischer ist (vgl. Kapitel 3.3.2). Durch diese Aspekte ist für Unternehmen die Suche nach qualifizierten Partnern, Infrastruktur und Fachkräften in urbanen Regionen sehr viel einfacher.

Die urbanen Absatzmärkte für Unternehmen wachsen rasant mit relativ kaufkräftigen Konsumenten, da das städtische Durchschnittseinkommen um den Faktor drei bis fünf höher ist als der Landesdurchschnitt (EIU, 2013).⁶

„Cities in Africa generate between 55 and 60 percent of its GDP. Many of these economic benefits come from the economies of scale and agglomeration economies supported by cities.“

(Moyer, 2018:17)

Urbanisierung spielt langfristig eine wichtige Rolle aus Marktsicht, da empirisch mehrfach eine positive Korrelation zwischen Urbanisierungsgrad und Pro-Kopf-Einkommen festgestellt wurde, auch in Subsahara Afrika (UNECA, 2017: 52ff). Auch logistisch ist der Zugang zu Kunden in urbanen Regionen einfacher. Immer mehr Investoren suchen sich gezielt Städte als Direktinvestitionsziel aus und nicht mehr Länder. Somit werden Städte zu wichtigen Quellen der Attraktivität⁷ für Direktinvestitionen (AT-Kearney, 2019: 15).

Um dem Druck auf die Infrastruktur in urbanen Regionen standzuhalten, wird im SSA-Kontext vermehrt über „Smart Cities“ als ein geeigneter Strategieansatz gesprochen. Diese nutzen Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT), um Lebensqualität und Effizienz zu verbessern und stellen gleichzeitig sicher, dass soziale und ökologische Ziele eingehalten werden können. „Smart City“ bedeutet eine urbane Effizienzsteigerung in z. B. Verkehr, Umwelt und Energieversorgung. Ein Trendreport des World Economic Forum (WEF, 2015) kommt zu dem Ergebnis, dass voraussichtlich die ersten „Smart Cities“ bis 2025 (teilweise) funktionsfähig sind. Für afrikanische Metropolen dürfte der Zeitpunkt später liegen, da es in vielen afrikanischen Ländern derzeit an den nötigen – vor allem IKT-Voraussetzungen fehlt. Dennoch befassen sich Länder wie Ruanda, Nigeria, Ghana und Äthiopien mit dem Thema und haben Initiativen gestartet, wie die „Nigerian Smart City Initiative“, der „Smart Cities Blueprint“ in Ruanda oder die „Smart Parking“ Initiative in Addis Abeba mit chinesischer Technologie (Siba/Sow, 2017). Die Erwartungen an eine Smart City in Afrika werden wie folgt beschrieben:

„The African Smart City should provide solutions to facilitate mobility, reduce energy consumption, provide optimal and innovative solutions for waste management and sanitation, assist in the design and construction of green public institutions, offer a wide range of material choices that are efficient and necessary for energy efficiency.“

(Diallo, 2019)

Bislang leidet die Entwicklung von Smart Cities allerdings an der unterentwickelten Infrastruktur. Hinzu kommen weitere Herausforderungen wie ein „Skill Gap“ in Bezug auf die Implementierung und den Umgang mit den entsprechenden innovativen Technologien, einem Finanzierungproblem für die benötigten Investitionen sowie dem Umgang mit lokalen Interessensgruppen (CSTD, 2016, S. 8ff). Dennoch wird kein Weg daran vorbeiführen, Städte effizienter zu gestalten, um mit dem Bevölkerungsdruck umzugehen.

⁶ Bei allen vertrieblischen Vorteilen einer urbanen Region sollte berücksichtigt werden, dass die tatsächliche Marktgröße von kaufkräftigen Kunden abhängt, so dass der Slumbevölkerungsanteil abgezogen werden muss.

⁷ Die sechs wichtigsten Entscheidungskriterien für eine Stadt aus Investorensicht sind: Wirtschaftskraft, Arbeitskosten, Bevölkerung und Marktgröße, Fachkräfte, Sicherheit und Kriminalität sowie staatliche Anreize.

3.2. Mittelklasse und Demographie

Afrika wird oft als Kontinent der „armen Menschen“ gesehen, was in Anbetracht hoher Armutsraten von fast 85% der Bevölkerung oder 820 Millionen Menschen mit einem Jahreseinkommen unter 2.000 USD (PPP) offensichtlich ist. Betrachtet man den Anteil der Bevölkerung in extremer Armut (weniger als 1,90 USD PPP pro Tag), so sind es immer noch 41% der Bevölkerung oder fast 400 Millionen Menschen im Jahr 2015 (World Bank, o. J.). Vor dem Hintergrund dieser Zahlen wird oft vergessen, dass es eine schnell wachsende Mittelschicht gibt.

Die Mittelschicht, definiert als ein Jahreseinkommen über 2.000 USD (PPP, 2011 internationale USD), beläuft sich auf ca. 167 Millionen Menschen in ganz Subsahara Afrika. Dies entspricht aktuell zwar nur einem Anteil von ca. 15% der Bevölkerung, wobei diese auch noch sehr ungleich verteilt ist, aber das Wachstum dieser Gruppe hat sich beschleunigt. War das jährliche Wachstum dieser Gruppe von 1990 bis 2015 bei 4%, so stieg es in den Jahren 2010 bis 2015 auf jährlich 7,5% (eigene Berechnung, World Bank, o. J.). Wie groß die Mittelschicht in den Fokusländern dieser Studie ist und welchen Anteil an der Bevölkerung sie ausmacht, zeigt Abbildung 6:

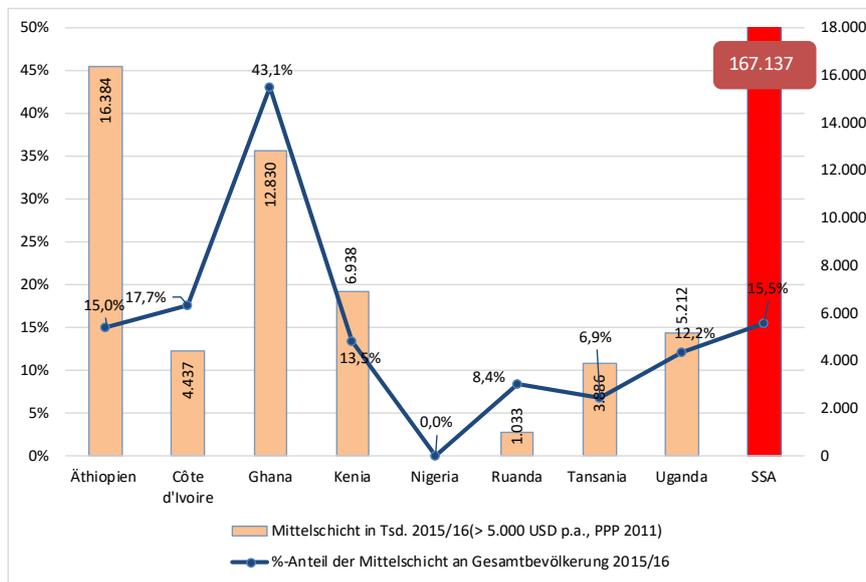


Abbildung 6 – Mittelschicht: Größe und Anteil der Bevölkerung⁸

Quelle: eigene Berechnung basierend auf World Bank (o.J.)

Die Größe der Mittelschicht ist aktuell noch überschaubar, weist aber sehr hohe Wachstumsraten auf und bietet relativ gut zugängliche Märkte, da sie vor allem in urbanen Regionen angesiedelt ist.

Im Zusammenhang mit Afrika wird immer wieder auf das Wachstum und die junge Bevölkerung hingewiesen. Im Zusammenhang mit wirtschaftlichen Fragen sprechen Autoren häufig von der „demographischen Dividende“. Es ist richtig, dass die Arbeitsbevölkerung (Altersgruppe 15-60 Jahre) bis zum Jahr 2050 auf fast 60% der Bevölkerung in SSA (ohne Südafrika) anwachsen wird, so dass es tatsächlich ein wachsendes Arbeitskräftepotential geben wird (UNCTAD, o. J.).

Aus Unternehmenssicht hängt die „demographische Dividende“ vom Bildungsniveau der Arbeitsbevölkerung ab, also davon, ob die wachsende Bevölkerung produktiv einzusetzen ist. Doch auch für die Bevölkerung selbst ist Bildung wichtig: Untersuchungen zeigen, dass Bildung und Qualifikation die Grundlage einer wachsenden Mittelklasse bilden. In den Subsahara Afrika Ländern kann ein zusätzliches Jahr an Ausbildung bis zu 10% Einkommenssteigerung bedeuten (AfDB, 2017: 100–101). Jedoch sind die Bildungssysteme noch schwach ausgeprägt wie in Kapitel 5.2 ausgeführt wird. Dies wirft die

⁸ Die Berechnung der absoluten Werte basiert auf den Bevölkerungszahlen 2018 sowie den aktuellsten Daten (2015 oder 2016) der Anteilswerte der Bevölkerung unter einer Einkommensgrenze von 5,5 USD (PPP, internationale USD) am Tag. Für Nigeria waren keine Daten verfügbar.

Frage auf, ob die Anzahl von Fachkräften basierend auf der schlechten Bildungssituation für eine zunehmend technologisch anspruchsvollere Produktion, im Falle von Investitionen in Produktionskapazitäten, ausreichen würde. Bis das Bildungsniveau in der Breite verbessert wird (höherer Anteil an Sekundarstufe Schülern), vergehen 10 bis 15 Jahre (eine Schüler“generation“) ab heute, d. h. ein signifikanter Effekt ist frühestens ab 2030 zu erwarten. Diese Ausführung will nicht bestreiten, dass der Anteil der qualifizierten Fachkräfte wachsen wird, die Frage ist nur, wie schnell. Für den Aufbau eines Geschäftes ohne Produktion existiert aktuell zwar noch ein Fachkräftemangel, der sich aber durch die Verbesserung des Bildungssystems zunehmend entspannen dürfte.

3.3. Innovationen und neue Technologien

Innovation und neue Technologien haben in wenig entwickelten Märkten i. d. R. ein höheres disruptives Potential, da technologische Schritte, wie z. B. der Bau von Telefonnetzen, übersprungen werden können. Vor diesem Hintergrund ist der Trend zu immer mehr Innovation und der Schaffung neuer Technologien, die im SSA-Kontext Geschäftspotentiale oder aber operative Implikationen für Unternehmen haben, von besonderer Bedeutung.

3.3.1. Neue Technologien mit Potential in SSA

Eine Studie von Intellectap (2017) sieht die größten Potentiale im Bereich Robotik/Automatisierung, Big Data, Blockchain, Künstliche Intelligenz (KI), Internet of Things (IoT) und 3D-Druck. Diese Technologien sowie deren Anwendungsbereiche und Wirkungen auf Geschäftsaktivitäten sind in Tabelle 3 aufgeführt.

Neue Technologie	Anwendungsbereiche	Beispiele für Business Impact	Beispiele in Afrika
Robotik	Produktivität und Effizienzsteigerung, Zugang zu schwer erreichbarem Umfeld, vereinfachte Überwachung	Drohnen-transport in der Logistik, Produktionsprozesse	Zipline
Big Data	Beschleunigung neuer Entwicklungen, Reduzierung operativer Kosten	Produktentwicklung, Prozessoptimierung	LifeQ
Blockchain	Transaktionszeit und -kosten reduziert, weniger Intermediäre, Erhöhung von Transparenz und Verringerung von Missbrauch/Korruption	Transaktionskosten beim Handel und im Supply Chain Management, Risikoreduzierung bei Finanzierung über Kredithistorie, staatliche Bürokratietransparenz, Compliance	BitSoko
Künstliche Intelligenz (KI)	Effizienz- und Genauigkeitsverbesserung, Beschleunigung von Prozessen, Verbesserung der Qualität von Entscheidungen	Qualitätsmanagement, komplexe Systeme / Prozesse	Zenith Bank Plc
Internet of Things (IoT)	Monitoring, Systemoptimierung, Beschleunigung, Kosteneinsparung	Fernwartung im Maschinenbau, Fernmonitoring	Huawei
3D-Druck	Komplexität kann produziert werden, individuelle Spezifikation, verringert Materialverschwendung	Customization von Produkten, Produktionskostenreduzierung, dezentrale Produktion möglich	Robo Beast

Tabelle 3 – Neue Technologien und Ihre Anwendung im SSA-Kontext

Quelle: eigene Darstellung basierend auf Intellectap (2017)

Die Verwendung neuer Technologien hat positive Auswirkungen auf verschiedene Aspekte des Afrika-Geschäfts:

„These technologies are already seeing initial applications in Africa and our analysis shows that together, they can enable a shift from centralized systems to decentralized solutions that enable a peer-to-peer collaborative environment and enhancing system efficiencies.“

(Intellectap, 2017: 4)

Big Data und Blockchain sind Technologien, von denen die Mehrheit der Experten erwartet, dass sie bis spätestens 2023 vermehrt eingesetzt werden. Blockchain hat große Potentiale im Bereich der Finanzierung, da es historische Daten unveränderlich festschreibt und es somit einfacher wird, eine Kre-

dithistorie unabhängig von konventionellen Finanzinstituten aufzubauen. Big Data kann beim Data Mining nach relevanten Informationen für die Kredithistorien genutzt werden. Auch Regierungen können diese Technologie zur Vereinfachung des grenzüberschreitenden Personenverkehrs nutzen und somit die physische Integration zwischen Ländern verbessern (WEF, 2015: 24). Beides kann einen Beitrag im Umgang mit wichtigen operativen Herausforderungen für Unternehmen in Afrika leisten, einmal auf der Finanzierungsseite und einmal bei der Logistik.

Durch neue Technologien im Bereich Internet of Things (IoT), die eine Automatisierung effizienter und damit kapitalintensive Produktion kostengünstiger machen, entsteht ein nachteiliger Verdrängungsprozess (Substitution von wenig qualifizierter Arbeit durch Maschinen) in den Ländern Afrikas. Eine Automatisierung könnte auch Qualitätsprobleme in der Produktion in Afrika reduzieren. Ferner werden durch IoT-Technologien Themen wie Fernwartung möglich, wodurch Reisekosten und Zeit von Fachkräften gespart wird. Neue Technologien wie der 3D-Druck, der kleinere Losgrößen in der Produktion zulässt, können zu einer Regionalisierung bzw. Lokalisierung von Produktion in SSA führen (Cilliers, 2018: 24), die sich wiederum positiv auf den lokalen Arbeitsmarkt auswirken kann.

Die zukünftigen Möglichkeiten des 3D-Drucks sind für Unternehmen vielfältig. So wird die Produktentwicklung vereinfacht und beschleunigt (design-to-manufacture), komplexe Teile können problemlos hergestellt werden, ohne eine gesamte Fertigungslinie zu haben, und kleine Märkte können vor Ort beliefert werden (WEF, 2015: 27). Insbesondere der letzte Punkt kann tatsächlich ein wesentliches Investitionshindernis für Unternehmen, nämlich kleine Märkte, umgehen. Dabei darf nicht vergessen werden, dass bestimmte Rahmenbedingungen, wie Verkehrsinfrastruktur, zuverlässige und günstige Stromversorgung sowie eine effektive Bürokratie und funktionierende Institutionen notwendig sind. Bis diese neue Technologie marktreif ist und in der Breite angewendet wird, müssen noch weitere Herausforderungen überwunden werden: Die Materialtechnologie muss verbessert werden und die Produktion von komplexen Werkstücken ist noch sehr langsam. Aktuell sind die Kosten für 3D-Drucker und Materialien noch hoch, trotz vergangener Kostensenkungen (WTO, 2018a: 7). Es scheint aber, dass die 3D-Druck Technologie kurz vor dem Durchbruch steht und das Potential hat, disruptiv zu werden, in der Produktion aber auch nachgelagert in der gesamten Supply Chain, wenn zunehmend mehr local-for-local produziert wird. Dies ist insbesondere in Afrika von Bedeutung, wo der grenzüberschreitende Handel sowie die Logistik durch ineffiziente Rahmenbedingungen behindert ist (vgl. Kapitel 5.1).

Digitalisierung ist ein „Enabler“ für die Nutzung vieler neuer Technologien. Die Nutzung von neuen Technologien basierend auf Digitalisierung hängt vor allem von einer guten Informations- und Kommunikations-Infrastruktur (IKT) ab:

„The 4IR [industrial revolution] is strongly built on advancement in ICT capabilities allowing a combination of computational power and new technologies [...].“

(Ayentimi et al., 2018: 4)

Im folgenden Kapitel wird diskutiert, wie weit SSA die Voraussetzungen hat, um von den neuen Technologien zu profitieren.

3.3.2. Voraussetzungen für eine wirksame Nutzung der neuen Technologien in SSA

Die neuen technologischen Möglichkeiten, die auf Digitalisierung basieren, können erst durch die Schaffung einer funktionierenden IKT-Infrastruktur und regulatorischer Institutionen zur vollen Entfaltung kommen (Ndung'u, 2018). Eine empirische Studie hat belegt, dass IKT einen signifikanten positiven Effekt auf Innovationen hat, die wiederum bei disruptiven Innovationen zu signifikanten Produktivitätssteigerungen führen (Cirera et al., 2016: 3). Somit kommt der IKT-Infrastruktur eine besondere Bedeutung zu, wenn die Vorteile der neuen Technologien Chancen in Afrika bieten sollen.

Es geht dabei nicht nur um eine flächenmäßige IKT-Abdeckung, sondern auch um interoperative Plattformen, ausreichende Bandbreite und freien internationalen Datenfluss. Regierungen sind für die

Schaffung von Institutionen wie Netzwerkagenturen, regulatorische Organisationen sowie freie Marktstrukturen verantwortlich. Damit eine erfolgreiche Adoption erfolgen kann, ist es wichtig, die Fähigkeiten der Stakeholder zu entwickeln, damit es zu den erwarteten positiven Effekten der Digitalisierung, wie Produktivität, Transparenz, Zugang und Inklusion kommen kann (Adam, 2019: 242f).

Eine Indikation, wie weit die Fokusländer der Studie in der Entwicklung digitalisierungsfreundlicher Rahmenbedingungen relativ zu China sind, zeigt der Network Readiness Index und der ICT Development Index. Erstaunlicherweise ist der Rückstand der Fokusländer auf China beim Network Readiness Index 2016 nicht so groß, wie herkömmlich erwartet, wie Abbildung 7 zeigt:

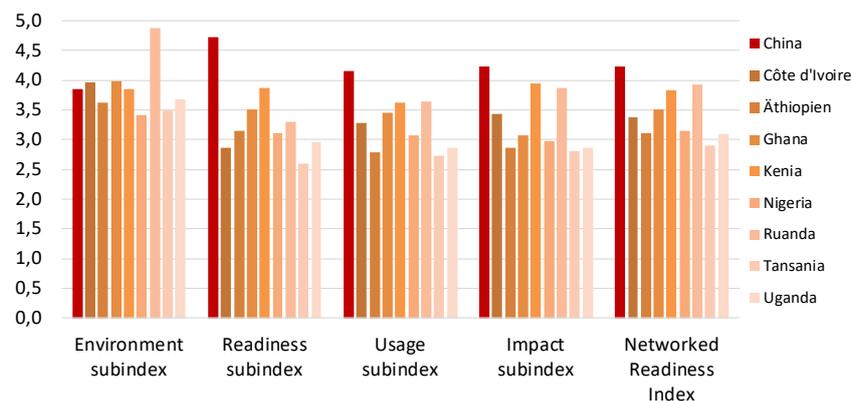


Abbildung 7 – Network Readiness Index 2016 inkl. Subindizes

Quelle: eigene Darstellung basierend auf WEF (2016)

In Summe liegen beim Network Readiness Index alle betrachteten Länder über dem (ungewichteten) Durchschnitt von SSA (ohne Südafrika) bis auf Tansania und Uganda. Hierbei ist auffallend, dass vor allem die Schaffung eines funktionierenden Umfelds für IKT-Aktivitäten in den aufgeführten afrikanischen Ländern auf einem ähnlichen Niveau wie China ist. D. h. die institutionellen Voraussetzungen sowie die Innovationsbereitschaft sind mit China weitestgehend vergleichbar. Bei den anderen Subindizes wie IKT-Infrastruktur, Fähigkeiten IKT zu nutzen sowie bei der tatsächlichen Nutzung und Zugang zu IKT-Technologien fallen die Länder hinter China zurück.

„While new technologies offer new possibilities, the ability to take advantage of them may be constrained by a stark and persistent digital divide, low skill levels, and inadequate physical and systems infrastructures.“

(Moyer, 2018: 39)

Zwei Länder stechen positiv heraus: Ruanda und Kenia, die in vielen Teilaspekten, wie z. B. im institutionellen Bereich, beim Ausmaß des freien Wettbewerbs sowie bei der Nutzung von IKT durch die Regierung, deutlich vor China liegen. Auch Côte d'Ivoire schneidet relativ zu China noch gut ab (WEF, 2016). Damit das geschäftliche Potential aus IKT und Digitalisierung ausgeschöpft werden kann, muss insbesondere im Bereich Ausbildung (Moyer et al., 2018: 32) sowie beim Ausbau der IKT-Infrastruktur gehandelt werden.

Die vollständige Nutzung der mobilen Potentiale ist durch hohe Preise behindert. Die geringe Bandbreite in den meisten afrikanischen Ländern ist eine Beschränkung für die kommerzielle und operative Nutzung der mobilen Wirtschaft. Tabelle 4 zeigt eine Übersicht über die Preise und Geschwindigkeiten der bestehenden IKT-Infrastruktur in den untersuchten afrikanischen Ländern:

	Preise für Festnetz Breitband Internet*			Preise für mobile Telefonie** 2017		Mobiles Internet***	
	2017			2017		2017	
	als % von GNI p. c.	in USD PPP	Geschwindigkeit (Mbits/s)	als % von GNI p. c.	in USD PPP	als % von GNI p. c.	in USD PPP
Äthiopien	18,5	28,8	0,5	4,7	7,4	6,3	9,8
Côte d'Ivoire	25,4	32,6	1	11,2	35,6	2,7	8,5
Ghana	18,5	71,2	16	2,0	7,8	2,2	8,6
Kenia	37,9	101,1	30	2,1	5,6	4,0	10,8
Nigeria	14,9	63,9	20	4,9	20,9	1,9	8,1
Ruanda	140,3	230,3	10	7,7	12,7	4,0	6,6
Tansania	25,0	51,9	1	15,9	33,0	3,0	6,2
Uganda	11,1	16,6	0,5	11,0	16,4	11,1	16,6
China	2,2	27,6	100	0,4	5,1	0,6	7,8

* monatl. Gebühr für > 1 GB Vol., >256 kbits/s ** 30 Anrufe (=50 min), 100 SMS *** prepaid, > 500 MB Vol. frei

Tabelle 4 – Preise im IKT-Sektor und Geschwindigkeit des Internets

Quelle: eigene Darstellung basierend auf ITU (2018)

Es ist zu sehen, dass die finanzielle Belastung relativ zum Einkommen und zur Kaufkraft in den SSA Fokusländern dieser Studie hoch ist – und dass bei niedrigen Übertragungsgeschwindigkeiten. China liegt deutlich vorne. Die Kohorte dieser afrikanischen Länder wird von Kenia, Nigeria und Ruanda bei den Geschwindigkeiten angeführt. Besonders hohe Kosten, gemessen in Kaufkraft, haben Côte d'Ivoire, Tansania und Uganda. Diese hohen Kosten beschränken die Art der Nutzung der Mobiltelefone im Konsumentenbereich und bei Unternehmen (Stuart, 2019: 2).

Gravierender sind aus Unternehmenssicht allerdings die niedrigen Internetgeschwindigkeiten der meisten Länder. Dies liegt an der oben beschriebenen IKT-Infrastrukturlücke. Aktuell dominieren noch die 2G-Netzwerke mit einem Anteil von gut 2/3. Dieser sinkt und wird bis 2025 von 3G mit 60% Anteil als dominierende Technik abgelöst. Der Ausbau des 4G Netzwerkes in SSA hat begonnen. Ende 2017 hatte das 4G Netz allerdings erst einen Anteil von ca. 4% am Gesamtnetz, der bis 2025 bis auf ein Viertel der mobilen Breitband-Abdeckung steigen wird (GSMA, 2018: 12).

In der Konsequenz des gesagten und vor dem Hintergrund des Rückstands bei Digitalisierung und IKT im internationalen Vergleich fordert Adam (2019) mehr Investitionen in eine Ausweitung und Upgrade der IKT-Infrastruktur, weitere Liberalisierung, Verbesserung und höhere Unabhängigkeit der IKT-Institutionen sowie eine Ausbildungsinitiative, damit die Bevölkerung und die Unternehmen die Chancen aus der IKT-Transformation der Länder auch wirkungsvoll nutzen können. Die UN fasst den Sachverhalt wie folgt zusammen:

„[...] important are generic, core and fundamental skills that are complementary to new technologies – such as literacy, numeracy and basic academic skills – together with basic financial and entrepreneurial skills and, increasingly, basic digital and even coding skills. Internet access is also critical.“

(UN, 2018: xiii)

Bei der gesamten Diskussion um IKT und im weitesten Sinne Digitalisierungsinfrastruktur darf nicht vergessen werden, dass dies für sich genommen in vielen für Unternehmen relevanten Bereichen nur ein Teil der Lösung sein kann. Deshalb muss die IKT-Infrastruktur im erweiterten Kontext gesehen werden. So funktioniert eine e-Commerce Plattform wie Jumia.com nur dann, wenn die logistische Infrastruktur funktionsfähig ist. Ähnliches gilt für den Zusammenhang mit Energieversorgung, da eine digitale Prozesstechnologie wie Industrie 4.0 nichts bewirkt, wenn die Stromversorgung für die eigentliche Produktion unzuverlässig ist. Dies soll nicht den Wert der IKT-Infrastruktur und die damit verbundenen operativen Potentiale mindern, sondern nur auf die Bedeutung im Gesamtkontext hinweisen.

Ayentimi et al. kommen zu folgendem Ergebnis:

However, the fear of Africa falling out of the 4 IR [Industrial Revolution] may be real due to the risk of governments' policy inactions, particularly in technology and innovation trajectories [...] which is critical to participating in the new wave of the technological insurgency spinning across the globe.“

(Ayentimi et al., 2018: 7)

3.4. Klimawandel und Umweltbelastung

In den kommenden Jahrzehnten wird der Klimawandel die Nahrungsmittel- und Wassersicherheit auf bedeutende, aber höchst unsichere Weise beeinflussen. Es gibt starke Anzeichen dafür, dass die Entwicklungsländer die Hauptlast der negativen Folgen tragen werden. Dies ist vor allem auf hohe Armutsraten, hohe Anfälligkeit und geringe Anpassungskapazitäten in den Entwicklungsländern zurückzuführen. Empirische Studien zeigen, dass Subsahara Afrika von der Erderwärmung und den genannten Folgen stärker betroffen ist, als der globale Durchschnitt (Ringler et al., 2010: 1). Eine wichtige Folge des Klimawandels im Afrika südlich der Sahara ist eine besonders starke Migration zwischen Ländern (u. a. auch bedingt durch politische Konflikte), aber vor allem eine Landflucht Richtung Städte. In erster Linie wird die Migration, aufgrund von steigendem Meeresspiegel, extremen Wetterereignissen, etc. von ländlichen zu städtischen Regionen verlaufen (Urbanisierung). Die stattfindende Urbanisierung (vgl. Kapitel 3.1) führt zu weiteren Risiken, wie beispielsweise Spannungen zwischen ethnischen Gruppen, Slumbildung, Überlastung der Infrastruktur und durch die schlecht ausgebildeten ländlichen Bewohner eine hohe Arbeitslosigkeit. Die Urbanisierung führt folglich nur zu einer Verschiebung der Probleme (Serdeczny et.al., 2017: 1594-1595).

Eine Studie von Dell et. al. (2012) zeigt, dass weniger entwickelte Länder bis zu viermal stärker vom Klimawandel betroffen sind als entwickelte Länder, vor allem durch geringere landwirtschaftliche Erträge. Kompas et. al. (2018) stützen diese Aussage, indem sie den Einfluss der Erderwärmung von 3°C auf das jährliche BIP-Wachstum in einer Simulation abschätzen. Die Auswirkungen sind in Abbildung 8 dargestellt:

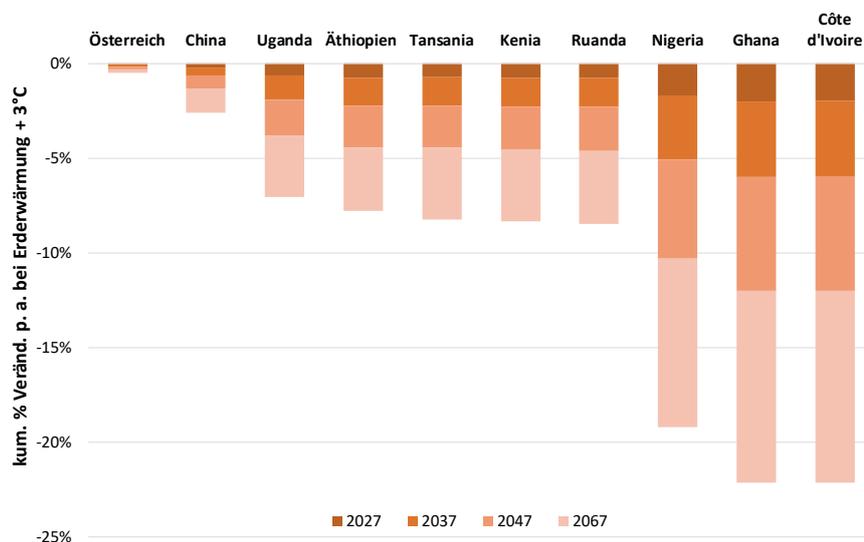


Abbildung 8 – Einfluss der Erderwärmung auf das BIP-Wachstum der Fokusbänder

(jährliche % Veränderung bei Erderwärmung von 3°C)

Quelle: eigene Darstellung basierend auf Kompas et. al. (2018: 1161 ff)

Es wird deutlich, dass die betroffenen Fokusbänder der Subsahara Region durch den Klimawandel deutlich stärker wirtschaftlich beeinträchtigt werden als Österreich oder das aufstrebende China. Der Ein-

fluss des Klimawandels auf das BIP äußert sich in verschiedenen Formen. So zeigten sich in Kenia Schäden in Höhe von 15-16% des BIP aufgrund von Überschwemmungen im Zusammenhang mit dem El Nino in den Jahren 1997-1998 und der Dürre von La Nina zwischen 1998 und 2000 (Serdeczny et.al., 2017: 1586). Dell et al. (2012) konnten zeigen, dass ein Temperaturanstieg von 1 Grad Celsius in den Entwicklungsländern mit einem um 2,7% geringeren Wachstum der landwirtschaftlichen Produktion verbunden ist. Dies führt nach Schätzungen zu einer Verringerung des Wirtschaftswachstums um durchschnittlich 1,3 Prozentpunkte für jedes Grad Erwärmung.

Die Studie von Nelson et. al. (2009) weist ausdrücklich auf den Zusammenhang von Nahrungssicherheit und die Anpassung an den Klimawandel hin. Landwirtschaftliche Innovationen werden benötigt, um die effiziente Nutzung von Wasser zu verbessern und die Möglichkeit die Bodenproduktivität zu erhöhen und damit klimabedingte Risiken abzuschwächen. So werden verschiedene Ansätze im Bereich der sogenannten „Climate-Smart Agriculture (CSA)“ verwendet, zu denen u. a. die Stärkung von agroforstwirtschaftlichen Ansätzen, Tröpfchen-Bewässerung, Erosion-Kontroll-Techniken und Klima Informationssysteme gehören (Partey et al., 2018: 288ff). Aktuell weist Subsahara Afrika eine enorme Investitionslücke im Bereich der modernen, technologischen Landwirtschaft auf. Ohne Investitionen in landwirtschaftliche Technologien und die einhergehenden Effizienzsteigerungen der Agrarwirtschaft, wird es zu einer weiteren Verknappung und steigenden Preisen von Lebensmitteln kommen (Ringler et al., 2010, S. 5; S.11). Das Ergebnis wird eine zunehmende Importabhängigkeit und Verwendung der knappen Devisenreserven für Agrarprodukte und Lebensmittel sein oder es kommt zu Unterernährung und damit zu niedrigerer Arbeitsproduktivität (Tisawing et al., 2019; Serdeczny et.al., 2017: 1586). Dies wird andere Sektoren betreffen, die aufgrund von Devisenmangel (Zwischen-)Produkte nicht importieren können. Abbildung 9 zeigt die möglichen Auswirkungen auf die Fokusbranchen der Studie.

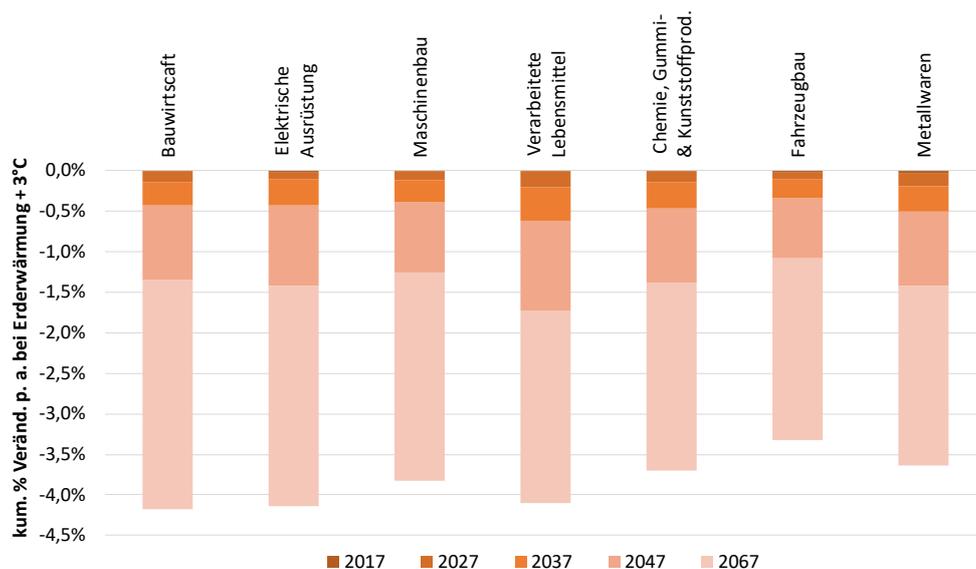


Abbildung 9 – Globaler Einfluss der Erderwärmung auf die Fokusbranchen

(jährliche % Veränderung bei Erderwärmung von 3°C)

Quellen: eigene Darstellung basierend auf Kompas et. al. (2018: 1170ff)

Die Wirkungszusammenhänge liegen in einer reduzierten Nachfrage als Konsequenz des geringeren BIP-Wachstums und in Teilen in klimabedingten Kosten- und damit Preissteigerungen.

Wasser, Energie und Nahrung sind eng miteinander verbunden. Der Klimawandel hat starke Auswirkungen auf die Menge an Niederschlag und damit auf die Wasserverfügbarkeit, die einen Einfluss auf die Landwirtschaft und die hydrobasierte Energieerzeugung hat (dieses Phänomen wird als Water-Energy-Food Nexus bezeichnet). Die unsichere Wasserversorgung hat bspw. in Tansania dazu geführt, dass die Verbreitung von hydrobasierten Energietechnologien aus Versorgungssicherheitsgründen von Regierungsvertretern in Frage gestellt wird und konventionelle Energieträger wieder verstärkt in Betracht gezogen werden (Pardoe et. al., 2018: 871). Im Ergebnis stieg laut der World Health Organization

(WHO) die Kohlenstoffemission zwischen 2005 und 2015 um durchschnittlich 2,6% in Subsahara Afrika. Aufgrund des positiven Zusammenhangs von steigendem Pro-Kopf-Einkommen und CO₂-Emissionen sowie einer wachsenden Bevölkerung besteht eine reale Gefahr der weiteren Luftverschmutzung. Die WHO schätzt, dass 72% der Subsahara Afrika Bevölkerung giftiger Luftverschmutzung direkt ausgesetzt ist (Hanif, 2018: 15057ff).

Um mit der steigenden CO₂ Emission umzugehen, spielt eine umweltverträgliche Energieerzeugung eine wichtige Rolle. Allerdings ist wegen der sozio-ökonomisch dringend notwendigen Industrialisierung und des hohen Wirtschaftswachstums ein schneller und günstiger Energiekapazitätsaufbau notwendig. Das ist am einfachsten durch fossile Brennstoffe wie Öl, Kohle und Gas zu erreichen. 2016 wurden 42% der Elektrizität aus Kohle und Öl generiert (verglichen mit 29% in der OECD) und in den letzten Jahren sind diese Energieträger deutlich gestiegen (IEA, 2018), um die Elektrifizierung schnell voranzutreiben. Wie im Jahr 2015 erfolgten auch 2018 die meisten Investitionen in SSA wieder in öl- und gasbasierter Elektrizitätsgenerierung (IEA, 2019).

Um eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung zu gewährleisten, müssen Investitionen in erneuerbare Energieinfrastruktur und Umwelttechnologien getätigt werden. Diese regenerative Energieentwicklung ist im Aufbau und bis 2038 wird mit einem Energieanteil von 14% aus regenerativen Trägern gerechnet, erst 2063 mit über 50% (Moyer, 2018: 36). Die Lösung der Energieknappheit ist eines der zentralen Projekte der Afrikanischen Entwicklungsbank und der Afrikanischen Union. Hierin liegt ein signifikantes Geschäftspotential für österreichische Unternehmen.

4. Potentiale und Position Österreichs⁹

Potentiale in Subsahara Afrika können sich für österreichische Unternehmen aus den Fokusbranchen auf drei Ebenen ergeben:

- 1) Die Entwicklung eines Landes als Ganzes kann Geschäftschancen beinhalten. Diese induzieren dann die länderspezifischen Potentiale für die Fokusbranchen.
- 2) Trends können auf zwei Weisen Potentiale bieten: Zum einen können sie zu umsatzwirksamem Geschäft führen, zum anderen können sie operative Prozesse vereinfachen oder effizienter gestalten, was umsatzsteigernd, kostensenkend und somit gewinnsteigernd ist.
- 3) Industriespezifische Entwicklungen in den Fokusbranchen, die oft durch die Aspekte aus Punkten 1) und 2) getrieben werden

Wenn man also über Potentiale für die österreichischen Firmen spricht, dann müssen diese zwei Ebenen berücksichtigt werden. Schwerpunkt bilden die Fokusländer und -branchen, die für diese Studie definiert wurden.

4.1. Potentiale aus wirtschaftlicher Entwicklung und Trends

Potentiale aus der wirtschaftlichen Entwicklung

Die wirtschaftlichen Entwicklungen sowie die Trends wurden in der Studie schon dargestellt. Hier werden jetzt die daraus ableitbaren, allgemeinen Potentiale für österreichische Unternehmen diskutiert. Dabei spielen zum einen die Treiber des Wirtschaftswachstums, vor allem Privatkonsum, Investitionen und Staatsausgaben, eine wichtige Rolle bei der Entstehung von Chancen. Zum anderen beinhalten wirtschaftspolitische Entwicklungen, wie die Förderung von Industrialisierung, ebenfalls Potentiale für österreichische Unternehmen.

Zum Beispiel sind Ruanda und Nigeria sehr gegensätzlich: Nigeria ist aufgrund der Größe attraktiv (460 Mrd. BIP USD, real), weist aber kaum Wachstum auf. In Ruanda ist es umgekehrt: Das Land weist eine hohe Dynamik auf, ist aber sehr klein (10 Mrd. USD BIP, real). In Ländern wie Kenia, Côte d'Ivoire und Ghana ist der Wachstumstreiber der Privatkonsum. Das bietet Chancen vor allem im Bereich der Konsumgüter. Hierin liegen vor allem für österreichische Lebensmittel- und Getränkehersteller Chancen. Andere Volkswirtschaften wie vor allem Äthiopien und Ruanda sind durch hohe Investitionen und Staatsausgaben getrieben. Nachgelagert sieht man in Tansania, Côte d'Ivoire und Kenia starkes Wachstum der beiden Treiber. In solchen Ländern gibt es in der Regel viele Infrastrukturprojekte, die oft im Zusammenhang mit dem Trend der Urbanisierung stehen. In der Regel werden diese Infrastrukturprojekte über den Staat abgewickelt und laufen über Ausschreibungen.

Das Ausschreibungsgeschäft ist besonders in SSA, da aufgrund der Finanzierungsproblematiken (vgl. Kapitel 5.1) der Preis in der Regel das Hauptkriterium ist. Chinesische Unternehmen, die häufig die Finanzierung mitbringen, sind in diesem Bereich deshalb oft wettbewerbsfähiger als österreichische Unternehmen. Laut einer Schätzung dominieren chinesische Baufirmen die Bauindustrie mit einem Marktanteil von über 50% bei international vergebenen Bauprojekten in Afrika (GTAI, 2018: 9; 12). Österreichische Projektplaner für Transport- und Energieinfrastrukturprojekte und Zuliefererbranchen zur Bauindustrie, wie elektrische Ausrüster und Bauchemieproduzenten, haben Potentiale. Dabei kann es sein, dass das Geschäft über Drittländer wie China oder Türkei läuft, wo die Generalunternehmer der gewonnenen Bauprojekte sitzen.

Im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung spielen Industrialisierung und damit zusammenhängend die Einbindung von afrikanischen Ländern in die globalen Wertschöpfungsketten immer wieder eine ent-

⁹ In diesem Kapitel wird direkter Bezug auf die anderen Kapitel der Studie genommen, die die allgemeinen Entwicklungen beschrieben haben. Sie werden hier nun auf ihre Relevanz für Geschäftspotentiale ausgewertet.

wirtschaftsökonomische Rolle (vgl. AfDB, 2014). Grundsätzlich befördert die IKT-„Revolution“ aus Unternehmensperspektive eine solche Entwicklung, da Prozesssteuerung, Koordinierung und Organisation vereinfacht werden. So werden die globalen Wertschöpfungsketten durch IKT insgesamt wieder kürzer und es gibt einen Trend zu vermehrter Lokalisierung und Regionalisierung der Produktion in die Nähe der Kunden (Cilliers, 2018: 14). Dies ist, was Baldwin (2016) die „neue Globalisierung“ genannt hat. Allerdings sind Produktivität und operative Rahmenbedingungen für Produktion von noch größerer Bedeutung (z. B. Logistikinfrasturktur, Produktionsstandort-Faktoren). In diesen Bereichen haben die SSA-Länder noch einigen Nachholbedarf (vgl. Kapitel 5). Deshalb ist eine systematische Einbindung in die globalen Wertschöpfungsketten, wie es in Ostasien der Fall war, für die meisten Länder in SSA unwahrscheinlich (Cilliers, 2018: 11), zumal es mit China einen „Niedriglohn-Konkurrenten“ gibt. In vielen Ländern Subsahara Afrikas sind außerdem die Lohnstückkosten¹⁰ relativ hoch:

Our results show that labor cost per worker for African firms is higher than that of comparator firms. [...] Thus, if comparator firms were in Africa, their labor costs would be approximately 1.9 times higher.“

(Gelb et al., 2017: 16; 17)

In Einzelfällen kann es dennoch sinnvoll sein, eine Wertschöpfungsstufe vor Ort durchzuführen, da durch die neuen Technologien die Transaktionskosten in Produktion und Logistik gesunken sind. Besonders sinnvoll kann das sein, wenn bereits Rohstoffe aus dem betreffenden Land bezogen werden. Einer dieser positiven Einzelfälle, der von Gelb et al. (2017) genannt wird, ist Äthiopien. Dort sind die Lohnstückkosten international wettbewerbsfähig und in den letzten Jahren wurden viele Reformen bei den geschäftlichen Rahmenbedingungen durchgeführt.

Dass eine gewisse Industrialisierung in SSA stattfindet,¹¹ zeigt die Struktur der Direktinvestitionszuflüsse: Von den 2018 angekündigten Greenfield Direktinvestitionen sind die Investitionen in den Sektor verarbeitendes Gewerbe in Afrika (gesamt) von 2017 auf 2018 von 20,5 Mrd. USD auf 33 Mrd. USD gestiegen, trotz des internationalen Wettbewerbs aus großen Niedriglohnländern wie China und Bangladesch (Page, 2019: 45f) sowie schwierigen geschäftlichen Rahmenbedingungen. Insbesondere Chemie (11 Mrd. USD), Lebensmittel und Getränke (5 Mrd. USD) sowie Metalle und Metallwaren (4 Mrd. USD) haben das Gros ausgemacht (UNCTAD, 2019a: 35). Ein Aspekt, der die Attraktivität einiger SSA-Standorten verbessert, ist die Schaffung von „Special Economic Zones (SEZ)“ und Industrieparks – sofern sie funktionsfähig sind und einer Industrie Cluster Logik folgen. Sie bieten staatliche Anreize, bessere Infrastruktur (Energie, Verkehr) und haben häufig schnellere Transaktionszeiten. Im Jahr 2018 hatten in Afrika 32 Länder in Summe 237 SEZs, von denen 51 noch in der Entwicklung waren (UNCTAD, 2019b: 138ff). Die Entwicklung von SEZ können u. U. Geschäftschancen für Planer und Entwickler aus Österreich bieten. Außerdem bieten diese Zonen regional konzentrierte Märkte mit gutem Distributionszugang für österreichische Firmen aus den Bereichen Chemie, Maschinenbau für die verarbeitenden Branchen sowie elektrische Ausrüstung.

Potentiale aus den Trends

Im folgenden wird auf Potentiale für österreichische Unternehmen eingegangen, die sich unmittelbar oder mittelbar aus den Trends von Kapitel 3 ergeben können.

¹⁰ Lohnstückkosten beschreiben den Kostenanteil der Arbeit in den Herstellkosten einer Produktionseinheit. Neben dem nominalen Lohn, der ausgezahlt wird, sowie den Lohnnebenkosten wird der Wert um die Produktivität (Output pro Einheit Arbeit) korrigiert.

¹¹ Zur Klarstellung: Ein Strukturwandel der Volkswirtschaft, der das verarbeitende Gewerbe „überspringt“, wie in Kapitel 2.1 dargestellt, ist in keinem Widerspruch zur Industrialisierung. Eine Industrialisierung kann stattfinden, auch wenn das verarbeitende Gewerbe unterproportional langsam wächst, aber eben wächst.

Mittelschicht

Die Entstehung der Mittelschicht bietet Unternehmen auf der Absatzseite unmittelbare wie auch mittelbare Wachstumschancen. Unmittelbare Chancen ergeben sich für Hersteller von Konsumgütern, u. a. von verpackten Lebensmitteln. Je stärker die Kaufkraft wächst und je größer dadurch der potentielle Kundensegment wird, desto sinnvoller kann es betriebswirtschaftlich in einigen Bereichen sein, eine lokale Fertigung aufzubauen oder für lokale Unternehmen in größere Kapazitäten zu investieren. Somit entsteht mittelbar ein Markt für z. B. Chemie als Input für Produktion, Verpackungsmaterialien und -maschinen sowie sonstigen Maschinenbau. Mit steigender Kaufkraft wird für die Kunden auch der Kauf von Qualitätsprodukten finanzierbarer, wo österreichische Unternehmen wettbewerbsfähiger sind als im reinen Preiswettbewerb. Hinzu kommt, dass die Mittelschicht sich in den urbanen Regionen konzentriert und damit verhältnismäßig gut zugänglich ist.

Urbanisierung

Es wurde gezeigt, dass Städte dem Urbanisierungsdruck nicht gewachsen sind und entsprechend viel in Infrastruktur investiert werden muss, damit der Anteil an Slums – und damit potentiell sozialem „Sprengstoff“ – nicht weiter steigt. So bieten sich im Rahmen der Urbanisierung vor allem Chancen für Ausrüster von elektrischen Komponenten, die Umwelttechnikbranche insbesondere Unternehmen im Bereich Wasser, Abwasser, Müll und Energie. Indirekt profitieren österreichische Unternehmen im Maschinenbau (Baumaschinen), in der Chemie (Bauchemie) und aus der verarbeitenden Lebensmittelindustrie (Mittelschicht und Kundenkonzentration in urbanen Regionen).

Besondere und längerfristige Potentiale und Geschäftschancen können sich im Rahmen der „Smart City“-Entwicklung in den einzelnen Teilaspekten ergeben. Aktuell finden erste Projekte statt, z. B. in Lagos, Kigali und Nairobi (vgl. CSTD, 2016). Durch eine Technologisierung der städtischen Abläufe werden vor allem Hightech Produkte und Lösungen in allen Infrastrukturbereichen benötigt, z. B. beim Aufbau der IKT-Infrastruktur sowie bei der Verwendung von intelligenten Zählern für das Wasser-, Abwasser- und Energiemanagement der Stadt. Hier profitieren u. a. Hersteller von elektrischen Komponenten. Auch Projekt- und Stadtplaner haben in diesem Bereich gute Chancen.

„Deloitte argues that Africa is in a good position to increasingly adopt smart city technologies, due to a lack of legacy infrastructure and a population that is young, increasingly middle class, and increasingly urban, entrepreneurial, and highly connected.“

(Moyer, 2018: 36)

Die Engpässe in der Stromversorgung in SSA behindern den Aufbau von urbaner Infrastruktur und der Entwicklung von „Smart Cities“, durch die der Energiebedarf zusätzlich steigen wird. So benötigen z. B. Kläranlagen für die Wasserreinigung zusätzliche Energiekapazitäten. Die Studie von Brandoni / Bosnjakovic (2017) untersucht die Auswirkungen der Integration von erneuerbaren Energie-Technologien in Kläranlagen in urbanen Regionen von Subsahara Afrika. Die Behandlung und Wiederverwendung von Abwasser in Afrika südlich der Sahara erfordern die Identifizierung nachhaltiger Lösungen zur Deckung des für diese Prozesse erforderlichen Energiebedarfs. Derzeit werden in der Subsahara Region lediglich 30% des Abwassers behandelt, was in erster Linie einem erheblichen und derzeit nicht zu deckenden Energiebedarf geschuldet ist. Die Integration von neuen Technologien und erneuerbaren Energien würde dazu beitragen, dieses Hindernis zu überwinden (Brandoni/Bosnjakovic, 2017: 106). Hier liegt ein großes Potential nicht nur in der Abwassertechnologie, sondern auch im Bereich der regenerativen Energieversorgung.

Energie und Umwelt

Durch Klimawandel und CO₂-Ausstoß wird der Bedarf an erneuerbaren Energielösungen steigen, wovon österreichische Solaranlagenplaner und elektrische Ausrüster in diesem Bereich profitieren können. Allerdings ist der chinesische Wettbewerb im Energiesektor massiv (IEA, 2016). Ähnlich große Chancen existieren in der Umwelttechnik allgemein. So geht es um Luftreinhaltetechnologien in der

Industrie, um Abfall- und Abwasserentsorgung vor allem in urbanen Regionen sowie Wasserversorgungstechnologie. In Kenia stehen auch Recyclinglösungen zur Diskussion, die weiteres Geschäft in der Müllverarbeitung bedeuten würden (GTAI. 2019b). In der Privatwirtschaft gibt es aufgrund der unzuverlässigen Stromversorgung auf absehbare Zeit gute Geschäftschancen in der Bereitstellung alternativer, stand-alone Energiequellen, was herkömmliche Generatoren, aber auch die Solartechnologie umfasst.

Im Bereich Umwelt und Energie haben österreichische Firmen große Potentiale, wobei Projekt- und vor allem das öffentliche Ausschreibungsgeschäft in SSA nicht unproblematisch ist. Häufig ist das Hauptkriterium für die Vergabe der Preis und da diese Bereiche stark staatlich geprägt sind, sind sie auch besonders anfällig für Korruption.

IKT und neue Technologien

Chancen ergeben sich im Ausbau der IKT-Infrastruktur, die von den meisten Ländern vorangetrieben wird, um die in Kapitel 3.3.1 beschriebenen (entwicklungsökonomischen) Vorteile von neuen Technologien nutzen zu können. So wird für die Schaffung der Infrastruktur ein signifikantes Maß an elektrischer Ausrüstung benötigt. Außerdem bietet die Verbreitung der mobilen und digitalen Technologien in den Ländern und Gesellschaften ebenfalls Potentiale, z. B. über e-Commerce Plattformen (McKinsey, 2018: 3). Auf der Vertriebsseite sind neue Lösungen durch mobile Bezahlsysteme und für die Kundenakquise und -bindung möglich. So bietet die sogenannte Health Wallet Kunden die Möglichkeit eines Ansparens für Gesundheitsausgaben.

IKT und Digitalisierung helfen, operative Hindernisse zu beseitigen bzw. damit umzugehen. Die „vierte industrielle Revolution“ ermöglicht in Zukunft eine lokale Produktion mit kleineren Produktionsmengen, beispielsweise durch Nutzung des 3D-Drucks. Diese Vision fasst Cilliers wie folgt zusammen:

„This is a future where some goods will be produced and consumed in regional rather than global markets, possibly in a more distributed manner, presenting Africa with opportunities for industrialisation as well as regional trade.“

(Cilliers, 2018: 2)

Mit diesen neuen Technologien wird eines der Haupthindernisse für eine lokale Produktion – zu kleine Absatzmärkte – umgangen. Allerdings sind die Beschäftigungswirkungen nicht so groß wie bei herkömmlicher (Industrie 3.0) Fertigung. Auch setzen die Technologien meist ein anderes Ausbildungsniveau voraus. Die Alternative zu dieser Entwicklung wäre, vorerst auf lokale Produktion zu verzichten. Weitere Potentiale die operativen Geschäftsabläufe zu vereinfachen, liegen in der Optimierung von Distributionsprozessen, etwa durch Drohnentransport. Dadurch wird der Zugang zu Kunden vereinfacht sowie Zeit und Kosten gespart. Darüber hinaus ermöglichen Fintech-Lösungen digitale Kreditzugänge, die die lokale Finanzierung von Geschäften vereinfachen können.

4.2. Potentiale in den Branchen¹²

Prinzipiell werden Potentiale in der Regel durch hohe Wachstumsraten belegt. So weisen die Wirtschaftssektoren teilweise eine beeindruckende Dynamik auf, wie Tabelle 5 zeigt. Aufgrund der Problematik zuverlässige, vergleichbare Werte für Branchengrößen in den Ländern SSA zu finden, wird für eine Übersicht der Weg über die Wirtschaftssektoren genommen. Dies ermöglicht, vergleichbare und offiziellen Werte zu analysieren.

¹² Eine zuverlässige und vollständige Datenbasis für einzelne Branchen in den einzelnen Ländern existiert nicht, sodass konkrete Marktabschätzungen nicht möglich sind, wohl aber Tendenzaussagen, insbesondere was Wachstumspotentiale der Branchen anbelangt.

	Äthiopien	Côte d'Ivoire	Ghana	Kenia	Nigeria	Ruanda	Tansania	Uganda
Landwirtschaft	6,3%	6,5%	3,0%	3,8%	4,0%	5,2%	3,1%	2,2%
Bergbau und Versorger	10,5%	3,3%	23,7%	8,7%	-4,2%	12,8%	7,6%	7,4%
Verarbeitendes Gewerbe	22,5%	5,4%	5,1%	3,0%	8,4%	6,9%	6,6%	2,7%
Baugewerbe	27,1%	12,0%	9,1%	9,5%	7,1%	10,5%	13,9%	6,8%
Groß- & Einzelhandel, Touris.	9,7%	6,6%	6,6%	5,6%	4,0%	7,7%	6,7%	2,3%
Transport, Logistik, Lager	13,8%	8,9%	8,5%	7,5%	3,8%	9,5%	11,0%	10,1%
Sonstige Dienstleistungen	9,3%	6,0%	5,6%	5,6%	3,7%	7,4%	6,0%	4,4%

Tabelle 5 – Wachstumsraten der Wirtschaftssektoren in den Fokusländern

Jährliches Wachstum in %, (2010-2017 CAGR)

Quelle: eigene Berechnung basierend auf UNCTAD (o. J.)

Besonders beeindruckend sind die Wachstumsraten in Äthiopien. Vor allem das verarbeitende Gewerbe und die Bauindustrie wachsen in fast allen Ländern überproportional, was durch die weiter oben beschriebenen Industrialisierungsbemühungen der Länder begründet ist. Eine große Dynamik findet sich auch in Ruanda, dem kleinsten der Fokusländer. Die nigerianische Bauwirtschaft liegt hingegen brach, weil der Staat seine Ausgaben aufgrund der schlechten Einnahmensituation drastisch reduziert hat. Auch der Privatsektor hat, aufgrund der schwierigen wirtschaftlichen Lage, seine Ausgaben reduziert. In Lagos ist die Situation etwas besser als im Rest des Landes, aber auch dort ist das Volumen geringer (GTAI, 2019b).

Was bedeuten diese hohen Wachstumsraten in zusätzlichem Geschäftspotential? Tabelle 6 zeigt für die Wirtschaftssektoren das absolute Wachstum 2017 in realen USD:¹³

	Äthiopien	Côte d'Ivoire	Ghana	Kenia	Nigeria	Ruanda	Tansania	Uganda	Summe Fokusländer
Landwirtschaft	1.067	621	414	495	4.580	121	359	126	7.783
Bergbau und Versorger	100	73	2.369	173	- 1.806	47	224	89	1.270
Verarbeitendes Gewerbe	960	261	450	167	3.510	39	225	61	5.671
Baugewerbe	1.519	113	425	322	1.210	72	859	124	4.644
Groß- & Einzelhandel, Touris.	880	334	642	305	3.234	76	399	84	5.953
Transport, Logistik, Lager	306	294	429	444	2.162	56	610	316	4.617
Sonstige Dienstleistungen	900	609	635	981	3.787	243	695	302	8.155
Summe der Wachstumswerte	5.732	2.304	5.364	2.888	16.676	654	3.372	1.102	38.094

Tabelle 6 – Absolutes Marktwachstum in den Fokusländern 2017 (in Mio. USD)

Durchschnittswert Wachstum 2010-2017 (CAGR) und Bruttowertschöpfung des Sektors 2017 (real 2010)

Quelle: eigene Berechnung basierend auf UNCTAD (o. J.)

Nicht überraschend weist Nigeria in allen Sektoren – trotz der niedrigen Wachstumsraten – die größten Marktzuwächse auf, mit Ausnahme des Bergbaus und der Versorger. Das liegt an der Investitionszurückhaltung im Öl- und Gas-Bereich aufgrund niedriger Energiepreise sowie rückläufiger Staatsausgaben, die ihrerseits vornehmlich von Öleinnahmen abhängen. Als sehr dynamisch mit signifikanten Marktzuwachsgrößen erweist sich Äthiopien, wo es vor allem im Bausektor einen Boom gibt. Ghana profitiert von der Erschließung der neue entdeckten Ölfelder.

Die GTAI (2019a: 16ff) nennt diverse Branchen mit großen Potentialen. Diese sind zum einen die Reinigungs- und Seifenbranche (Chemie), die durch die steigenden Bevölkerungszahlen, zunehmende Hygienestandards und steigendes Einkommen getrieben wird. Ähnliches gilt für die deutlich steigende Nachfrage nach verarbeiteten Lebensmitteln. Im Bereich der Investitionsgüter existieren Chancen, insbesondere im Maschinenbau, im Zuge der oben diskutierten Industrialisierung vieler Länder. Die Kommerzialisierung der Landwirtschaft erhöht in Ländern mit kommerzialisierter Landwirtschaft die Nachfrage nach Landwirtschaftsmaschinen.

¹³ Dazu wurde die durchschnittliche Wachstumsrate 2010-17 (CAGR) der jeweiligen Sektoren mit der Bruttowertschöpfung 2017 des Sektors multipliziert. Durch die Verwendung des CAGRs werden Sondereffekte geglättet. Reale (USD) Werte werden verwendet, um eine methodisch saubere Vergleichbarkeit zu ermöglichen.

Im Folgenden soll kurz auf die einzelnen Fokusbranchen in den Fokusländern eingegangen werden. Aufgrund fehlender Produktionsdaten auf Branchenebene werden in den folgenden Abbildungen die Importwerte für die jeweilige Warengruppe als Proxy genommen, in der Annahme, dass es nur eine beschränkte lokale Produktion in den Fokusbranchen gibt. Einzige Ausnahme ist die Lebensmittelbranche, da große Hersteller teilweise vor Ort wegen der hohen Transportkosten produzieren und es auch kleinere lokale Produzenten in vielen Ländern gibt.

Maschinenbau

Die Potentiale im Maschinenbau entstehen vor allem in den Ländern mit hohen Investitionsausgaben als Haupttreiber des Wachstums. Dies ist vor allem der Fall in Äthiopien und Côte d'Ivoire. Dies bedeutet Chancen für Unternehmen des Maschinenbaus für alle Sektoren. Der Maschinenbau profitiert dabei von den Industrialisierungsbemühungen der Fokusländer sowie der Gründung von Industrieparks.

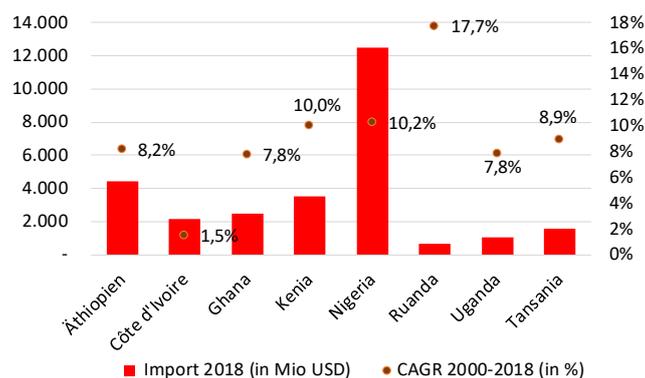


Abbildung 10 – Import Volumen und Wachstum im Maschinenbau 2018

Quelle: eigenen Berechnungen basierend auf UNCTAD (o. J.)

Von den betrachteten Ländern hat keines eine erwähnenswerte eigene Maschinenbauindustrie. In Äthiopien wird versucht, eine lokale Industrie aufzubauen, aber über die Herstellung weniger und einfacher Maschinen ist man nicht hinausgekommen. In Kenia haben chinesische Maschinenhersteller angekündigt, eine Fertigung aufzubauen, sobald ein entsprechender Industriepark fertiggestellt ist (GTAI, 2019b).

In Summe können österreichische Maschinenhersteller mit einer hohen Nachfrage in allen Segmenten in allen Fokusländern rechnen, ohne einem nennenswerten lokalen Wettbewerb ausgesetzt zu sein. Die Märkte sind alles reine Importmärkte und vor allem chinesische Wettbewerber mit den standardisierten und günstigen Maschinen haben passende Produkte und Preise für die Märkte in SSA. Dieser Wettbewerb resultiert in Preisdruck auf dem Markt.

Chemie

Im Zuge der Industrialisierung werden in vielen Bereichen Chemikalien als Inputfaktoren benötigt sowie in der Öl- und Gasindustrie und im Bergbau. Industriepolitisch versuchen viele Länder über Industrieparks und Special Economic Zones (SEZ) die Industrialisierung voranzubringen.

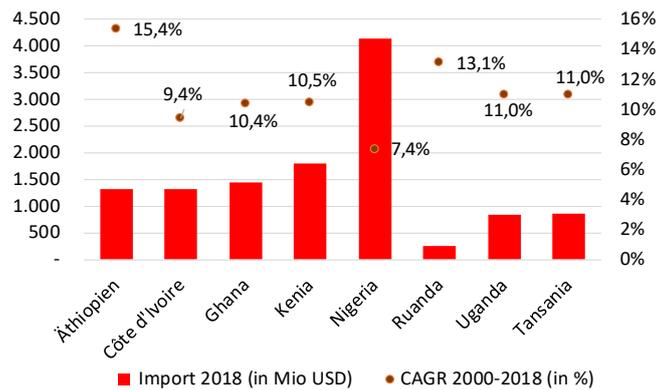


Abbildung 11 – Import Volumen und Wachstum Chemie ohne Pharma 2018

Quelle: eigenen Berechnungen basierend auf UNCTAD (o. J.)

Ein Beispiel für den Erfolg von SEZs ist Äthiopien. So ist das im Ausbau befindliche Leder- und Textil-Cluster in Äthiopien ein Treiber für Textilmaschinen, aber auch für Ameisensäure (Chemie), die in Gerbereien verwendet wird. So gab es im Jahr 2014 ca. 150 Chemiefirmen in Äthiopien, von denen die meisten um Addis Abeba und in der Oromo Provinz in Industrieparks angesiedelt sind (UNIDO, 2019: 21).

In allen Ländern gibt es kleinere Chemieproduzenten, die Vorprodukte für Abnehmerindustrien wie Raffinerien (z. B. in Ghana und Nigeria), Kosmetik und Seifen (Ghana), Bauchemikalien (Äthiopien) sowie Industriechemikalien und Düngemittel (Nigeria) herstellen (GTAI, 2019b). In Nigeria gibt es eine größere Chemieindustrie, die vor allem den landwirtschaftlichen Sektor (Düngemittel), die Bauindustrie (Bauchemikalien) sowie die Öl- und Gasindustrie beliefert. Aber selbst Nigeria bleibt stark auf Importe angewiesen, und der Absatz von Bauchemikalien dürften durch den Rückgang der Bauaktivitäten gelitten haben.

Elektrische Ausrüstung

Die Haupttreiber für elektrische Ausrüstung sind die Zulieferungen im Zuge der Industrialisierung. Allerdings erfolgen Belieferungen vor allem im Bereich der Elektronikproduktion, die bislang kaum entwickelt ist.

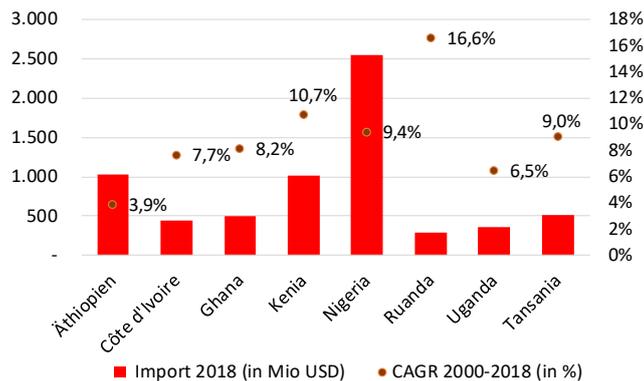


Abbildung 12 – Import Volumen und Wachstum elektrische Ausrüstung 2018

Quelle: eigenen Berechnungen basierend auf UNCTAD (o. J.)

Ein Treiber für das Segment der Elektroinstallation ist die Bauindustrie (Hoch- und Tiefbau). Daher profitiert das Segment auch von den Infrastrukturinvestitionen in den Ausbau von z. B. IKT-Infrastruktur oder Energiesektor. Auch das Thema „Smart City“, das oben beschrieben wurde, bietet für elektrische Ausrüster Potentiale. So wird in Abidjan (Côte d'Ivoire) die erste Metrobahn durch ein französisch-koreanisches Konsortium gebaut. Solche Projekte benötigen beispielsweise eine Streckenelektrifizierung.

„Smart City“ ist aktuell ein aufstrebendes Thema, das erst mittelfristig an Volumen gewinnt. Pilotprojekte werden in einzelnen Städten durchgeführt und österreichische Unternehmen, die sich in diesem Thema in SSA rechtzeitig positionieren, haben große Geschäftschancen.

Ähnliches gilt für den Energie-Mix-Wandel, wie er von allen Ländern hin zu erneuerbaren Energieträgern angestrebt wird. Hier haben elektrische Ausrüster mit ihrer Umwelttechnikkompetenz ein gutes Potential. Solange es Energieknappheit oder schwache Stromnetze gibt, werden Hersteller von Stromaggregaten und -generatoren einen guten Markt vorfinden. So wichtig das Thema Umwelt ist, insbesondere im Angesicht der schnellen Urbanisierung, so schwierig ist es, Finanzierungen für entsprechende Projekte zu erhalten. In Ghana und Nigeria etwa gibt es einen großen Bedarf in den Bereichen Energie, Wasser und Müll, aber keine Finanzierungsmöglichkeiten. Eine Ausnahme ist Kenia, wo das Umweltthema Einfluss in die politische Agenda gefunden hat. Im Bereich Umwelt ist es durchaus realistisch, mit Finanzierung durch internationale Geber zu rechnen (GTAI, 2019b).

Metallwaren

Im Bereich Metallwaren spielen Produkte für den Leichtmetallbau eine große Rolle. Von daher ist einer der wichtigen Treiber des Marktes die Bauindustrie, die sich vor allem in Äthiopien sehr dynamisch und in volumenmäßig interessanter Dimension bewegt. Auch Tansania, Kenia und Ghana haben ein signifikantes Potential. Allerdings existieren in Ghana im Hochbau Überkapazitäten, so dass sich in diesem Segment die Bautätigkeit voraussichtlich eintrüben wird. Nigeria ist volumenmäßig noch interessant, hat aber beim staatsfinanzierten Bau einen massiven Rückgang aufgrund rückläufiger Staatsausgaben zu verzeichnen. Somit sind Bauaktivitäten mit Leichtmetallbau-Potential vor allem privatwirtschaftlicher Natur.

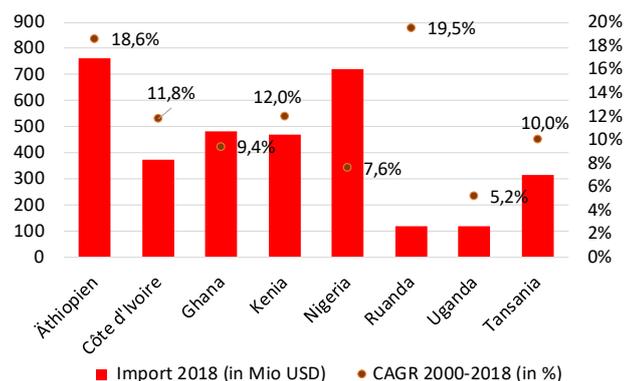


Abbildung 13 – Import Volumen und Wachstum Metallwaren 2018

Quelle: eigenen Berechnungen basierend auf UNCTAD (o. J.)

Durch den Trend der Urbanisierung in den großen Städten der Fokusländer wird der Bedarf an Metallwaren mittelfristig wachsen. Auch im Bereich der Verpackung wird es im Zuge der Industrialisierung, des Ausbaus des Handels und damit der Logistik in den meisten Ländern sowie im Bereich der verarbeiteten Lebensmittel steigenden Bedarf für Metallwaren geben.

Lebensmittelindustrie¹⁴

„Die Nahrungsmittelverarbeitung befindet sich in vielen Teilen Afrikas noch am Anfang.“ (GTAI, 2018: 19). Ein Treiber für den erwarteten Anstieg ist die wachsende Mittelschicht in Subsahara Afrika. Betrachtet man die absolute Größe der Mittelschicht, die typische Endkonsumenten von verarbeiteten Lebensmitteln sind, liegt Äthiopien mit 16 Millionen Personen vor Ghana mit 13 Millionen (Nigeria keine Zahlen). Diese Bevölkerungsgruppe lebt vorrangig in urbanen Regionen, kauft häufig in Supermärkten ein und frequentiert Shopping Malls. In Kenia gibt es einige internationale Einzelhandelsketten wie Shoprite aus Südafrika oder Carrefour aus Frankreich, sowie ca. 30 lokale Supermarktketten, wie z. B. Nakumatt. Ähnlich ist das Bild in Ghana und Côte d'Ivoire mit etwas geringeren Zahlen an

¹⁴ Es wurden keine Zahlen für verarbeitete Lebensmittel gefunden.

Supermarktketten. Auch erste e-Commerce Versuche werden von Plattformen wie Jumia.com oder Konga.com gestartet. Mit diesen Strukturen und Entwicklungen sind die Endkunden vertrieblich gut zugänglich, was die Distribution vereinfacht.

Im Zuge der steigenden Endkonsumentennachfrage nach verarbeiteten Lebensmitteln gibt es in einigen der Fokusländer Bemühungen und Aktivitäten, Lebensmittelverarbeitung anzusiedeln oder auszubauen. So begrüßt Äthiopien Investitionen in diesem Bereich in seinen Industrieparks. In Nigeria und Ghana investieren Unternehmen in den Ausbau ihrer Kapazitäten (WKO, 2019b). Viele Lebensmittelhersteller in Côte d'Ivoire, die in den Industriezonen Youpogon und Vridi von Abidjan angesiedelt sind, investieren regelmäßig (GTAI, 2019b). Dies bietet allen Zuliefererbranchen Geschäftspotential, seien es Kapitalgüter inkl. Verpackungsmaschinen oder Verbrauchsmaterialien wie Verpackungsmaterial, Aromen, Konservierungsstoffe und ähnliches. Auch bedeutende internationale Firmen wie Nestlé und Unilever haben relativ große Werke für die Lebensmittelverarbeitung vor Ort, um Transportkosten und Zölle zu vermeiden. Hier können österreichische Firmen mit ihren Stärken im Zuliefererbereich profitieren.

4.3. Position österreichischer Unternehmen in Subsahara Afrika¹⁵

Die Wirtschaftsbeziehungen Österreichs mit Subsahara Afrika schlugen sich im Jahr 2018 in Exporten in Höhe von insgesamt 1.007 Mio. Euro nieder, wovon 58% oder knapp 690 Mio. Euro auf Südafrika entfallen, auf Subsahara Afrika ohne Südafrika dementsprechend 420 Mio. Euro. Von den gesamten Importen der Länder Subsahara Afrikas (incl. Südafrika) stammen 0,3% aus Österreich. Das heißt die Rolle Österreichs in Subsahara Afrika ist aktuell vernachlässigbar. Umgekehrt gilt das Gleiche, denn nur 0,23% aller österreichischer Exporte gehen in die 47 Länder SSA ohne Südafrika. Die Entwicklung der österreichischen Warenexporte in die Fokusländer zeigt Abbildung 14.

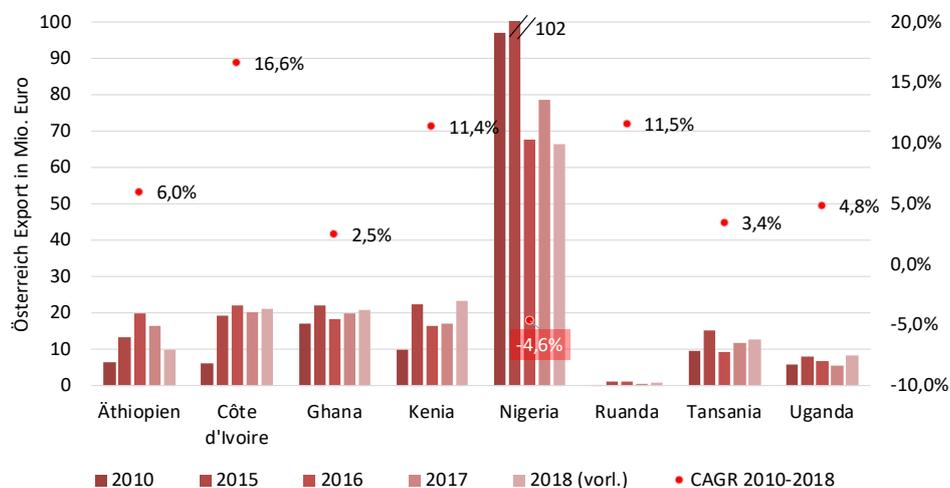


Abbildung 14 – Österreichs Warenexporte und jährliches Wachstum 2010-2018

(in Mio. Euro und in Prozent p. a.)

Quelle: eigene Berechnungen basierend auf Statistik Austria

Von den Fokusländern liegen 2018 Exporte nach Nigeria mit 66 Mio. Euro an erster Stelle, gefolgt von Kenia 23 Mio. Euro, Elfenbeinküste und Ghana mit jeweils 21 Mio. Euro. Der Unterschied aller Fokusländer zu Nigeria ist, dass die österreichische Wirtschaft dort ihr Geschäft ausweitet, während es in Nigeria in den letzten Jahren deutlich geschrumpft ist. Das spiegelt die schwierige Situation in dem Land wieder, wie schon dargestellt. Hier nicht dargestellt sind die Importe Österreichs, die aus den Fokusländern bezogen werden, die hier der Vollständigkeit halber kurz erwähnt gehören. Auch auf der

¹⁵ Informationen zu den Top 5 Import- und Exportgütern Österreichs von und aus den jeweiligen Partnerländern sind in den WKO (2019a) Länderprofilen zu finden.

Importseite ist Nigeria mit 204 Mio. Euro der größte Handelspartner (fast ausschließlich Rohöl). Die anderen Fokusländer mit zweistelligen Importwerten von Österreich sind Côte d'Ivoire mit 47 Mio. Euro (auch vor allem Rohöl) sowie Ghana, Kenia und Ruanda die zwischen 10 und 19 Mio. Euro im Jahr 2018 lagen.

Betrachtet man die Exporte der österreichischen Unternehmen aus den Fokusbranchen in die Fokusländer, so sieht man ein sehr differenziertes Bild:

	Maschinenbau (2017)	Metallwaren	Elektrische Ausrüstungen	Verarb. Lebens- und Futtermittel	Chemische Erzeugnisse & Kunststoffe
Äthiopien	7.979,8	637,5	399,3	0,4	314,8
Côte d'Ivoire	4.545,3	131,7	370,8	158,8	1.165,8
Ghana	2.845,2	1.625,7	1.283,6	151,2	2.309,3
Kenia	2.573,0	905,3	982,0	636,7	2.757,3
Nigeria	25.062,0	1.144,3	5.258,9	245,7	2.336,6
Ruanda	21,9	2,8	443,3	-	8,7
Tansania	3.319,1	42,9	1.738,3	38,5	641,7
Uganda	171,8	188,4	485,5	1,4	631,4

Tabelle 7 – Österreichische Exporte in die Fokusländer und -branchen 2018

(in 1000 Euro)

Quelle: eigene Darstellung basierend auf UNComtrade, Statistik Austria

Maschinenexporte sind das wichtigste Exportprodukt Österreichs in die Fokusländer mit insgesamt 46,5 Mio. Euro in 2018 gefolgt von elektrischer Ausrüstung und Chemie & Kunststoffen mit jeweils ca. 10 Mio. Euro. Auffallend ist, dass nach Äthiopien fast ausschließlich Maschinen exportiert werden, obwohl das Land, wie in den vorherigen Kapiteln gezeigt wurde, durchaus Potential für die anderen Warengruppen bietet. Vor allem Ruanda, aber auch Uganda sind sehr kleine Märkte, was sich auch in den Exportwerten widerspiegelt.

Betrachtet man die Wachstumsentwicklung der österreichischen Exporte je Branche und Land zwischen 2010 und 2018, so sieht man, dass vor allem die Exporte nach Nigeria ins Stocken geraten sind und in den wichtigen Warenkategorien rückläufig waren (vgl. Abbildung 15). Positiv haben sich die Exporte nach Äthiopien, Kenia und Côte d'Ivoire entwickelt.

	Maschinenbau (2017)	Metallwaren	Elektrische Ausrüstungen	Verarb. Lebens- und Futtermittel	Chemische Erzeugnisse & Kunststoffe
Äthiopien	19,0%	21,6%	7,3%	-39,8%	11,2%
Côte d'Ivoire	16,3%	13,4%	11,1%	34,2%	1,5%
Ghana	12,7%	-18,3%	5,6%	1,4%	8,8%
Kenia	7,8%	25,5%	9,3%	38,9%	1,9%
Nigeria	-1,1%	-3,4%	0,3%	5,1%	-0,2%
Ruanda	11,3%	-21,9%	16,8%	k. W.	-6,9%
Tansania	2,0%	-7,3%	34,6%	k. W.	-1,6%
Uganda	-18,8%	-22,0%	2,3%	-9,2%	19,3%

Abbildung 15 – Exportwachstum Österreichs nach Land und Branche

(in %, CAGR 2010-18)

Quelle: eigene Darstellung basierend auf UNComtrade, Statistik Austria

Eine wichtige Frage ist, ob Österreichs Exporte wegen eines Marktrückgangs schrumpfen oder ob es an einem Verlust der Wettbewerbsfähigkeit und -position in den Fokusländern liegt. Dazu zeigt Abbildung 16 das Wachstum der österreichischen Warenexporte im Vergleich zum Wachstum der Warenimporte der Fokusländer. Dort wo die Bilanz negativ ist, hat Österreich an Boden verloren und schöpft die Potentiale nicht aus, trotz evtl. Wachstums der Exporte.

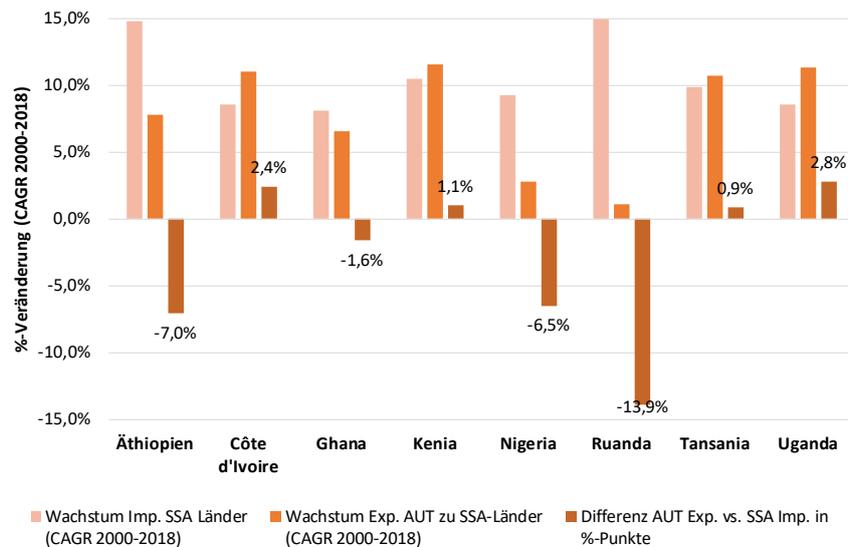


Abbildung 16 – Veränderung Warenexporte Österreich und Warenimporte SSA-Länder 2000-2018
 (%-Veränderung CAGR 2000-2018; Differenz Exporte Österreich und Importe SSA-Länder in %-Punkte)

Quelle: eigene Berechnung basierend auf UNCTAD (o. J.)

Die österreichischen Exporte sind in alle Fokusbänder, teilweise deutlich, gewachsen. Was man aber auch sieht, ist das in der Hälfte der Länder das Exportwachstum Österreichs unter dem Importwachstum lag, was darauf hindeutet, dass es der österreichischen Wirtschaft nicht gelingt, von der steigenden Nachfrage zu profitieren. In den Ländern, in denen Österreichs Exporte schneller wachsen als die Importe, verbessert sich die Position etwas. Dabei sollte aber berücksichtigt werden, dass die Anteile der Importe aus Österreich an den Gesamtimporten der Länder im Jahr 2018 mit Werten zwischen 0,04% und 0,23% der Gesamtimporte aktuell noch extrem niedrig sind. Betrachtet man die Entwicklung zwischen 2010 und 2018 verändert sich das Bild nicht grundlegend. Drei Besonderheiten sind festzuhalten: Österreichs Exporte nach Ruanda sind zwischen 2010 und 2018 per annum um 2,1%-Punkte schneller gewachsen als die Importe des Landes - allerdings bei einem österreichischen Exportvolumen unter 1 Million USD im Jahr 2018. Relevanter ist da die Verbesserung der Position in Côte d'Ivoire (+ 8,5% Punkte) und Kenia (+4,3% Punkte) bei einem österreichischen Exportvolumen von 25 Mio. USD und 28 Mio. USD respektive (UNCTAD, o. J.).

Betrachtet man die Position Österreichs relativ zu den Importen in den Fokusbranchen, sofern Daten verfügbar sind, so sieht man auch hier ein diffuses Bild (vgl. Abbildung 17).

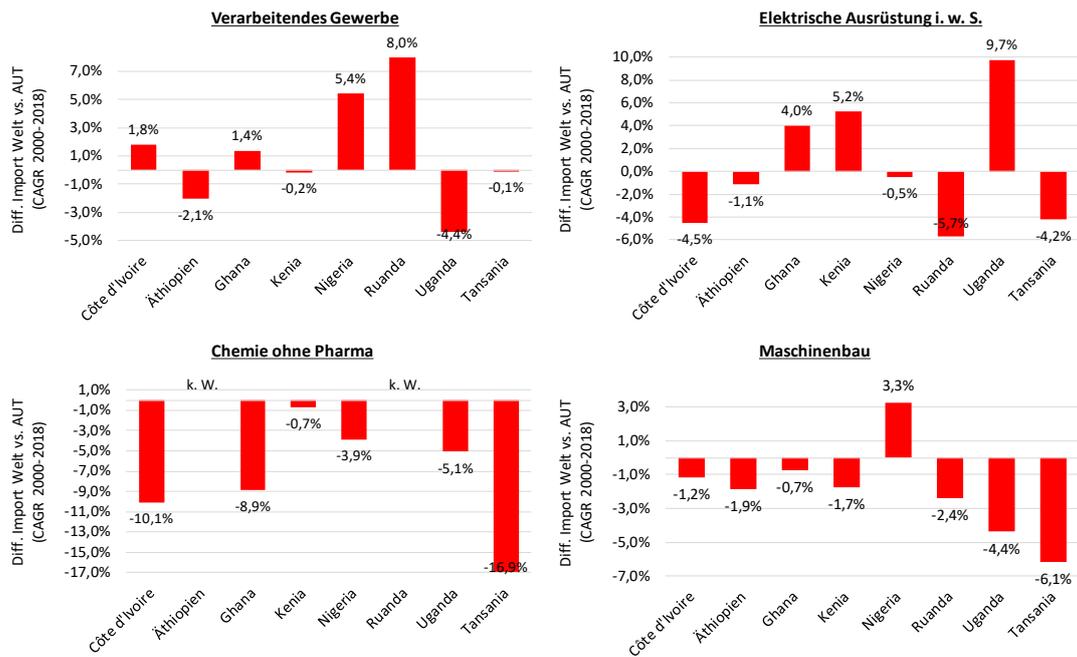


Abbildung 17 – Exportwachstum Österreich relativ zu Import Fokusländer - Fokusbranchen

Quelle: eigene Berechnung basierend auf UNCTAD (o. J.)

Im verarbeitenden Gewerbe allgemein sind österreichische Exporte nach Côte d'Ivoire, Ghana, Nigeria und Ruanda schneller gewachsen als die entsprechenden Importe dieser Fokusländern. Somit konnten österreichische Unternehmen in diesen Ländern ihre Position verbessern. Bei der elektrischen Ausrüstung ist das Bild ähnlich, aber bei Chemieexporten in die Fokusländer verliert Österreich an Boden. Ähnlich ist die Lage beim Maschinenbau, wo der preisgünstige chinesische Wettbewerb die Herausforderung ist. Nur in Nigeria konnten österreichische Maschinenbauer ihre Position stärken.

Eine wichtige Frage ist demnach, warum es österreichischen Unternehmen nur bedingt gelingt, am Wachstum der Märkte in Subsahara Afrika zu profitieren? Ein Grund kann in der vorherrschenden Markteintrittsform österreichischer Unternehmen liegen, die der direkte Export, in der Regel an vor Ort ansässige Vertriebspartner, ist. Nur sehr wenige Unternehmen verfügen über Niederlassungen im Land. Diese Marktbearbeitung „aus der Ferne“ ist in Ländern, in denen persönliche Beziehung eine überdurchschnittliche Rolle spielen, nur bedingt erfolgversprechend.¹⁶

¹⁶ Im Rahmen einer zweiten Studie wird dann erörtert, was die aktuellen Geschäftsmodelle sind, und es werden Möglichkeiten der Anpassung von Geschäftsmodellen vorgestellt.

5. Doing Business Bedingungen in den Fokusländern¹⁷

Nachdem die Potentiale und die Position Österreichs in den Fokusländern dargestellt wurden, stellt sich nun die Frage, *warum* die Position Österreichs relativ schwach in diesen Ländern ist. Deshalb wendet sich die Analyse nun den geschäftlichen, operativen Rahmenbedingungen zu. Im Folgekapitel 6 werden die sich aus den Doing Business Bedingungen ergebenden Herausforderungen diskutiert und einige Lösungsansätzen angedeutet.

Die geschäftlichen Rahmenbedingungen spielen für Unternehmen eine signifikante Rolle, da sie in Subsahara Afrika maßgeblich die Endkundenpreise erhöhen. Schlechte operative Rahmenbedingungen führen zu hohen Transaktionskosten der Unternehmen (AfDB, 2019a: xx). So fanden Carlowitz/Röndigs (2016), dass die Transportkosten von Europa bis zum Endkunden in Westafrika um einen Faktor zwei bis drei Mal so hoch sind wie nach China. Neben den Kostenaspekten spielen auch Unsicherheit, Zuverlässigkeit und Compliance eine große Rolle, wenn österreichische Unternehmen in Geschäftsaktivitäten auf dem afrikanischen Kontinent aktiv werden. Aus diesem Grund und wegen des direkten Bezugs zur Durchführung operativer Geschäftsaktivitäten wird im Folgenden ausführlich auf die Rahmenbedingungen in SSA und den Fokusländern eingegangen.

Die SSA-Länder befinden sich bei den Doing Business Rankings im internationalen Vergleich auf den hinteren Rängen. Unter den 20 letzten Plätzen im DB Ranking sind 11 Länder Subsahara Afrikas. Gleichzeitig ist in dieser Region eine große Dynamik vorhanden: Unter den 10 Ländern, die sich in drei oder mehr Teilbereichen am meisten verbessert haben, sind mit Kenia, Côte d'Ivoire und Ruanda immerhin drei Länder Subsahara Afrikas. Außerdem ist SSA die Region mit den meisten Reformen in den vergangenen 15 Jahren: 905 Reformen wurden auf den Weg gebracht, welche die Doing geschäftlichen Rahmenbedingungen verbessern. So ist zum Beispiel die Zeit für die Eintragung eines Unternehmens von 59 Tagen im Jahr 2006 auf 23 Tage gesunken. In 11 dieser 15 Jahre stand Subsahara Afrika mit der Anzahl an Reformen auf dem ersten Platz (World Bank, 2019a: 11ff).

Ruanda (DB score 77,88) und Kenia (DB score 70,31) weisen durch ihre Reformen mittlerweile Werte auf, die mit China (Durchschnitt aus Shanghai und Peking 73,64) vergleichbar sind (vgl. Abbildung 18). In der Rangfolge aller untersuchten 190 Länder liegt Ruanda auf Platz 29, knapp hinter Österreich auf Platz 26, und Kenia auf Platz 61 nicht weit hinter China auf Platz 46 (World Bank, 2019a).

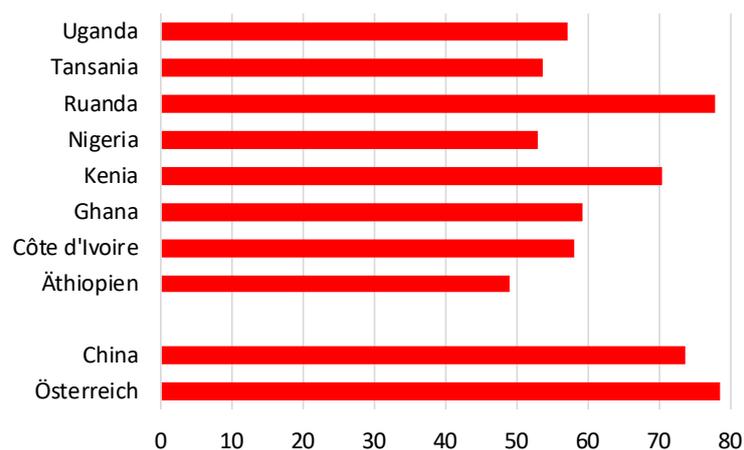


Abbildung 18 – Ease of Doing Business Score 2019

(0-100, max. 100)

Quelle: eigene Darstellung basierend auf World Bank (2019a)

Österreichische Unternehmen bearbeiten die Märkte in SSA vor allem über Exporte (direkt und indirekt). Einige Unternehmen sind mit Vertriebsgesellschaften vor Ort, die teilweise auch einen Service

¹⁷ Weitere Kriterien finden sich im Anhang unter Länderprofile.

anbieten. Kaum ein Unternehmen ist mit lokaler Produktion vor Ort. Diese Struktur der Art der geschäftlichen Aktivitäten in SSA gilt für fast alle Industrieländer und wird die Gliederung der folgenden Abschnitte bestimmen.

5.1. Doing Business für die Markteintrittsform Export

Für Unternehmen, die nach Afrika exportieren, sind in erster Linie die Handelsbedingungen von Bedeutung (vor allem Kosten, Zuverlässigkeit und Dauer der Abwicklung von grenzüberschreitendem Warenverkehr). Dabei spielen vor allem Zölle, Transport- und Logistikbedingungen sowie, zur Abwicklung des Geschäftes, der Zugang zu Finanzierung und die Devisenverfügbarkeit eine wichtige Rolle. Das Thema Korruption kann sich beim reinen Export bereits als schwierig erweisen, ist aber bei Markteintrittsformen mit lokaler Präsenz relevanter (vgl. Kapitel 5.2). Tabelle 8 bietet eine Übersicht über die wichtigsten geschäftlichen Rahmenbedingungen beim Markteintritt über Exporte.

	Grenzüberschreitender Handel 2019		Gewichteter Durchschnitt angewandte Zölle (applied MFN tariffs)			Logistik Performance Index	Liner Shipping Connectivity Index	Zugang zu Kredit		Devisenverfügbarkeit	Durchsetzung von Verträgen 2019		
	Importkosten: Einhaltung Grenzformalitäten (USD)	Zeit für Import: Einhaltung Grenzformalitäten (Stunden)	Alle nicht-Agrar Waren 2016-2017 (akt. Wert)	Elekt. Maschinen 2016-2017 (akt. Wert)	Chemikalien 2017	Logistics Performance Index 2018 (LPI Wert (1 schlecht))	Liner Shipping Connectivity Index 2019 (je höher Wert, desto mehr verbunden)	Registrierte Personen im Kreditregister 2019 (% der Erwachs.)	% Firmen mit Bankfinanz. für Investit. 2011-2017 (akt. Wert)	Devisenreserven ohne Gold 2017 (in mio USD)	Kosten (% vom Forderungswert)	Qualität der Gerichtsverfahren (Index 0-18)	Daue zur Streitbeilegung (Tage)
Côte d'Ivoire	456,0	125,0	7,8	11,2	7,4	3,1	18,8	0,3	23,6	n.v.	41,7	8,5	525,0
Ethiopia	120	72,0	11,4	17,4	10,9	2,4	31,4	0,4	12,9	3.035	15,2	7,0	530,0
Ghana	553	80,0	10,4	10,9	7,2	2,6	19,8	-	21,2	6.651	23,0	6,5	710,0
Kenya	833	180,0	7,6	10,9	3,6	2,8	17,0	-	43,2	7.353	41,8	9,0	465,0
Nigeria	1.077	263,7	8,7	11,0	7,3	2,5	21,4	0,8	6,9	39.609	38,9	8,0	453,7
Rwanda	282	74,0	12,5	7,9	3,2	3,0	n.v.	9,2	23,3	887	82,7	14,5	230,0
Tanzania	1.350	402,0	7,5	10,9	3,6	3,0	15,9	-	18,5	5.888	14,3	6,0	515,0
Uganda	447	145,0	8,7	11,3	3,5	2,6	n.v.	-	8,1	3.721	31,3	8,5	490,0
SSA gesamt	684	126,3	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	7,0	20,1	n.v.	42,3	6,7	655,1
China	326	48,0	4,3	8,4	6,7	3,6	151,9	98,1	14,7	3.158.877	16,2	15,5	496,3

n.v. = nicht vorhanden

Tabelle 8 – Ausgewählte Doing Business Indikatoren insb. beim Export

Quellen: World Bank (2019a), World Bank (o. J.), Transparency International (2019), Mo Ibrahim Foundation (2018), UNCTAD (2019)

Unmittelbar von Bedeutung bei dieser Markteintrittsform sind alle Aspekte, die die *Abwicklung des Außenhandels* betreffen. Die Länder Ruanda, Kenia und Uganda liegen über dem Durchschnitt der anderen SSA-Länder, mit Äthiopien, Ghana und Côte d'Ivoire knapp dahinter. Deutlich schlechter sind die Bedingungen in Nigeria und Tansania. Während in Nigeria die Grenzformalitäten sowohl bei Importen als auch bei Exporten deutlich teurer sind und zugleich erheblich mehr Zeit in Anspruch nehmen, bezieht sich der Rückstand Tansanias vor allem auf die hohen Kosten für Export und Import und die erheblich längeren Abwicklungszeiten für Importe. Auf die Einführung des Tanzania Customs Integrated Systems (TANCIS) im Jahr 2016, ein Online-System, welches das Herunterladen und Verarbeiten von Zolldokumenten ermöglicht, folgten keine weiteren nennenswerten Reformen in diesem Bereich. In Uganda wurde 2017/18 das Uganda Electronic Single Window und das Centralized Document Processing Centre entwickelt, das die elektronische Einreichung und Verarbeitung von Zolleinfuhrscheinen erlaubt. Bereits 2016/17 wurde in Kenia ein ähnliches System eingeführt (World Bank, 2019b). Diese Aktivitäten stehen u. a. im Zusammenhang mit der East African Community, damit der zollfreie Warenverkehr nicht durch bürokratische Hindernisse behindert wird und dadurch die Funktionsfähigkeit der regionalen Integration mindert. Diese Beispiele zeigen, dass es auch für SSA zu erwarten ist, dass der grenzüberschreitende Handel durch neue Technologien basierend auf Digitalisierung vereinfacht, zuverlässiger und weniger korrupt wird (WTO, 2018). Dadurch werden die Transaktionskosten des Handels mit und innerhalb SSA für Unternehmen deutlich sinken.

Beim grenzüberschreitenden Handel spielen *Zölle und andere protektionistische Maßnahmen* bei vielen Waren eine große Rolle. Alle Fokusländer belegen etwas weniger als 5.000 Industrie-Produktlinien mit angewandten Zöllen entsprechend der WTO Regelungen.¹⁸ Zum Vergleich, in China sind es 7.735 und in der EU sind es 7.420. Auch beim Anteil an Industrieprodukten, die zollfrei eingeführt werden dürfen, sieht man eine größere Offenheit in Ostafrika, wo 42% der Produktlinien zollfrei bleiben, als in Westafrika mit nur 3% (in China 7,1% und in der EU 27,6%) (WTO, 2018). Bei den nicht-tarifären Handelshemmnissen sind vor allem technische Standards und Sanitär- und Hygienevorschriften von Bedeutung. Nur Côte d'Ivoire setzt quantitative Handelsrestriktionen als Instrument ein. Bzgl. der Häufigkeit werden vor allem von Uganda (1.176 Maßnahmen) und Kenia (1.014 Maßnahmen) solche protektionistischen Instrumente genutzt, während die westafrikanischen Länder jeweils unter 50 Maßnahmen bleiben. Allerdings sind selbst Uganda und Kenia nur bei knapp der Hälfte an nicht-tarifären Handelshemmnissen von China (2.600) und der EU (2.100) (WTO, o. J.).¹⁹ Zusammenfassend kann man sagen, dass Westafrika seine Märkte stärker durch tarifäre Hemmnisse schützt. Die Situation hat sich im Gegensatz zur Vergangenheit deutlich verbessert. Die neuen Welthandelsregeln erleichtern und beschleunigen den Handel für Waren nach Afrika. Der Austausch europäischer Staaten mit afrikanischen Ländern wird in einigen Fällen zusätzlich durch die bilateralen „European Partnership Agreements (EPA)“ geregelt, die beidseitigen Protektionismus Abbau beinhalten (Tagesschau, 08.08.2018).

Die *Logistikkosten* werden zum einen von hohen internationalen Frachtkosten durch die schlechte Einbindung der Subsahara Afrika Länder in die globalen Schiffsrouten und dadurch knappe Frachtkapazitäten, bei gleichzeitigen Leerfahrten zurück nach Europa, getrieben. Die schlechte Einbindung sieht man in den niedrigen Liner Shipping Connectivity Werten in Tabelle 8. Äthiopien hat von den Fokusländern den besten Wert mit 31, was aber nur ein Fünftel des Wertes von China ist. Hinzu kommt, dass einzelne Container aufgrund geringer Absatzmengen in den afrikanischen Ländern von den verschiffenden Unternehmen oft nicht ganz gefüllt sind. Ein weiterer wesentlicher Kostenfaktor ist die Hafen- und Zollabfertigung. Neben diversen Gebühren und Abgaben sowie Hafenlagerkosten, die durch ineffiziente Bürokratie beim Grenzübertritt, entstehen weitere Kosten. Die nationalen Transportkosten werden durch versteckte Kosten wie Beschleunigungsgelder bei Straßenkontrollen und häufigen Retour-Leerfahrten aufgrund des niedrigen inner-afrikanischen Handels erhöht. Die Dauer steigt und die Zuverlässigkeit der Logistik sinkt durch die schlechte Verkehrsinfrastruktur, die zu zahlreichen Pannen und einer niedrigen Transportgeschwindigkeit führt (Carlowitz/Röndigs, 2016: 70ff). Diese Erkenntnisse spiegeln sich in den niedrigen Werten des Logistics Performance Index wider.²⁰ Während alle Länder bis auf Äthiopien über dem Durchschnitt SSAs liegen, sind sie trotzdem noch weit vom europäischen und ostasiatischen Niveau entfernt (World Bank, 2018c).

Beispielrechnung für Transport- und Zollkosten

Zur Veranschaulichung der Kosten des Exportes in die Fokusländer von einer bestimmten Warengruppe, wurde in der nachfolgenden Tabelle folgende Rechnung vorgenommen:

Ähnlich wie bei der Doing Business Methodik, wird in diesem Beispiel von einer Fracht mit Automobilteilen im Wert von 50.000 USD ausgegangen (weitere Annahmen zu Transportkosten unter der Tabelle). Die Zölle, sonstige Steuern und Abgaben werden berücksichtigt. Dabei stellt sich heraus, dass es insbesondere bei den „Landlocked“ Ländern große Unterschiede gibt. Äthiopien erhebt mit Abstand den höchsten Steuer- und Abgabenzuschlag (10%) auf den verzollten Wert.

¹⁸ Im Original heißen sie „most favored nation applied tariffs“.

¹⁹ Allerdings handeln die EU und China mit deutlich mehr Produktlinien, so dass der Vergleich keinen Rückschluss auf das generelle Protektionismus Niveau des Landes geben kann.

²⁰ Der Logistics Performance Index beinhaltet folgende Kriterien: Zollabfertigung, Infrastruktur, internationaler Transport, Logistik Dienstleisterqualität, Track und Trace Möglichkeit, Pünktlichkeit (World Bank, o. J.).

	Wien - Abidjan	Wien - Addis Abeba	Wien - Mombasa	Wien - Lagos (Apapa)	Wien - Kampala
Warenwert (in USD)*	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Transport Wien-Barcelona (in Euro)**	2.041	2.041	2.041	2.041	2.041
Transport Barcelona-Zielhafen (in USD)***	2.275	1.157	3.384	2.233	3.384
Transport Zielhafen-Zielstadt (in USD)****	-	1.511	-	-	2.300
= cif-Preis (dutiable value, in USD)	54.316	54.709	55.425	54.274	57.725
Zoll (custom value, in USD)	5.432	10.942	5.542	5.427	5.772
= verzollter Wert (duty paid value, in USD)	59.747	65.651	60.967	59.701	63.497
sonst. Steuer & Abgaben (in USD)	1.358	8.206	1.940	1.151	4.329
= Exportkosten gesamt (Transport, Zoll, sonst. Steuern & Abgaben)	11.105	23.857	12.907	10.852	17.827

* Annahme, Art der Ware: Automobilteile (HS 8708); ** per LKW Straßenfracht, 1 Container FCL (40 Fuß);
 *** per Seefracht, 1 Container FCL (40 Fuß); **** Durchschnittswerte für LKW Transport je Land

Tabelle 9 – Beispielrechnung für Transport- und Transaktionskosten beim Export nach SSA

Quelle: eigene Berechnung basierend auf BME (2018), Maersk (2019), World Freight Rates (2013), East African Online Transport Agency (2019), Ethio Track Blog (27.06.2016)

Bei den Ländern Äthiopien und Uganda addiert sich der Inlandsexport noch dazu, so dass sie um die Faktoren 2 und 1,6 höhere Transportkosten haben als der Transport nach Nigeria. Für Unternehmen ist eine Berücksichtigung der Transport- und Transaktionskosten ein wichtiger Aspekt bei der Überlegung, wohin exportiert werden soll.

Ein weiteres wesentliches Hindernis im Afrikageschäft ist der Zugang zu *Finanzierung* für lokale Kunden. In SSA sind es zwei Ursachen: Erstens, eine bezahlbare Finanzierung zu erhalten ist schwierig, weil die Kreditzinsen hoch sind und oft kein funktionierendes Finanzsystem existiert. Zweitens herrscht in vielen Ländern Devisenknappheit, die aber für die Abwicklung von Importgeschäften notwendig sind.

Die realen Zinssätze, zu denen sich der Privatsektor kurz- und mittelfristig beim Bankensektor finanzieren kann, liegen in Côte d'Ivoire bei 5,3%, in Kenia und Äthiopien zwischen 13 und 14%, in Nigeria, Ruanda und Tansania bei etwa 17% und in Uganda bei knapp 20% (keine Angaben für Ghana). Darin sind die Risikoprämien, gemessen als Differenz zwischen Kreditzinsen und „risikofreiem“ Zins für Staatsanleihen, inkludiert. Sie liegen in Ruanda, Tansania und Uganda (10% - 12%) vergleichsweise hoch, während sie in Äthiopien und Nigeria gemäßigte 7% und in Kenia 5% betragen²¹ (World Bank o. J.). Allerdings sind das Durchschnittswerte, die keine besondere Branchen- oder Firmenrisiken, wie z. B. fehlender Kredithistorie oder unzureichende Sicherheiten, berücksichtigen. Die von Firmen auf den jeweiligen Märkten tatsächlich gezahlten Zinsen können signifikant höher sein, was eine lokale Finanzierung der Geschäfte sehr teuer macht.

Somit ist es auch nicht verwunderlich und ein Indiz für einen schwach ausgeprägten Bankensektor, dass nur wenige Unternehmen Banken für ihre Geschäftsfinanzierung nutzen: In Tansania und Uganda sind es ca. 6%, in Nigeria 11%, in Äthiopien 12,9% und nur in Ruanda, Ghana und Côte d'Ivoire sind es über 20%; Kenia ist mit 29,9% Spitzenreiter (World Bank, o. J.).²² Das heißt, dass viel Geschäft aus dem Cash Flow der Unternehmen finanziert wird, was die Größe der Geschäfte nach oben hin beschränkt.

Besonders schwierig ist der Zugang zu Finanzierung in Äthiopien (World Bank, 2019a). Das Land schneidet in der Doing Business-Bewertung der Weltbank erheblich schlechter ab als der Durchschnitt der SSA-Länder. Die Eintragung von Sicherheiten ist in Äthiopien kaum geregelt und es gibt keine Informationen über die Bonität von Kreditnehmern. In den vergangenen Jahren hat das Land trotz der niedrigen Leistungsfähigkeit des Finanzsektors keinerlei Reformen zur Verbesserung eingeleitet. Ausländische Banken sind kaum vor Ort, Kreditkarten nicht verbreitet und ein Aktienmarkt fehlt. Die Höhe der

²¹ Keine Angaben für Côte d'Ivoire und Ghana.

²² Jeweils aktuellste vorhandene Werte 2001-2017.

Bankeinlagen pro Kopf erreicht nur ein Drittel des Wertes von Kenia. Lediglich 13 % der Unternehmen haben Bankkredite (Durchschnitt in Afrika bei 20%) zu Zinssätzen von bis zu 20%. Ein weiteres Problem ist der fehlende Wettbewerb im Bankensektor, der von der staatlichen Commercial Bank of Ethiopia dominiert wird (Economist, 04.04.2019).

Eine Finanzierung über die Kapitalmärkte ist aufgrund der geringen Marktkapitalisierung der Märkte in SSA (ohne Südafrika) auch schwierig: Die höchste Marktkapitalisierung hat die nigerianische Börse mit 37 Mrd. USD, in Ruanda liegt die Marktkapitalisierung der Börse bei 33 Mrd. USD und Nairobi gehört mit 22 Mrd. USD auch noch zu den größeren Aktienmärkten in SSA. Die Börsen in Ghana, Côte d'Ivoire, Tansania und Uganda sind mit Marktkapitalisierungen von 6 Mrd. bis 11 Mrd. USD eher klein. Zum Vergleich: die Wiener Börse hat eine Marktkapitalisierung von ca. 110 Mrd. Euro) (African Markets, o. J.; World Federation of Exchanges, 2018).

Für die Finanzierung von Importen ist neben der Möglichkeit Kredite zu erhalten noch der Zugang zu Devisen notwendig. Dies ist bei Nettoimporteuren, wie es alle Fokusländer außer Nigeria sind (vgl. Kapitel 2.2), besonders gravierend, vor allem wenn sie keine großen Finanzmärkte haben, an denen es zu ausgleichenden ausländischen Finanzzuflüssen kommt. Somit ist es nicht verwunderlich, dass die Devisenverfügbarkeit nur in Nigeria als ölexportierendem Land gut ist: Im Jahr 2017 hatte es Reserven von knapp 40 Mrd. USD. In Tansania, Ghana, Côte d'Ivoire und Kenia betragen die Devisenreserven nur zwischen 6 und 7 Mrd. USD. Äthiopien und Uganda verfügen über Reserven von 3 bzw. 4 Mrd. USD, während Ruanda lediglich 887 Mio. USD hält (World Bank, o. J.). Rechnet man die Devisenreserven pro Kopf, ist die Situation in Äthiopien mit 30 USD, Runda 73 USD und Uganda 91 USD kritisch. Im Mittelfeld bewegen sich Tansania (106 USD), Kenia (152 USD) und Nigeria (195 USD). Die Côte d'Ivoire und Ghana verfügen mit 228 USD bzw. 237 USD über die größten Devisenreserven pro Kopf.

Somit bleibt Finanzierung sowohl wegen des problematischen Zugangs zu Krediten und Devisen als auch aufgrund der hohen Finanzierungskosten ein wesentliches Hindernis im Afrikageschäft.

5.2. Doing Business für die Markteintrittsform Vertriebsgesellschaft

Für Unternehmen, die in SSA eine Vertriebsgesellschaft aufbauen, gewinnen – neben den bereits für Exporteure genannten Themen – die Bedingungen für Korruption, Unternehmensgründungen, das Steuersystem, Arbeitsmarktbedingungen und der Bildungsstand im jeweiligen Land an Bedeutung.

	Korruption			Unternehmensgründung 2019			Steuern zahlen 2019		Arbeitsregulierungen		Bildung			
	Corruption Perception Index 2018 (1-100, 1 = hohe Korruption)	Öffentl. Sektor 2017 (Mo Ibrahim) (1-100, 1 = hohe Korruption)	Privater Sektor 2017 (Mo Ibrahim) (1-100, 1 = hohe Korruption)	Dauer Registrierung (Tage)	Kosten (% des Einkommens pro Kopf)	Min. Kapitaleinsatz (% Einkommen pro Kopf)	Gesamtsteuerlast für Firmen (% vom Gewinn)	Dauer (Stunden pro Jahr)	Durchschnittl. Arbeitsstunden pro Woche je Erwerbstätigen 2012-2018 (akt. Wert)	Öffentl. Sozialausgaben 2009-2013 (% vom BIP, akt. Wert)	Schüler pro Buch in Grundschulen 2012-2015 (akt. Wert)	Einschulungsrate für Sekundär-schulen 2017 (% der Bevölk.)	Qualität des Schulsystems 2017 (1-7, 1 schlecht)	Lokale Verfügbarkeit spezial. Trainingsangeboten 2017 (1-7, 1 gering)
Côte d'Ivoire	35,0	40,8	49,7	6,0	2,7	2,7	50,1	205,0	46,0	2,0	1,7	40,1	4,1	4,7
Ethiopia	34,0	50,8	35,5	32,0	52,7	-	37,7	300,0	33,0	3,2	1,1	36,2	3,5	3,9
Ghana	41,0	44,1	35,2	14,0	15,5	1,4	32,4	224,0	40,0	5,4	2,6	71,0	3,9	4,6
Kenya	27,0	26,7	27,7	23,0	24,9	-	37,2	179,5	n.v.	2,6	1,4	67,6	4,4	4,8
Nigeria	27,0	20,6	20,1	10,9	27,6	-	34,8	347,4	43,0	3,7	n.v.	43,8	2,8	4,1
Rwanda	56,0	88,4	86,1	4,0	14,8	-	33,2	95,5	33,0	7,3	1,4	39,1	4,2	4,1
Tanzania	36,0	52,2	35,5	27,5	58,7	-	44,0	207,0	41,0	6,8	4,9	32,3	3,3	3,9
Uganda	26,0	27,6	22,8	24,0	33,6	-	33,7	195,0	35,0	3,5	3,9	27,6	3,4	4,1
SSA gesamt	32,0	n.v.	n.v.	23,3	33,6	10,0	46,8	280,6	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.
China	39,0	n.v.	n.v.	8,6	0,4	-	64,9	142,0	46,0	6,8	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.

n.v. = nicht vorhanden

Tabelle 10 – Ausgewählte Doing Business Indikatoren insb. bei Vertriebsgesellschaft

Quellen: World Bank (2019a), World Bank (o. J.), UIS (o. J.), ILO (o. J.), WEF (2017)

Korruption ist in allen SSA-Ländern ein großes Problem. Insbesondere für ausländische Unternehmen mit lokalen Vertriebsgesellschaften oder eigenen Produktionsstätten vor Ort hat Korruption eine besondere Relevanz, weil es mehr Berührungspunkte gibt. Korruption erhöht die Transaktionskosten, führt aufgrund der Intransparenz zu Reibungsverlusten in Geschäftsprozessen und kann zu rechtlichen Problemen führen, z. B. wenn Handlungen in afrikanischen Ländern nicht mit dem österreichischen Gesetz bzw. den Corporate Governance Richtlinien des einzelnen Unternehmens vereinbar sind.

Laut Transparency International (2019) schneidet die Region SSA mit einem Corruption Perceptions Index von 32 weltweit am schlechtesten ab (0 = höchste Korruption, 100 = keine Korruption). Zum Vergleich, China liegt bei 39. Am wenigsten Korruption in den Fokusländern gibt es in Ruanda (Index 56), am meisten in Kenia (Index 27), Nigeria (Index 26) und Uganda (Index 27). Dabei haben Kenia und Nigeria in der Vergangenheit Fortschritte erzielt. Transparency International kommt in einer aktuellen Studie zu dem Schluss, dass Bekenntnisse zur Bekämpfung von Korruption in Subsahara Afrika oft nicht umgesetzt wurden, weil in vielen Ländern ineffiziente Institutionen und schwach ausgeprägte demokratische Werte, die Korruptionsbekämpfung behindern (Transparency International, 2019: 11).

Es gibt Unterschiede zwischen öffentlichem und privatem Sektor: Die Korruption im öffentlichen Sektor hat sich laut dem Mo Ibrahim Index of African Governance zwischen den Jahren 2013-2018 leicht reduziert, was auf erste Erfolge in der Korruptionsbekämpfung hindeutet. Im Privatsektor hingegen hat sich die Situation im afrikanischen Durchschnitt in den vergangenen 10 Jahren verschlechtert. Von den Fokusländern betrifft das vor allem Ghana (-20,5 Punkte), Nigeria (-6,5) und Uganda (-3,5). Zwischen 2008 und 2017 hat sich Côte d'Ivoire sowohl bei der Korruptionsbekämpfung im öffentlichen Sektor (+21,8), bei der Regierung (+22,1) aber auch in der Privatwirtschaft (+27,3) deutlich verbessert. In Äthiopien gab es ebenfalls leichte Verbesserungen (Regierung +1,7, öffentlicher Sektor +9, Privatwirtschaft +0,1) (Mo Ibrahim Foundation, 2018: 84ff).

Eine empirische Studie von Carlowitz (2016) kommt zu einem etwas anderen Ergebnis. Die Experteninterviews mit deutschen Unternehmen, die ausschließlich Exportgeschäft mit SSA betreiben, ergaben, dass Korruption bei Geschäften mit privatwirtschaftlichen Partnern geringer ist, als im direkten Geschäft mit dem staatlichen Sektor. Der Grund für diese konträre Aussage liegt darin, dass alle interviewten Unternehmen mit lokalen Distributionspartnern vor Ort arbeiten und somit wenig direkte Berührungspunkte mit den Endkunden haben. Die wichtige Information hierbei ist, dass es für ausländische Firmen – trotz hoher Korruption in den meisten SSA-Ländern – möglich ist, Distributoren zu finden, mit denen ein „sauberes“ Geschäft möglich ist.

Betrachtet man Zeit und Kosten, die für die *Gründung* eines Unternehmens im jeweiligen Land aufgewendet werden müssen, schneiden Côte d'Ivoire und Ruanda am besten ab. Mit Werten von 93,7 (Côte d'Ivoire) und 91,4 (Ruanda) sind die Bedingungen in diesen Ländern vergleichbar mit denen in China (93,5). Für Ghana, Kenia und Nigeria kann man sich in etwa an den österreichischen Verhältnissen für Unternehmensgründungen orientieren. Etwas schlechter sind die Bedingungen in Äthiopien, Tansania und Uganda (World Bank, 2019a). Die Nutzung von IT-Systemen trägt deutlich zu Verbesserungen der Prozesse bei: Online-Portale für Gewerbezulassungen (z.B. Uganda, Ruanda, Nigeria, Tansania) führten in den vergangenen Jahren zu Erleichterungen. Auch im Bereich Gebühren und bestimmter Auflagen gab es Reformen. Côte d'Ivoire schaffte die Pflicht zur notariellen Beglaubigung von Urkunden zur Unternehmensgründung ab, Nigeria und Uganda reduzierten ihre Gebühren (World Bank, 2019b).

In den SSA-Ländern liegen die *gesamten Unternehmenssteuern* und Beiträge bei durchschnittlich 47% des Gewinns. Côte d'Ivoire übersteigt diesen Wert mit 5%. Tansania liegt im Bereich des SSA-Durchschnitts. Alle anderen Fokusländer haben Abgaben, die zwischen 32% und 38% liegen (World Bank, 2019a). Die Steuerlast aller afrikanischer Fokusländer liegt deutlich unter dem Niveau von China. Neben der Steuerhöhe ist für Unternehmen vor Ort auch die Komplexität des Steuersystems relevant. Indikator hierfür ist die Zeit, die pro Jahr für Steuern aufgewendet werden muss. Mit Ausnahme von Nigeria (347 Stunden pro Jahr) und Äthiopien (300 Stunden) ist das Thema Steuern in allen Fokusländern schneller zu erledigen als im Durchschnitt Subsahara Afrikas (281 Stunden), in Ruanda mit unter

100, Kenia 180 und Uganda 195 Stunden sogar erheblich zügiger und damit ähnlich wie in China (World Bank, 2019a). Digitalisierung ist in diesem Bereich der Haupttreiber für Verbesserungen. Fortschritte wurden vor allem in Côte d'Ivoire erzielt, wo ein Online-System für die Abwicklung von Unternehmenssteuern eingeführt wurde, das auch den Vorsteuerabzug ermöglicht. Kenia baute 2017/18 sein bereits bestehendes iTax-System aus. In Ruanda wurde eine Software eingeführt, die elektronische Kassensysteme um die Möglichkeit erweitert, Mehrwertsteuer auszuweisen (World Bank, 2019a: 13).

Für Unternehmen, die in SSA vor Ort mit Vertriebs- oder Produktionsgesellschaften präsent sind, stellt sich die Frage nach den Bedingungen des *Arbeitsmarkts* (vorhandene Arbeitskräfte, Regulierung, Lohnkosten, Sozialsysteme) und dem *Bildungsstand* der vorhandenen Arbeitskräfte. Die Sozialsysteme der Fokusländer sind im Vergleich zu europäischen Standards schlecht ausgebildet. Die öffentlichen Ausgaben für Sozialsysteme liegen deutlich unter 10% vom BIP: Am höchsten liegen Ruanda (7,3%), Tansania (6,8%) und Ghana (5,%) und erreichen eine mit China (6,8%) vergleichbare Höhe (ILO, o. J.).²³ In SSA insgesamt werden nur 1,5% des BIPs für Sozialsysteme ausgegeben (Economist, 31.05.2018). Der Vorteil für Unternehmen ist zwar niedrigere Sozialausgaben, das geschieht allerdings auf Kosten des sozialen Friedens, der Gesundheit und der Vorsorge und kann letztlich die Produktivität negativ beeinflussen.

Das schlecht ausgebildete *Bildungssystem* erklärt, warum es aktuell zu Fachkräftemangel in vielen Bereichen in SSA kommt. Die Qualität des Bildungssystems auf einer Skala von 1 bis 7 gemessen ist in Nigeria (2,8) am schwächsten. Eine Bewertung von 4 erzielen lediglich Kenia, Ruanda und die Côte d'Ivoire (WEF, 2017). Als Indikator für die Qualität der Bildung in den einzelnen Ländern, kann das Schüler/Lehrer-Verhältnis herangezogen werden: Im Durchschnitt kommen in SSA in der Grundschule (Primary) 50 Schüler auf eine ausgebildete Lehrperson und im Sekundarbereich sind es 27 Schüler (in Österreich 9,3). Die Fokusländer schwanken zwischen 42 und 60 Schülern im Primärbereich und 18-26 Schülern im Sekundarbereich (World Bank, o.J. a). Ein weiterer Indikator ist die Anzahl der Schüler, die sich im Grundschulbereich ein Mathematikbuch teilen. Während es in Tansania 4,9 und Uganda 3,9 Kinder sind, sind es in den anderen Fokusländern 1 bis 2 Kinder, die sich ein Buch teilen (UIS, o. J.). Hinsichtlich der Verfügbarkeit beruflicher Bildung unterscheiden sich die Länder nur unwesentlich voneinander. Positiv wirken staatliche Trainingsprogramme, wie zum Beispiel der Professional Training and Development Fund, mit dem Côte d'Ivoire das niedrige Bildungsniveau junger Erwachsener anheben und berufliche Weiterbildung fördern möchte (World Bank, 2019a: 65).

Was das Ausmaß an Schulausbildung anbelangt, ist ein Schulbesuch über die Primärstufe²⁴ hinaus, geschweige denn ein Studium, nur wenigen Menschen möglich. In SSA sind 77% der schulpflichtigen Altersgruppe der Primärstufe in Schulen eingeschrieben; die Fokusländer liegen alle drüber. Bei der Sekundarstufe sieht es drastisch anders aus: Nur noch 35% der relevanten Altersgruppe ist in SSA eingeschrieben. Von den Fokusländern ist Ghana eine herausragende Ausnahme mit 56%; alle anderen Fokusländer liegen unter dem SSA-Durchschnitt. Obwohl der Anteil der Staatsausgaben, der in die Bildung geht, in den Fokusländern höher ist als in Österreich, sind trotzdem – bedingt durch die Demographie – die Ausgaben pro Kopf dramatisch niedriger in der Altersklasse 5-24 Jahre: Österreich investiert im Schnitt mehr als 11.200 USD pro Kopf²⁵ im Jahr in die Ausbildung (alle Bildungsbereiche), während SSA im Durchschnitt nur auf 334 USD kommt. Die Fokusländer schwanken mit Ihren Ausgaben zwischen 106 USD pro Jahr (Uganda) und 466 USD (Ghana). Neben Uganda sind es vor allem Ruanda, Äthiopien und Tansania, die jeweils unter 200 USD pro Jahr in die Ausbildung der 5-24-jährigen investieren.

²³ Jeweils die aktuellste verfügbare Zahl aus den Jahren 2009 bis 2013.

²⁴ Das Niveau ist grundlegende Fähigkeiten im Lesen, Schreiben und Rechnen.

²⁵ Alle Werte sind in Kaufkraftparität (PPP, real 2011 internationale USD) angegeben, da jeder investierte USD in einem Land je nach Kaufkraft mehr Bildung „kaufen“ kann.

5.3. Doing Business für Markteintrittsform Produktion

Analysiert man die Markteintrittsform mit einer eigenen Produktionsstätte vor Ort, sind zusätzlich Elektrizität, Verfügbarkeit von lokalen Partnern und Zulieferern, Baugenehmigungen sowie Schutz des Eigentums von Bedeutung. Tabelle 11 weist dazu wichtige Indikatoren aus.

	Zugang zu Elektrizität 2019			Global Entrepreneurship Index 2018				Registrierung von Eigentum 2019		Zugang zu Baugenehmigungen 2019	
	Dauer (Tage)	Kosten (% vom Einkommen pro Kopf)	Versorgungs- sicherheit & Preis- transparenz (Index 0-8)	Einstellung der Gesellschaft zum Unternehmert. (Index 0-100)	Unternehm. Fähigkeiten (Index 0-100)	Unternehm. Ambitionen (Index 0-100)	Global entre- preneurship Gesamt (Index 0-100)	Dauer (Tage)	Kosten (% vom Immo- bilienwert)	Dauer (Tage)	Kosten (% Wert von Lagerhaus)
Côte d'Ivoire	53,0	2.147,3	4,0	24,4	15,5	16,8	18,9	30,0	7,1	162,0	5,2
Ethiopia	95,0	891,8	-	14,5	22,7	17,8	18,3	52,0	6,0	134,0	14,4
Ghana	78,0	906,0	4,0	30,4	19,3	13,9	21,2	47,0	6,1	170,0	4,6
Kenya	97,0	685,9	4,0	14,4	19,8	21,0	18,4	49,0	6,0	159,0	4,7
Nigeria	115,3	309,9	-	21,3	19,3	18,7	19,7	91,7	11,3	110,2	21,5
Rwanda	30,0	2.083,3	5,0	22,8	23,3	18,3	21,5	7,0	0,1	113,0	12,0
Tanzania	105,0	775,2	5,0	14,1	18,3	16,6	16,4	67,0	5,2	184,0	6,0
Uganda	66,0	7.513,6	-	13,2	15,0	10,3	12,9	42,0	3,1	114,0	8,1
SSA gesamt	112,0	3.456,5	1,6	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	53,9	7,6	145,7	8,8
China	34,0	-	6,0	31,4	32,1	60,0	41,1	9,0	4,6	155,1	2,9

n.v. = nicht vorhanden

Tabelle 11 – Ausgewählte Doing Business Indikatoren bei lokaler Produktion

Quellen: World Bank (o. J.), Ács et al. (2017)

Entscheidend für den Aufbau einer Produktion ist die *Energieversorgung* (vgl. auch Kapitel 3.4). Langwierige Beantragungsprozesse und teure Stromanschlüsse sowie eine unzuverlässige Versorgung mit Elektrizität können für ausländische Investoren ein Ausschlusskriterium für Investitionsvorhaben sein. Dies gilt insbesondere für Produktionsprozesse, bei denen eine Unterbrechung der Stromversorgung nicht nur zu einer Verzögerung, sondern auch zu Schäden an Maschinen oder Produkten führt. Schätzungen zufolge verlangsamt die unzuverlässige Stromversorgung in SSA das wirtschaftliche Wachstum um zwei Prozentpunkte pro Jahr (World Bank, 2019a: 40). Besonders entscheidend ist die Qualität des öffentlichen Stromnetzes für kleinere und mittlere Unternehmen, die nicht über die Ressourcen verfügen, Strom selbst zu erzeugen.

Im Durchschnitt dauert es in SSA-Ländern 112 Tage mit Kosten von 3.500% des Pro-Kopf-Einkommens, um einen gewerblichen Stromanschluss²⁶ zu bekommen. Zum Vergleich: In China braucht man 34 Tage und hat keine Kosten, in Österreich 23 Tage und Kosten von 89% des Pro-Kopf-Einkommens. Besonders langwierig ist der bürokratische Prozess in Nigeria (115 Tage), Tansania (105) und Äthiopien (95). Ruanda bewegt sich mit 30 Tagen im Bereich von westlichen Industrieländern. Die Kosten sind vor allem in Uganda exorbitant (7.500% des Pro-Kopf-Einkommens), Nigeria schneidet mit 310% am besten ab.

Was die Verlässlichkeit der Stromversorgung und die Transparenz der Stromtarife betrifft, sind die Zustände in Äthiopien und Nigeria unzureichend. Beide Länder haben einen Indexwert von 0 auf der Skala von 0 bis 8. Ruanda und Tansania liegen bei 5, Côte d'Ivoire, Ghana und Kenia bei 4, was für den Durchschnitt der SSA-Staaten (1,6) sehr gut ist. Zum Vergleich: China kommt auf den Wert 6, Österreich auf den Indexwert 7. Trotz bzw. wegen der schlechten Stromversorgung sind die Strompreise tendenziell hoch und schwanken von 12 USD Cent bis 22 USD Cent pro kWh (China bei 15 Cent), wobei 5 der 8 Fokusländer günstigeren Strom als China haben (in Äthiopien kostet die kWh nur 3,9 Cent) (World Bank, 2019a). Allerdings berücksichtigt dies nicht die häufigen Stromausfälle, die zwischen 3 und 30

²⁶ Bei der Kalkulation wird ein gewerblicher Stromanschluss für ein Lagerhaus in der größten Wirtschaftsmetropole des Landes zugrunde gelegt. Die Kosten umfassen alle direkten und indirekten Positionen für einen gewerblichen Stromanschluss.

Mal pro Monat schwanken (World Bank, o. J.). Das macht i. d. R. teure dieselgetriebenen Generatoren als Back-Up-System notwendig.

Ein weiterer wichtiger Aspekt für den Aufbau einer Produktion ist die *Baugenehmigung*. Für deren Erteilung, ein Bereich, der sehr anfällig für Korruption ist, konnten erhebliche Verbesserungen durch die Erhöhung der Verfahrenstransparenz erzielt werden. Für eine Baugenehmigung werden in den Fokuländern 110 (Nigeria) bis 184 Stunden (Tansania) veranschlagt, zum Vergleich 155 Stunden in China. Die Kosten liegen zwischen etwa 5% (Ghana, Kenia und Côte d'Ivoire) und 21,5% des Bauwertes in Nigeria. China kommt auf 3% (World Bank, 2019a). Tansania vereinfachte die Abwicklung von Baugenehmigungen 2018 durch die Einführung einer einheitlichen Zuständigkeit und Vereinfachungen im Genehmigungsprozess. Côte d'Ivoire hat mit verschiedenen Reformen die Qualität von Baugenehmigungen ins Visier genommen. 2017 erhöhte das Land die Transparenz, indem Bauvorschriften online gestellt werden. Danach wurden Prozesse durch die Einführung einer einheitlichen Zuständigkeit gestrafft und vereinfacht. Seit 2019 gibt es in der Genehmigungscommission einen unabhängigen Architekten, der die Bauanträge überprüft. Ghana verfolgt ein ähnliches Ziel und hat die Anforderungen an die Qualifikation der mit der Qualitätskontrolle von Gebäuden beauftragten Inspektoren erhöht (World Bank, 2019b). Baugenehmigungen sind nicht nur für die Erstellung von Produktionsstätten wichtig, sondern auch für den Bau von Lagerhallen und Büroflächen.

Eigentumsrechte spielen eine wichtige Rolle für die Nutzung von Grund und Boden. Nur in Ruanda funktionieren die bürokratischen Prozesse, wenn es um Landrechte geht. In den anderen Fokuländern sind z. B. die Landeigentumsverhältnissen oft nicht eindeutig, was ein Hindernis für den Landkauf durch Unternehmen ist (World Bank, 2019a: 3). Hinzu kommen hoher Zeitaufwand und Kosten für die Eintragung von Grundstücken, die zwischen den Fokuländern stark variieren. Am besten steht Ruanda mit 7 Tagen und Kosten von 0,1% des Grundstückswerts da. In Nigeria hingegen dauert der Prozess 92 Tage und kostet 11,3% des Wertes (World Bank, 2019a). Fortschritte hat Nigeria bei der Übertragung von Grundstücken erzielt, die Eintragung von Eigentum hingegen wurde durch den Wegfall von Veröffentlichungspflichten intransparenter (World Bank, 2019b).

Unternehmensgründungen sind aus Sicht internationaler Unternehmen wichtig, da viele von ihnen lokale Partner im Vertrieb und bei lokaler Fertigung als Zulieferer suchen. Je höher die Unternehmensgründungsaktivität in einem Land ist, desto eher finden sich adäquate Partner. Das Ausmaß der Aktivität hängt stark vom unternehmerischen Umfeld in einem Land ab. Der Global Entrepreneurship Index gibt über die Voraussetzung und die Situation von Unternehmertum Auskunft:²⁷ Unternehmer in SSA-Länder sind vergleichsweise gut in der Fähigkeit, Geschäftschancen zu entdecken, die Potentiale für eine Unternehmensgründung bieten (34%). Problematisch sind hingegen Startup-Fähigkeiten von Unternehmern, die Bereitschaft Risiken einzugehen sowie der Zugang zu Risikokapital. Die acht Fokuländer schneiden in der Bewertung alle in etwa ähnlich ab und kommen auf Werte zwischen 16% und 21%. Uganda fällt mit 13% ab. In dieser Bandbreite kommen die Länder bei weitem nicht an europäische Standards (Österreich 66%) heran, aber auch China steht mit 44% deutlich besser da. In einzelnen Kriterien unterscheiden sich die Fokuländer durchaus voneinander. In Côte d'Ivoire gibt es gute Netzwerke für Gründer. Der Zugang zu Risikokapital ist allerdings schlecht (Ács et al., 2017).

²⁷ Kriterien sind: Wahrnehmung von Chancen, Startup-Fähigkeiten, Risikoneigung von Gründern, Netzwerke für Gründer, gesellschaftlich-kulturelle Unterstützung von Gründern, Fähigkeit von Gründungen neue Technologien aufzunehmen, Qualifikation der Arbeitnehmer, Wettbewerbssituation, Produkt- und Prozessinnovationen, Wachstum der Volkswirtschaft, Internationalisierung und Zugang zu Risikokapital.

6. Herausforderung im Subsahara Afrikageschäft und Maßnahmen

„The perception of risk often exceeds real risk and the doing business environment is improving rapidly in several countries.“

(Dangote, 2019: 86).

6.1. Herausforderung im Subsahara Afrika Geschäft

Viele der Herausforderungen ergeben sich aus den Doing Business Bedingungen, wie sie in Kapitel 5 diskutiert wurden. Hier sollen die sich aus den Rahmenbedingungen ergebenden wesentlichen Herausforderungen abgeleitet und in einer Geschäftslogik dargestellt werden. Ihre Bedeutung für das operative Geschäft in SSA wird beschrieben.

Welche Aspekte für ein österreichisches Unternehmen von Relevanz sind, hängt von deren Markteintrittsform ab. So sind beim reinen Exportgeschäft vor allem die Rahmenbedingungen für den grenzüberschreitenden Handel sowie der schwierige Zugang zur Finanzierung von Geschäften problematisch. Hingegen stellen Fachkräftemangel, politische Stabilität, Korruption und Rechtsicherheit erst mit Gründung einer vor Ort Präsenz eine größere Herausforderung dar.

Eine Analyse von Carlowitz (2018) hat die Herausforderungen im operativen Geschäft untersucht und über Experteninterviews eine Einschätzung zur Relevanz erhalten. Das Ergebnis ist in Abbildung 19 dargestellt.

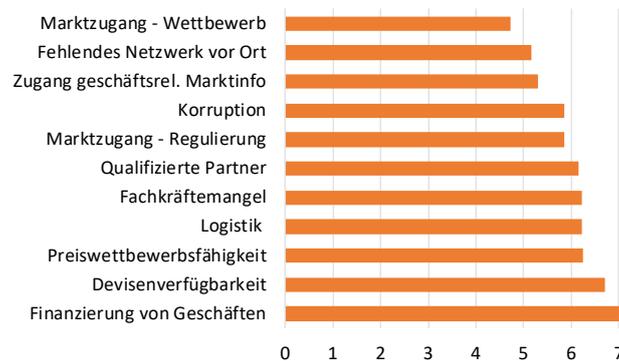


Abbildung 19 – Bewertung der Herausforderungen im Subsahara Afrikageschäft

(Skala 1 - 10, 10 = größte Herausforderung)

Quelle: Carlowitz (2018)

Dieses Ergebnis deckt sich weitestgehend mit anderen Befragungen. Eine Befragung von JETRO (2019) unter japanischen Firmen zu den Investitionshindernissen zeigte als größte Herausforderung das regulatorische Umfeld, gefolgt von Finanzierung und Devisenverfügbarkeit. Fachkräftemangel und Logistik sind nachgelagerte, aber auch relevante Herausforderungen. Den kontinuierlich gestiegenen Preiswettbewerb aus China nehmen 41% der japanischen Firmen 2018 wahr. Zu ähnlichen Ergebnissen kommen Umfragen von PricewaterhouseCoopers (PwC, 2017) und der Economist (2017). Im Folgenden wird nur auf die wichtigsten operativen Hindernisse eingegangen.

Bei einem Export-Geschäftsmodell liegen die Herausforderungen nicht nur in den Logistikkosten, denn die sind für alle internationalen Wettbewerber ähnlich und verzerren einen Importmarkt deshalb nicht, sondern in der Dauer und Zuverlässigkeit bei der Belieferung von Kunden. Verzögerungen durch sich verändernde bürokratische Bedingungen, z. B. bei den Zollbehörden, können zu Behinderungen in den Logistikabläufen führen. Auch die Prozesszeiten von der Ankunft des Schiffes bis zur Verzollung

der Ware sind langwierig und schwer planbar. Dies macht eine Dispositionsplanung für die Unternehmen problematisch. Somit stellt sich die Frage nach der Investition in ein Lagerhaus oder der Kooperation mit einem Partner mit Lagerhaus, um kurzfristig lieferfähig zu sein. Viele internationale Logistikfirmen haben inzwischen eigene Terminals inklusive Lagerfazilitäten aufgebaut. So z. B. Bolloré in Tema (Ghana) oder Abidjan (Côte d'Ivoire); in Summe besitzt die Firma 16 Container-Terminals in Westafrika (www.bolloré.com). Die inländische Logistik ist eine weitere Herausforderung, insbesondere die „letzte Meile“, die vor allem in ländlichen Regionen zu prohibitiv hohen Transportkosten führt. Auch die Behinderungen durch Straßensperren und die Folgen der schlechten Verkehrsinfrastruktur sind signifikant (Carlowitz/Röndigs, 2016). Zusammenfassend kann die betriebliche Auswirkung schlechter Infrastruktur wie folgt beschrieben werden:

„African firms pay a high productivity penalty because of poor infrastructure.“
(Page, 2018: 68)

Der Zugang zu Finanzierung ist im Subsahara Afrika-Geschäft für fast alle Länder eine große Herausforderung, unabhängig von der Markteintrittsform. Zwei Drittel der Länder gehören zu den 50%, in denen es weltweit am schwierigsten ist, einen Kredit zu erhalten. Deshalb haben in 80% der SSA-Länder weniger als 10% der Bevölkerung und der Unternehmen in den letzten fünf Jahren einen Kredit von privaten oder öffentlichen Institutionen erhalten (World Bank, 2018a). Laut dem Enterprise Survey der Weltbank bewertet ein höherer Prozentsatz der befragten Unternehmen in den Fokusländern (bis auf Kenia) den Zugang zu Finanzierung als wesentliches Hindernis, verglichen mit Europa. Ein Beispiel: In Côte d'Ivoire müssen 330% des Kreditwertes als Sicherheit hinterlegt werden, in Ghana 210%; alle anderen Fokusländer liegen in diesem Bereich. Einzige positive Ausnahme ist Uganda mit 143%. Das ist deutlich unter dem Durchschnitt für Europa mit 191% (World Bank, 2013a; World Bank, 2018b; World Bank, 2014; World Bank, 2015). Daneben haben fast alle Fokusländer hohe Kreditzinsen, signifikante Risikoaufschläge und ein ineffizientes Finanzsystem. Dieser schwierige Zugang zu Finanzierung behindert bzw. verhindert teilweise den Ablauf geschäftlicher Transaktionen. Investitionstätigkeiten werden erschwert und damit reduziert.

In vielen Ländern, allen voran Äthiopien, ist der schwierige Zugang zu Devisen für die Bezahlung von Importen ein import- und damit geschäftsbeschränkendes Problem. Dies gilt auch für den Import von Materialien im Falle der eigenen vor Ort Produktion in SSA. Eine Economist-Umfrage von Managern in Afrika zeigt das Thema Währung und Wechselkursfluktuation als mit Abstand größte geschäftliche Herausforderung (Economist, 2017: 3; 24). Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt auch eine PwC-Umfrage von 2017: 90% der befragten CEOs, die ein Unternehmen in Afrika leiten, sehen dieses Thema als besorgniserregend an (2017: 7).

Ein letztes wesentliches Hindernis für den Aufbau eines effizienten Exportgeschäfts ist die Verfügbarkeit von (spezialisierten) qualifizierten Partnern, in der Regel Distributoren. Die Bedeutung eines starken lokalen Partners liegt in der guten Vernetzung vor Ort, kultureller Nähe zu den Endkunden und Vertrautheit mit lokalen Gepflogenheiten (Carlowitz, 2017). Aus diesem Grund ist das Thema Entrepreneurship in SSA von Bedeutung: Im Global Entrepreneurship Index schneiden die Fokusländer, verglichen mit China, gut ab, was Chancenidentifikation und Bereitschaft zu gründen sowie die gesellschaftliche Akzeptanz von Gründungen anbelangt. Aber wenn es um die Gründerfähigkeiten, die Verfügbarkeit von Fachkräften, die Bereitstellung von Risikokapital, Neuheit von entwickelten Produkten/Lösungen, usw. geht, dann fallen die Länder gegenüber China zurück. Eine Ausnahme ist Ruanda, wo das Gründerumfeld mit China mithalten kann (Åsc et al, 2017). Die Anzahl an formal gegründeten Unternehmen steigt zwar, ist aber im internationalen Vergleich immer noch niedrig. Die aktuelle Start-Up Szene in Ländern wie Kenia, Ruanda, Nigeria und Ghana ist stark durch IKT und Digitalisierung getrieben. Einer Firma, die einen Distributions- oder Logistikpartner benötigt, hilft das nicht.

Fachkräftemangel ist nach wie vor eine große Herausforderung, insbesondere in den eher technologisch anspruchsvolleren Branchen, wie Maschinenbau, elektrische Ausrüstung und teilweise in der Chemie. Auch die Abwanderung und Wechselbereitschaft der Fachkräfte verursacht immer wieder hohe Transaktionskosten und Disruptionen in den operativen Abläufen. Um der Wechselbereitschaft

entgegen zu wirken, muss neben wettbewerbsfähigen Löhnen zusätzlich auf die Bereitstellung von Statussymbolen wie Smartphone und Dienstwagen geachtet werden (GTAI, 2019b: 28f).

Die Gründung einer Vertriebs- oder Tochtergesellschaft ist langwierig. In mehr als 22 Subsahara Afrika-Ländern dauert es mehr als 20 Tage ein Unternehmen zu gründen (in der OECD 8,5 Tage) (World Bank, 2018c). Beispielsweise benötigt man in Ghana für die Gründung einer vollwertigen Tochtergesellschaft mindestens 1 Mio. Euro Kapitaleinlage und muss mindestens 20 lokale Kräfte einstellen (AHK Ghana, 2018). Das ist für die Etablierung eines Vertriebsbüros überdimensioniert und damit ein Hindernis. Nach der Gründung ist das Unternehmen eine juristische Person des Landes und unterliegt der lokalen Rechtsprechung. Dadurch gewinnt das Thema Rechtsstaatlichkeit und Zuverlässigkeit des juristischen Systems, vor allem bei der Durchsetzung von Verträgen und im Arbeitsrecht, an Bedeutung. Bei einer lokalen Niederlassung wirken Herausforderungen aus den Bereichen Elektrizität und IKT-Struktur direkter auf die Firma ein. Auch ist die Konfrontation mit der anderen Kultur intensiver, nicht nur auf der Kunden- bzw. Partnerseite, sondern auch mit Mitarbeitern. Diese Unterschiede wurden von Hofstede et al. (2010) und in der GLOBE-Studie (House et al., 2004) analysiert und als signifikant dargestellt. Sie haben einen Einfluss auf die Zusammenarbeit, die Führung und die Kommunikation.

Abschließend sollen noch kurz die unternehmensinternen Hindernisse erwähnt werden. So kommt der Economist zu einer bezeichnenden Schlussfolgerung:

“Respondents whose firms were headquartered outside Africa faced the additional challenge of engaging their senior management, far removed from Africa based markets, on local opportunities, with their various nuances and requirements.”

(Economist, 2017: 3)

Und damit zusammenhängend:

“[T]here are preconceived ideas about security, corruption, ease of doing business and so on. This can present challenges when engaging colleagues.”

(Economist, 2017: 26)

Diese unternehmensinternen Hindernisse werden hier nicht weiter thematisiert, sollten aber nicht unterschätzt werden. Aus ihnen resultiert häufig ein mangelnder Fokus auf die SSA-Märkte hinsichtlich der Aufmerksamkeit des Managements und der Ressourcenallokation.

6.2. Maßnahmen zum Umgang mit den operativen Herausforderungen

Trotz der beschriebenen Herausforderungen haben 2016 über 90% der Unternehmen einen operativen Gewinn im Afrikageschäft ausgewiesen. Mehr als 80% der Firmen erzielten eine Gewinnmarge über 5%, und 60% erreichten zweistellige Margen. Vergleicht man das Gewinnniveau mit dem internationalen Geschäft der Unternehmen, so geben 63% der befragten Unternehmen an, dass die Gewinne aus dem Afrikageschäft mindestens dem internationalen Durchschnitt ihrer Firma entsprechen oder höher (38% der Befragten) lagen (Economist, 2017: 22; 30). Auch perspektivisch sind die Unternehmen optimistisch:

A full 84% of leaders in Africa expect their company’s revenues to improve over the next year - notably higher than in any of the other regions in EMEA²⁸. Around half say they’ll diversify into new business operations outside their normal operations.

(PwC, 2019)

²⁸ Europe, Middle East, Africa.

Eine Umfrage unter japanischen Unternehmen - auch im Hinblick auf einige der Fokusländer dieser Studie - ergibt, dass fast 60% der in Afrika aktiven japanischen Firmen planen, ihr Geschäft auszuweiten. Dies liegt vor allem an den guten Zukunftsaussichten der Märkte und zum Teil auch an den Gewinnpotentialen: So sagen 97% der japanischen Firmen, dass sie 2019 einen höheren (53%) oder ähnlichen (44%) operativen Gewinn einfahren werden als im Jahr 2018. In Ghana waren es 100%, von denen 40% sogar eine Gewinnsteigerung erwarten. Für Nigeria liegt der Gesamtwert bei 90%, 45% davon rechnen mit höheren Profiterwartungen (JETRO, 2019).

Demnach wachsen die Geschäfte in Subsahara Afrika und sind profitabel, wenngleich unter schwierigen Rahmenbedingungen. Da die Mehrheit der Firmen profitabel wächst, gibt es Möglichkeiten, mit den in Kapitel 6.1 beschriebenen operativen Herausforderungen umzugehen.

Ein wichtiger Erfolgshebel ist eine Verbindlichkeit im Afrikageschäft und eine bewusste Entscheidung des Managements. Somit sind wichtige Erfolgsfaktoren für das Geschäft in Subsahara Afrika eine konkrete Fokussierung auf die Märkte und eine Bearbeitung der Märkte vor Ort:

„Respondents [of the survey] on the ground in Africa report much better performance there than respondents outside the continent.“

(McKinsey 2018: 4)

Die Umfrage von McKinsey zeigt, dass ca. 50% der befragten Afrika aktiven Unternehmen für die nächsten fünf Jahre planen, die Anzahl der Tochtergesellschaften und Beschäftigten zu erhöhen sowie einen steigenden Anteil am Umsatz aus dem Afrikageschäft erwarten (McKinsey 2018: 5). Eine Lokalisierung beinhaltet wie erwähnt einige Herausforderungen, aber die Vorteile liegen auf der Hand: Das Unternehmen baut ein spezifisches und unmittelbares Geschäftsnetzwerk auf, es wird dem Wunsch afrikanischer Kunden zum persönlichen Kontakt gerecht, es signalisiert den Kunden die Bedeutung des Marktes und es kann lokale Partner effizienter aussteuern. Zusätzlich bauen die Unternehmen ein spezifisches Verständnis für die afrikanischen Märkte und die konkreten Kundenbedürfnisse auf:

„[...] the results also suggest that on-the-ground knowledge is key to capturing this business potential.“

(McKinsey, 2018: 2)

Aufwand und Kosten der Unternehmensgründung sind einmalige Aufwendungen. Das Problem der Stromversorgung ist bei einem Vertriebsbüro anders zu bewerten als bei einer Produktion und kann durch dezentrale Solarenergielösungen oder Generatoren überwunden werden. Ein reales Problem bei einer eigenen Niederlassung, insbesondere wenn sie noch Aftersales-Aufgaben wahrnimmt, ist der Fachkräftemangel. Aus diesem Grund hat z. B. der Verband der deutschen Maschinenbauer die Initiative „Fachkräfte für Afrika“ gegründet, um diesem Problem entgegenzuwirken. Aber auch hier ist es vor Ort einfacher, richtige Leute zu identifizieren und auszubilden. Außerdem gibt es durch neue Technologien deutlich mehr Unterstützungsmöglichkeiten, z. B. Fernwartung oder interaktive Informationsplattformen. Durch den lokalen Aufbau von Serviceunterstützung kann das Unternehmen einen Großteil der Entsendungskosten eines Technikers aus Europa einsparen, die sonst notwendig wären. In einigen Experteninterviews wurde erwähnt, dass es für einige Länder in SSA nicht einfach ist, europäische Techniker für einen mehrmonatigen Einsatz zu gewinnen (Carlowitz, 2016).

Unternehmen in SSA, die ihr eigenes Ökosystem schaffen, sind tendenziell erfolgreich. Sie begegnen dem Fachkräftemangel mit eigenen Trainings. Die Firma Krones etwa verfügt in Kenia und Nigeria über eigene Ausbildungszentren, in denen sie ihre Mitarbeiter und die ihrer Kunden ausbildet. Google zum Beispiel schafft sich die notwendige Infrastruktur selbst und hat ein Glasfaserkabel von Europa nach Südafrika verlegt. Weitere Maßnahmen können eine autarke Energie- und Wasserversorgung, Finanzierung für Kunden sowie eine verstärkte vertikale Integration der Wertschöpfungskette sein. Andere identifizierte Erfolgsfaktoren basierend auf Best-Practice-Firmen sind die proaktive Entwicklung lokaler Führungskräfte, eine dezidierte Strategie für den afrikanischen Kontinent und die Fähigkeit, mobile

und digitale Technologien in die operativen Prozesse einzubauen (McKinsey 2018: 5f). Das heißt, erfolgreiche Unternehmen sind innovativ in ihren Geschäftsansätzen.

Die Herausforderung in Bezug auf Finanzierung ist schwer zu lösen. Allerdings gibt es durch digitale Technologien zunehmend neue Finanzierungsinstrumente und -anbieter (z. B. Fintech) (vgl. auch Kapitel 5.1). Auch die internationale Entwicklungszusammenarbeit bietet vermehrt Finanzierungsinstrumente für Unternehmen an (vgl. Abel-Koch, 2019). Ein anderer Weg ist, über Handelshäuser in Ländern zu gehen, für die keine Finanzierungsengpässe existieren.

Der Mangel an qualifizierten lokalen Partnern kann zumindest beim ersten Markteintritt sinnvollerweise durch indirektes Exportgeschäft mit den erwähnten Handelshäusern in Europa oder anderen Drittländern umgangen, wenn auch nicht gelöst, werden. Zum Beispiel gibt es starke libanesischen Handelshäuser im Westafrikageschäft sowie drei eingesessene deutsche Afrika-Handelshäuser. Vorteile sind die größere kulturelle Nähe mit dem Händler, keine Devisenproblematik, geringere Korruptionsgefahr und ein geringerer bürokratischer Aufwand. Die Nachteile liegen auf der Hand: Das Unternehmen bearbeitet weder den Markt aktiv, noch baut es eigene Verbindungen und Netzwerke auf. Es kennt die Kundenbedürfnisse nicht aus erster Hand, versteht die Probleme der Endkunden nicht und hat dadurch kein wirkliches Marktverständnis. Als allererster Schritt und in kleinen Nischenmärkten Subsahara Afrikas, die man als „Mitnahmegeschäft“ bearbeiten will, ist das ein gangbarer und effizienter Weg. Die Unternehmen dürfen dann aber auch keine Umsatz- und Gewinnsprünge erwarten. Allerdings sollten Unternehmen zeitnah über Alternativen nachdenken, wenn sie das Afrikageschäft ernsthaft betreiben wollen, und in ihr Geschäft im afrikanischen Markt investieren.

Die infrastrukturellen und bürokratischen Herausforderungen im grenzüberschreitenden Exportgeschäft können am besten mit qualifizierten Logistik- bzw. Distributionspartnern adressiert werden. Diese sollten nicht nur die Zollabfertigung („Customs Agent“) übernehmen, sondern idealerweise ein Lagerhaus haben, um eine Lieferfähigkeit den Kunden gegenüber zu garantieren. So kann das Unternehmen Kapitalkosten vermeiden und vermeiden, eine lokale Gesellschaft zu werden. Die höheren Transportkosten sind kein Wettbewerbsnachteil, da alle Unternehmen die gleichen Voraussetzungen haben und sie auf den Preis addiert werden. Ganz im Gegenteil, eine Optimierung der Logistik in SSA birgt Potentiale für Unternehmen, u. a. in einer Differenzierung durch Lieferfähigkeit sowie u. U. einer Kostenreduktion und Margenerhöhung (Carlowitz/Röndigs, 2016: 70ff). Der Mangel an qualifizierten Partnern bleibt aber ein Problem. Transportherausforderungen können teilweise durch neue Technologien umgangen werden. So hat die Firma Zipline erfolgreich einen kommerziellen Drohnentransport für Blutkonserven und Medikamente in Ruanda und Ghana, und bald auch in Tansania, aufgebaut.²⁹

Preiswettbewerb, oft im Zusammenhang mit – aber nicht nur – Großprojekten im Infrastrukturbereich, existiert und ist für österreichische Firmen herausfordernd. Sehr häufig unterliegen Projekte (oder Produkte wie z. B. Maschinen) starkem Preisdruck, vorallem durch chinesische Firmen. Deshalb sollten österreichische Unternehmen auf eine Partnerschaft mit chinesischen Generalunternehmen (oder anderen Drittländern) abzielen, wo sie als Sub-Kontraktoren oder Zulieferer von Hightech Produkten an den Projekten partizipieren können: „Dabei beginnt eine erfolgreiche Partnerschaft mit China nicht in Afrika, sondern in China selbst.“ (GTAI, 2018: 12). Dies ist oft eine große Herausforderung für mittelständische Unternehmen, die i. d. R. in China keinen problemlosen Zugang zu solchen Partnern finden. Japanische Firmen kooperieren schon regelmäßig mit Partnern aus Drittstaaten, allen voran mit Firmen aus Südafrika (13,9%), Indien (10,6%), Frankreich (7,3%) und China (5,9%). Die von Firmen genannten Gründe sind die Nutzung bestehender Netzwerke (Indien mit der großen Diaspora in Ostafrika, Frankreich in den ehemaligen Kolonien) und Projektgeschäft über den Partner (China) (JETRO, 2019).

Trotz der diversen Herausforderungen im SSA-Geschäft gibt es verschiedene und realisierbare Ansätze, wie mit den Hindernissen umgegangen werden kann. So ist der Aufbau eines erfolgreichen Geschäftes in SSA möglich.

²⁹ Es gibt auch von DHL ein Pilotprojekt, das den Drohnentransport für Pakete in SSA testet.

7. Fazit: Die Rolle von Geschäftsmodellen

Die Studie hat die Potentiale aufgezeigt, die es in Subsahara Afrika im Allgemeinen, aber insbesondere in den Fokusländern und -branchen, für österreichische Unternehmen gibt. Die Chancen sind vor allem durch hohe Wachstumsraten gekennzeichnet, sowohl auf der makroökonomischen Ebene als auch in den einzelnen Branchen. In einigen Bereichen ist auch umsatzstarkes Geschäft möglich, insbesondere wenn es um Projektgeschäft geht. Wichtiger aber ist, dass sich das Marktvolumen in den meisten betrachteten Fokusbranchen und -ländern in 10 bis 15 Jahren verdoppeln wird, teilweise schneller, wenn man vergangene Wachstumsraten von teilweise über 20% per annum über mehrere Jahre hinweg fortschreibt. Das Problem der kleinen Märkte kann u. U. schon früher reduziert werden, wenn die regionalen Integrationsbemühungen fruchten und auch umgesetzt werden. Letzteres ist nicht sicher, aber die Wahrscheinlichkeit, dass die regionalen Märkte durch die Integrationsbemühungen näher zusammenrücken, ist groß, wenngleich die vollständige Integration, wie sie politisch formuliert ist, voraussichtlich auf sich warten lässt. Dies ermöglicht Unternehmen zunehmend, Regionen operativ als einen Markt zu bearbeiten und dadurch ein gewisses Maß an Skalenerträgen zu realisieren.

Es wurden die Trends aufgezeigt, die nicht nur Potentiale bergen, sondern auch für operative und strategische Überlegungen eine Rolle spielen. So bieten die neuen Technologien viele Möglichkeiten, mit operativen Herausforderungen umzugehen oder sie gänzlich zu vermeiden. Der Trend zur Urbanisierung kombiniert mit der wachsenden Mittelschicht, die sich in den Städten konzentriert, ermöglicht einen Großteil eines jeden Landesmarktes relativ einfach zu bedienen. Das gilt besonders für die Problematik der „last Mile Distribution“. Der Trend zu mehr Umweltschutz und Vorbereitung auf den Klimawandel, vor allem was die Nahrungsmittelsicherheit angeht, birgt viele Chancen für Hightech-Hersteller, wie sie in Österreich zu finden sind, sei es im Bereich der elektrischen Ausrüstung, des Maschinenbaus oder der Hersteller im Bereich Umwelttechnik.

Diese positiven Ausführungen beschreiben die eine Seite der tatsächlichen Situation. Wenn es darum geht, diese Potentiale operativ zu heben, dann stellen Unternehmen immer wieder fest, dass es bei den Rahmenbedingungen eine Menge Herausforderungen gibt, die entweder die Kosten nach oben treiben oder die Zuverlässigkeit, Qualität und Service der eigenen Produkte reduzieren. Teilweise, im Falle des schwierigen Zugangs zu Finanzierung und Devisen, gefährden die Rahmenbedingungen die Durchführung des Geschäftes oder verzögert dieses zumindest. Die Herausforderungen sind entlang der gesamten Wertschöpfungskette, beginnend mit Verlassen des Produktionswerkes, zu finden. Internationale Logistik nach Subsahara Afrika ist teuer und langwierig und Sondertransporte - angefangen mit einfachen Kühlketten - können nur schwer abgebildet werden. Zollabfertigung und nationale Logistik in Subsahara Afrika sind von Unzuverlässigkeit geprägt. Qualifizierte und zuverlässige Partner sind schwer zu finden und die Kommunikation mit Partnern oder Kunden ist aufgrund kultureller Unterschiede häufig von Missverständnissen geprägt. Bei der Gründung einer Gesellschaft für Vertrieb und Aftersales-Service vor Ort sind die Unternehmen mit den Besonderheiten der Bürokratie und des regulatorischen Umfeldes sowie in vielen Ländern mit einem unzuverlässigen Rechtssystem konfrontiert. Fachkräfte, vor allem im technischen Bereich, sind aufgrund des schwachen Bildungssystem ebenfalls schwierig zu bekommen und Strom- und Wasserversorgung ist teuer und unzuverlässig.

Die Studie hat auch gezeigt, dass die österreichische Wirtschaft aktuell unterproportional von den Chancen profitiert und sehr schwach als Ganzes in den Ländern Subsahara Afrikas und den Fokusländern aufgestellt ist. Die Präsenz vor Ort ist nur in Ausnahmefällen gegeben und das Exportgeschäft findet auf niedrigem Niveau, auch gemessen am Gesamtexport Österreichs, statt. Die Studie hat einige Ansatzpunkte aufgeführt, wie mit Herausforderungen umgegangen werden kann. Dabei hilft, dass die Trends und insbesondere die Nutzung neuer Technologien unterstützen, um operative Lösungen für

die Herausforderungen zu finden. Unterschiedliche Rahmenbedingungen, Technologien und Trends sind wichtige Gründe für eine Geschäftsmodellanpassung.

Zusammenfassend kann man sagen, dass eine große Lücke zwischen den Potentialen und ihrer Abschöpfung existiert. Die Herausforderungen sind real, aber der Erfolg vieler Unternehmen im SSA-Geschäft belegt, dass es Möglichkeiten gibt, damit umzugehen. Die Frage, die sich nach der Analyse dieser Studie stellt, ist nicht, ob Potentiale existieren, sondern WIE diese von der österreichischen Wirtschaft realisiert werden können.

Diese Frage wird Kern der Folgestudie sein, in der es um die ideale Ausgestaltung eines Geschäftsmodells in SSA geht, das die beschriebenen Herausforderungen und gegebenen Rahmenbedingungen berücksichtigt.

Das abschließende Wort dieser Studie soll der reichste und erfolgreichste Geschäftsmann Afrikas haben:

“Take risks and see the invisible and be daring to do the impossible and don’t be afraid to fail and failure is usually a precursor to success.”

Akiko Dangote³⁰

³⁰Quelle: Botswana Guardian <http://www.botswanaguardian.co.bw/news/item/2985-dangote-on-african-business-challenges.html> (zuletzt zugegriffen am 3.8.219)

8. Literaturverzeichnis

1. Abel-Koch, J. (2019). *Mittelständler in Afrika sehen Finanzierungszugang als größtes Hemmnis*. KfW Research, Volkswirtschaft Kompakt, Nr. 172, 17. Januar 2019.
2. Ács, Z.; Szerb, L.; Lloyd, A. (2017). *The Global Entrepreneurship Index 2018*. The Global Entrepreneurship and Development Institute. Washington (DC).
3. Adam, H. (2019). *The Digital Revolution in Africa: Opportunities and Hurdles*. Proceedings of 10th International Conference on Digital Strategies for Organizational Success, S. 239-267. Url: <https://ssrn.com/> (zuletzt zugegriffen am 20.6.2019).
4. AfDB (2014). *African Economic Outlook 2014: Global Value Chains and Africa's Industrialisation*. African Development Bank, Abidjan.
5. AfDB (2017). *African Economic Outlook 2017: Entrepreneurship and Industrialisation*. Abidjan.
6. AfDB (2019). *African Economic Outlook 2019: Macroeconomic performance and prospects - Jobs, growth, and firm dynamism*. Abidjan.
7. Afreximbank (2018). *African Trade Report 2018 - Boosting Intra-African Trade: Implications of the African Continental Free Trade Area Agreement*. Cairo.
8. African Markets (o. J.). *Stockmarkets in Africa – Data*. www.african-markets.com (zuletzt zugegriffen am 2.8.2019).
9. AHK Ghana (2018). *Telefoninterview vom 26.3.2018*.
10. ATKearney (2019). *The 2019 ATKearney Foreign Direct Investment Confidence Index – Facing a Growing Paradox*. ATKerney Inc.
11. Ayentimi, D.; Burgess, J. (2018). *Is the fourth industrial revolution relevant to Subsahara Africa?*, in: Technology Analysis & Strategic Management, Vol 31, Nr. 6, 2018.
12. AU (African Union) (o. J.). *CFTA – Continental Freetrade Area*. <https://au.int/en/ti/cfta/about> (zuletzt zugegriffen am 12.07.2019).
13. AU (African Union) (2018). *Agreement Establishing the African Continental Free Trade Area*. <https://au.int/en/treaties/agreement-establishing-african-continental-free-trade-area> (zuletzt zugegriffen am 12.7.2019).
14. Baldwin, R. (2006). *Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade*, in: The World Economy, Vol. 29, Nr. 11, 2006, S. 1451-1518.
15. Baldwin, R. (2016). *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Harvard University Press.
16. Bello-Schünemann, J.; Moyer, J. (2018). *Structural pressures and political instability Trajectories for Sub-Saharan Africa*. Africa Report Nr. 9. Institute for Security Studies (ISS).
17. BME (2018). *BME-Preisspiegel Frachten: Preisanstieg setzt sich fort*. <https://www.bme.de/bme-preisspiegel-frachten-preisanstieg-setzt-sich-fort-2498/> (zuletzt zugegriffen am 16.07.2019).
18. Brandoni C., Bosnjakovic B., (2017). *HOMER analysis of the water and renewable energy nexus for water-stressed urban areas in Subsaharan Africa*, in: Journal of Cleaner Production, Vol. 155, 2017, S. 105-118.
19. Carlowitz, P. von (2016). *Sichtweise der deutschen Wirtschaft auf Potentiale und unternehmerische Herausforderungen in Afrika*. Ergänzungsuntersuchung zu den Studien vom ifo-Institut und Institut für Weltwirtschaft. Abschlussbericht 4.8.2016. im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ), Berlin (unveröffentlicht).
20. Carlowitz, P. von (2017). *Unternehmertum in Afrika*, in: Schmidt, T.; Pfaffenberger, K.; Liebing, S.; (Hrsg.). Praxishandbuch Wirtschaft in Afrika. Springer Verlag, Heidelberg, pp. 15-30.
21. Carlowitz, P. von (2018). *Chancen in Subsahara Afrika nutzen*. Studie herausgegeben vom Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg, Stuttgart.
22. Carlowitz, P. von; Röndigs, A. (2016). *Distribution in Westafrika*. SpringerGabler Verlag, Wiesbaden.
23. CIA (o. J.). *The World Factbook*. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/> (zuletzt zugegriffen am 2.7.2019).
24. Cilliers, J. (2018). *Made in Africa Manufacturing and the fourth industrial revolution*. Africa in the World Report, No. 8, April 2018. Institute for Security Studies (ISS).

25. Cirera, X.; Lage, F.; Sabetti, L. (2016). *ICT Use, Innovation, and Productivity: Evidence from Sub-Saharan Africa*. Policy Research Working Paper Nr.7868. World Bank.
26. CSTD (Commission on Science and Technology for Development) (2016). *Smart cities and infrastructure*. United Nation Economic and Social Council.
27. Dangote, A. (2019). *Doing business in Africa: My experience*, in: Coulibaly, B. (2019). *Foresight Africa - Top Priorities for the Continent in 2019*. Brookings Institution, S. 86-87.
28. Dell M., Jones B. F., Olken B. A. (2012). *Temperature Shocks and Economic Growth: Evidence from the Last Half Century*, in: *American Economic Journal*, Vol. 4, Nr. 3, S. 66–95.
29. Diallo, B. (2019). *Smart Cities: cities connected to the African reality*, in; AfriTech, 3.1.2019. <https://www.afrikatech.com/start-business/smart-cities-cities-connected-to-the-african-reality/> (zuletzt zugegriffen am 2.8.2019).
30. Draper, P.; Freytag, A. (2019). *Die Afrikanische Freihandelszone - Viel Lärm um Nichts oder Meilenstein der wirtschaftlichen Integration?*, in: *Afrikapost Aktuell*, 27.6.2019. Deutsche Afrika Stiftung e.V.
31. EAC (East African Community) (0. J.). *Overview of EAC*. <https://www.eac.int/overview-of-eac>. (zuletzt zugegriffen am 28.6.2019).
32. Engel J.; Jouanjan M. (2015). *Political and Economic Constraints to the ECOWAS Regional Economic Integration Process and Opportunities for Donor Engagement*. *Economic and Private Sector*. Overseas Development Institute.
33. East African Online Transport Agency (2019). *Current Average Transport Rates - ROAD*. <https://eaotransport.com/rates.php?type=ROAD> (zuletzt zugegriffen am 16.07.2019).
34. Economist (2017). *The 2017 African Business Outlook Survey*. The Economist Corporate Network, Johannesburg.
35. Economist (31.05.2018). *Ethiopia's scheme to help the poor is setting an example*. <https://www.economist.com/middle-east-and-africa/2018/05/31/ethiopias-scheme-to-help-the-poor-is-setting-an-example> (zuletzt zugegriffen am 12.06.2019).
36. Economist (04.04.2019). *What self-help lending says about Ethiopian banking*. <https://www.economist.com/finance-and-economics/2019/04/04/what-self-help-lending-says-about-ethiopian-banking> (zuletzt zugegriffen am 27.06.2019).
37. Economist (7.5.2019). *The new scramble for Africa - This time, the winners could be Africans themselves*.
38. ECOWAS (Economic Community of West African States) (o. J.). *Basic information*. <https://www.ecowas.int/about-ecowas/basic-information/> (zuletzt zugegriffen am 12.07.2019).
39. EIU (Economist Intelligence Unit) (2013). *Growing African Cities. Helping you size the market*. London.
40. EIU (Economist Intelligence Unit) (2019). *Länderprofile der Fokussländer*. London.
41. Ethio Track Blog (27.06.2016). *Cost of Road Transport in Ethiopia*. <http://blog.ethiotrack.com/2016/06/cost-of-road-transport-in-ethiopia.html> (zuletzt zugegriffen am 16.07.2019).
42. E&Y (Ernst & Young) (2018). *Turning Tides – EY Attractiveness Survey Africa*. South Africa.
43. Felbermayr, G.; Theile, R.; Schneiderheinze, C. (2019). *Wachstumsmärkte in Afrika für die bayerische Wirtschaft Politische Handlungsfelder*. Bayerischer Industrie- und Handelskammertag (BIHK) e. V.
44. Fox, L.; Thomas, A.; Haines, C. (2017). *Structural Transformation in Employment and Productivity – What Can Africa Hope For?*. Working Paper No. 2017-9. International Monetary Fund, Washington (DC).
45. Gelb, A.; Meyer, C.; Ramachandran, V.; Wadhwa, D. (2017). *Can Africa Be a Manufacturing Destination? Labor Costs in Comparative Perspective*. Working Paper Nr. 466, October 2017. Center for Global Development.
46. GSMA (2018). *Subsaharan Africa: The Mobile Economy 2018*. London.
47. GTAI (2018). *China in Afrika Perspektiven, Strategien und Kooperationspotenziale für deutsche Unternehmen*. Studie 2018. Bonn, Deutschland.
48. GTAI (2019a). *Subsahara-Afrika – Zukunftsmärkte mit Herausforderungen*. Bonn, Deutschland.
49. GTAI (2019b). *Branchencheck [Fokussländer] – Juni 2019*. Bonn, Deutschland.
50. Hanif, I. (2018). *Impact of economic growth, nonrenewable and renewable energy consumption, and urbanization on carbon emissions in Sub-Saharan Africa*, in: *Environmental Science and Pollution Research*, Vol. 25, 2018, S. 15057–15067.

51. Hartmann C. (2017). *ECOWAS and the Restoration of Democracy in The Gambia*, in: Africa Spectrum, Vol. 52, Nr. 1, 2017, S. 85-99.
52. Hartzenberg, T. (o.J.). *Africa needs a deeper integration agenda*, in: WTO Discussion Forum (online). https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr11_forum_e/wtr11_5july11_e.htm (zuletzt zugegriffen am 12.07.2019).
53. Hofstede, G.; Hofstede, G.J.; Minkov, M. (2010). *Cultures and organizations: software of the mind; intercultural cooperation and its importance for survival*. McGraw-Hill, New York, NY.
54. House, R.J.; Hanges, P.J.; Javidan, M.; Dorfman, P.W.; Gupta, V. (2004). *Culture, Leadership, and Organizations - The Globe Study of 62 Societies*. Sage, Thousand Oaks.
55. Hulse, M. (2016). *Economic Partnership Agreements: Implications for Regional Governance and EU-ACP Development Cooperation*. DIE Briefing Paper Nr. 12, 2016.
56. IEA (International Energy Agency) (2016). *Boosting the Power Sector in Sub-Saharan Africa: China's Involvement*. Paris. www.iea.org (zuletzt zugegriffen am 1.8.2019).
57. IEA (International Energy Agency) (2018). *World Energy Balances 2018*. <https://webstore.iea.org/world-energy-balances-2018-overview> (zuletzt zugegriffen am 1.8.2019).
58. IEA (International Energy Agency) (2019). *World Energy Investment 2019*. www.iea.org/wei2019 (zuletzt zugegriffen am 1.8.2019).
59. ILO (International Labor Organization (o. J.). *Country Profiles – Statistics*. <https://ilos-tat.ilo.org/data/country-profiles/> (zuletzt zugegriffen am 14.7.2019).
60. IMF (International Monetary Fund) (2019). *World Economic Outlook – April 2019*. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/01/weodata/index.aspx> (zuletzt zugegriffen am 3.7.2019).
61. Ismail F. A. (2017). *Advancing Regional Integration in Africa through the Continental Free Trade Area (CFTA)*, in: Law and Development Review, Vol. 10, Nr. 1, 2017, S. 119-146.
62. ITC (International Trade Centre) (2018). *Guide to Chinese private investment in Africa: Insights from SME competitiveness surveys*. ITC, Geneva.
63. Intelicap (2017). *Imagine Africa 2030: Technologies that will shape Africa's tomorrow*. Nairobi. URL: http://www.intellecap.com/imagine-the-future/africa/pdfs/Visual_Executive_Summary.pdf (zuletzt zugegriffen am 16.6.2019).
64. ITU (International Telecommunication Union) (2019) *World Telecommunication/ICT Indicators database*. <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx> (zuletzt zugegriffen am 20.6.2019).
65. ITU (International Telecommunication Union) (2018). *Measuring the Information Society Report 2018, Vol. 1*. Genf.
66. JETRO (Japan External Trade Organization) (2019). *2018 Survey on Business Conditions of Japanese Affiliated Companies in Africa*. Middle East & Africa Division, Overseas Research Department, Tokio.
67. Kompas T.; Van Ha P.; Nhu Che T. (2018). *The effects of climate Change on GDP by Country and the Global Economic Gains from Complying with the Paris Climate Accord*, in: Earth's Future, Vol. 6, Nr.8, 2018, S.1153-1173.
68. Lopes A. C. A., Mendes A., Cabral M., Fernandes S. (2018). *How do Citizenship, Military and Security Dynamics Impact the Development of ECOWAS?*, in: The Journal of Pan African Studies, Vol. 11, Nr. 10, 2018, S. 20-31.
69. McKinsey (2018). *Rethinking the African business opportunity*. November 2018, Africa Offices. <https://www.mckinsey.com/featured-insights/middle-east-and-africa/rethinking-the-african-business-opportunity> (zuletzt zugegriffen am 1.7.2019).
70. Mo Ibrahim Foundation (2018). *2018 Ibrahim Index of African Governance*. Mo Ibrahim Foundation.
71. Moyer, J.D.; Bohl, D.K.; Hanna, T.; Mayaki, I.; Bwalya, M. (2018). *Africa's path to 2063: Choice in the face of great transformation*, in: Frederick S. Pardee Center for International Futures and NEPAD. Denver, CO and Midrand, Johannesburg.
72. Ndung'u, N. (2018). *Harnessing Africa's Digital Potential. New tools for a new age*, in: Coulibaly, B., 2018. Foresight Africa - Top Priorities for the Continent in 2018. Brooking Institution, S. 82-99.
73. Nelson, G.; Rosegrant M.; Koo, J.; et al. (2009). *Climate Change Impact on Agriculture and Costs of Adaption*. International Food Policy Research Institute.
74. Newfarmer, R.; Page, J.; Trap, F. (2018). *Industries without Smokestacks - Industrialization in Africa Reconsidered*. United Nations University World Institute for Development Economics Research.

75. Ogunyemi O. (2017). *African Continental Free Trade Area: Challenges and Opportunities for Small and Medium Scale Enterprises in Nigeria*, in: American Journal of Business, Economics and Management, Vol. 5, Nr. 4, 2017, S. 30-37.
76. Page, J. (2018). *The road not taken: Structural change in Africa reconsidered*, in: Coulibaly, B. (2018). *Foresight Africa - Top Priorities for the Continent in 2018*. Brookings Institution, S. 66-68.
77. Page, J. (2019). *How industries without smokestacks can address Africa's youth unemployment crisis*, in: Coulibaly, B. (2019). *Foresight Africa - Top Priorities for the Continent in 2019*. Brookings Institution.
78. Pardore, J.; Conway, D.; Namaganda, E.; et al. (2018). *Climate change and the water-energy-food nexus: insights from policy and practice in Tanzania*, in: *Climate Policy*, Vol. 18, 2018, S. 863-877.
79. Partey, S.; Zougmore, R.; Ouédraogo, M.; Campbell, B. (2018). *Developing climate-smart agriculture to face climate variability in West Africa: Challenges and lessons learnt*, in: *Journal of Cleaner Production*, Vol. 187, 2018, S. 285-295.
80. PwC (PricewaterhouseCoopers) (2017). *The Africa business agenda Changing gear (6th edition)*. South Africa.
81. PwC (PricewaterhouseCoopers) (2019). *EMEA Private Business Survey – Africa Regional Findings (forthcoming)*. Price Waterhouse Cooper. <https://www.pwc.com/gx/en/services/entrepreneurial-private-business/emea-private-business-survey.html> (zuletzt zugegriffen am 5.8.2019).
82. Ringler, C.; Zhu, T.; Cai, X.; et al. (2010). *Climate Change Impacts on Food Security in Sub-Saharan Africa - Insights from Comprehensive Climate Change Scenarios*. International Food Policy Research Institute.
83. Serdeczny, O.; Adams, S.; Baarsch, F.; et al. (2017). *Climate change Impacts in Sub-Saharan Africa: from physical changes to their social repercussions*, in: *Regional Environmental Change*, Vol. 17, 2017, S. 1585-1600.
84. Siba, E.; Sow, M. (2017). *Smart city initiatives in Africa*. Brookings. <https://www.brookings.edu/blog/africa-in-focus/2017/11/01/smart-city-initiatives-in-africa/> (zuletzt zugegriffen am 15.07.2019)
85. Signé, L.; van der Ven, C. (2019). *Keys to success for the AfCFTA negotiations*. Policy Brief, May 2019. The Africa Growth Initiative (AGI) at Brookings.
86. Signé, L. (2019). *Africa's industrialization under the Continental Free Trade Area: Local strategies for global competitiveness*, in: *Africa in Focus*, 4.6.2019. <https://www.brookings.edu/blog/africa-in-focus/2019/06/04/africas-industrialization-under-the-continental-free-trade-area-local-strategies-for-global-competitiveness/> (zuletzt zugegriffen am 28.6.2019).
87. Statistik Austria (o. J.). *Außenhandelsstatistik*. https://www.statistik.at/web_de/statistiken/wirtschaft/ausenhandel/index.html (zuletzt zugegriffen am 25.6.2019).
88. Stuart, J. (2019). *Africa in the Digital Economy: Update*. tralac Trade Brief No. U19TB01/2019. Stellenbosh, tralac.
89. Tagesschau (08.08.2018). *Wie die EU mit Afrika handelt*. <https://www.tagesschau.de/wirtschaft/eu-afrika-mueller-101.html> (zuletzt zugegriffen am 15.07.2019).
90. Tinta, A.; Sarpong, D.; Ouedraogo, I.; et al. (2018). *Assessing the Impact of Regional Integration and International Trade on Economic Growth and Food Security in Ecowas*, in: *Global Journal of Management and Business Research: Economics and Commerce*, Vol. 18, No. 2, 2018, S. 33-44.
91. Tiwasing, P.; Dawson, P.; Garrod, G. (2019). *The relationship between micronutrient intake and labour productivity: Evidence from rice-farming households in Thailand*, in: *Outlook on Agriculture*, Vol. 48, Nr. 1, 2019, S. 58-65. <https://www.journals.sagepub.com> (zuletzt zugegriffen am 5.7.2019).
92. Transparency International (2019). *Corruption Perceptions Index 2018*.
93. UN (2018). *World Urbanization Prospects: The 2018 Revision. Online Edition*. <https://population.un.org/wup/Download/> (zuletzt zugegriffen am 2.8.2019).
94. UN-Habitat (2015). *Global Urban Indicators Database 2015*. <https://unhabitat.org/books/global-urban-indicators-database/> (zuletzt zugegriffen am 28.7.2019).
95. UN-HABITAT (2016). *World Cities Report 2016*. Genf. <https://unhabitat.org/books/world-cities-report/> (zuletzt zugegriffen am 30.1.2018).
96. UNComtrade (o. J.). *Database*. <https://comtrade.un.org/> (zuletzt zugegriffen am 26.6.2019).
97. UNCTAD (o.J.). *UNCTAD Statistical Database*. <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (zuletzt zugegriffen am 30.7.2019).
98. UNCTAD (2019a). *World Investment Report 2018 – Special Economic Zones*. United Nations, Geneva.

99. UNCTAD (2019b). *Made in Africa Rules of origin for enhanced intra-African trade*. Economic Development in Africa Report 2019. United Nations, Genf.
100. UNCTAD (2019c). *Liner Shipping Connectivity Index, annual*. <https://unctadstat.unctad.org/wds/tableView/tableView.aspx?ReportId=92> (zuletzt zugegriffen am 15.07.2019).
101. UNDP (United Nations Development Program) (o. J.). *Human Development Reports – Statistics*. <http://hdr.undp.org/en/composite/HDI> (zuletzt zugegriffen am 2.7.2019).
102. UNECA (2017). *Urbanization and industrialization for Africa's transformation*. Economic report on Africa. United Nations.
103. UNECA (United Nations Economic Commission for Africa) (2019a). *Next Steps for the African Continental Free Trade Area. Assessing Regional Integration in Africa*, ARIA IX. Addis Ababa, Ethiopia.
104. UNECA (United Nations Economic Commission for Africa) (2019b). *Fiscal Policy for Financing Sustainable Development in Africa. Economic Report on Africa 2019*. Addis Ababa, Ethiopia.
105. UNIDO 2019. *Ethiopia's Technology-Based Chemical Industry*. United Nations Industrial Development Organization, Wien.
106. UIS (UNESCO Institute for Statistics (o.J.)). *Education Statistic Database*. <http://data.uis.unesco.org/index.aspx?queryid=195> (zuletzt zugegriffen am 15.7.2019).
107. WEF (2015). *Deep Shift Technology Tipping Points and Societal Impact*. Survey Report, September 2015. Genf.
108. WEF (2016). *Network Readiness Index 2016*. Url: <http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2015/network-readiness-index/> (zuletzt zugegriffen am 1.7.2019).
109. WEF (World Economic Forum) (2017). *The Africa Competitiveness Report 2017*. Addressing Africa's Demographic Dividend. Geneva, Switzerland.
110. WEF (World Economic Forum) (2017). *The Africa Competitiveness Report 2017*. Geneva, Switzerland.
111. WEF (World Economic Forum) (2018). *The Global Competitiveness Report 2018*. Geneva, Switzerland.
112. Welt (2019). *Zu wenige Toiletten in Afrika*, in: Die Welt, 30.7.2019.
113. WKO (2019a). *Länder Wirtschaftsberichte*. Wien.
114. WKO (Wirtschaftskammer Österreich) (2019b): *WKO Statistik Österreich, Österreichs Außenhandelsergebnisse*. Wien.
115. World Bank (o. J.). *World Development Indicator Database*. <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=world-development-indicators#> (zuletzt zugegriffen am 30.6.2019).
116. World Bank (2013a). *Enterprise Survey: Ghana Country Profile 2013*. <http://www.enterprisesurveys.org/reports> (zuletzt zugegriffen am 22.3.2018).
117. World Bank (2014). *Enterprise Survey: Nigeria Country Profile 2014*. <http://www.enterprisesurveys.org/reports> (zuletzt zugegriffen am 22.3.2018).
118. World Bank (2015). *Enterprise Survey: Ethiopia Country Profile 2015*. <http://www.enterprisesurveys.org/reports> (zuletzt zugegriffen am 22.3.2018).
119. World Bank (2018a). *Regulations and Taxes. Enterprise Surveys*. <http://www.enterprisesurveys.org/data/exploretopics/regulations-and-taxes> (zuletzt zugegriffen am 20.03.2019).
120. World Bank (2018b). *Enterprise Survey: Kenya Country Profile 2018*. <http://www.enterprisesurveys.org/reports> (zuletzt zugegriffen am 22.3.2018).
121. World Bank (2018c). *Connecting to Compete 2018 – Trade Logistics in the Global Economy*. Washington (DC).
122. World Bank (2019a). *Doing Business 2019*. Washington, (DC).
123. World Bank (2019b). *Doing Business Reforms*. <https://www.doingbusiness.org/en/reforms> (zuletzt zugegriffen am 01.07.2019).
124. World Federation of Exchanges (2019). *WFE Annual Statistics Guide (Vol.4)*. <https://www.world-exchanges.org/our-work/articles/wfe-annual-statistics-guide-volume-4> (zuletzt aufgerufen am 2.8.2019).
125. WTO (World Trade Organization) (o. J.). *Non tariff Measures - Dataset*. <https://itip.wto.org/goods/default.aspx?language=en> (zuletzt zugegriffen am 3.8.2019).
126. WTO (World Trade Organization) (2018a). *World Trade Report 2018*. Geneva, Schweiz.
127. WTO (World Trade Organization) (2018b). *World Tariff Profiles – Summary Tables*. Geneva, Switzerland. https://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariff_data_e.htm (zuletzt zugegriffen am 5.7.2019).

9. Anhang

a) Austrian Development Agency

Text: Austrian Development Agency

Unternehmen sind wichtige entwicklungspolitische Akteure, die mit an Bord müssen, wenn die Nachhaltigen Entwicklungsziele der Vereinten Nationen (SDG) erreicht werden sollen. Nur wenn Regierungen, Unternehmen und die Zivilgesellschaft weltweit zusammenwirken, ist ein besseres Leben für alle möglich.

Um das Potenzial des österreichischen und europäischen Privatsektors für die Entwicklungszusammenarbeit zu nutzen, fördert die Austrian Development Agency (ADA) Projekte von Unternehmen, die sich langfristig in einem Partnerland engagieren und dabei zur nachhaltigen Entwicklung beitragen.

Die Optionen:

Machbarkeitsstudien

- Klärung wirtschaftlicher Machbarkeit und entwicklungspolitischer Relevanz
- bis 20.000 Euro bzw. maximal 50 Prozent der Studienkosten

Wirtschaftspartnerschaften

- bis 200.000 Euro bzw. maximal 50 Prozent der Projektkosten
- maximale Laufzeit drei Jahre

Strategische Allianzen

- bis 500.000 Euro bzw. maximal 50 Prozent der Projektkosten
- maximale Laufzeit drei Jahre, mindestens 750.000 Euro Volumen überregional
- Multi-Stakeholder-Ansatz, hoher Innovationsgrad, Replizierbarkeit, außergewöhnliche strukturbildende Wirkungen, hohe Breitenwirksamkeit

Darüber hinaus unterstützt die ADA Unternehmen bei der Erstellung eines Projektplans, der Definition von Meilensteinen und der Erreichung des Projektziels

Kontakt:

Tel.: +43(0)1 90 399 - 2577

[✉ wirtschaft@ada.gv.at](mailto:wirtschaft@ada.gv.at)

b) Finanzierungsmöglichkeiten im SSA-Geschäft (OeKB Beitrag)

Mit der OeKB sicher auf neue Märkte !

Text: OeKB

Auslandserfolge von österreichischen Lieferfirmen und Auslandsinvestoren liegen der Bundesregierung sehr am Herzen. Die - im Eigentum heimischer Kommerzbanken stehende - **Oesterreichische Kontrollbank (OeKB)** managt als offizielle Exportkreditagentur (ECA) für den Bund seit Jahrzehnten die österreichische Exportförderung. Wir arbeiten dabei sehr eng mit der WKO und ihrem Netzwerk zusammen. Zwei spezielle Gesetze ermöglichen einerseits **staatlich garantierte Haftungen** (für Projekte in Afrika idR „Exportgarantien“) und andererseits sehr **günstige Exportfinanzierungen**. Unter bestimmten Voraussetzungen können wir auch gebundene Hilfskredite (Soft Loans) anbieten, die durch Zuschüsse der öffentlichen Hand besonders vergünstigt werden.

Der Schwerpunkt des Versicherungsportfolios liegt (aufgrund von OECD-Vorgaben) im Bereich der so genannten **„nicht-marktfähige“ Risiken**, das sind de-facto Geschäfte in Ländern mit höheren politischen Risiken oder mit längeren Laufzeiten. Dennoch können für kurzfristige, wiederkehrende Geschäfte mit Partnern in Emerging Markets auch private Versicherungen (z.B. die OeKB-Tochter ACREDIA) eine interessante Option sein.

Vom **Haftungsportfolio** von knapp über EUR 27 Mrd. entfallen aktuell über EUR 1,3 Mrd. auf Projekte in Afrika. Dabei ist der Afrika-Anteil in den vergangenen Jahren überdurchschnittlich stark gewachsen.

- Das Gros der unterstützten Transaktionen sind **Exportlieferungsgeschäfte** und ein viel kleinerer Teil betrifft österreichische **Investitionen** in Afrika (FDIs).
- Von allen derzeit gedeckten Transaktionen entfallen rund 2/3 auf **Sub-Sahara-Länder** (vor allem Ghana, Gabun, Angola, Äthiopien, Senegal).
- Rund 80 Prozent der Projekte werden zu günstigen kommerziellen Bedingungen unterstützt, etwa 20 % auch durch zinsgestützte Darlehen (Soft Loans).
- Bei den **Sektoren** dominieren Infrastrukturmaßnahmen in den Bereichen Energie, Gesundheit und Transport.

Aktuell gibt es **Unterstützungsmöglichkeiten für über 80 Prozent aller afrikanischen Länder**.

Link: [Deckungsrichtlinien und Länderinformationen](#)³¹

Neben einigen EU-spezifischen Regelungen müssen wir auch Vorgaben des sog „OECD Arrangement on Officially Supported Export Credits“ einhalten (Diese regeln Bedingungen für öffentlich unterstützte Exportkredite mit einer Laufzeit ab zwei Jahren). Für einige afrikanische Länder ergeben sich zudem gewisse Einschränkungen aus den sog. Sustainable Lending-Vorgaben der Weltbank bzw. des IWF, welche für einige hoch verschuldete Staaten die Möglichkeit zur öffentlichen Verschuldung begrenzen bzw. zur Gänze verbietet.

Link: [Internationale Rahmenbedingungen](#)³²

Link: [Absichern und Finanzieren von Exporten](#)³³

Ergänzend zur Risikoabsicherung bietet die OeKB günstige **Finanzierungen** für Exportgeschäfte und Auslandsbeteiligungen. Dabei tritt die OeKB nicht als Direct Lender auf, sondern **refinanziert** die Hausbanken der Exporteure/Investoren auf Basis ihrer hervorragenden Bonität (AA+/AA1) auf den internationalen Kapitalmärkten. Afrikanische Geschäftspartner können somit bei einer Bestellung in

³¹ <https://www.oekb.at/export-services/laenderinformationen.html>

³² <https://www.oekb.at/export-services/internationale-finanzierungskooperation.html>

³³ <https://www.oekb.at/export-services/absichern-und-finanzieren-von-exporten.html>

Österreich mit attraktiven Konditionen rechnen. Wir bieten sowohl fixe als auch variable Refinanzierungen an. Die aktuell gültigen Zinssätze werden auf unserer Website publiziert (<https://www.oekb.at/export-services/zinssaetze-fuer-exportfinanzierungen.html>) und können demnach von jedem Käufer bzw. jeder Bank eingesehen werden. Fremdwährungsfinanzierungen sind ebenfalls möglich und werden einzelquotiert. Bei größeren Projektvorhaben mit Lieferanten aus mehreren Ländern bietet die OeKB **Ko-Finanzierungen** mit anderen Export Credit Agencies (ECAs) und mit International Financial Institutions (IFIs) an, z.B. der Westafrikanischen Entwicklungsbank BOAD.

Link: [Finanzierung von Auslandsinvestitionen](#)³⁴

Link: [Finanzierungen für Projekte mit internationalen Zulieferern](#)³⁵

Darüber hinaus stehen österreichischen Exporteuren – egal ob KMU oder Großunternehmen – zur laufenden Finanzierung ihres Afrika-Engagements revolvingende **Betriebsmittelkredite** zur Verfügung. Die Höhe des Kreditrahmens richtet sich dabei nach den Exportumsätzen. Sind zur Abwicklung von großen Exportaufträgen **Investitionen im Inland** erforderlich (größere Lager, neue Maschinen oder Produktionslinien), so kann die OeKB diese ebenfalls über die Hausbank finanzieren.

Link: [Finanzieren von Betriebsmitteln](#)³⁶

Link: [Finanzierung von Inlandsinvestitionen für den Export](#)³⁷

Eine Sonderform der Finanzierung, die für afrikanische Märkte von einiger Bedeutung ist, sind **Soft Loans** mit niedrigen Zinssätzen, langen Laufzeiten und tilgungsfreien Perioden. Diese besonders günstigen Kredite stehen - unter bestimmten Voraussetzungen - für knapp ein Dutzend Länder in SSA und Infrastrukturprojekte, die zur nachhaltigen Entwicklung in den Abnehmerländern beitragen, zur Verfügung (z.B. Gesundheit, Wasseraufbereitung, Umwelt, Transport, Katastrophenschutz und Bildung). Für österreichische Exporteure sollen Soft Loans ein „Türöffner“ für neue Märkte sein und den Grundstein für weitere, auch kommerzielle Folgegeschäfte legen. Die aktuelle Liste an möglichen Soft Loan-Empfängerländern wird auf der Website publiziert (<https://www.oekb.at/export-services/absichern-und-finanzieren-von-exporten/konzessionelle-finanzierung-soft-loan.html>).

Link: [Konzessionelle Finanzierung \(Soft Loans\)](#)³⁸

Oesterreichische Entwicklungsbank (OeEB) – Financing Our Shared Future

Mit der neuen Strategie 2019–2023³⁹ hat sich die OeEB einen substantiellen Ausbau ihres Engagements in Afrika zum Ziel gesetzt. Konkret sollen im Durchschnitt der kommenden 5 Jahre 20% des Neugeschäfts in Afrika abgeschlossen werden (Ende 2018 entfielen 12% unseres Portfolios auf Afrika). Wir verstehen dabei unsere Fokusregion Afrika im Sinne des gesamten afrikanischen Kontinents. Im Sinne der Berücksichtigung außenwirtschaftlicher Interessen ist es uns ein Anliegen dabei das Knowhow österreichischer Firmen zu nutzen bspw. im Bereich der erneuerbaren Energie.

³⁴ <https://www.oekb.at/export-services/absichern-und-finanzieren-investitionen-und-beteiligungen/finanzierungen-von-auslandsinvestitionen.html>

³⁵ <https://www.oekb.at/export-services/internationale-finanzierungskooperation/projekte-mit-internationalen-zulieferern.html>

³⁶ <https://www.oekb.at/export-services/finanzieren-von-betriebsmitteln.html>

³⁷ <https://www.oekb.at/export-services/absichern-und-finanzieren-investitionen-und-beteiligungen/finanzierungen-von-inlandsinvestitionen-fuer-den-export.html>

³⁸ <https://www.oekb.at/entwicklungsfinanzierung/soft-loans.html>

³⁹ <https://www.oe-eb.at/ueber-die-oeeb/unsere-schwerpunkte.html>

Unsere Projekte sind darauf ausgerichtet, den **Privatsektor** in den Zielländern zu stärken. Wir setzen dabei thematische Schwerpunkte in den Bereichen erneuerbare Energie, Mikro,- Klein- und Mittelbetriebe (MKMU)/finanzielle Inklusion und Infrastruktur.

Unsere Kunden können dabei auf drei Produkte der OeEB⁴⁰ zurückgreifen:

- a. Investitionsfinanzierungen (langfristige Kreditfinanzierungen)
- b. Beteiligungen
- c. Business Advisory Services (TA Grants für projektunterstützende Maßnahmen wie Studien)

Link: [Unsere Services](#)

zu a) **Investitionsfinanzierungen**: Die OeEB bietet langfristige Kredite an Finanzintermediäre, Unternehmen und Projektgesellschaften für Projektfinanzierungen oder Public Private Partnerships (PPPs) an. Das Investitionsfinanzierungsgeschäft wird mit Bundeshaftungen des Bundesministeriums für Finanzen gegen politische und wirtschaftliche Risiken abgesichert.

zu b) **Beteiligungen**: Besonders in Entwicklungsländern ist Eigenkapital, das Unternehmenswachstum ermöglicht, ein wichtiges Entwicklungsinstrument. Die OeEB investiert daher Eigenkapital treuhänderisch für das Bundesministerium für Finanzen. Im Bereich Beteiligungen kann sich die OeEB an Private-Equity-Fonds oder direkt an Unternehmen beteiligen. Bei Unternehmensbeteiligungen oder Fondsbeteiligungen beträgt die Beteiligungshöhe bis zu 5,0 Mio. EUR oder einen maximalen Anteil von 25%.

African-Austrian SME Investment Facility ⁴¹

Das Bundesministerium für Finanzen (BMF) hat das "High-Level Forum Africa-Europe" im Dezember 2018 zum Anlass genommen, um eine neue Investitionsfazilität von 10 Mio. Euro (bis Ende 2021) für kleine und mittelgroße Unternehmen (KMU), die in Afrika investieren wollen, ins Leben zu rufen.

Ziel der African-Austrian SME Investment Facility ist es, **KMUs aus Österreich** oder der Europäischen Union im Aufbau von Unternehmen oder der Entwicklung von Projekten in Afrika zu unterstützen, um so vor Ort Arbeitsplätze zu schaffen und nachhaltige Entwicklung zu ermöglichen.

Diese neue Facility bietet unseren Kunden zwei Instrumente: Treuhändig für die Republik Österreich kann sich die OeEB mit einem Anteil von maximal 25% (maximal 1,5 Mio. EUR) an Gesellschaften beteiligen oder **Mezzanin-Kapital** bis zu 1,5 Mio. EUR bereitstellen. Voraussetzung ist, dass es sich um ein konkretes privatwirtschaftliches Investitionsvorhaben in Afrika handelt, welches von einem KMU aus Österreich oder der Europäischen Union federführend betrieben wird. **Beteiligungen** erfolgen pari passu (also zu den gleichen Bedingungen) mit der eines privaten Investors und beinhalten keine staatliche Beihilfe, die Bereitstellung von Mezzanin-Kapital erfolgt zu marktmäßigen Konditionen.

Link: [African-Austrian SME Investment Facility](#)

⁴⁰ <https://www.oe-eb.at/unsere-services/services-im-ueberblick.html>

⁴¹ <https://www.oe-eb.at/unsere-services/african-austrian-sme.html>

b) Methodik zur Identifikation der Fokusländer und -branchen

Fokusländer

Ausgehend von den 47 Ländern, die der IMF als „Subsahara Afrika“ (SSA) klassifiziert, wurden mittels eines dreistufigen Filter-Modells 19 Länder identifiziert. Südafrika wurde aufgrund seines fortgeschrittenen Entwicklungsstand von der Analyse ausgenommen. Für diese wurde anschließend ein Scoring-Modell entwickelt, aus denen sich die Fokusländer ableiten ließen.

Schritt 1: Filter-Modell

Die 47 SSA-Länder wurden in drei Schritten auf 19 Länder reduziert. Zunächst wurden in einem ersten Filter diejenigen Länder gestrichen, die in Bezug auf Bevölkerungszahl und Größe des BIP als klein einzustufen sind. Mit einer Bevölkerungszahl unter zwei Millionen oder einem BIP von weniger als fünf Milliarden USD fielen Seychellen, Sao Tome und Principe, Kap Verde, Komoren, Äquatorialguinea, Dschibuti, Mauritius, Swasiland, Guinea-Bissau, Gambia, Zentralafrikanische Republik, Burundi, Liberia und Lesotho heraus.

Der zweite Filter betraf die politische Stabilität der Länder. Aus den Kriterien „Political Violence Risk“, „Expropriation Risk“ und einem Durchschnitt von „Short-term Political Risk“ und „Medium-/Long-term Political Risk“ wurde ein Index gebildet, wobei für jedes Kriterium der Durchschnitt der Jahre 2016 bis 2018 gebildet wurde, um kurzfristige Schwankungen wie vor und nach Wahlen auszugleichen. Die drei Kriterien wurden jeweils mit einem Drittel gewichtet. Keine ausreichende politische Stabilität (Index größer als 6) hatten Somalia, Südsudan, Demokratische Republik Kongo, Simbabwe und Eritrea.

Als dritter Filter wurden Marktgröße und Marktbedingungen der Länder herangezogen. Lag der Anteil der Bevölkerung, die mit weniger als 3,20 USD pro Tag auskommen müssen, bei über 80%⁴² oder hatten Länder einen Ease of Doing Business Rang schlechter als 160, wurden sie gestrichen. Die betraf Madagaskar, Malawi, Tschad, Kongo, Angola, Gabun, Kamerun und Madagaskar.

Es verblieben folgende 19 Länder: Äthiopien, Benin, Botswana, Burkina Faso, Côte d’Ivoire, Ghana, Guinea, Kenia, Mali, Mosambik, Namibia, Niger, Nigeria, Ruanda, Sambia, Senegal, Tansania, Togo und Uganda.

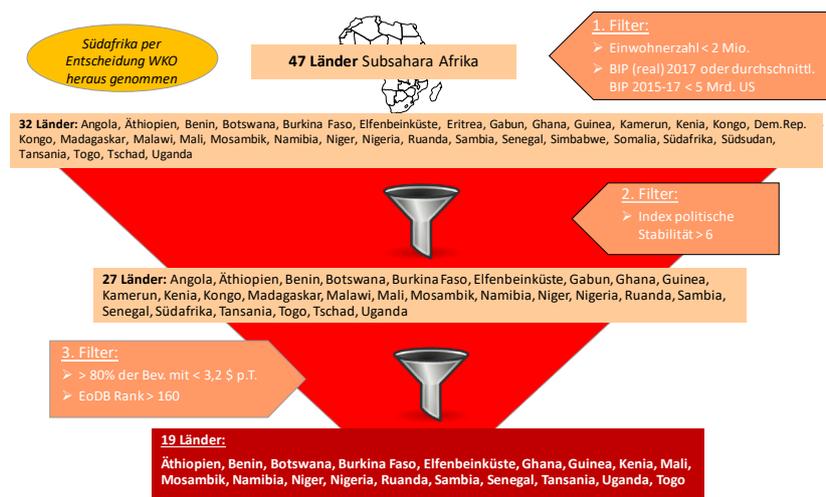


Abbildung 20 – Filter Vorgehen zur Vorauswahl der 19 Länder für Scoring Model

Quelle: Eigene Analyse

⁴² Da nicht für alle Länder aktuelle Zahlen vorliegen, wurde angenommen, dass in Mosambik (letzte Zahl 81,5 % in 2014) seither eine Verbesserung eingetreten ist, die das Land unter 80 % bringt. In Madagaskar lag die Zahl 2012 bei 91%. Hier wurde unterstellt, dass keine Verbesserung um mehr als 11 Prozentpunkte eingetreten ist.

Schritt 2: Scoring-Modell

Die verbleibenden 19 Länder wurden mit Hilfe eines Scoring-Modells, in das 30 Indikatoren einfließen, bewertet und in eine Rangfolge gebracht. Jeder einzelne Indikator wurde standardisiert, so dass die Unterschiede zum jeweils besten Land (= 100) deutlich werden. Dann wurde der gewichtete Durchschnitt der Indikatoren eines Oberthemas als Wert zusammengefasst. Die Oberthemen sind: Makroökonomische Sicht, Branchentreiber, Sozialpolitische Sicht und Position Österreichs. Die Indikatoren mit der jeweiligen Gewichtung lassen sich Abbildung 1 entnehmen⁴³:

	Gewicht	Gewicht	Gewicht	
Makrosicht	30%	Makrostabilität	GDP 2017 (real, 2010 USD)	25%
			Arbeitslosigkeit 2017	25%
			Inflation 2017	25%
			Leistungsbilanzsaldo 2017 (als % von GDP)	25%
	45%	Wirtschaftsgröße, -dynamik und -diversität	Größe BIP 2017(real, 2010 USD)	30%
			Wachstum 2010-17 GDP	10%
			Wachstum 2017-24 GDP	20%
20%	Ease of Doing Business 2019	Konzentrationsindex 2017	20%	
		Anteil der Importe am BIP 2016	20%	
Branchentreiber	15%	Privatkonsum 2017	Volumen 2017	60%
			Wachstum CAGR 2010-2017	40%
	30%	Investitionen 2017	Volumen 2017	60%
			Wachstum CAGR 2010-2017	40%
	20%	BWS verarbeit. Gewerbe 2017	Volumen 2017	60%
			Wachstum CAGR 2010-2017	40%
	35%	Bauwirtschaft 2017	Volumen 2017	60%
Wachstum CAGR 2010-2017			40%	
Sozial	10%	HDI 2017	Mittelschicht (aktuellste Jahre) (> 5,5 USD p.T.)	40%
			Population 2018	10%
			Bildung 2017	30%
	33%	Anteil der relevanten Altersgruppe mit höherer Schulbildung	Qualität des Bildungssystem (1-7)	33%
Lokale Verfügbarkeit von Fachausbildung			33%	
Position Österreich	20%	Exporte Fokusbranchen AUT 2018	Diversifikationsindex AUT 2018	40%
			Anteil AUT Exporte an Gesamtimport SSA-Land	20%

Abbildung 21 – Annahmen des Scoring Modells

Quelle: Eigene Analyse

Die acht Länder mit den höchsten Gesamtwerten wurden als Fokusbänder festgelegt (Tabelle 12).

	Makro				Branchen-"Treiber"				Sozialpolitisch				AUT Position				Total AUT	Total Score	Rang		
	Makro-stabilität 2017	Wirtschafts-größe, -dynamik & -diversität 2017	Ease of Doing Business 2019	Politische Stabilität (Index) 2018	Total Makro	Investi-tionen 2017	Privat-konsum 2017	BWS Bau-branche 2017	BWS Verarb. Gewerbe 2017	Total Branchen	Human Develop. Index (HDI) 2017	Mittel-schicht (akt. Jahr) (p.55 USD p. T.)	Bevöl-kerung 2018	Bildung 2017	Total SozPol	Exporte Fokus-branchen AUT 2018				AUT Export Diversifika-tionsindex AUT 2018	Anteil AUT Exporte an Gesamt-Import SSA-Land 2017
Gewichte	25%	45%	20%	10%	30%	30%	15%	35%	20%	40%	20%	40%	10%	30%	10%	40%	40%	20%	20%		
Äthiopien	17,2	52,1	63,0	26,3	43,0	67,1	21,4	59,9	46,1	53,6	64,6	100,0	53,3	66,2	76,1	25,9	52,7	4,7	32,4	48,6	2
Benin	35,7	34,4	65,0	36,6	41,5	17,0	14,6	8,6	8,5	12,0	71,8	7,7	6,5	61,9	35,7	1,1	39,2	18,2	19,8	24,9	18
Botswana	26,9	32,9	84,0	100,0	49,3	14,5	18,9	16,2	8,8	14,6	100,0	5,4	1,1	88,5	48,8	2,3	37,0	1,0	15,9	28,4	13
Burkina Faso	17,4	35,8	66,2	30,6	36,8	20,9	29,6	13,0	11,6	17,6	59,0	9,3	9,7	15,0	21,0	4,1	100,0	2,7	42,2	28,6	12
Côte d'Ivoire	21,2	49,2	74,5	31,9	45,5	29,7	34,5	21,1	16,5	24,8	68,6	28,6	12,9	77,5	49,7	16,8	41,8	10,6	25,5	33,6	6
Ghana	16,9	44,1	76,0	44,1	43,7	24,0	36,7	30,0	21,7	27,5	82,6	74,5	13,8	87,5	73,9	22,6	82,0	7,5	43,3	40,2	3
Guinea	22,1	41,9	66,1	25,9	40,2	24,0	17,0	14,0	7,8	16,2	64,0	5,6	5,8	15,9	20,4	8,0	51,4	9,2	25,6	25,7	17
Kenia	14,9	47,8	90,3	31,9	46,5	21,4	35,1	26,0	13,3	23,5	82,3	40,2	23,8	91,3	62,3	19,8	76,2	4,4	39,3	37,4	4
Mali	12,2	31,3	68,7	26,8	33,5	13,6	43,2	4,8	12,1	14,6	59,6	5,8	9,0	68,2	35,6	4,3	34,3	100,0	35,4	26,6	16
Mosambik	3,1	49,4	71,3	26,3	39,9	32,8	23,5	7,0	7,4	17,3	60,9	13,8	13,4	49,7	33,9	9,2	53,5	4,3	26,0	27,5	15
Namibia	12,2	37,5	77,7	51,7	40,6	6,5	32,2	11,6	3,3	11,5	90,2	7,7	1,2	75,3	43,8	5,7	88,1	4,4	38,4	28,9	10
Niger	29,8	38,1	69,0	29,4	41,3	9,2	22,1	6,6	19,9	12,3	49,4	7,8	9,4	9,7	16,8	0,3	65,7	0,9	26,6	24,3	19
Nigeria	43,9	47,8	67,9	25,4	48,6	60,0	66,9	70,6	74,9	67,7	74,2	98,9	100,0	65,3	84,0	100,0	69,2	7,8	69,2	63,9	1
Ruanda	18,1	49,9	100,0	32,6	50,2	25,6	29,6	18,0	13,0	21,0	73,1	6,3	6,0	73,9	39,9	1,4	46,2	1,0	19,2	31,3	8
Sambia	15,4	38,5	83,6	35,7	41,4	31,2	22,9	20,0	13,3	22,4	82,0	12,9	8,1	74,3	44,7	3,7	53,0	4,9	23,7	30,6	9
Senegal	13,9	33,8	69,5	40,5	36,7	24,7	20,0	16,6	12,3	18,7	70,4	11,0	7,4	75,8	41,9	10,1	42,5	25,9	26,2	27,9	14
Tansania	19,9	43,4	68,9	32,6	41,5	38,1	29,6	42,4	16,6	34,0	75,0	23,6	27,3	63,2	46,1	15,5	53,1	5,4	28,5	36,4	5
Togo	16,4	47,7	70,9	28,3	42,6	18,8	21,6	4,1	20,0	14,3	70,2	5,0	4,0	24,3	23,7	1,6	96,5	3,1	39,9	28,8	11
Uganda	17,7	49,2	75,8	31,9	44,9	16,8	20,0	16,6	8,0	15,5	72,0	30,7	20,1	63,4	47,7	3,8	84,4	4,6	36,2	31,7	7

Tabelle 12 – Ergebnis Scoring Modell (Standardisierte Werte)

Quelle: Eigene Analyse

⁴³ Der Index Politische Stabilität 2018 ergibt sich als eigene Berechnung aus dem Durchschnitt der Durchschnitte von short-term und long-term political risk, expropriation risk und political violence risk über die Jahre 2016 bis 2018.

Fokusbranchen

Zur Auswahl der Fokusbranchen wurde auf der einen Seite die Bedeutung und Exportorientierung der jeweiligen Branche aus Sicht Österreichs herangezogen und auf der anderen Seite die Nachfrage in SSA nach den Produkten der Branche in Form von Importvolumen berücksichtigt.

Für die Bedeutung der Branchen in Österreich wurden folgende Indikatoren gewählt: Anteil der Bruttowertschöpfung der Branche an der gesamten Bruttowertschöpfung, österreichische Exportorientierung der Branche und Exportposition Österreichs in SSA. Die Nachfrage in SSA wurde mit Hilfe des Importvolumens der jeweiligen Branche, dem Anteil der Branche am Gesamtimport des jeweiligen SSA-Landes sowie dem Wachstum der Branchenimporte ermittelt.

Anschließend wurden Ränge für die einzelnen Branchen und Mittelwerte der Ränge gebildet. Egal wie der Mittelwert berechnet wurde, bei jeder Methode waren Maschinenbau, Herstellung von chemischen Erzeugnissen (inkl. Kunststoffe), Herstellung von Metallerzeugnissen, Herstellung von elektrischen Ausrüstungen und Herstellung von Nahrungs- und Futtermitteln die wichtigsten Branchen (vgl. Tabelle 13).

Rang	Branche	Ränge				Mittelwerte der Ränge		
		AUT BWS	AUT Export Welt	AUT Export Afrika	Import Afrika	Mittelwert alle Ränge	50% Import Afrika, 50% AUT Attrakt	Mittelwert der beiden Mittelwerte
1	28 Maschinenbau	1	1	1	2	1,3	1,5	1,4
3	25 Herstellung von Metallerzeugnissen	2	4	4	4	3,5	3,7	3,6
4	27 Herstellung von elektrischen Ausrüstungen	4	2	2	7	3,8	4,8	4,3
6	24 Metallerzeugung und -bearbeitung	5	6	5	5	5,3	5,2	5,2
2	20 Herstellung von chemischen Erzeugnissen inkl Kunststoffe	3	3	3	3	3,0	3,0	3,0
7	21 Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen	7	5	5	6	5,8	5,8	5,8
5	10 Herstellung von Nahrungs- und Futtermitteln	6	7	6	1	5,0	3,7	4,3

Tabelle 13 – Rangbildung der Fokusbranchen

Quelle: Eigene Analyse

c) Länderprofile⁴⁴

Äthiopien



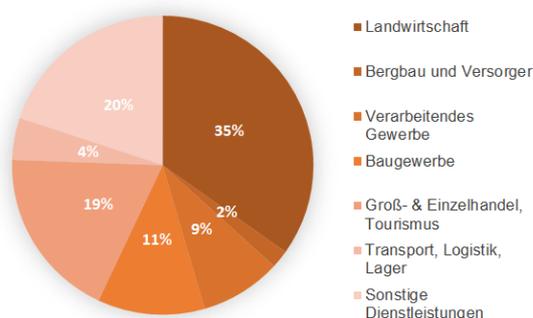
BASISDATEN

Einwohner (Mio)	108,4
Fläche (km ²)	1.104.300
Einwohner pro km ²	98
Analphabetenquote (akt. verfüg. Jahre, %)	61
Human Development Index 2017 (Rang)	173
Politische Stabilität Index 2017 (+2,5 hoch; -2,5 niedrig)	-1,69
% Bev. < 5,5 USD (2011 PPP) p. Tag (akt. Verfüg. Jahre)	85
Korruptionsindex 2018 (Rang)	114

MAKROÖKONOMISCHE DATEN

BIP 2017 (konst. Preis 2010, Mio. USD)	52.035
BIP pro Kopf 2017 (real, 2010 USD)	550
BIP-Wachstum CAGR 2010-17 (%)	10,23
BIP-Wachstum Mittelwert 2017-24 (%)	7,64
Inflationsrate 2017 (%)	9,85
Arbeitslosenquote 2017 (%)	5,2
Leistungsbilanzsaldo 2017 (% v. BIP)	-6,81
Währungsreserven ohne Gold 2017 (Mrd. USD)	3,04
Direktinvestitionen 2017 (Anzahl Projekte)	62
Bedeutung Direktinvestitionen 2017 (Anzahl DI Projekte je 1 Mrd. USD BIP)	0,94
Direktinvestitionszufluss 2018 (in Mrd. USD)	3.310

WIRTSCHAFTSSTRUKTUR 2017



TRENDS

Umwelt	ÄTH	CHN
Erderwärm. (3°C): Einfluss auf BIP 2027 (% Veränd. pro Jahr)	-0,76	-0,21
Umweltpolitik und -institutionen. 2017 (1=niedrig; 6=hoch)	3,5	n.v.
CO2 Emissionen 2014 (1000 kt)	12	10.292

Urbanisierung	ÄTH	CHN
Urbanisierungsrate 2020 (in %)	21,70	61,43
Urbanisierungsrate 2025 (in %)	24,17	66,48
% Slumbev. von urbaner Bev. 2014 (in %)	73,90	25,20
Anzahl Städte >2 Mio. / 0,8-2 Mio. (akt. verfüg. Jahre)	1/0	43/33

Demographischer Wandel und Mittelklasse

Gini-Index (akt. verfüg. Jahre)	39,1	38,6
UN Education Index 2017 (0-1, akt. verfüg. Jahre)	0,33	0,64
Staatsausg. je Schül. (Sekundarschule) (USD, akt. verfüg. Jahre)	1.256	n.v.
Pers. mit Eink. >5,5 USD (PPP) p. T. (Mio., akt. verfüg. Jahre)	16,3	1.008

Neue Technologien und Digitalisierung

Mobilfunk Abos je 100 Einw. 2017	37,2	103,4
Internet Bandbreite 2017 (Mbits/s)	0,5	100,0
Internetnutzer je 100 Einwohner 2016	18,3	n.v.
Network Readiness Index 2016 (1=niedrig; 7=hoch)	3,11	4,24

FOKUSBRANCHEN: allgemeine Treiber

Privatkonsum 2017 (real, 2010 Mio. USD)	27.531
CAGR Privatkonsum 2010-17 (%)	3,63
Investitionen 2017 (real, 2010 Mio. USD)	27.067
CAGR Investitionen 2010-17 (%)	21,05
BWS verarbeitendes Gewerbe 2017 (real, 2010 Mio. USD)	4.257
CAGR verarbeitendes Gewerbe 2010-17 (%)	22,55
BWS Bauwirtschaft 2017 (real, 2010 Mio. USD)	5.614
CAGR Bauwirtschaft 2010-17 (%)	27,06

GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN ÖSTERREICH

	Importvol. aus Öster. 2018 (in Mio. USD)	Wachstum aus Öster. (CAGR 2010-18)	Differ. Importwachstumsrate: Welt vs. Öster. (CAGR 2010-18)
Verarbeitendes Gewerbe	23,5	11,2%	-2,5%
Elektrische Ausrüstung i. w. S.	0,5	12,0%	-9,6%
Chemie ohne Pharma	0,6	5,7%	1,9%
Maschinenbau	8,2	1,5%	6,6%

⁴⁴ Alle verwendeten Quellen für die Länderprofile sind am Ende dieses Abschnittes. CHN steht für China, was als Vergleich dient.

DOING BUSINESS (Worldbank Doing Business Report 2019)

Allgemeine DB Bedingungen			ÄTH	CHN	Bildung			ÄTH	CHN
EoDB Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	159/49,1	46/73,6			Einschulungsrate für Sekundärschulen 2017 (%)	36,2	n.v.		
Korruption als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	27,9	0,9			Qualität des Schulsystems 2017 (1=niedrig; 7=hoch)	3,5	n.v.		
Pol. Instab. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	0,40	n.v.			Lokale Verfügbarkeit von spezialisierten Trainingsdienstleistungen 2017 (1=niedrig; 7=hoch)	3,9	n.v.		
Vertragssicherheit Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	60/62,8	6/79			Personal				
					% Angestellte mit Ausbildung (akt. verfüg. Jahre)	87,5	50,3		
					Fachkräftem. als gr. Herausf. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	3,4	2,3		
					Tats. gearb. Wochenstund. p. Pers. (akt. verfüg. Jahre)	33,0	46,0		
Handelsaktivitäten					Logistik				
Grenzüberschreit. Handel Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	154/56	65/82,6			Logist. Performance Index Wert (1-7, akt. verfüg. Jahre)	2,4	3,6		
Anzahl benötigte Tage für Zollabwickl. (akt. verfüg. Jahre)	19,2	9,4			Liner Shipping Connectivity Index 2019 (Rang=Wert)	31,4	151,9		
Anzahl benötigte Tage für Importlizenz (akt. verfüg. Jahre)	12,8	26,3			Finanzierung				
Handelsreg. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	13,5	0,6			Kreditbeschaffung Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	175/15	73/60		
% importierter Materialeinsatz (akt. verfüg. Jahre)	17,5	5,1			Finanzierung als gr. Herausf. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	20,3	2,9		
% Untern. mit ausl. Zulieferern (akt. verfüg. Jahre)	36,7	14,9			% an bankfinanz. Betriebskap. (akt. verfüg. Jahre)	8,7	6,4		
% der direkt exportierten Umsätze (akt. verfüg. Jahre)	3,8	5,4			Gründung				
Konzentrationsindex 2018 (1 = Außenhandel mit einem Produkt, 0 = voll diversifiziert)	0,29	0,09			Unternehmensgründ. Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	167/70,8	28/93,5		
Zolltarif auf hergestellte Waren (% akt. verfüg. Jahre)	13,15	4,33			Genehm. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	6,4	1,5		
Zollfreie, nicht landwirts. Produkte (% akt. verfüg. Jahre)	5,0	7,2							

DREI GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN (Africa Competitiveness Report 2017)

Corruption	14.4	
Access to financing	10.7	
Foreign currency regulations	10.4	

WICHTIGE REFORMEN

2019: Äthiopien erleichtert die Unternehmensgründung, indem es die Befähigungsnachweise für bestimmte Unternehmen abschafft.

2019: Äthiopien verkürzt die Zeit für die Einholung von Baugenehmigungen.

2019: Äthiopien erleichtert die Durchsetzung von Verträgen, indem es spezielle Maßstäbe zur Lösung von Handelsfällen einrichtet

2018: Äthiopien erleichtert die Unternehmensgründung, indem es Anforderungen zur Eröffnung eines Bankkontos von Unternehmen erleichtert und eine Mindestkapitalanforderung abschafft.

2018: Äthiopien erleichtert den grenzüberschreitenden Handel durch, u. a. Einführung eines risikobasierten Kontrollsystems, die Vereinfachung der benötigten Impordokumente und die Stärkung der Zollbehörde.

Côte d'Ivoire



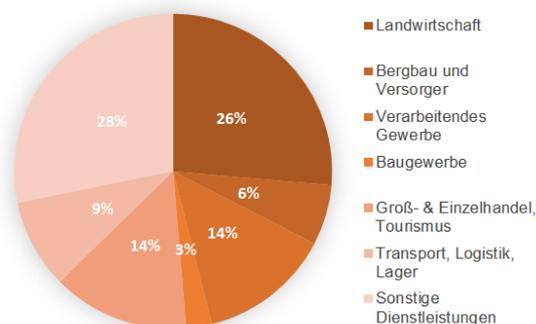
BASISDATEN

Einwohner (Mio)	26,3
Fläche (km ²)	322.463
Einwohner pro km ²	81
Analphabetenquote (akt. verfüg. Jahre, %)	56
Human Development Index 2017 (Rang)	170
Politische Stabilität Index 2017 (+2,5 hoch; -2,5 niedrig)	-1,1
% Bev. < 5,5 USD (2011 PPP) p. Tag (akt. Verfüg. Jahre)	82
Korruptionsindex 2018 (Rang)	105

MAKROÖKONOMISCHE DATEN

BIP 2017 (konst. Preis 2010, Mio. USD)	39.491
BIP pro Kopf 2017 (real, 2010 USD)	1.626
BIP-Wachstum CAGR 2010-17 (%)	6,82
BIP-Wachstum Mittelwert 2017-24 (%)	7,06
Inflationsrate 2017 (%)	0,69
Arbeitslosenquote 2017 (%)	2,6
Leistungsbilanzsaldo 2017 (% v. BIP)	-2,75
Währungsreserven ohne Gold 2017 (Mrd. USD)	n.v.
Direktinvestitionen 2017 (Anzahl Projekte)	23
Bedeutung Direktinvestitionen 2017 (Anzahl DI Projekte je 1 Mrd. USD BIP)	0,64
Direktinvestitionszufluss 2018 (in Mrd. USD)	913

WIRTSCHAFTSSTRUKTUR 2017



TRENDS

Umwelt	CIV	CHN
Erderwärm. (3°C): Einfluss auf BIP 2027 (% Veränd. pro Jahr)	-1,97	-0,21
Umweltpolitik und -institutionen. 2017 (1=niedrig; 6=hoch)	3,5	n.v.
CO2 Emissionen 2014 (1000 kt)	11	10.292

Urbanisierung	CIV	CHN
Urbanisierungsrate 2020 (in %)	51,71	61,43
Urbanisierungsrate 2025 (in %)	54,14	66,48
% Slumbev. von urbaner Bev. 2014 (in %)	56,03	25,20
Anzahl Städte >2 Mio. / 0,8-2 Mio. (akt. verfüg. Jahre)	1/1	43/33

Demographischer Wandel und Mittelklasse

Gini-Index (akt. verfüg. Jahre)	41,5	38,6
UN Education Index 2017 (0-1, akt. verfüg. Jahre)	0,42	0,64
Staatsausg. je Schül. (Sekundarschule) (USD, akt. verfüg. Jahre)	1.318	n.v.
Pers. mit Eink. >5,5 USD (PPP) p. T. (Mio., akt. verfüg. Jahre)	4,6	1.008

Neue Technologien und Digitalisierung

Mobilfunk Abos je 100 Einw. 2017	129,9	103,4
Internet Bandbreite 2017 (Mbits/s)	1	100,0
Internetnutzer je 100 Einwohner 2016	41,3	n.v.
Network Readiness Index 2016 (1=niedrig; 7=hoch)	3,39	4,24

FOKUSBRANCHEN: allgemeine Treiber

Privatkonsum 2017 (real, 2010 Mio. USD)	26.401
CAGR Privatkonsum 2010-17 (%)	6,77
Investitionen 2017 (real, 2010 Mio. USD)	6.756
CAGR Investitionen 2010-17 (%)	11,95
BWS verarbeitendes Gewerbe 2017 (real, 2010 Mio. USD)	4.869
CAGR verarbeitendes Gewerbe 2010-17 (%)	5,35
BWS Bauwirtschaft 2017 (real, 2010 Mio. USD)	939
CAGR Bauwirtschaft 2010-17 (%)	12,01

GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN ÖSTERREICH

	Importvol. aus Öster. 2018 (in Mio. USD)	Wachstum Importvol. aus Öster. (CAGR 2010-18)	Differ. Importwachstumsrate: Welt vs. Öster. (CAGR 2010-18)
Verarbeitendes Gewerbe	16,0	11,6%	-6,2%
Elektrische Ausrüstung i. w. S.	0,5	18,4%	-14,5%
Chemie ohne Pharma	0,6	2,1%	6,4%
Maschinenbau	6,7	24,7%	-23,3%

DOING BUSINESS (Worldbank Doing Business Report 2019)

<u>Allgemeine DB Bedingungen</u>	CIV	CHN	<u>Bildung</u>	CIV	CHN
EoDB Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	122/58	46/73,6	Einschulungsrate für Sekundärschulen 2017 (%)	40,1	n.v.
Korruption als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	73,6	0,9	Qualität des Schulsystems 2017 (1=niedrig; 7=hoch)	4,1	n.v.
Pol. Instab. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	16,50	n.v.	Lokale Verfügbarkeit von spezialisierten Trainingsdienstleistungen 2017 (1=niedrig; 7=hoch)	4,7	n.v.
Vertragssicherheit Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	106/55,7	6/79	<u>Personal</u>		
			% Angestellte mit Ausbildung (akt. verfüg. Jahre)	76,1	50,3
			Fachkräften. als gr. Herausf. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	37,4	2,3
			Tats. gearb. Wochenstund. p. Pers. (akt. verfüg. Jahre)	46,0	46,0
<u>Handelsaktivitäten</u>			<u>Logistik</u>		
Grenzüberschreit. Handel Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	162/52,4	65/82,6	Logist. Performance Index Wert (1-7, akt. verfüg. Jahre)	3,1	3,6
Anzahl benötigte Tage für Zollabwickl. (akt. verfüg. Jahre)	25,0	9,4	Liner Shipping Connectivity Index 2019 (Rang=Wert)	18,8	151,9
Anzahl benötigte Tage für Importlizenz (akt. verfüg. Jahre)	19,8	26,3	<u>Finanzierung</u>		
Handelsreg. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	45,4	0,6	Kreditbeschaffung Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	44/70	73/60
% importierter Materialeinsatz (akt. verfüg. Jahre)	30,3	5,1	Finanzierung als gr. Herausf. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	69,1	2,9
% Untern. mit ausl. Zulieferern (akt. verfüg. Jahre)	43,8	14,9	% an bankfinanz. Betriebskap. (akt. verfüg. Jahre)	7,2	6,4
% der direkt exportierten Umsätze (akt. verfüg. Jahre)	2,7	5,4	<u>Gründung</u>		
Konzentrationsindex 2018 (1 = Außenhandel mit einem Produkt, 0 = voll diversifiziert)	0,36	0,09	Unternehmensgründ. Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	26/93,7	28/93,5
Zolltarif auf hergestellte Waren (% akt. verfüg. Jahre)	9,35	4,33	Genehm. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)		1,5
Zollfreie, nicht landwirts. Produkte (% akt. verfüg. Jahre)	1,8	7,2			

DREI GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN (Africa Competitiveness Report 2017)

Access to financing	22.0	
Corruption	17.5	
Inefficient government bureaucracy	15.2	

WICHTIGE REFORMEN

2019: Côte d'Ivoire erleichtert die Unternehmensgründung, durch die Abschaffung der Pflicht zur Beglaubigung von Gesellschaftsurkunden.

2019: Côte d'Ivoire verstärkt die Qualitätskontrolle im Bauwesen, durch Berufung eines unabhängigen Architekten zur Prüfung von Baugenehmigungsanträgen.

2019: Côte d'Ivoire verbesserte den Zugang zu Kreditinformationen, durch Ausweitung der Kreditbüros.

2019: Côte d'Ivoire erleichtert Steuerzahlung durch Einführung einer Online-Plattform zur Abgabe von Körperschaft- und Mehrwertsteuererklärung.

2019: Côte d'Ivoire erleichtert die Durchsetzung von Verträgen durch ein Gesetz zu einem alternativen Streitschlichtungsmechanismus.

2018: Côte d'Ivoire erleichterte die Abwicklung von Baugenehmigungen, indem sie die Prozesse im One-Stop-Shop rationalisierte.

Ghana



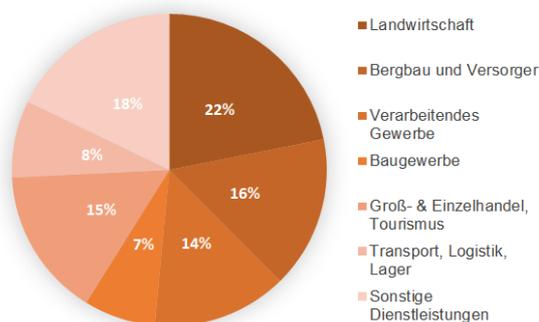
BASISDATEN

Einwohner (Mio)	28,1
Fläche (km²)	238.533
Einwohner pro km²	118
Analphabetenquote (akt. verfüg. Jahre, %)	28,5
Human Development Index 2017 (Rang)	140
Politische Stabilität Index 2017 (+2,5 hoch; -2,5 niedrig)	0,1
% Bev. < 5,5 USD (2011 PPP) p. Tag (akt. Verfüg. Jahre)	57
Korruptionsindex 2018 (Rang)	78

MAKROÖKONOMISCHE DATEN

BIP 2017 (konst. Preis 2010, Mio. USD)	67.001
BIP pro Kopf 2017 (real, 2010 USD)	1.756
BIP-Wachstum CAGR 2010-17 (%)	6,69
BIP-Wachstum Mittelwert 2017-24 (%)	5,76
Inflationsrate 2017 (%)	12,37
Arbeitslosenquote 2017 (%)	2,4
Leistungsbilanzsaldo 2017 (% v. BIP)	-3,39
Währungsreserven ohne Gold 2017 (Mrd. USD)	6,65
Direktinvestitionen 2017 (Anzahl Projekte)	43
Bedeutung Direktinvestitionen 2017 (Anzahl DI Projekte je 1 Mrd. USD BIP)	1,0
Direktinvestitionszufluss 2018 (in Mrd. USD)	2.989

WIRTSCHAFTSSTRUKTUR 2017



TRENDS

Umwelt	GHA	CHN
Erderwärm. (3°C): Einfluss auf BIP 2027 (% Veränd. pro Jahr)	-2,00	-0,21
Umweltpolitik und -institutionen. 2017 (1=niedrig; 6=hoch)	4,0	n.v.
CO2 Emissionen 2014 (1000 kt)	14	10.292

Demographischer Wandel und Mittelklasse

Gini-Index (akt. verfüg. Jahre)	43,5	38,6
UN Education Index 2017 (0-1, akt. verfüg. Jahre)	0,56	0,64
Staatsausg. je Schül. (Sekundarschule) (USD, akt. verfüg. Jahre)	2.503	n.v.
Pers. mit Eink. >5,5 USD (PPP) p. T. (Mio., akt. verfüg. Jahre)	12,1	1.008

Urbanisierung	GHA	CHN
Urbanisierungsrate 2020 (in %)	57,35	61,43
Urbanisierungsrate 2025 (in %)	60,46	66,48
% Slumbev. von urbaner Bev. 2014 (in %)	37,89	25,20
Anzahl Städte >2 Mio. / 0,8-2 Mio. (akt. verfüg. Jahre)	0/2	43/33

Neue Technologien und Digitalisierung

Mobilfunk Abos je 100 Einw. 2017	126,2	103,4
Internet Bandbreite 2017 (Mbits/s)	16	100,0
Internetnutzer je 100 Einwohner 2016	151,7	n.v.
Network Readiness Index 2016 (1=niedrig; 7=hoch)	3,51	4,24

FOKUSBRANCHEN: allgemeine Treiber

Privatkonsum 2017 (real, 2010 Mio. USD)	48.436
CAGR Privatkonsum 2010-17 (%)	6,14
Investitionen 2017 (real, 2010 Mio. USD)	14.276
CAGR Investitionen 2010-17 (%)	4,91
BWS verarbeitendes Gewerbe 2017 (real, 2010 Mio. USD)	8.811
CAGR verarbeitendes Gewerbe 2010-17 (%)	5,10
BWS Bauwirtschaft 2017 (real, 2010 Mio. USD)	4.673
CAGR Bauwirtschaft 2010-17 (%)	9,10

GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN ÖSTERREICH

	Importvol. 2018 (in Mio. USD)	Wachstum aus Öster. (CAGR 2010-18)	Differ. Importwachstumsrate: Welt vs. Öster. (CAGR 2010-18)
Verarbeitendes Gewerbe	17,76	4,8%	-3,5%
Elektrische Ausrüstung i. w. S.	0,63	3,1%	-7,9%
Chemie ohne Pharma	1,70	-5,7%	8,3%
Maschinenbau	7,74	20,1%	-21,2%

DOING BUSINESS (Worldbank Doing Business Report 2019)

<u>Allgemeine DB Bedingungen</u>	GHA	CHN	<u>Bildung</u>	GHA	CHN
EoDB Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	114/59,2	46/73,6	Einschulungsrate für Sekundärschulen 2017 (%)	71,0	n.v.
Korruption als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	43,5	0,9	Qualität des Schulsystems 2017 (1=niedrig; 7=hoch)	3,9	n.v.
Pol. Instab. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	1,30	n.v.	Lokale Verfügbarkeit von spezialisierten Trainingsdienstleistungen 2017 (1=niedrig; 7=hoch)	4,6	n.v.
Vertragssicherheit Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	116/54	6/79	<u>Personal</u>		
			% Angestellte mit Ausbildung (akt. verfüg. Jahre)	74,8	50,3
			Fachkräften. als gr. Herausf. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	15,3	2,3
			Tats. gearb. Wochenstund. p. Pers. (akt. verfüg. Jahre)	40,0	46,0
<u>Handelsaktivitäten</u>			<u>Logistik</u>		
Grenzüberschreit. Handel Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	156/54,8	65/82,6	Logist. Performance Index Wert (1-7, akt. verfüg. Jahre)	2,6	3,6
Anzahl benötigte Tage für Zollabwickl. (akt. verfüg. Jahre)	14,8	9,4	Liner Shipping Connectivity Index 2019 (Rang=Wert)	19,8	151,9
Anzahl benötigte Tage für Importlizenz (akt. verfüg. Jahre)	14,6	26,3	<u>Finanzierung</u>		
Handelsreg. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	25,1	0,6	Kreditbeschaffung Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	73/60	73/60
% importierter Materialeinsatz (akt. verfüg. Jahre)	47,7	5,1	Finanzierung als gr. Herausf. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	62,2	2,9
% Untern. mit ausl. Zulieferern (akt. verfüg. Jahre)	68,5	14,9	% an bankfinanz. Betriebskap. (akt. verfüg. Jahre)	10,6	6,4
% der direkt exportierten Umsätze (akt. verfüg. Jahre)	5,9	5,4	<u>Gründung</u>		
Konzentrationsindex 2018 (1 = Außenhandel mit einem Produkt, 0 = voll diversifiziert)	0,46	0,09	Unternehmensgründ. Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	108/84,3	28/93,5
Zolltarif auf hergestellte Waren (% akt. verfüg. Jahre)	9,90	4,33	Genehm. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	16,5	1,5
Zollfreie, nicht landwirts. Produkte (% akt. verfüg. Jahre)	3,4	7,2			

DREI GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN (Africa Competitiveness Report 2017)

Access to financing	18.0	
Corruption	14.4	
Tax rates	14.0	

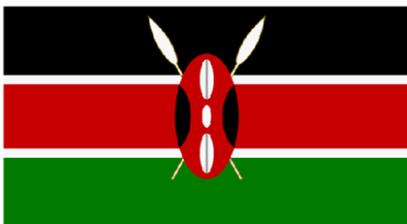
WICHTIGE REFORMEN

2019: Ghana verstärkt die Qualitätskontrolle im Bauwesen durch strengere Anforderungen an die Fachleute für technische Inspektionen.

2019: Ghana erleichtert den Import durch die Einführung eines papierlosen Zollabfertigungssystems.

2018: Ghana erhöht die Transparenz im Umgang mit Baugenehmigungen, indem es Bauvorschriften online kostenlos veröffentlicht.

Kenia



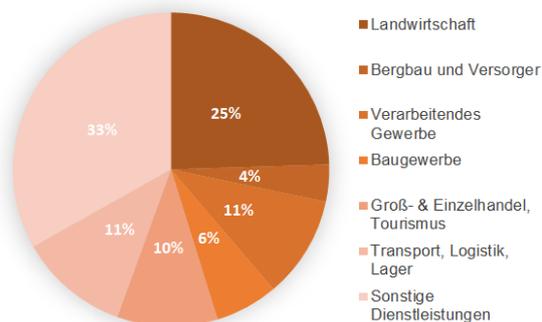
BASISDATEN

Einwohner (Mio)	48,4
Fläche (km ²)	589.367
Einwohner pro km ²	82
Analphabetenquote (akt. verfüg. Jahre, %)	21,3
Human Development Index 2017 (Rang)	142
Politische Stabilität Index 2017 (+2,5 hoch; -2,5 niedrig)	-1,1
% Bev. < 5,5 USD (2011 PPP) p. Tag (akt. Verfüg. Jahre)	87
Korruptionsindex 2018 (Rang)	144

MAKROÖKONOMISCHE DATEN

BIP 2017 (konst. Preis 2010, Mio. USD)	58.117
BIP pro Kopf 2017 (real, 2010 USD)	1.169
BIP-Wachstum CAGR 2010-17 (%)	5,48
BIP-Wachstum Mittelwert 2017-24 (%)	5,89
Inflationsrate 2017 (%)	8,01
Arbeitslosenquote 2017 (%)	11,5
Leistungsbilanzsaldo 2017 (% v. BIP)	-6,37
Währungsreserven ohne Gold 2017 (Mrd. USD)	7,35
Direktinvestitionen 2017 (Anzahl Projekte)	67
Bedeutung Direktinvestitionen 2017 (Anzahl DI Projekte je 1 Mrd. USD BIP)	0,96
Direktinvestitionszufluss 2018 (in Mrd. USD)	1.626

WIRTSCHAFTSSTRUKTUR 2017



TRENDS

Umwelt	KEN	CHN
Erderwärm. (3°C): Einfluss auf BIP 2027 (% Veränd. pro Jahr)	-0,77	-0,21
Umweltpolitik und -institutionen. 2017 (1=niedrig; 6=hoch)	3,5	n.v.
CO2 Emissionen 2014 (1000 kt)	14	10.292

Demographischer Wandel und Mittelklasse

Gini-Index (akt. verfüg. Jahre)	40,8	38,6
UN Education Index 2017 (0-1, akt. verfüg. Jahre)	0,55	0,64
Staatsausg. je Schül. (Sekundarschule) (USD, akt. verfüg. Jahre)	n.v.	n.v.
Pers. mit Eink. >5,5 USD (PPP) p. T. (Mio., akt. verfüg. Jahre)	6,5	1.008

Urbanisierung	KEN	CHN
Urbanisierungsrate 2020 (in %)	28,00	61,43
Urbanisierungsrate 2025 (in %)	30,59	66,48
% Slumbev. von urbaner Bev. 2014 (in %)	56,00	25,20
Anzahl Städte >2 Mio. / 0,8-2 Mio. (akt. verfüg. Jahre)	1/1	43/33

Neue Technologien und Digitalisierung

Mobilfunk Abos je 100 Einw. 2017	85,3	103,4
Internet Bandbreite 2017 (Mbits/s)	30,0	100,0
Internetnutzer je 100 Einwohner 2016	23,8	n.v.
Network Readiness Index 2016 (1=niedrig; 7=hoch)	3,83	4,24

FOKUSBRANCHEN: allgemeine Treiber

Privatkonsum 2017 (real, 2010 Mio. USD)	46.115
CAGR Privatkonsum 2010-17 (%)	5,91
Investitionen 2017 (real, 2010 Mio. USD)	11.457
CAGR Investitionen 2010-17 (%)	5,02
BWS verarbeitendes Gewerbe 2017 (real, 2010 Mio. USD)	5.540
CAGR verarbeitendes Gewerbe 2010-17 (%)	3,01
BWS Bauwirtschaft 2017 (real, 2010 Mio. USD)	3.395
CAGR Bauwirtschaft 2010-17 (%)	9,48

GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN ÖSTERREICH

	Importvol. aus Öster. 2018 (in Mio. USD)	Wachstum Importvol. aus Öster. (CAGR 2010-18)	Differ. Importwachstumrate: Welt vs. Öster. (CAGR 2010-18)
Verarbeitendes Gewerbe	21,69	11,2%	-6,4%
Elektrische Ausrüstung i. w. S.	0,80	5,4%	-4,1%
Chemie ohne Pharma	1,79	1,6%	2,5%
Maschinenbau	7,12	17,8%	-13,6%

DOING BUSINESS (Worldbank Doing Business Report 2019)

<u>Allgemeine DB Bedingungen</u>	KEN	CHN	<u>Bildung</u>	KEN	CHN
EoDB Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	61/70,3	46/73,6	Einschulungsrate für Sekundärschulen 2017 (%)	67,6	n.v.
Korruption als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	41,6	0,9	Qualität des Schulsystems 2017 (1=niedrig; 7=hoch)	4,4	n.v.
Pol. Instab. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	9,80	n.v.	Lokale Verfügbarkeit von spezialisierten Trainingsdienstleistungen 2017 (1=niedrig; 7=hoch)	4,8	n.v.
Vertragssicherheit Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	88/58,3	6/79	<u>Personal</u>		
			% Angestellte mit Ausbildung (akt. verfüg. Jahre)	67,1	50,3
			Fachkräften. als gr. Herausf. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	8,2	2,3
			Tats. gearb. Wochenstund. p. Pers. (akt. verfüg. Jahre)	n.v.	46,0
<u>Handelsaktivitäten</u>			<u>Logistik</u>		
Grenzüberschreit. Handel Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	112/68,1	65/82,6	Logist. Performance Index Wert (1-7, akt. verfüg. Jahre)	2,8	3,6
Anzahl benötigte Tage für Zollabwickl. (akt. verfüg. Jahre)	22,6	9,4	Liner Shipping Connectivity Index 2019 (Rang=Wert)	17,0	151,9
Anzahl benötigte Tage für Importlizenz (akt. verfüg. Jahre)	13,6	26,3	<u>Finanzierung</u>		
Handelsreg. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	17,4	0,6	Kreditbeschaffung Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	8/90	73/60
% importierter Materialeinsatz (akt. verfüg. Jahre)	36,1	5,1	Finanzierung als gr. Herausf. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	29,1	2,9
% Untern. mit ausl. Zulieferern (akt. verfüg. Jahre)	63,0	14,9	% an bankfinanz. Betriebskap. (akt. verfüg. Jahre)	14,0	6,4
% der direkt exportierten Umsätze (akt. verfüg. Jahre)	5,5	5,4	<u>Gründung</u>		
Konzentrationsindex 2018 (1 = Außenhandel mit einem Produkt, 0 = voll diversifiziert)	0,23	0,09	Unternehmensgründ. Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	126/82,4	28/93,5
Zolltarif auf hergestellte Waren (% akt. verfüg. Jahre)	11,80	4,33	Genehm. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	15,4	1,5
Zollfreie, nicht landwirts. Produkte (% akt. verfüg. Jahre)	41,2	7,2			

DREI GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN (Africa Competitiveness Report 2017)

Corruption	17.8	
Tax rates	13.7	
Access to financing	11.5	

WICHTIGE REFORMEN

- 2019:** Kenia erleichtert die Eigentumsregistrierung durch die Einführung eines Online-Systems zur Abrechnung der Grundstücksmietten.
- 2019:** Kenia stärkt den Zugang zu Krediten durch die Einführung eines einheitlichen Rechtsrahmen für gesicherte Transaktionen schafft, und die Einrichtung eines einheitlichen Sicherheitenregisters.
- 2019:** Kenia erleichtert die Steuerzahlung durch die Zusammenführung aller Genehmigungen in einer einzigen einheitlichen Geschäftserlaubnis und die Vereinfachung des Mehrwertsteuerplans auf seiner *iTax-Plattform*.
- 2018:** Kenia erleichtert die Unternehmensgründung durch Zusammenführung der Verfahren für die Betriebsgründung und den Betrieb.
- 2018:** Kenia vergünstigt Baugenehmigungen, indem bestimmte Gebühren für die Genehmigungen gestrichen werden.
- 2018:** Kenia verbesserte den Zugang zu Kreditinformationen.
- 2018:** Kenia erleichtert Steuerzahlung durch Einführung der Online-Plattform *iTax*, für die Körperschaftsteuer- und Standardabgabenzahlung.
- 2018:** In Kenia wird der Prozess bzgl. Einfuhrdokumenten verkürzt, indem Zollanträge nun elektronisch eingereicht werden können.

Nigeria



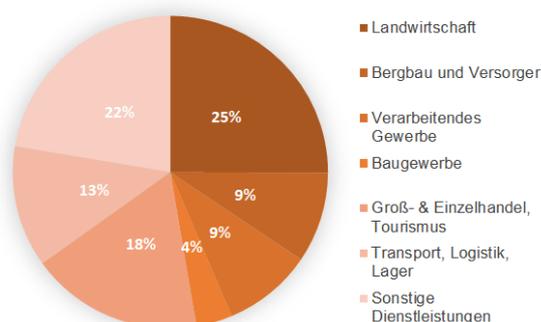
BASISDATEN

Einwohner (Mio)	203,5
Fläche (km ²)	923.768
Einwohner pro km ²	220
Analphabetenquote (akt. verfüg. Jahre, %)	40,4
Human Development Index 2017 (Rang)	157
Politische Stabilität Index 2017 (+2,5 hoch; -2,5 niedrig)	-1,9
% Bev. < 5,5 USD (2011 PPP) p. Tag (akt. Verfüg. Jahre)	n.v.
Korruptionsindex 2018 (Rang)	144

MAKROÖKONOMISCHE DATEN

BIP 2017 (konst. Preis 2010, Mio. USD)	460.496
BIP pro Kopf 2017 (real, 2010 USD)	2.412
BIP-Wachstum CAGR 2010-17 (%)	3,21
BIP-Wachstum Mittelwert 2017-24 (%)	2,22
Inflationsrate 2017 (%)	16,52
Arbeitslosenquote 2017 (%)	7,0
Leistungsbilanzsaldo 2017 (% v. BIP)	2,76
Währungsreserven ohne Gold 2017 (Mrd. USD)	39,61
Direktinvestitionen 2017 (Anzahl Projekte)	64
Bedeutung Direktinvestitionen 2017 (Anzahl DI Projekte je 1 Mrd. USD BIP)	0,16
Direktinvestitionszufluss 2018 (in Mrd. USD)	1.997

WIRTSCHAFTSSTRUKTUR 2017



TRENDS

Umwelt	NIG	CHN
Erderwärm. (3°C): Einfluss auf BIP 2027 (% Veränd. pro Jahr)	-1,67	-0,21
Umweltpolitik und -institutionen. 2017 (1=niedrig; 6=hoch)	3,5	n.v.
CO2 Emissionen 2014 (1000 kt)	96	10.292

Demographischer Wandel und Mittelklasse

Gini-Index (akt. verfüg. Jahre)	n.v.	38,6
UN Education Index 2017 (0-1, akt. verfüg. Jahre)	0,48	0,64
Staatsausg. je Schül. (Sekundarschule) (USD, akt. verfüg. Jahre)	n.v.	n.v.
Pers. mit Eink. >5,5 USD (PPP) p. T. (Mio., akt. verfüg. Jahre)	n.v.	1.008

Urbanisierung	NIG	CHN
Urbanisierungsrate 2020 (in %)	51,96	61,43
Urbanisierungsrate 2025 (in %)	55,76	66,48
% Slumbev. von urbaner Bev. 2014 (in %)	50,20	25,20
Anzahl Städte >2 Mio. / 0,8-2 Mio. (akt. verfüg. Jahre)	3/8	43/33

Neue Technologien und Digitalisierung

Mobilfunk Abos je 100 Einw. 2017	75,9	103,4
Internet Bandbreite 2017 (Mbits/s)	20,0	100,0
Internetnutzer je 100 Einwohner 2016	49,0	n.v.
Network Readiness Index 2016 (1=niedrig; 7=hoch)	3,15	4,24

FOKUSBRANCHEN: allgemeine Treiber

Privatkonsum 2017 (real, 2010 Mio. USD)	273.373
CAGR Privatkonsum 2010-17 (%)	1,64
Investitionen 2017 (real, 2010 Mio. USD)	59.925
CAGR Investitionen 2010-17 (%)	-0,28
BWS verarbeitendes Gewerbe 2017 (real, 2010 Mio. USD)	41.843
CAGR verarbeitendes Gewerbe 2010-17 (%)	8,39
BWS Bauwirtschaft 2017 (real, 2010 Mio. USD)	16.940
CAGR Bauwirtschaft 2010-17 (%)	7,14

GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN ÖSTERREICH

	Importvol. aus Öster. 2018 (in Mio. USD)	Wachstum aus Öster. (CAGR 2010-18)	Differ. Importwachstumsrate: Welt vs. Öster. (CAGR 2010-18)
Verarbeitendes Gewerbe	51,51	-6,8%	4,1%
Elektrische Ausrüstung i. w. S.	1,40	-3,7%	-0,1%
Chemie ohne Pharma	2,19	-5,6%	5,6%
Maschinenbau	27,00	-2,5%	3,5%

DOING BUSINESS (Worldbank Doing Business Report 2019)

<u>Allgemeine DB Bedingungen</u>	NIG	CHN	<u>Bildung</u>	NIG	CHN
EoDB Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	146/52,9	46/73,6	Einschulungsrate für Sekundärschulen 2017 (%)	43,8	n.v.
Korruption als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	44,8	0,9	Qualität des Schulsystems 2017 (1=niedrig; 7=hoch)	2,8	n.v.
Pol. Instab. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	4,40	n.v.	Lokale Verfügbarkeit von spezialisierten Trainingsdienstleistungen 2017 (1=niedrig; 7=hoch)	4,1	n.v.
Vertragssicherheit Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	92/57,9	6/79	<u>Personal</u>		
			% Angestellte mit Ausbildung (akt. verfüg. Jahre)	79,3	50,3
			Fachkräftem. als gr. Herausf. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	5,7	2,3
			Tats. gearb. Wochenstund. p. Pers. (akt. verfüg. Jahre)	43,0	46,0
<u>Handelsaktivitäten</u>			<u>Logistik</u>		
Grenzüberschreit. Handel Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	182/23,1	65/82,6	Logist. Performance Index Wert (1-7, akt. verfüg. Jahre)	2,5	3,6
Anzahl benötigte Tage für Zollabwickl. (akt. verfüg. Jahre)	8,7	9,4	Liner Shipping Connectivity Index 2019 (Rang=Wert)	21,4	151,9
Anzahl benötigte Tage für Importlizenz (akt. verfüg. Jahre)	18,8	26,3	<u>Finanzierung</u>		
Handelsreg. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	14,1	0,6	Kreditbeschaffung Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	12/85	73/60
% importierter Materialeinsatz (akt. verfüg. Jahre)	14,1	5,1	Finanzierung als gr. Herausf. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	33,1	2,9
% Untern. mit ausl. Zulieferern (akt. verfüg. Jahre)	31,9	14,9	% an bankfinanz. Betriebskap. (akt. verfüg. Jahre)	3,9	6,4
% der direkt exportierten Umsätze (akt. verfüg. Jahre)	6,4	5,4	<u>Gründung</u>		
Konzentrationsindex 2018 (1 = Außenhandel mit einem Produkt, 0 = voll diversifiziert)	0,78	0,09	Unternehmensgründ. Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	120/83	28/93,5
Zolltarif auf hergestellte Waren (% akt. verfüg. Jahre)	11,84	4,33	Genehm. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	9,3	1,5
Zollfreie, nicht landwirts. Produkte (% akt. verfüg. Jahre)	3,0	7,2			

DREI GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN (Africa Competitiveness Report 2017)

Inadequate supply of infrastructure	22.2	
Corruption	15.9	
Access to financing	13.9	

WICHTIGE REFORMEN

2019: Nigeria erleichtert die Unternehmensgründung durch verkürzte Reistrierungsdauer und eine Online-Plattform zur Zahlung der Stempelsteuer.

2019: Nigeria erleichtert die Strombeschaffung, indem es von den Erzeugern verlangte, dass die Stromfreischaltung mit Zählerinstallation erfolgt.

2019: Nigeria reduziert die Inspektionsdauer für Export und Import durch gemeinsame Inspektionen, das elektronische System *NICIS2* und den 24-Stundenbetrieb im Hafen von Apapa.

2019: Nigeria (Lagos) erleichtert die Durchsetzung von Verträgen, durch neue Zivilprozessregeln für geringfügige Forderungen erließ.

2018: Nigeria beschleunigt die Unternehmensgründung, indem es die elektronische Stempelung von Registrierungsdocumenten erlaubt.

2018: Nigeria, Lagos macht Eigentumsübertragung einfacher und transparenter durch einen unabhängigeren Beschwerdemechanismus und der Publikation von Statistiken über Landtransfere.

2018: Nigeria verbesserte den Zugang zu Kreditinformationen, indem Informationen für Banken, Finanzinstitute und Kreditnehmer bereitgestellt werden. Nigeria führt die Einrichtung eines modernen Sicherheitenregisters ein.

Ruanda



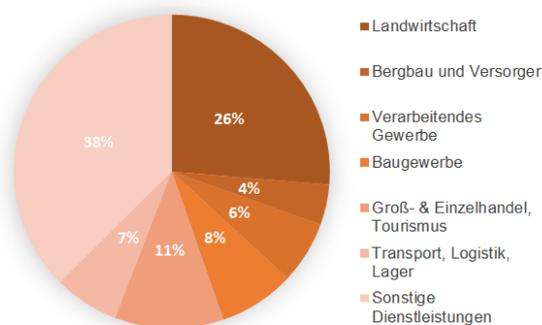
BASISDATEN

Einwohner (Mio)	12,2
Fläche (km ²)	26.338
Einwohner pro km ²	463
Analphabetenquote (akt. verfüg. Jahre, %)	29,2
Human Development Index 2017 (Rang)	158
Politische Stabilität Index 2017 (+2,5 hoch; -2,5 niedrig)	0,04
% Bev. < 5,5 USD (2011 PPP) p. Tag (akt. Verfüg. Jahre)	91,6
Korruptionsindex 2018 (Rang)	48

MAKROÖKONOMISCHE DATEN

BIP 2017 (konst. Preis 2010, Mio. USD)	9.342
BIP pro Kopf 2017 (real, 2010 USD)	765
BIP-Wachstum CAGR 2010-17 (%)	7,12
BIP-Wachstum Mittelwert 2017-24 (%)	7,73
Inflationsrate 2017 (%)	8,28
Arbeitslosenquote 2017 (%)	1,3
Leistungsbilanzsaldo 2017 (% v. BIP)	-6,9
Währungsreserven ohne Gold 2017 (Mrd. USD)	0,89
Direktinvestitionen 2017 (Anzahl Projekte)	12
Bedeutung Direktinvestitionen 2017 (Anzahl DI Projekte je 1 Mrd. USD BIP)	1,5
Direktinvestitionszufluss 2018 (in Mrd. USD)	398

WIRTSCHAFTSSTRUKTUR 2017



TRENDS

Umwelt	RUA	CHN
Erderwärm. (3°C): Einfluss auf BIP 2027 (% Veränd. pro Jahr)	-0,77	-0,21
Umweltpolitik und -institutionen. 2017 (1=niedrig; 6=hoch)	4,0	n.v.
CO2 Emissionen 2014 (1000 kt)	0,8	10.292

Demographischer Wandel und Mittelklasse

Gini-Index (akt. verfüg. Jahre)	43,7	38,6
UN Education Index 2017 (0-1, akt. verfüg. Jahre)	0,45	0,64
Staatsausg. je Schül. (Sekundarschule) (USD, akt. verfüg. Jahre)	401	n.v.
Pers. mit Eink. >5,5 USD (PPP) p. T. (Mio., akt. verfüg. Jahre)	1,0	1.008

Urbanisierung	RUA	CHN
Urbanisierungsrate 2020 (in %)	17,43	61,43
Urbanisierungsrate 2025 (in %)	18,29	66,48
% Slumbev. von urbaner Bev. 2014 (in %)	53,20	25,20
Anzahl Städte >2 Mio. / 0,8-2 Mio. (akt. verfüg. Jahre)	0/0	43/33

Neue Technologien und Digitalisierung

Mobilfunk Abos je 100 Einw. 2017	73,6	103,4
Internet Bandbreite 2017 (Mbits/s)	10,0	100,0
Internetnutzer je 100 Einwohner 2016	15,5	n.v.
Network Readiness Index 2016 (1=niedrig; 7=hoch)	3,92	4,24

FOKUSBRANCHEN: allgemeine Treiber

Privatkonsum 2017 (real, 2010 Mio. USD)	7.296
CAGR Privatkonsum 2010-17 (%)	6,61
Investitionen 2017 (real, 2010 Mio. USD)	2.815
CAGR Investitionen 2010-17 (%)	11,86
BWS verarbeitendes Gewerbe 2017 (real, 2010 Mio. USD)	567
CAGR verarbeitendes Gewerbe 2010-17 (%)	6,85
BWS Bauwirtschaft 2017 (real, 2010 Mio. USD)	685
CAGR Bauwirtschaft 2010-17 (%)	10,55

GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN ÖSTERREICH

	Importvol. aus Öster. 2018 (in Mio. USD)	Wachstum Importvol. aus Öster. (CAGR 2010-18)	Differ. Importwachstumsrate: Welt vs. Öster. (CAGR 2010-18)
Verarbeitendes Gewerbe	1,63	20,2%	-11,9%
Elektrische Ausrüstung i. w. S.	0,20	3,5%	8,5%
Chemie ohne Pharma	0,02	6,8%	-1,0%
Maschinenbau	0,89	23,5%	-13,3%

DOING BUSINESS (Worldbank Doing Business Report 2019)

<u>Allgemeine DB Bedingungen</u>	RUA	CHN	<u>Bildung</u>	RUA	CHN
EoDB Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	29/77,9	46/73,6	Einschulungsrate für Sekundärschulen 2017 (%)	39,1	n.v.
Korruption als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	15,4	0,9	Qualität des Schulsystems 2017 (1=niedrig; 7=hoch)	4,2	n.v.
Pol. Instab. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	1,30	n.v.	Lokale Verfügbarkeit von spezialisierten Trainingsdienstleistungen 2017 (1=niedrig; 7=hoch)	4,1	n.v.
Vertragssicherheit Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	78/59,5	6/79	<u>Personal</u>		
			% Angestellte mit Ausbildung (akt. verfüg. Jahre)	n.v.	50,3
			Fachkräftem. als gr. Herausf. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	28,4	2,3
			Tats. gearb. Wochenstund. p. Pers. (akt. verfüg. Jahre)	33,0	46,0
<u>Handelsaktivitäten</u>			<u>Logistik</u>		
Grenzüberschreit. Handel Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	88/75	65/82,6	Logist. Performance Index Wert (1-7, akt. verfüg. Jahre)	3,0	3,6
Anzahl benötigte Tage für Zollabwickl. (akt. verfüg. Jahre)	14,4	9,4	Liner Shipping Connectivity Index 2019 (Rang=Wert)	n.v.	151,9
Anzahl benötigte Tage für Importlizenz (akt. verfüg. Jahre)	6,2	26,3	<u>Finanzierung</u>		
Handelsreg. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	18,1	0,6	Kreditbeschaffung Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	3/95	73/60
% importierter Materialeinsatz (akt. verfüg. Jahre)	36,2	5,1	Finanzierung als gr. Herausf. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	35,1	2,9
% Untern. mit ausl. Zulieferern (akt. verfüg. Jahre)	61,4	14,9	% an bankfinanz. Betriebskap. (akt. verfüg. Jahre)	20,3	6,4
% der direkt exportierten Umsätze (akt. verfüg. Jahre)	1,4	5,4	<u>Gründung</u>		
Konzentrationsindex 2018 (1 = Außenhandel mit einem Produkt, 0 = voll diversifiziert)	0,39	0,09	Unternehmensgründ. Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	51/91,4	28/93,5
Zolltarif auf hergestellte Waren (% akt. verfüg. Jahre)	7,33	4,33	Genehm. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	7,7	1,5
Zollfreie, nicht landwirts. Produkte (% akt. verfüg. Jahre)	49,8	7,2			

DREI GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN (Africa Competitiveness Report 2017)

Access to financing	21.2	
Inadequately educated workforce	17.8	
Tax rates	14.8	

WICHTIGE REFORMEN

- 2019:** Ruanda macht die Unternehmensgründung durch die Einführung einer kostenlosen Software für Mehrwertsteuermeldung günstiger.
- 2019:** Ruanda erleichtert die Immobilienregistrierung, durch einen verbesserten Streitschlichtungsmechanismus im Landverwaltungssystem.
- 2019:** Ruanda stärkt den Zugang zu Krediten durch ein neues Insolvenzrecht.
- 2019:** Ruanda reduziert den Zeitaufwand für Handel durch Umsetzung des *Single Customs Territory*, risikobasierte Inspektionen & Online-Zertifikate.
- 2019:** Ruanda erleichtert die Durchsetzung von Verträgen durch eine neue Zivilprozessordnung.
- 2018:** Ruanda erhöht die Qualitätskontrolle im Bauwesen durch die Einführung risikobasierter Inspektionen.
- 2018:** Ruanda erleichtert die Registrierung von Immobilien durch die Implementierung von Online-Diensten für Eigentumsübertragungen.
- 2018:** Ruanda erleichtert die Steuerzahlung durch die Einrichtung eines Online-Systems zur Einreichung und Zahlung von Steuern.

Tansania



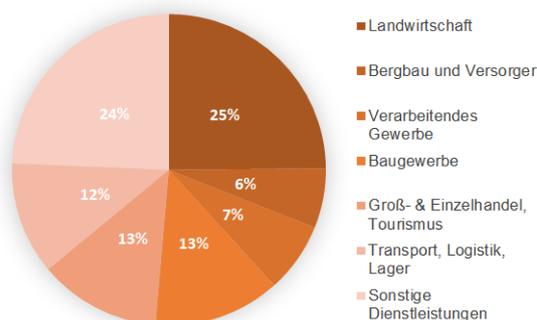
BASISDATEN

Einwohner (Mio)	55,5
Fläche (km²)	947.300,0
Einwohner pro km²	58,5
Analphabetenquote (akt. verfüg. Jahre, %)	22,1
Human Development Index 2017 (Rang)	154,0
Politische Stabilität Index 2017 (+2,5 hoch; -2,5 niedrig)	-0,6
% Bev. < 5,5 USD (2011 PPP) p. Tag (akt. Verfüg. Jahre)	n.v.
Korruptionsindex 2018 (Rang)	99,0

MAKROÖKONOMISCHE DATEN

BIP 2017 (konst. Preis 2010, Mio. USD)	50.814
BIP pro Kopf 2017 (real, 2010 USD)	894
BIP-Wachstum CAGR 2010-17 (%)	6,90
BIP-Wachstum Mittelwert 2017-24 (%)	5,07
Inflationsrate 2017 (%)	5,32
Arbeitslosenquote 2017 (%)	2,2
Leistungsbilanzsaldo 2017 (% v. BIP)	-3,06
Währungsreserven ohne Gold 2017 (Mrd. USD)	5,89
Direktinvestitionen 2017 (Anzahl Projekte)	35
Bedeutung Direktinvestitionen 2017 (Anzahl DI Projekte je 1 Mrd. USD BIP)	0,74
Direktinvestitionszufluss 2018 (in Mrd. USD)	1.105

WIRTSCHAFTSSTRUKTUR 2017



TRENDS

Umwelt	TAN	CHN
Erderwärm. (3°C): Einfluss auf BIP 2027 (% Veränd. pro Jahr)	-0,74	-0,21
Umweltpolitik und -institutionen. 2017 (1=niedrig; 6=hoch)	3,5	n.v.
CO2 Emissionen 2014 (1000 kt)	12	10.292

Demographischer Wandel und Mittelklasse	TAN	CHN
Gini-Index (akt. verfüg. Jahre)	37,8	38,6
UN Education Index 2017 (0-1, akt. verfüg. Jahre)	0,44	0,64
Staatsausg. je Schül. (Sekundarschule) (USD, akt. verfüg. Jahre)	750	n.v.
Pers. mit Eink. >5,5 USD (PPP) p. T. (Mio., akt. verfüg. Jahre)	n.v.	1.008

Urbanisierung	TAN	CHN
Urbanisierungsrate 2020 (in %)	35,23	61,43
Urbanisierungsrate 2025 (in %)	38,86	66,48
% Slumbev. von urbaner Bev. 2014 (in %)	50,70	25,20
Anzahl Städte >2 Mio. / 0,8-2 Mio. (akt. verfüg. Jahre)	1/0	43/33

Neue Technologien und Digitalisierung

Mobilfunk Abos je 100 Einw. 2017	73,1	103,4
Internet Bandbreite 2017 (Mbits/s)	1,0	100,0
Internetnutzer je 100 Einwohner 2016	26,0	n.v.
Network Readiness Index 2016 (1=niedrig; 7=hoch)	2,91	4,24

FOKUSBRANCHEN: allgemeine Treiber

Privatkonsum 2017 (real, 2010 Mio. USD)	30.108
CAGR Privatkonsum 2010-17 (%)	5,42
Investitionen 2017 (real, 2010 Mio. USD)	18.085
CAGR Investitionen 2010-17 (%)	10,40
BWS verarbeitendes Gewerbe 2017 (real, 2010 Mio. USD)	3.430
CAGR verarbeitendes Gewerbe 2010-17 (%)	6,56
BWS Bauwirtschaft 2017 (real, 2010 Mio. USD)	6.190
CAGR Bauwirtschaft 2010-17 (%)	13,88

GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN ÖSTERREICH

	Importvol. aus Öster. 2018 (in Mio. USD)	Wachstum Importvol. aus Öster. (CAGR 2010-18)	Differ. Importwachstumsrate: Welt vs. Öster. (CAGR 2010-18)
Verarbeitendes Gewerbe	6,31	1,9%	-1,1%
Elektrische Ausrüstung i. w. S.	0,41	12,6%	-8,1%
Chemie ohne Pharma	0,42	18,0%	-19,0%
Maschinenbau	3,13	-2,2%	3,6%

DOING BUSINESS (Worldbank Doing Business Report 2019)

<u>Allgemeine DB Bedingungen</u>	TAN	CHN	<u>Bildung</u>	TAN	CHN
EoDB Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	144/53,6	46/73,6	Einschulungsrate für Sekundärschulen 2017 (%)	32,3	n.v.
Korruption als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	47,2	0,9	Qualität des Schulsystems 2017 (1=niedrig; 7=hoch)	3,3	n.v.
Pol. Instab. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	1,10	n.v.	Lokale Verfügbarkeit von spezialisierten Trainingsdienstleistungen 2017 (1=niedrig; 7=hoch)	3,9	n.v.
Vertragssicherheit Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	64/61,7	6/79	<u>Personal</u>		
			% Angestellte mit Ausbildung (akt. verfüg. Jahre)	84,6	50,3
			Fachkräften. als gr. Herausf. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	40,8	2,3
			Tats. gearb. Wochenstund. p. Pers. (akt. verfüg. Jahre)	41,0	46,0
<u>Handelsaktivitäten</u>			<u>Logistik</u>		
Grenzüberschreit. Handel Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	183/20,2	65/82,6	Logist. Performance Index Wert (1-7, akt. verfüg. Jahre)	3,0	3,6
Anzahl benötigte Tage für Zollabwickl. (akt. verfüg. Jahre)	31,5	9,4	Liner Shipping Connectivity Index 2019 (Rang=Wert)	15,9	151,9
Anzahl benötigte Tage für Importlizenz (akt. verfüg. Jahre)	24,2	26,3	<u>Finanzierung</u>		
Handelsreg. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	38,8	0,6	Kreditbeschaffung Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	60/65	73/60
% importierter Materialeinsatz (akt. verfüg. Jahre)	33,4	5,1	Finanzierung als gr. Herausf. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	43,9	2,9
% Untern. mit ausl. Zulieferern (akt. verfüg. Jahre)	62,8	14,9	% an bankfinanz. Betriebskap. (akt. verfüg. Jahre)	5,9	6,4
% der direkt exportierten Umsätze (akt. verfüg. Jahre)	2,3	5,4	<u>Gründung</u>		
Konzentrationsindex 2018 (1 = Außenhandel mit einem Produkt, 0 = voll diversifiziert)	0,29	0,09	Unternehmensgründ. Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	163/72,7	28/93,5
Zolltarif auf hergestellte Waren (% akt. verfüg. Jahre)	7,52	4,33	Genehm. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	34,2	1,5
Zollfreie, nicht landwirts. Produkte (% akt. verfüg. Jahre)	41,3	7,2			

DREI GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN (Africa Competitiveness Report 2017)

Access to financing	18.7	
Tax rates	14.8	
Inadequate supply of infrastructure	14.5	

WICHTIGE REFORMEN

2019: Tansania erleichtert Unternehmensgründung durch die Einführung von Online-Firmenregistrierungen.

2018: Tansania erleichtert die Bearbeitung von Baugenehmigungen durch Schaffung einer zentralen Anlaufstelle und Vereinfachung des Genehmigungsverfahrens.

2018: Tansania erhöhte die Grund- und Immobilienregistrierungsgebühr.

Uganda



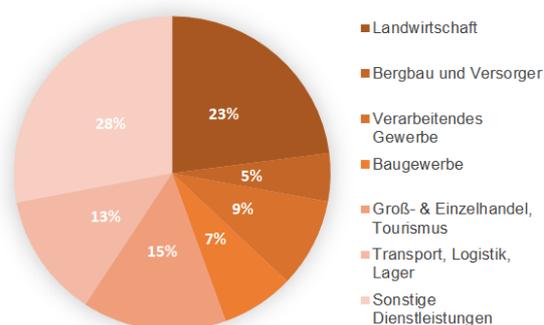
BASISDATEN

Einwohner (Mio)	40,9
Fläche (km²)	241.038
Einwohner pro km²	169
Analphabetenquote (akt. verfüg. Jahre, %)	21,6
Human Development Index 2017 (Rang)	162
Politische Stabilität Index 2017 (+2,5 hoch; -2,5 niedrig)	-0,6
% Bev. < 5,5 USD (2011 PPP) p. Tag (akt. Verfüg. Jahre)	87,8
Korruptionsindex 2018 (Rang)	149

MAKROÖKONOMISCHE DATEN

BIP 2017 (konst. Preis 2010, Mio. USD)	26.812
BIP pro Kopf 2017 (real, 2010 USD)	667
BIP-Wachstum CAGR 2010-17 (%)	4,51
BIP-Wachstum Mittelwert 2017-24 (%)	6,11
Inflationsrate 2017 (%)	5,21
Arbeitslosenquote 2017 (%)	2,1
Leistungsbilanzsaldo 2017 (% v. BIP)	-5,74
Währungsreserven ohne Gold 2017 (Mrd. USD)	3,72
Direktinvestitionen 2017 (Anzahl Projekte)	14
Bedeutung Direktinvestitionen 2017 (Anzahl DI Projekte je 1 Mrd. USD BIP)	0,54
Direktinvestitionszufluss 2018 (in Mrd. USD)	1.337

WIRTSCHAFTSSTRUKTUR 2017



TRENDS

Umwelt	UGA	CHN
Erderwärm. (3°C): Einfluss auf BIP 2027 (% Veränd. pro Jahr)	-0,64	-0,21
Umweltpolitik und -institutionen. 2017 (1=niedrig; 6=hoch)	3,5	n.v.
CO2 Emissionen 2014 (1000 kt)	5	10.292

Demographischer Wandel und Mittelklasse

Gini-Index (akt. verfüg. Jahre)	42,8	38,6
UN Education Index 2017 (0-1, akt. verfüg. Jahre)	0,53	0,64
Staatsausg. je Schül. (Sekundarschule) (USD, akt. verfüg. Jahre)	346	n.v.
Pers. mit Eink. >5,5 USD (PPP) p. T. (Mio., akt. verfüg. Jahre)	5,0	1.008

Urbanisierung	UGA	CHN
Urbanisierungsrate 2020 (in %)	24,95	61,43
Urbanisierungsrate 2025 (in %)	28,01	66,48
% Slumbev. von urbaner Bev. 2014 (in %)	53,60	25,20
Anzahl Städte >2 Mio. / 0,8-2 Mio. (akt. verfüg. Jahre)	1/0	43/33

Neue Technologien und Digitalisierung

Mobilfunk Abos je 100 Einw. 2017	60,6	103,4
Internet Bandbreite 2017 (Mbits/s)	0,5	100,0
Internetnutzer je 100 Einwohner 2016	30,5	n.v.
Network Readiness Index 2016 (1=niedrig; 7=hoch)	3,09	4,24

FOKUSBRANCHEN: allgemeine Treiber

Privatkonsum 2017 (real, 2010 Mio. USD)	19.488
CAGR Privatkonsum 2010-17 (%)	3,72
Investitionen 2017 (real, 2010 Mio. USD)	6.977
CAGR Investitionen 2010-17 (%)	4,97
BWS verarbeitendes Gewerbe 2017 (real, 2010 Mio. USD)	2.243
CAGR verarbeitendes Gewerbe 2010-17 (%)	2,72
BWS Bauwirtschaft 2017 (real, 2010 Mio. USD)	1.819
CAGR Bauwirtschaft 2010-17 (%)	6,84

GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN ÖSTERREICH

	Importvol. aus Öster. 2018 (in Mio. USD)	Wachstum aus Öster. (CAGR 2010-18)	Differ. Importwachstumsrate: Welt vs. Öster. (CAGR 2010-18)
Verarbeitendes Gewerbe	8,70	5,5%	-2,1%
Elektrische Ausrüstung i. w. S.	0,19	-11,2%	8,6%
Chemie ohne Pharma	1,12	21,0%	-10,9%
Maschinenbau	4,39	11,1%	-10,3%

DOING BUSINESS (Worldbank Doing Business Report 2019)

<u>Allgemeine DB Bedingungen</u>	UGA	CHN	<u>Bildung</u>	UGA	CHN
EoDB Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	127/57,1	46/73,6	Einschulungsrate für Sekundärschulen 2017 (%)	27,6	n.v.
Korruption als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	19,1	0,9	Qualität des Schulsystems 2017 (1=niedrig; 7=hoch)	3,4	n.v.
Pol. Instab. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	1,60	n.v.	Lokale Verfügbarkeit von spezialisierten Trainingsdienstleistungen 2017 (1=niedrig; 7=hoch)	4,1	n.v.
Vertragssicherheit Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	71/60,6	6/79	<u>Personal</u>		
			% Angestellte mit Ausbildung (akt. verfüg. Jahre)	77,3	50,3
			Fachkräftem. als gr. Herausf. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	13,8	2,3
			Tats. gearb. Wochenstund. p. Pers. (akt. verfüg. Jahre)	35,0	46,0
<u>Handelsaktivitäten</u>			<u>Logistik</u>		
Grenzüberschreit. Handel Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	119/66,7	65/82,6	Logist. Performance Index Wert (1-7, akt. verfüg. Jahre)	2,6	3,6
Anzahl benötigte Tage für Zollabwickl. (akt. verfüg. Jahre)	20,7	9,4	Liner Shipping Connectivity Index 2019 (Rang=Wert)	n.v.	151,9
Anzahl benötigte Tage für Importlizenz (akt. verfüg. Jahre)	19,4	26,3	<u>Finanzierung</u>		
Handelsreg. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	19,3	0,6	Kreditbeschaffung Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	73/60	73/60
% importierter Materialeinsatz (akt. verfüg. Jahre)	12,5	5,1	Finanzierung als gr. Herausf. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	19,6	2,9
% Untern. mit ausl. Zulieferern (akt. verfüg. Jahre)	39,4	14,9	% an bankfinanz. Betriebskap. (akt. verfüg. Jahre)	6,8	6,4
% der direkt exportierten Umsätze (akt. verfüg. Jahre)	0,9	5,4	<u>Gründung</u>		
Konzentrationsindex 2018 (1 = Außenhandel mit einem Produkt, 0 = voll diversifiziert)	0,25	0,09	Unternehmensgründ. Rang 2019 / Wert 2019 (1-100)	164/72,3	28/93,5
Zolltarif auf hergestellte Waren (% akt. verfüg. Jahre)	5,99	4,33	Genehm. als gr. Herausford. (% Unt., akt. verfüg. Jahre)	15,2	1,5
Zollfreie, nicht landwirts. Produkte (% akt. verfüg. Jahre)	41,9	7,2			

DREI GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN (Africa Competitiveness Report 2017)

Corruption	16.1	
Tax rates	14.5	
Inflation	11.9	

WICHTIGE REFORMEN

2019: Uganda reduziert die Dauer für den Export- und Importprozess durch den Ausbau des *Single Customs Territory* sowie durch die Entwicklung der online *Uganda Electronic Single Window* und des *Centralized Document Processing Centre*.

2018: Uganda verkürzt die Zeit für die Einhaltung der Exportdokumentenforderung durch elektronische Dokumenteneinreichung und -verarbeitung von Ursprungsbestätigungen sowie die Verbesserung des *Malaba One-Stop Border Post*.

Quellen Länderprofile

1. AFDB (2019). *AFDB Socio Economic Database, Internet Users per 100 inhabitants*. <http://dataportal.opendataforafrica.org/nbyenxf/afdb-socio-economic-database-1960-2020> (zuletzt zugegriffen am 01.07.2019).
2. CIA (2019). *The World Factbook*. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/> (zuletzt aufgerufen am 02.08.2019).
3. E&Y (Ernst & Young) (2018). *Turning Tides – EY Attractiveness Survey Africa*. Südafrika.
4. Global Economy (2019). *Countries*. <https://www.theglobaleconomy.com/economies/> (zuletzt zugegriffen am 02.08.2019).
5. GTAI (2019). *Wirtschaftsdaten kompakt*. <https://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Maerkte/Wirtschaftsklima/wirtschaftsdaten-kompakt.html> (zuletzt zugegriffen am 02.08.2019).
6. International Labour Organization (2019). *ILOSTAT country profiles*. <https://www.ilo.org/global/regions/lang-en/index.htm> (zuletzt zugegriffen am 02.08.2019)
7. IMF (2019). *World Economic Outlook Database*. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/01/weodata/index.aspx> (zuletzt zugegriffen am 02.08.2019).
8. ITU (2018). *Measuring the Information Society Report 2018, Vol. 1*. Genf, Schweiz.
9. ITU (2019). *Statistics, Mobile-cellular telephone subscriptions per 100 inhabitants*. <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx> (zuletzt zugegriffen am 04.08.2019).
10. Kompas T.; Van Ha P.; Nhu Che T. (2018). *The effects of climate Change on GDP by Country and the Global Economic Gains from Complying with the Paris Climate Accord*, in: *Earth's Future*, Vol. 6, Nr.8, S.1153-1173.
11. The World Bank (2018). *Logistics Performance Index, Global Rankings*. <https://lpi.worldbank.org/international/global/2018> (zuletzt zugegriffen am 02.08.2019)
12. The World Bank (2019a). *Doing Business 2019*. Washington, D.C.
13. The World Bank (2019b). *Doing Business Reforms*.
14. The World Bank (2019c). *Enterprise Surveys Data, Economy Snapshots*. <http://www.enterprisesurveys.org/data> (zuletzt zugegriffen am 03.08.2019).
15. The World Bank (2019d). *World Development Indicators*. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (zuletzt zugegriffen am 04.08.2019)
16. Transparency International (2018). *Corruption Perceptions Index 2018*. Berlin, Deutschland.
17. UNCTAD (2019a). *Liner Shipping Connectivity Index, annual*. <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=92> (zuletzt zugegriffen am 04.08.2019)
18. UNCTAD (2019b). *World Investment Report 2019*. Switzerland. S.212-213
19. UNCTAD (o.J.). *Gross domestic product: GDP by type of expenditure, VA by kind of economic activity, total and shares, annual*. <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=95> (zuletzt zugegriffen am 03.08.2019).
20. UNCTAD (o.J.). *Merchandise: Product concentration and diversification indices of exports and imports, annual Table summary*. <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=120> (zuletzt zugegriffen am 03.08.2019)
21. UNESCO (2019). *UIS.Stat, Government expenditure per student*. <http://data.uis.unesco.org/> (zuletzt zugegriffen am 04.08.2019).
22. UN Department of Economic and Social Affairs (2018). *2018 Revision of World Urbanization Prospects*.
23. UN Development Programme (2019). *Human Development Data*. <http://www.hdr.undp.org/en/data> (zuletzt zugegriffen am 04.08.2019).
24. UN Human Settlement Programme, UN-Habitat (2019). *Global Urban Indicators Database 2015*. http://globalurban-commons.org/research_item/open-data-from-un-habitat-global-urban-observatory/ (zuletzt zugegriffen am 04.08.2019)
25. World Economic Forum (2016). *Network Readiness Index*. Genf, Schweiz.
26. World Economic Forum (2017). *The Africa Competitiveness Report*. Genf, Schweiz.
27. World Population Review (2019). *Population in Cities in Country*. <http://worldpopulationreview.com/countries/> (zuletzt zugegriffen am 04.08.2019).
28. WTO (2019). *Tariff profiles*. https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/tariff_profiles_list_e.htm (zuletzt zugegriffen am 02.08.2019).