

## Studie

# ***Chancen in Subsahara Afrika nutzen***

im Auftrag des

Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg

Autor: Prof. Dr. Philipp von Carlowitz

ESB Business School  
Hochschule Reutlingen

Datum: 11.06.2018

Institut für Neue Märkte (InNeMa GmbH)  
Im Rotbad 17  
72076 Tübingen

Telefon: +49-(0)176-103 523 76

E-Mail: [vcarlowitz@institut-neuemaerkte.de](mailto:vcarlowitz@institut-neuemaerkte.de)

## Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis .....	3
Abkürzungsverzeichnis .....	4
1. Relevanz Subsahara Afrikas und Bedeutung für Unternehmen .....	6
2. Aktuelle Situation und Entwicklungen in Subsahara Afrika.....	10
2.1. Entwicklungen in der Region Subsahara Afrika.....	10
2.2. Fokusbänder: Wirtschaftliche Situation und Entwicklung .....	13
2.3. Fokusbranchen: Situation und Aktivitäten der baden-württembergischen Firmen...	15
3. Trends in Subsahara Afrika und die Bedeutung für Unternehmen .....	19
3.1. Wirtschaftstransformation, Diversifizierung und Deregulierung .....	19
3.2. Demographischer Wandel, wachsende Mittelklasse und Bildung .....	20
3.3. Urbanisierung .....	22
3.4. Technischer Fortschritt und Digitalisierung .....	23
3.5. Bedeutung der Trends für Geschäftsaktivitäten in Subsahara Afrika.....	25
4. Herausforderungen bei geschäftlichen Aktivitäten .....	27
4.1. Herausforderungen aus Literatur und Studien .....	27
4.2. Herausforderungen aus durchgeführten Interviews mit IHKs und AHKs.....	29
4.3. Herausforderungen aus der Befragung von Unternehmen.....	30
5. Zusammenfassung .....	34
6. Literatur .....	35
Anhang .....	38
1. Anhang: Methodik zur Priorisierung der Länder .....	38
2. Anhang: Länderprofile.....	40

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1- Übersicht der 14 interessantesten Länder .....	8
Abbildung 2 - BIP Wachstum nach Regionen in Subsahara Afrika (2016-2018) .....	10
Abbildung 3 - BIP Struktur 2015 nach Region .....	11
Abbildung 4 - Jährliche Wachstumsraten der BIP-Komponenten 2000-2015 (CAGR) .....	11
Abbildung 5 - Güterimporte von Afrika nach Branchen 2010-2016 (CAGR, in nom. USD)....	12
Abbildung 6 - Jährliche Wachstumsraten der BIP-Komponenten 2010-2015 (CAGR) .....	14
Abbildung 7 - Baden-Württembergische und deutsche Maschinenbau Exporte in die Fokusländer 2016.....	16
Abbildung 8 - Baden-württembergische und deutsche KFZ und -Teile Exporte in die Fokusländer 2016.....	17
Abbildung 9 - Baden-württembergische und deutsche Chemie Exporte in die Fokusländer 2016.....	17
Abbildung 10 - Baden-württembergische und deutsche Pharma Exporte in die Fokusländer 2016.....	18
Abbildung 11 - Strukturelle Transformation in SSA nach Region 2000-2015 .....	20
Abbildung 12 - IKT Kriterien Subsahara Afrika vs. Weltdurchschnitt 2016 .....	24
Abbildung 13 – Bewertung der Herausforderungen im Subsahara Afrikageschäft .....	31
Abbildung 14 – Bewertung von Unterstützungsmaßnahmen im Subsahara Afrikageschäft ..	32
Abbildung 15 - Grobe Filterkriterien .....	38
Abbildung 16 – Ergebnisse des Scoring Modells .....	39
Abbildung 17 – Annahmen für die Gewichte des Scoring Modells .....	39

## Abkürzungsverzeichnis

AfDB	African Development Bank
AG	Aktiengesellschaft
AHK	Auslandshandelskammer
akt.	aktuell
B2G	Business-to-Government (Regierungsgeschäfte)
BaWü	Baden-Württemberg
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
Bosch PT	Bosch Power Tools
BWS	Bruttowertschöpfung
CAGR	Compound Annual Growth Rate (jährliche Durchschnittswachstumsrate)
CEO	Chief Executive Officer
CPIA	Country Policy and Institutional Assessment
DAAD	Deutscher Akademischer Austauschdienst
DB	Doing Business
DEG	Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft
DEU	Deutschland
DI	Direktinvestitionen
Diff.	Differenz
div.	diverse
DTF	Distance To Frontier
Eink.	Einkommen
EoDB	Ease of Doing Business
EPRS	European Parliamentary Research Service
EZ	Entwicklungszusammenarbeit
giz	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
GNI	Gross National Income (Bruttonationaleinkommen / Bruttovolkseinkommen)
gr.	große
GTAI	Germany Trade and Invest
HDI	Human Development Index
ICT	Information and Communications Technology
IDI	ICT Development Index
IHK	Industrie- und Handelskammer
IKT	Informations- und Kommunikationstechnik
ILO	International Labour Organization
IMF	International Monetary Fund
IRENA	International Renewable Energy Agency
ITU	International Telecommunication Union
IWF	Internationaler Währungsfonds
J.	Jahre
kbit/s	Kilobit pro Sekunde
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KfZ	Kraftfahrzeug
LDC	Least Developed Countries (am wenigsten entwickelte Länder)
LKW	Lastkraftwagen
LPI	Logistics Performance Index
LSCI	Liner Shipping Connectivity Index
LTE/WiMax	Long Term Evolution / Worldwide Interoperability for Microwave Access
M2M	Machine-to-Machine
MB	Maschinenbau

Mio.	Millionen
Mrd.	Milliarden
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
o. J.	ohne Jahr
p.a.	per annum
PKW	Personenkraftwagen
PPP	Purchasing Power Parity (Kaufkraftparität)
PwC	PricewaterhouseCoopers AG
SAFRI	Subsahara Afrika Initiative der Deutschen Wirtschaft
SDG	Sustainable Development Goals
SSA	Subsahara Afrika
Sub.	Subscriptions (Abonements)
Tsd.	Tausend
UN	United Nations
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNDP	United Nations Development Programme
UNECA	United Nations Economic Commission for Africa
UNESCO	United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization
UN-HABITAT	United Nations Human Settlements Programme
Untern.	Unternehmen
VDMA	Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau
Verfüg.	verfügbar
VW	Volkswagen
Wertzuw.	Wertzuwachs
WTO	World Trade Organization

## 1. Relevanz Subsahara Afrikas und Bedeutung für Unternehmen

Afrika besteht aus 54 sehr heterogenen Ländern aus geographischer, ethnographischer, wirtschaftlicher und politischer Sicht. Davon machen 48 Länder das sogenannte Subsahara Afrika aus. Diese Länder unterscheiden sich auf vielen Ebenen:

- 16 Länder sind sogenannte „landlocked“ Länder, d.h. haben keinen Meerzugang
- Die Bevölkerung schwankt von 92.000 (Seychellen) bis 180 Millionen (Nigeria)
- Das reale BIP 2016 variiert von 256 Millionen USD (Sao Tomé) bis 456 Milliarden USD (Nigeria)
- Die menschliche Entwicklungssituation wie vom Human Development Index 2015 gemessen reicht von sehr niedrigen 0,352 (Zentralafrikanische Republik) bis hoch zu 0,781 (Seychellen; gleiches Niveau wie China);
- Die offizielle Arbeitslosigkeit liegt in Benin bei 1,1% und in Gambia bei 29,7%
- Der Anteil der ländlichen Bevölkerung an der Gesamtbevölkerung schwankt von 12,6% (Gabun) bis zu 87,6% (Burundi) (World Bank, o. J. a; UNDP, 2016).

Diese Heterogenität impliziert für Unternehmen eine genaue Analyse der Märkte und spezifische Marktbearbeitungsansätze.

Betrachtet man Subsahara Afrika als Region, so ist sie die Dynamischste weltweit. Bis 2050 wird sich die Bevölkerung ganz Afrikas verdoppeln. Mit 4,9% Wirtschaftswachstum war der Kontinent die am zweitschnellsten wachsende Region 2000-2016 (nur Südasien wuchs mit 6,8% schneller) und die Prognosen sind ähnlich hoch. Die Region weist das zweithöchste Wachstum der Urbanisierungsrate auf und der Anteil der städtischen Bevölkerung ist zwischen 2010 und 2016 um 7,5%-Punkte gestiegen (Weltbank, o.J.). Beim Human Development Index hat Afrika die dynamischste Verbesserung weltweit mit 1,5% jährlicher Verbesserung zwischen 2000 und 2015 (UNDP, 2016).

Betrachtet man bei den gleichen Indikatoren die absoluten Größen, so kann Afrika nur bei der Bevölkerung seine Position halten. Beim Anteil am weltweiten BIP (real, 2010 USD) liegt Afrika mit 2,2% auf dem letzten Platz aller Regionen, der Urbanisierungsgrad mit 38% der Bevölkerung ist der vorletzte bei den Regionen und das Niveau des HDI-Indexwertes<sup>1</sup> liegt mit 0,523 deutlich auf dem letzten Platz. Dies bedeutet, dass Afrika aus Unternehmenssicht aufgrund des Wachstums und nicht aufgrund der Größe der Märkte interessant ist. Dass es um Zukunftsmärkte geht, muss bei Unternehmensentscheidungen berücksichtigt werden.

Betrachtet man die Rolle Afrikas und insbesondere die von Subsahara Afrika für die deutsche Wirtschaft, so zeigt sich ein ähnliches Bild: Der Exportanteil nach Afrika gesamt liegt seit 15 Jahren um 2% des deutschen Gesamtexports. Nur für Subsahara Afrika (inkl. Südafrika) schwankt der Wert um 1,1% in der gleichen Periode. Betrachtet man die deutschen Direktinvestitionen in Afrika, so liegt der Wert 2015 mit 7,7 Mrd. Euro bei einem Anteil an den weltweiten Direktinvestitionen von nur 0,5%; rechnet man die 4,5 Mrd. Euro, die nach Südafrika fließen heraus, so bleibt ein Anteil von 0,23%. In Anzahl an Unternehmen ausgedrückt, die mit einem Bilanzwert größer drei Millionen in Afrika investiert sind, liegt der Wert seit drei Jahren leicht über 800 Unternehmen mit 813 in 2015. Rechnet man hier wieder Südafrika mit 399 Unternehmen heraus und auch Nordafrika, so bleiben für gesamt Subsahara Afrika

---

<sup>1</sup> HDI steht für Human Development Index. Dieser Index beschreibt den menschlichen Lebensstandard. Er umfasst neben wirtschaftlichen Indikatoren auch Informationen zu z. B. Bildung und Lebenserwartung. Der Index hat Werte zwischen 0 und 1, wobei 1 den höchsten Lebensstandard bedeutet

(ohne Südafrika) knapp über 200 Unternehmen (Deutsche Bundesbank, 2017). Somit ist deutlich, dass deutsche Unternehmen, trotz aller Ungenauigkeiten der Statistiken<sup>2</sup>, bisher nur geringe Aktivitäten in der Subsahara Afrika Region entfalten.

Diese Zahlen verdeutlichen, dass die Märkte in Subsahara Afrika nicht aufgrund von Größe, sondern aufgrund der hohen Dynamik zu betrachten sind. Es sind keine Massenmärkte, die aktuell abgeschöpft werden können, sondern Zukunftsmärkte, die entwickelt und strategisch angegangen werden müssen. Aufgrund der beschränkten Erfahrung der deutschen und baden-württembergischen Industrie mit den Märkten Afrikas, insbesondere Subsahara Afrikas, sowie ihres Status als sogenannte „Frontier-Märkte“ sind die Informationen und praktischen Erfahrungen noch nicht sehr ausgeprägt. Mangelnde Information ist eine Ursache für eine Zurückhaltung beim Markteintritt bzw. Ausbau von geschäftlichen Aktivitäten (vgl. Carlowitz, 2016). Gerade die widersprüchlichen zugänglichen Informationen – z. B. in der Presse dominieren Katastrophenmeldungen, während Unternehmensberatungen positive Überschriften senden – erschweren es den Unternehmen, sich ein klares Bild über Chancen und Risiken der afrikanischen Märkte zu bilden.

Die angeführte Vielfalt und Heterogenität des afrikanischen Kontinents führt zu einer differenzierten Betrachtung zwischen Nord- und Subsahara Afrika. Nordafrika mit den engen (kulturellen) Verbindungen zum Mittleren Osten sowie der Nähe zu Europa spielt eine Sonderrolle im afrikanischen Kontext. Ein Großteil der Unternehmen bearbeitet die nordafrikanischen Länder entweder aus Frankreich direkt heraus (vor allem die ehemaligen französischen Kolonien) oder aus dem Mittleren Osten aufgrund der kulturellen und auch teilweise geographischen Nähe. Dies gilt in nur geringem Maße für die Länder südlich der Sahara. Teilweise wird die Steuerung der Geschäfte in Subsahara Afrika aufgrund der guten Flugverbindungen aus Dubai heraus durchgeführt, aber noch häufiger werden die Geschäftsaktivitäten direkt aus Europa oder Südafrika geleitet. Nordafrika hat auch im Zusammenhang mit Baden-Württemberg eine Sonderrolle: Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen dem Bundesland und vielen Ländern des nördlichen Afrikas weisen bereits eine gewisse Kontinuität auf. Da dies noch nicht in gleichem Maße für die Länder in Subsahara Afrika gilt, konzentriert sich diese Studie auf Subsahara Afrika und wie diese Märkte besser zu erschließen sind.

Die Bewertung der Länder in Subsahara Afrika wurde basierend auf über 20 Kriterien durchgeführt. In einem ersten Schritt wurden Länder ab einer Bevölkerungsgröße von mehr als 2 Mio. Einwohnern, einem War Risk Index<sup>3</sup> oberhalb der schlechtesten Kategorie (die Krieg entspricht), mit einem Ease of Doing Business Index außerhalb der schlechtesten 20 Länder weltweit, einem BIP größer als 14 Mrd. USD<sup>4</sup> sowie einem absoluten (in USD ausgedrückt) Wirtschaftswachstum oberhalb der 3 Mrd. USD (2011-2016) weiter berücksichtigt. Das Ergebnis waren 14 Länder: Äthiopien, Botswana, Côte d'Ivoire, Ghana, Kamerun, Kenia,

---

<sup>2</sup> So exportieren einige deutsche Unternehmen ihre Produkte aus anderen Fertigungen in der Welt, was zwar in den Gewinn- und Verlustrechnungen der Unternehmen zu erkennen ist, aber nicht in der territorial basierten Außenhandelsstatistik. Des Weiteren verkaufen einige deutsche Unternehmen an international agierende Exporteure oder Distributoren, die dann die deutschen Produkte weiter nach Afrika exportieren. So gibt es für das Westafrika-Geschäft gerade im Libanon viele starke Distributoren. Somit ist es wahrscheinlich, dass die tatsächlichen deutschen Exportaktivitäten etwas unterschätzt sind.

<sup>3</sup> War Risk Index: Externe und inländische politische Gewalt, z. B. Terrorismus, interne Rassenunruhen, etc. Interpretation: 1=niedrig, 7=hoch

<sup>4</sup> Die Grenze wurde bei 14 Mrd. gelegt, weil es bei diesem Wert einen größeren Sprung zur nächstgrößeren Volkswirtschaft gab.

Mosambik, Namibia, Niger, Nigeria, Senegal, Südafrika, Tansania und Uganda. Die Eckdaten dieser Länder sind in Abbildung 1 dargestellt.

	Bevölk. 2017 (in Mio.)	Index Politische Stabilität 2018	BIP 2016 (real, 2010 Mrd. USD)	BIP- Wachstum (CAGR 2011- 22) (real LC 16)	BIP- pro Kopf 2016 (real, 2010 USD)	Investit. 2015 (Mrd. USD)	Export 2015 (real, 2010, Mrd. USD)	Import 2015 (real, 2010, Mrd. USD)	Diversifik. Index 2015	DI-Zufluss 2016 (Mio. USD)	BWS Landwirt. 2015 (real, Mio. USD)	BWS verarb. Gewerbe 2015 (real, Mio. USD)	BWS Dienstleist. 2015 (real, Mio. USD)	Doing Business 2018 (DTF)	Exporte BaWü 2016 (Mio. EUR)
<b>Äthiopien</b>	105,4	6	52,3	9,5%	511,2	24,9	2,3	16,2	0,79	3.196	10.465,9	1.936,0	15.646,8	47,8	20,1
<b>Botswana</b>	2,2	2	16,8	4,4%	7.483,2	5,5	10,2	11,4	0,91	10	246,1	990,2	9.509,9	64,9	22,7
<b>Elfenbeinküste</b>	24,2	5	36,8	9,1%	1.552,8	5,5	13,5	12,3	0,75	481	4.862,8	3.071,1	10.201,0	53,7	18,7
<b>Ghana</b>	27,5	3	48,2	5,6%	1.707,7	11,0	16,1	21,6	0,81	3.485	7.442,2	2.240,1	16.914,6	57,2	49,1
<b>Kamerun</b>	25,0	4	35,1	5,2%	1.495,4	5,9	7,5	9,4	0,79	128	4.780,9	3.624,4	11.366,1	47,2	14,9
<b>Kenia</b>	47,6	5	55,4	5,5%	1.143,1	9,4	10,6	17,8	0,64	394	6.118,8	3.901,5	18.577,4	65,1	34,4
<b>Mosambik</b>	26,6	6	14,9	6,4%	515,4	14,3	5,0	13,2	0,81	3.093	2.977,1	1.352,4	9.071,4	54,0	2,8
<b>Namibia</b>	2,5	2	15,0	4,8%	6.045,2	6,6	5,4	11,4	0,76	275	615,5	920,1	7.321,4	59,9	10,2
<b>Nigeria</b>	190,6	4	456,8	3,4%	2.455,9	60,9	109,5	34,5	0,83	4.449	7.711,3	31.022,0	215.490,0	52	60,9
<b>Sambia</b>	16,0	4	27,0	4,8%	1.627,3	7,0	2,9	7,2	0,83	469	1.138,0	1.359,0	9.819,7	64,5	10,0
<b>Senegal</b>	14,7	4	16,8	5,0%	1.092,3	3,2	4,8	8,2	0,72	393	1.721,5	1.535,7	6.823,9	53,1	9,4
<b>Südafrika</b>	54,8	3	419,5	1,6%	7.503,3	70,1	124,5	131,9	0,50	2.270	7.579,6	48.154,0	214.120,4	64,9	1.344,8
<b>Tansania</b>	54,0	4	46,8	6,7%	867,0	13,3	11,0	12,3	0,77	1.365	7.480,3	2.758,7	16.853,9	54,0	15,8
<b>Uganda</b>	39,6	5	27,5	4,5%	662,4	6,4	4,3	7,6	0,72	541	3.664,2	1.651,5	10.616,9	56,9	6,4

Anmerkungen: Index Politische Stabilität: 1 = kein Risiko, 7 = hohes Risiko; Diversifikationsindex: Gibt an, wie stark die Exporte eines Landes diversifiziert sind (je höher der Wert, desto geringer die Diversifizierung); DTF = Distance to Frontier: Abstand des Landewerts relativ zum Wert des besten Landes; BWS = Bruttowertschöpfung; Handelszahlen von Sambia und Äthiopien sind real zur Basis 2005 (Quelle UNCTAD, o.J.), andere Handelszahlen alle World Bank, o.J.a

Quellen: CIA Factbook 2017; 3. AfDB; OECD; UNDP (2017); World Bank (o. J. a); Statistisches Landesamt Baden-Württemberg (o. J.); UNCTAD (o. J. a); UNCTAD (o. J. b); IMF (April 2018)

Abbildung 1- Übersicht der 14 attraktivsten Länder



Diese 14 Länder wurden mit einem Scoring-Model, basierend auf 20 Kriterien, erneut bewertet. Die Kriterien wurden in folgende drei Themen strukturiert:

- 1) Makroökonomische Stabilität (politisch, wirtschaftlich)
- 2) Marktattraktivität und
- 3) bestehende Bedeutung für die Wirtschaft aus Baden-Württemberg (vgl. Anhang 1 für Methodik und Details).

Daraus resultieren 6 Fokusbänder, die besonders interessant für die baden-württembergischen Unternehmen sind:

- 1) Äthiopien, 2) Ghana, 3) Kenia, 4) Mosambik, 5) Nigeria und 6) Südafrika.

Diese Fokusbänder sind, bis auf Äthiopien, auch unter den von 80 CEOs in einer PricewaterhouseCoopers-Umfrage genannten Top 10 der afrikanischen Länder (PwC, 2017:3). Diese Fokussierung auf die sechs Länder bedeutet nicht, dass es nicht auch in anderen Subsahara Afrika Märkten sehr gute Geschäftsmöglichkeiten in verschiedenen Branchen gibt. Die Fokusbänder zeichnen sich insbesondere durch eine größere Schnittmenge mit den wichtigen Branchen aus Baden-Württemberg aus. Bzgl. der relevanten Branchen wurde eine Auswertung der Bruttowertschöpfungsdaten in Baden-Württemberg sowie der aktuellen baden-württembergischen Exportzahlen nach Afrika aufgegliedert in Branchen durchgeführt. Es werden darauf basierend folgende Branchen in den Mittelpunkt dieser Studie gestellt:

- 1) Kraftfahrzeuge und -teile, 2) Maschinenbau, 3) Chemie und 4) Gesundheitssektor (pharmazeutische Produkte, Medizintechnik).

Diese Schwerpunktsetzung schließt andere Branchen und Sektoren, für die ebenfalls Marktchancen bestehen nicht aus, z.B. Planungs- und Ingenieurleistungen sowie innovative Umwelt- und Energietechnologien.

Ziel dieser Untersuchung ist es erstens, ein realistisches Bild der geschäftlichen Situation in Subsahara Afrika und den Fokusbändern zu zeichnen. Zweitens werden, basierend auf der Situation und den Entwicklungen in Subsahara Afrika sowie den sich abzeichnenden Trends, die operativen Herausforderungen für deutsche/baden-württembergische Unternehmen, abgeleitet, die ein Engagement insbesondere von mittelständischen Unternehmen in Subsahara Afrika behindern.

## 2. Aktuelle Situation und Entwicklungen in Subsahara Afrika

### 2.1. Entwicklungen in der Region Subsahara Afrika

Afrika und insbesondere Subsahara Afrika haben in den letzten 10 Jahren ein außerordentliches Wirtschaftswachstum verzeichnet und auch die prognostizierte Entwicklung ist positiv für die Region. Die Prognosen im African Economic Outlook 2017 liegen bei 3,4% und 4,8% für die Jahre 2018 und 2019 (AfDB; OECD; UNDP, 2017: 23ff) was in etwa den Langfristprognosen des Internationaler Währungsfonds (IWF) entspricht (IMF, o. J.). Jedoch ist das Wirtschaftswachstum regional sehr verschieden, wie folgende Abbildung zeigt:

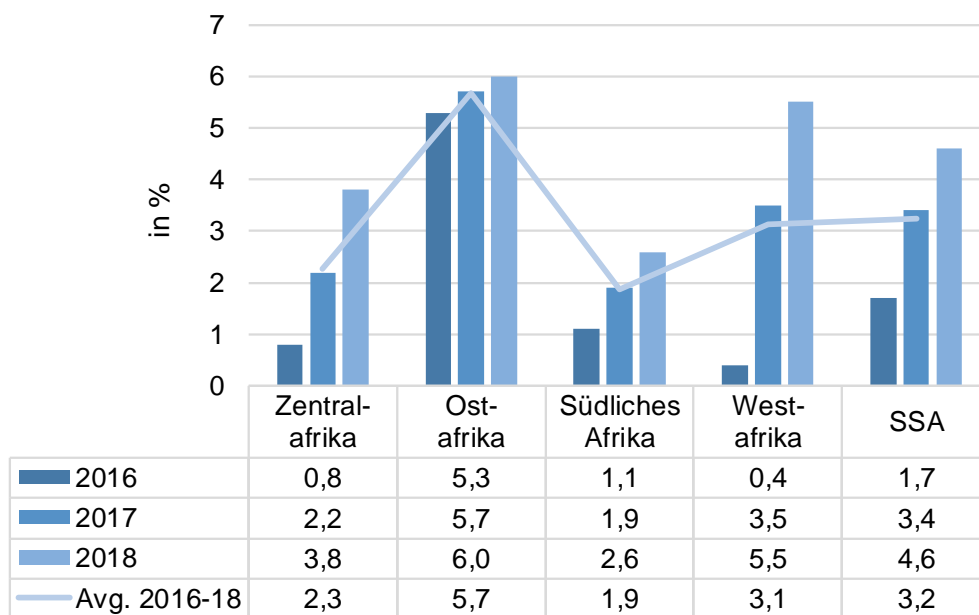


Abbildung 2 - BIP Wachstum nach Regionen in Subsahara Afrika (2016-2018)

Quelle: AfDB; OECD; UNDP (2017: 36)

Ostafrika ist die stabilste Wachstumsregion. Dies liegt u. a. an der geringen Rohstoffabhängigkeit der Länder und der damit einhergehenden relativ diversifizierten Wirtschaftsstruktur. Westafrika (vor allem Nigeria) und das südliche Afrika (vor allem Südafrika) bremsen das Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung von Subsahara Afrika.

Betrachtet man die Wirtschaftsstrukturen in den Regionen, so sieht man erhebliche Unterschiede. Ostafrika ist ein großer Importmarkt und wird stark durch Privatkonsum und Investitionen (u. a. Direktinvestitionen) getrieben. Das südliche Afrika und Westafrika sind ähnlich strukturiert mit Ausnahme der Staatsausgaben und der Handelsbilanz. Aufgrund eines besser funktionierenden Steuersystems in Südafrika sind die Möglichkeiten der staatlichen Fiskalpolitik größer als in Westafrika, wohingegen Westafrika aufgrund der hohen Ölvorkommen in 2015 noch einen deutlichen Handelsbilanzüberschuss ausweisen konnte.

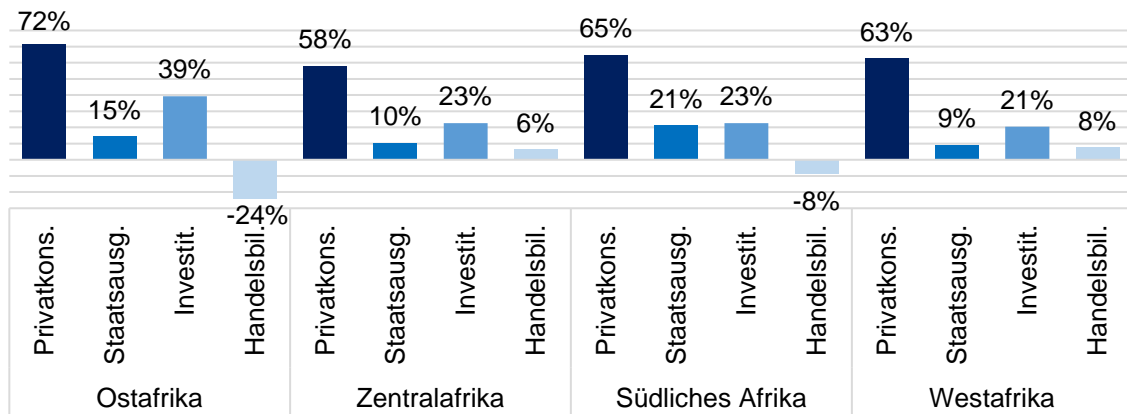


Abbildung 3 - BIP Struktur 2015 nach Region

Quelle: UNCTAD (o. J. a)

Die Jahre 2015 und 2016 waren für viele afrikanische Volkswirtschaften schwierig, insbesondere für die rohstoffexportierenden Länder aufgrund der niedrigen Rohstoffpreise, allen voran dem Öl- und Gaspreis. Diese Weltmarktpreisentwicklungen haben vor allem die Länder aus Westafrika sowie des südlichen Afrikas betroffen.

Die Wachstumstreiber der meisten Volkswirtschaften in Subsahara Afrika waren der Privatkonsum sowie steigende Staatsausgaben. Privatkonsum ist in Ostafrika mit 6% p.a. und in Westafrika mit 5,6% p.a. (CAGR)<sup>5</sup> im Zeitraum 2000-2015 gewachsen. Diese hohe Wachstumsrate in Ostafrika sowie der hohe Anteil des Privatkonsums (vgl. Abbildung 3) am BIP weisen auf eine nennenswerte bestehende (und wachsende) Mittelschicht hin. Das Wachstum der Staatsausgaben wurde von Westafrika mit einem jährlichen Wachstum von 9,3%<sup>6</sup> gefolgt von Ostafrika mit 6,5% angeführt. Dies ist größtenteils auf diverse Infrastrukturprojekte in beiden Regionen zurückzuführen. Im südlichen Afrika und Zentralafrika wuchsen beide BIP-Komponenten mit jeweils ca. 3,5% (Abbildung 4).

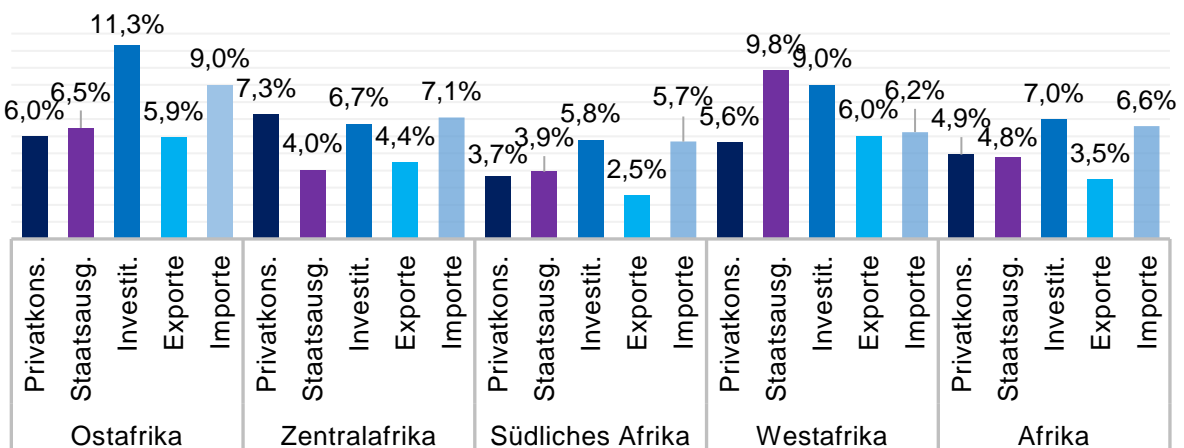


Abbildung 4 - Jährliche Wachstumsraten der BIP-Komponenten 2000-2015 (CAGR)

Quelle: UNCTAD (o. J. a)

<sup>5</sup> CAGR ist die Abkürzung für Compound Annual Growth Rate. Es bezeichnet die geometrisch ermittelte, jährliche Wachstumsrate in einer Zeitperiode.

<sup>6</sup> Die Staatsausgaben sind in Nigeria aufgrund der hohen Abhängigkeit der Staatseinnahmen von der Öl- und Gasindustrie 2016 um 31% eingebrochen, was den Gesamtwert der Region senkt. Für die kommenden Jahre ist eine langsame Erholung der Staatseinnahmen prognostiziert (IMF, o. J.).

In den letzten 15 Jahren sind die Investitionen in Kenia um erstaunliche 11,3% p.a. gestiegen, was zu den höchsten Wachstumsraten weltweit gehört. Dies belegt, dass diversifizierte Volkswirtschaften für Investitionen und Direktinvestitionen attraktiv sind und nicht alle Investitionen in den Bereich natürliche Ressourcen gehen.

Außenhandelsseitig sind alle Regionen importgetrieben. Die Dynamik der Importe ist höher als die der Exporte. In Abbildung 3 ist zu erkennen, dass alle Regionen bis auf Westafrika ein Handelsbilanzdefizit aufweisen. Dies deutet auf zwei Dinge hin: Erstens existiert ein Nachfrageüberhang im Bereich vieler Branchen, sowohl im Kapital- als auch Konsumgüterbereich aufgrund weniger nationaler Wettbewerber. Zweitens indiziert der überproportionale Importanstieg für einige Branchen, die an die Endverbraucher liefern (z. B. Konsumgüter, Bekleidung), eine wachsende Mittelklasse. Ein anhaltendes Handelsbilanzdefizit bei gleichzeitig beschränkten Kapitalzuflüssen führt in vielen Ländern zu einer Devisenknappheit.

Betrachtet man die Struktur der Güterimporte nach Branchen sowie deren Wachstum von 2000 bis 2016 (vgl. Abbildung 5) so sieht man, dass Kapitalgüter (Maschinen und Transportausrüstung, immerhin 1/3 aller Importe) unterproportional zu allen Güterimporten gewachsen sind. Das hat zu einer Verringerung des Anteils an den gesamten Güterimporten von 5,8 Prozentpunkten seit 2000 geführt (WTO, o. J.). Diese Entwicklung beeinträchtigt die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit der Länder.

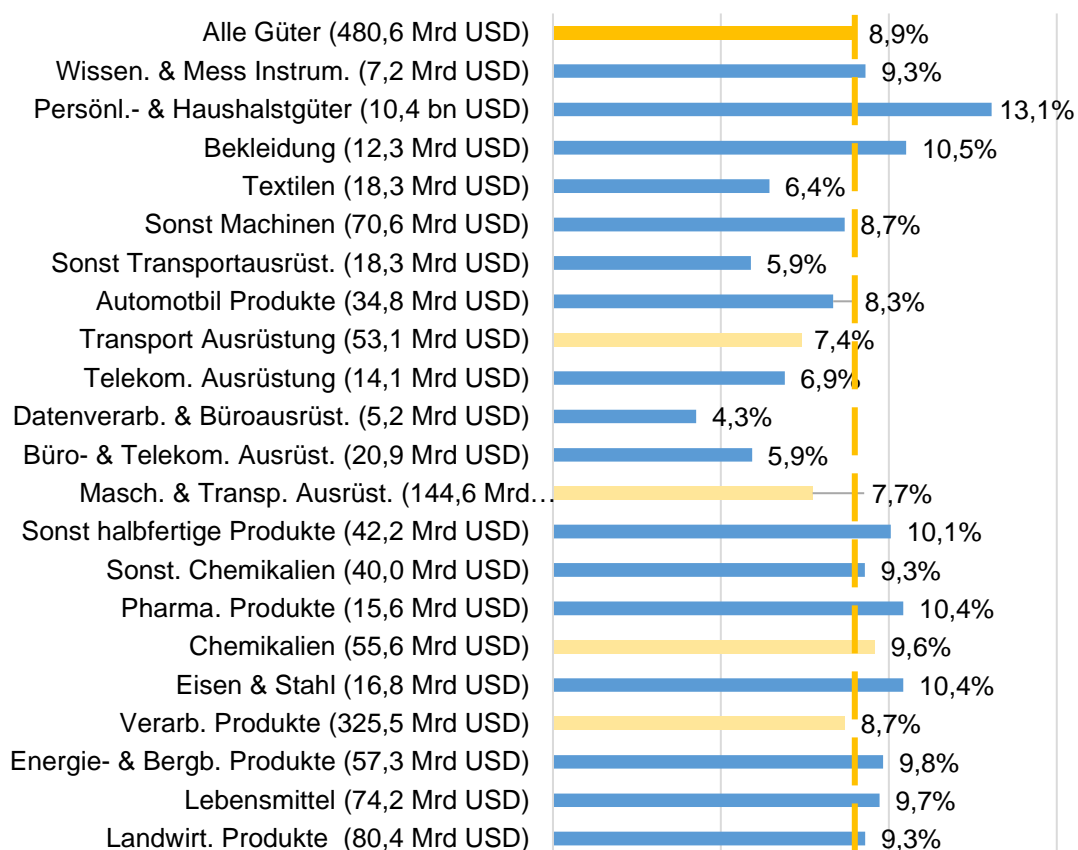


Abbildung 5 - Güterimporte von Afrika<sup>7</sup> nach Branchen 2010-2016 (CAGR, in nom. USD)

Quelle: WTO (o.J.)

<sup>7</sup> Es wurden keine branchenspezifischen Daten für Subsahara Afrika gefunden, deshalb hier die gesamt afrikanische Sicht.

Subsahara Afrika weist zwischen 2000 und 2015 ein solides Wachstum im Außenhandel mit einer durchschnittlichen Wachstumsrate für Exporte von 3,7% p.a. und Importen mit doppelt so hohen 7,5% auf. Für die Jahre 2017-2022 erwartet der IWF solide 5% p.a. für Importe und Exporte von Gütern und Dienstleistungen (IMF, o. J.). Betrachtet man die Exportstruktur als einen Indikator für Diversifizierung, so stellt man fest, dass die Anteile des verarbeitenden Gewerbes und der Landwirtschaft beide gestiegen sind (WTO, o. J.). Trotz dieser positiven Entwicklung ist das Ausmaß der Differenzierung für Afrika nach wie vor überschaubar. So machen im Durchschnitt in Afrika 11 Produkte 75% der Exporte aus, wobei Rohöl alleine mit 44% zu Buche schlägt. In Nigeria hängen 77% der Exporteinnahmen am Rohölexport und in Angola sind es sogar 91% (AfDB; OECD; UNDP, 2017).

Eine Diversifizierung ist auch im Bereich der Direktinvestitionen festzustellen. Die Direktinvestitionszuflüsse nach Subsahara Afrika sind seit 2012 jedes Jahr gesunken; in 2016 beliefen sie sich auf 44 Mrd. USD. Die Prognosen für die Jahre 2017 und 2018 deuten aber auf einen Anstieg hin (UNCTAD, 2017: 46). Die regionale Verteilung der Direktinvestitionen (in USD) zeigt, dass Ostafrika zwischen 2010 und 2016 seinen Anteil um 6,7 Prozentpunkte erhöhen konnte (das entspricht einer jährlichen Wachstumsrate von 4,9%). Dies ging vor allem auf Kosten von Südafrika (- 4,7 Prozentpunkte) und West- und Zentralafrika (jeweils -1 Prozentpunkt). Trotz des Anteilverlustes fanden mit Abstand die meisten Direktinvestitionsprojekte (Anzahl) 2016 in Südafrika (105 Projekte, fast 25% aller Projekte in Subsahara Afrika) statt. Allerdings waren die Projekte im Durchschnitt kleiner, da wertmäßig die Direktinvestitionszuflüsse zwischen 2000 und 2016 um 7,5% p.a. gesunken sind (Analyse Africa, 2017: 4; 6). Betrachtet man die Industrien, in die die Direktinvestitionen fließen, so stellt man eine Abnahme bei den ressourcenbasierten Branchen fest und einen Anstieg vor allem im Bereich der Dienstleistungen. Nur 4,2% aller in 2016 angekündigten Direktinvestitionsprojekte (25 Projekte) für Gesamtafrika gingen in den Bereich Energieträgerbranche, wobei der wertmäßige Anteil mit 13,4% (12,4 Mrd. USD) deutlich höher lag (weil i. d. R. Großprojekte). Weitere wichtige Branchen, die nennenswerte Direktinvestitionszuflüsse verzeichneten, sind die erneuerbaren Energien (42 Projekte, 8,9 Mrd. USD), Chemie (20 Projekte, 4,7 Mrd. USD), Maschinenbau (24 Projekte), Lebensmittelverarbeitung (24 Projekte) und Automobilindustrie (2,3 Mrd. USD) (Analyse Africa, 2017). Somit ist deutlich, dass ausländische Unternehmen und Investoren begonnen haben, über den Rohstoffsektor hinaus Opportunitäten zu sehen.

## 2.2. Fokusländer<sup>8</sup>: Wirtschaftliche Situation und Entwicklung

Für diese Studie wurden 6 Fokusländer – Äthiopien, Ghana, Kenia, Mosambik, Nigeria und Südafrika – definiert (vgl. Kapitel 1). Die Auswahl fiel aus verschiedenen Gründen auf diese Länder, aber vor allem wegen eines relativ hohen Potentials für die baden-württembergischen Unternehmen einhergehend mit einer relativen politischen und wirtschaftlichen Stabilität. Hier wird nun ein kurzer Überblick über die Situation dieser Länder gegeben.

Nigeria (BIP 457 Mrd. USD in 2016)<sup>9</sup> und Südafrika (BIP 419 Mrd. USD in 2016), die beiden größten Volkswirtschaften in Afrika, haben in den letzten Jahren mit relativ niedrigen Wachstumsraten aufgewartet. Obwohl beide Volkswirtschaften vier- bzw. sechsmal so groß sind wie die dritt- und viertgrößte Volkswirtschaft bei den Fokusländern Kenia (55 Mrd. USD) und

---

<sup>8</sup> In Anhang 2 finden sich detaillierte Länderprofile der Fokusländer.

<sup>9</sup> Alle BIP-Werte sind real zu Preisen von 2010.

Äthiopien (52 Mrd. USD in 2016), liegen die prognostizierten jährlichen realen Wachstumsraten des IWF für 2016-2022 mit 1,7% (Südafrika) und 1,8% (Nigeria) um einen Faktor vier bis acht niedriger als die der anderen Fokusländer. Im Ergebnis bedeutet dies, dass Äthiopien (38 Mrd. USD) einen höheren absoluten Wachstumswert als Nigeria (36,7 Mrd. USD) hat und Kenia (34,9 Mrd. USD) einen höheren als Südafrika (33,4 Mrd. USD). Ghana und Mosambik haben beide hohe Wachstumsraten, legen aber in absoluten Werten aufgrund der deutlich geringeren Größe der Volkswirtschaft nicht so stark zu. Diese gesamtwirtschaftliche Entwicklung schlägt sich auch auf das Pro-Kopf-Einkommen in den Ländern nieder. In konstanten USD erwarten vier der Fokusländer ein pro-Kopf Wachstum zwischen 3% (Ghana) und 6% (Äthiopien) für den Zeitraum 2016 bis 2022; nur Nigeria (-1,6%) und Südafrika (-0,1%) fallen deutlich ab (IMF, o.J.).

Die Wachstumstreiber für das vergangene BIP-Wachstum (2010-2015) werden in Abbildung 6 dargestellt.

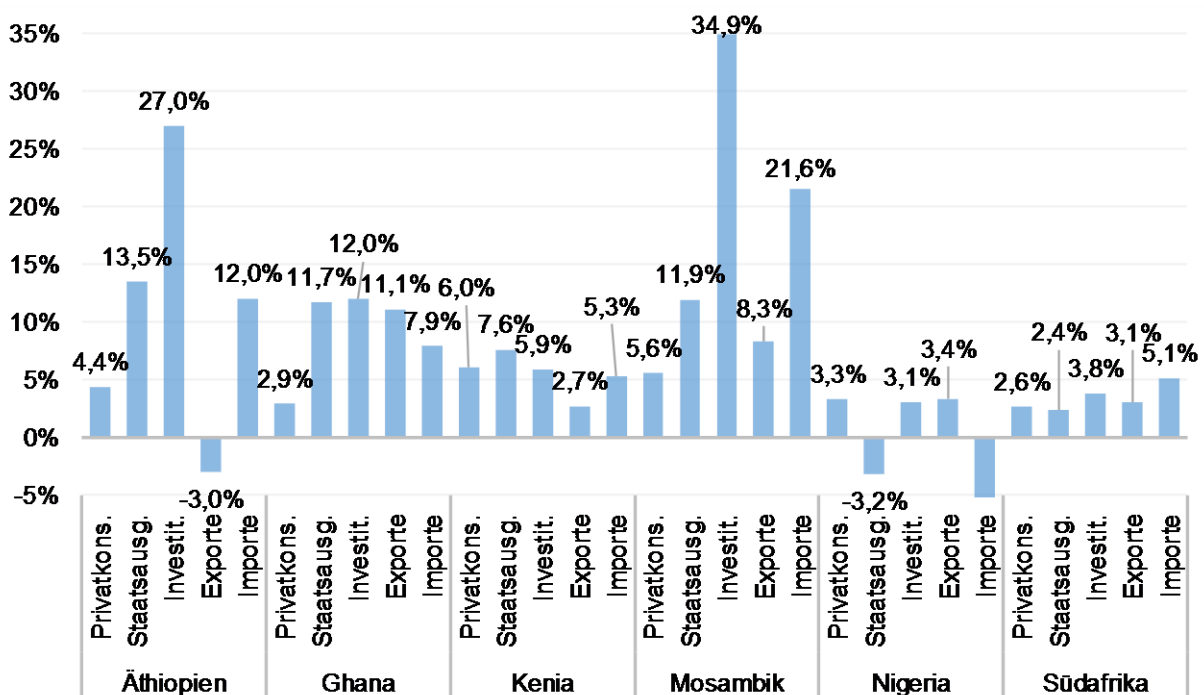


Abbildung 6 - Jährliche Wachstumsraten der BIP-Komponenten 2010-2015 (CAGR)

Quelle: UNCTAD (o. J. a)

Bei der Betrachtung wird deutlich, dass vor allem Äthiopien und Mosambik, aber auch Ghana, deutlich bei den Investitionen zugelegt haben. In allen Ländern mit Ausnahme von Nigeria sind die Staatsausgaben ein wichtiger Wachstumsfaktor, was mit der starken Rolle des Staates in wirtschaftlichen Aktivitäten zu tun hat. So sind viele Krankenhäuser und Energieversorger in staatlicher Hand. Außerdem wurde in den letzten 5 Jahren mehr in Infrastruktur investiert, was die Staatsausgaben hat wachsen lassen. Nigerias Staatsausgaben sind bis 2013 ebenfalls gewachsen und dann aufgrund des Verfalls des Ölpreises und der Abhängigkeit der Staatseinnahmen vom Öl deutlich gesunken. Es lässt sich ebenfalls zeigen, dass der Konsumanstieg in den Ländern die Importe stark anwachsen lässt. Das führt de facto in allen Ländern zu einem Leistungsbilanzdefizit, bis auf Nigeria, das auch nach 2015 noch einen kleinen Überschuss ausweist (UNCTAD, o. J. a).

Betrachtet man die sonstigen makroökonomischen Stabilitätsgrößen, so ist in allen Ländern die Inflation auf mittlerem stabilen oder leicht sinkendem Niveau (5%-14%). Für Ghana und Mosambik werden für die kommenden fünf Jahre deutliche Inflationssenkungen erwartet. Die zentrale Haushaltssituation der Regierungen ist defizitär, wobei Ghana und Kenia mit jeweils über 8% vom BIP Neuverschuldung in 2016 Spitzenreiter waren, gefolgt von Mosambik mit über 5,5%. Die anderen Länder haben eine Neuverschuldung, die ähnlich denen in Europa ist. Der IWF prognostiziert eine Senkung der Neuverschuldung für alle Länder auf ca. 3% p.a. bis 2022 (IMF, o.J.).

Die offizielle Arbeitslosenquote (ILO-Berechnungen) 2017 liegt in den Ländern Äthiopien, Ghana und Nigeria jeweils nur bei knapp über 5% und in Kenia sind es 11%. Dahingegen ist die Arbeitslosenrate in Südafrika mit 27,3% und in Mosambik 24,5% deutlich höher. Nur Nigeria und Kenia ist es seit 2010 gelungen, ihre Arbeitslosenquote zu reduzieren. Südafrika hat hingegen einen Anstieg verzeichnet, was eine Auswirkung der strukturellen Probleme und des daraus resultierenden niedrigen BIP-Wachstums sein dürfte (World Bank, o. J. a).

Als Standort für Direktinvestitionen waren in den Jahren 2010-2016 vor allem Äthiopien (+49% CAGR), Ghana (+5,5% CAGR) und Mosambik (+20% CAGR) gefragt. Diese Länder weisen auch hohe Wachstumsraten bei einer Betrachtung von 2000 bis 2016 auf (UNCTAD, o. J. b). Dies belegt, dass ein hoher Diversifizierungsgrad tendenziell zu vermehrten Direktinvestitionen führt und nicht nur Größe oder Rohstoffreichtum eine Rolle spielen: Äthiopien und Mosambik sind relativ stark diversifiziert und verzeichnen einen hohen Direktinvestitionszufluss (auch in absoluten Zahlen). Südafrika ist ebenfalls diversifiziert und eine große Volkswirtschaft, hat aber viele strukturelle Probleme auf den Gütermärkten und dem Arbeitsmarkt, so dass der Zufluss sich verlangsamt hat. Das Land, das aus dem Rahmen fällt, ist Kenia. Seit einigen Jahren verzeichnet Kenia trotz hoher relativer Diversifizierung der Exporte und der Wirtschaft einen Rückgang der Direktinvestitionszuflüsse.

### 2.3. Fokusbranchen: Situation und Aktivitäten der baden-württembergischen Firmen

Subsahara Afrika ist für die baden-württembergischen Unternehmen insgesamt ein Nischenmarkt. 2016 exportierte das Land Baden-Württemberg Waren im Wert von 1,8 Mrd. Euro nach Subsahara Afrika, wovon 1,34 Mrd. Euro nach Südafrika flossen. Das sind 0,5% des gesamten Warenexports von Baden-Württemberg (Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, o. J.). Was die Umsätze der in Subsahara Afrika investierten Unternehmen aus Baden-Württemberg angeht, kann festgehalten werden, dass in 2015 die 114 Firmen (2,8% aller Auslandsgesellschaften weltweit), die in Afrika investiert hatten, einen Umsatz von 7,2 Mrd. Euro erwirtschaftet haben (1,2% des weltweiten Umsatzes durch Auslandsgesellschaften). Betrachtet man Afrika ohne Südafrika, so ist die Situation eine grundlegend andere: Der Umsatz reduziert sich auf 1,4 Mrd. Euro (0,24% Anteil) und die Anzahl der Unternehmen auf 44 (0,6% aller Auslandsgesellschaften), von denen die Mehrzahl in Nordafrika sitzen dürfte (dazu sind keine Informationen vorhanden). Ähnliches ist auch bei den Direktinvestitionsbeständen in Afrika zu sehen, die sich 2016 auf 1,8 Mrd. Euro beliefen, wovon wiederum 1,28 Mrd. Euro in Südafrika lokalisiert sind. Von den verbliebenen 520 Mio. Euro müssen noch die Direktinvestitionen in Nordafrika abgezogen werden. (Es ist zu vermuten, dass dies ein großer Anteil ist, aber es gibt keine Daten für Baden-Württemberg dazu (Deutsche Bundesbank,



2017a). Somit ist die Bedeutung Südafrikas für den deutschen und baden-württembergischen Export und Direktinvestitionen im afrikanischen Kontext klar erkennbar, trotz der fehlenden wirtschaftlichen Dynamik.

Die Fokusbranchen in den Fokusländern dieser Studie machen 1,1 Mrd. Euro der Exporte aus, das sind über 60% des gesamten Warenexportes von Baden-Württemberg nach Subsahara Afrika. Im Folgenden wird die Situation der Fokusbranchen in den Schwerpunktländern kurz dargestellt.

1. Der **Maschinenbaumarkt** in Subsahara Afrika ist ein Importmarkt. Nur in Kenia und Südafrika gibt es jeweils eine kleine lokale Industrie, wobei die Maschinenbauindustrie in Südafrika auf den Bergbau spezialisiert ist. Die wichtigsten Abnehmerländer von den 3,2 Mrd. Euro (2016) deutscher Maschinenexporte nach Subsahara Afrika sind Südafrika mit 48%, Nigeria mit 15,8%, Äthiopien 3,8% und Ghana mit 3,6% (VDMA, 2015). Die Chancen für den Maschinenbau sind in Südafrika was Marktgröße anbelangt am größten, zumal die Volkswirtschaft sehr diversifiziert ist und relativ große Absatzmärkte für den Maschinen- und Anlagenbau bietet (KFZ, Bergbau, Lebensmittel) (GTAI, 2018). Es sind vor allem die Baumaschinen sowie die Verpackungsmaschinen, die nachgefragt werden. Die einen sind von dem Bauboom in den Fokusländern (weniger in Südafrika) getrieben, die anderen durch die zunehmend wachsende Lebensmittelindustrie und Kommerzialisierung der Landwirtschaft. In Äthiopien kommen noch in geringerem Maße die Textilmaschinen hinzu. Gerade im Maschinenbau ist die deutsche Industrie in Afrika starker chinesischer Konkurrenz ausgesetzt, die immer mehr Marktanteile aufgrund der niedrigeren Kosten (teilweise nur 1/3 des Preises deutscher Maschinenbauer) gewinnt (VDMA, 2015). Diese niedrigen Preisniveaus verursachen deutschen Unternehmen Wettbewerbsprobleme.

	BaWü Export in Tsd. Euro	CAGR BaWü Exporte 2010-2016	DEU Export in Tsd. Euro	Anteil BaWü an DEU Export in %
Äthiopien	5 924	20,1%	106 870	5,5%
Ghana	19 264	4,9%	81 152	23,7%
Kenia	15 876	6,1%	84 528	18,8%
Mosambik	1 563	0,6%	15 786	9,9%
Nigeria	13 870	-5,9%	194 018	7,1%
Südafrika	249 673	2,3%	1 538 391	16,2%

Abbildung 7 - Baden-Württembergische und deutsche Maschinenbau Exporte in die Fokusländer 2016

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg (o. J.)

2. Nur Südafrika hat eine nennenswerte **Kraftfahrzeugbranche** mit einer Produktion von knapp 600.000 Fahrzeugen, während die Nachfrage in Südafrika nach PKWs um 11,4% von 2015 auf 2016 auf 547 Tsd. Einheiten gesunken ist (GTAI, 2018). Dies reflektiert die gedämpfte Wirtschaftssituation im Land. In Kenia wurden 2017 nur 11 Tsd. Neufahrzeuge verkauft. Das deutsche Exportvolumen an Fahrzeugen (PKW, LKW, Busse) belief sich für Kenia auf 33,3 Mio. Euro und nach Äthiopien auf 39,6 Mio. Euro in 2016. In Nigeria wurden 2017 nur knapp 20.000 Neufahrzeuge importiert. In Summe wurden 2017 für ca. 12 Mio. Euro KFZ-(Ersatz-)Teile aus Deutschland importiert. Generell ist das Ge-



schafft mit Neuwagen in Subsahara Afrika (außer Südafrika) aufgrund des relativ niedrigen Einkommensniveaus schwierig. Daraus ergibt sich ein größerer Ersatzteilmarkt, der vorerst die Opportunitäten für deutsche Autozulieferer bietet (GTAI, 2018).

	BaWü Export in Tsd. Euro	CAGR BaWü Exporte 2010-2016	DEU Export in Tsd. Euro	Anteil BaWü an DEU Export in %
Äthiopien	4 708	18,5%	39 612	11,9%
Ghana	12 267	0,8%	42 186	29,1%
Kenia	4 468	2,1%	33 301	13,4%
Mosambik	275	-23,0%	1 308	21,0%
Nigeria	9 814	-18,1%	48 824	20,1%
Südafrika	666 649	4,1%	3 090 759	21,6%

Abbildung 8 - Baden-württembergische und deutsche KFZ und -Teile  
Exporte in die Foküsländer 2016

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg (o. J.)

Die Durchdringung des südafrikanischen KFZ-Marktes – erkennbar an der signifikanten lokalen Präsenz einiger Automobilhersteller – ist größer als die Exportzahlen andeuten. In den anderen Ländern gilt dies aufgrund einer mangelnden Produktion vor Ort nicht.

- Die **Chemieindustrie** in Südafrika hat 2016 ein Volumen von ca. 24 Mrd. Euro, wovon ca. 25% auf die Petrochemie entfallen. Haupttreiber für den Absatz von Produkten der Chemieindustrie sind die stark wachsende Verpackungsindustrie, der Bergbau, die Pharmaindustrie sowie die kommerzielle Landwirtschaft. Die anderen Länder haben keine nennenswerte chemische Industrie. Kenia bildet eine Ausnahme; dort gibt es eine kleine lokale Chemieindustrie, die sich aber auf das Mischen von Chemikalien fokussiert. Auf absehbare Zeit wird diese Industrie in allen Foküsländern ein Importmarkt bleiben. Baden-Württemberg exportierte 2016 chemische Produkte mit einem Volumen von über 77 Mio. Euro in die Foküsländer, davon alleine 64,5 Mio. Euro nach Südafrika (GTAI, 2018).

	BaWü Export in Tsd. Euro	CAGR BaWü Exporte 2010-2016	DEU Export in Tsd. Euro	Anteil BaWü an DEU Export in %
Äthiopien	2 967	11,7%	21 326	13,9%
Ghana	2 165	-0,3%	26 078	8,3%
Kenia	2 295	5,1%	43 014	5,3%
Mosambik	14	27,2%	4 598	0,3%
Nigeria	5 096	-1,6%	99 399	5,1%
Südafrika	64 525	2,1%	954 997	6,8%

Abbildung 9 - Baden-württembergische und deutsche Chemie  
Exporte in die Foküsländer 2016

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg (o. J.)

- Im **Gesundheitswesen** in Südafrika wird eine Pflicht-Krankenversicherung diskutiert, die den Bedarf an pharmazeutischen und medizintechnischen Produkten steigern dürfte. Der gesamte Pharmamarkt hatte 2016 eine Größe von 2,7 Mrd. Euro, wovon ein Großteil Generika war. Der Medizintechnik-Markt wird auf knapp 1,2 Mrd. Euro geschätzt. Es wird erwartet, dass der Gesundheitsmarkt in Südafrika in den kommenden zwei Jahren

zweistellig wachsen wird. Kenia ist der zweitinteressanteste Markt unter den Fokusländern, obwohl oder gerade weil das öffentliche Gesundheitswesen in der Krise steckt. So ergeben sich Chancen für private Gesundheitsanbieter aus dem Ausland (Südafrika, Asien), die als zuverlässigere und zahlungsfähigere Kunden gelten als staatliche Einrichtungen. Deutsche Unternehmen haben 2016 medizintechnische Geräte in Höhe von 11,7 Mio. Euro nach Kenia exportiert. Ähnlich ist die Situation in Nigeria, wo viele (ausländische) Krankenhausinvestoren inzwischen den Markt aufgrund der großen Bevölkerung ins Visier genommen haben. Daraus und aus den dazugehörigen komplementären Investitionen, wie z. B. Diagnosezentren, entsteht ein Potential in naher Zukunft. Dies sollten deutsch Medizintechnikunternehmen beobachten, zumal in vielen Fällen die Finanzierung für diese Projekte durch ausländische Investoren vorhanden ist (GTAI, 2018).

Die anderen Länder haben nur kleine bis gar keine eigene pharmazeutische und medizintechnische Industrien. Auch fehlen die oben beschriebenen ausländischen Projekte, die den Bedarf ankurbeln. Alle Fokusländer haben einen hohen Importanteil bei diesen Produkten. So hat Äthiopien 2016 Medikamente und medizintechnische Geräte im Wert von 450 Mio. Euro importiert, was über 80% des geschätzten Bedarfs war. In Ghana entwickelt sich ein kleiner Privatsektor im Gesundheitswesen, der den Bedarf aus den staatlichen Krankenhäusern erweitern wird. Allerdings befindet sich der Gesundheitssektor aktuell im Ausbau und leidet unter chronischem Geldmangel. Die Medizintechnikimporte lagen bei knapp 85 Mio. Euro, wovon ca. 10% aus Deutschland kamen (GTAI, 2018).

	<b>BaWü Export in Tsd. Euro</b>	<b>CAGR BaWü Exporte 2010-2016</b>	<b>DEU Export in Tsd. Euro</b>	<b>Anteil BaWü an DEU Export in %</b>
Äthiopien	88	13,1%	7 781	1,1%
Ghana	64	2,2%	4 550	1,4%
Kenia	701	7,1%	9 851	7,1%
Mosambik	8	-16,6%	388	2,0%
Nigeria	284	-3,2%	11 987	2,4%
Südafrika	14 765	2,1%	231 793	6,4%

Abbildung 10 - Baden-württembergische und deutsche Pharma<sup>10</sup>  
Exporte in die Fokusländer 2016

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg (o. J.)

Aus der Kurzanalyse der Fokusbranchen in den Fokusländern ist deutlich geworden, dass Südafrika größtmäßig diese Industrien dominiert. Die Exporte wachsen in allen Branchen in Südafrika mit niedrigen, aber stabilen Wachstumsraten, wohingegen in den anderen Ländern die Wachstumsraten höher sind, aber sehr schwanken. Hervorzuheben sind Kenia und Äthiopien, die hohe Wachstumsraten und relativ hohe Importwerte aus Baden-Württemberg in den meisten Industrien ausweisen. Insgesamt ist eine hohe Volatilität bei den Exportzahlen Baden-Württembergs in die Fokusländer nicht verwunderlich, wenn man berücksichtigt, dass die Werte alle relativ niedrig sind. Einzelne Großaufträge beeinflussen dann die Wachstumsrate unmittelbar.

<sup>10</sup> Für Medizintechnik sind keine zuverlässigen Statistiken des Landesamtes verfügbar.

### 3. Trends in Subsahara Afrika und die Bedeutung für Unternehmen

Die aktuelle Entwicklung Subsahara Afrikas ist in Summe als positiv zu bewerten. Wie gezeigt, weisen viele Länder eine hohe Dynamik auf. Grundsätzliches Problem bleibt die geringe Größe der Märkte.<sup>11</sup> Allerdings wird aufgrund der hohen Wachstumsraten das BIP kontinuierlich steigen, so dass sich die Wirtschaftsgröße Subsahara Afrikas bis zum Jahre 2030 real in etwa verdoppelt haben wird (wenn man die reale durchschnittliche Wachstumsrate 2000-2016 unterstellt). Dabei ist Südafrika aufgrund des unterdurchschnittlichen Wachstums ein verlangsames Element für die Region, gleichzeitig aber eine der beiden größten Volkswirtschaften heute. Die Entwicklung des Pro-Kopf-Einkommens ist ebenfalls positiv, liegt aber aufgrund des Bevölkerungswachstums deutlich hinter dem Wirtschaftswachstum mit einem kumulierten Plus von nur 34% bis 2030 (World Bank, o. J. a).<sup>12</sup>

Abgesehen von diesen Langfristprognosen können vier mittel- bis langfristige Trends identifiziert werden, die einen Einfluss auf die geschäftliche Attraktivität der Region Subsahara Afrika und die sechs Fokusländer haben.

#### 3.1. Wirtschaftstransformation, Diversifizierung und Deregulierung

In den Ländern Subsahara Afrikas diversifiziert sich die Wirtschaft zunehmend. Es erfolgt eine Transformation weg von der Agrarwirtschaft, deren prozentualer Anteil vom BIP flächendeckend sinkt, hin zu einem wachsenden Dienstleistungssektor. Dieser Entwicklungspfad vollzieht sich nicht über das produzierende Gewerbe, das zwar in absoluten Zahlen wächst, dessen Anteil jedoch in den meisten Ländern schrumpft. Stattdessen profitieren vor allem das Baugewerbe sowie die Logistik- und Transportbranche, die alle Anteile an der Volkswirtschaft dazugewinnen (UNCTAD, 2016). Die folgende Abbildung zeigt diese Strukturveränderung zwischen 2000-2015:

---

<sup>11</sup> Marktgröße bezieht sich hier auf die kaufkräftigen Bevölkerungsgruppen und nicht auf die reine Bevölkerungszahl.

<sup>12</sup> Verwendet man statt der historischen Wachstumsraten 2000-2016 die Prognosen des World Economic Outlooks des Internationalen Währungsfonds (IMF), so sind die Werte niedriger: Die Volkswirtschaften würden bis 2030 nur um kumuliert 50% wachsen und das Pro-Kopf-Einkommen nur um knapp 10% (IMF, 2017).

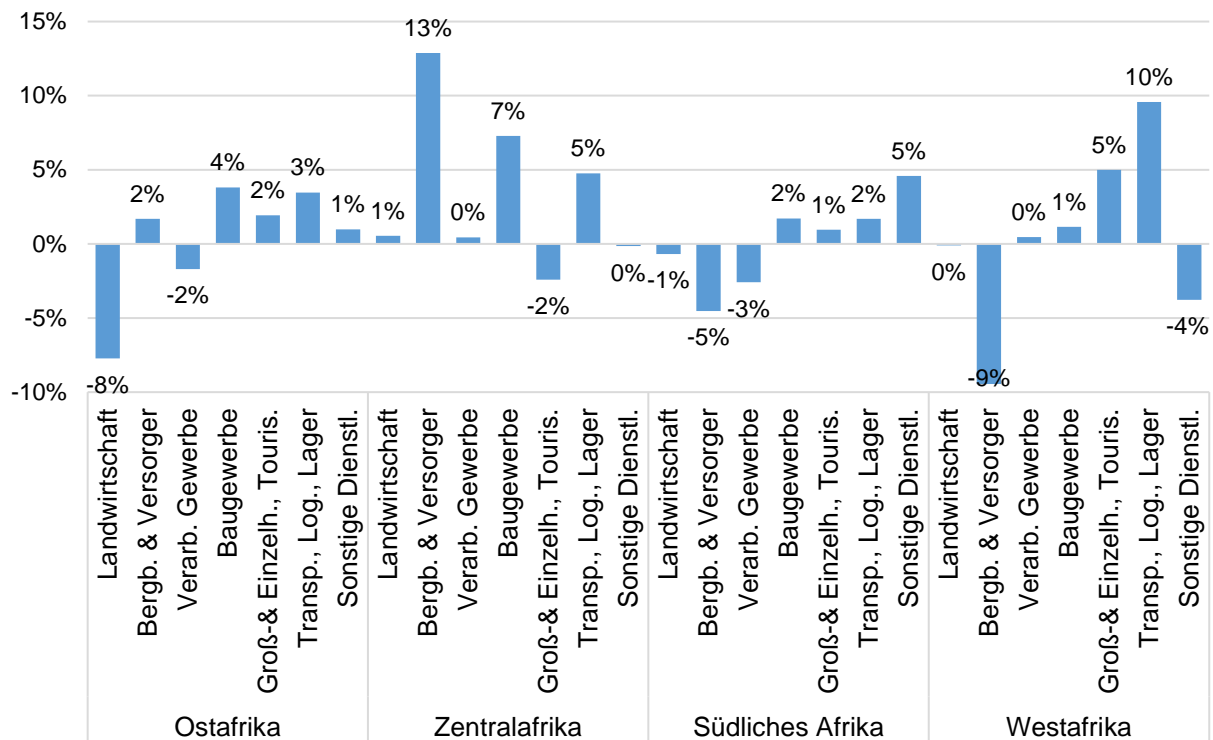


Abbildung 11 - Strukturelle Transformation in SSA nach Region 2000-2015

(Veränderung BIP-Anteil in Prozentpunkte, konst. USD); Quelle: eigene Darstellung; UNCTAD (o. J. a)

Die sinkende Abhängigkeit vom Primärsektor führt zur Stabilisierung der Wirtschaftsleistung. Beispielsweise ist der BIP-Anteil von Öl und Gas in Nigeria von 25% im Jahr 2000 auf 10% im Jahr 2016 gesunken (AfDB; OECD; UNDP, 2017: 23ff). Aufgrund der geringeren Weltmarktpreisabhängigkeit dürfte sich mittelfristig die Volatilität der volkswirtschaftlichen Entwicklung und die der Staatseinnahmen verringern. Dies hat positive Auswirkungen auf Geschäfte mit den jeweiligen Staaten (Business to Government, B2G). Die Fokussländer dieses Eckpapiers folgen alle diesem Muster, dass der gesamtwirtschaftliche Anteil der Landwirtschaft stark schrumpft (außer in Nigeria, wo dieser Sektor gewachsen ist). Profiteure sind vor allem die Branchen aus dem Dienstleistungssektor. Das Bild beim verarbeitenden Gewerbe ist durchwachsener, aber die prozentuale Veränderung ist jeweils gering.

Ebenfalls ist für viele Länder Subsahara Afrikas eine Deregulierung zu beobachten sowie eine zunehmende Anzahl an Reformen in den meisten Ländern. Einige afrikanische Länder (Uganda, Kenia, Senegal und Benin) gehören zu den Top-10 Reformländern weltweit, und in 2016 verantwortete Afrika als Ganzes ca. 30% aller Reformen weltweit (AfDB; OECD; UNDP, 2017a: 28f). Die resultierende Öffnung der Märkte wird das grenzüberschreitende Geschäft in Zukunft unterstützen (vgl. World Bank, 2016, World Bank, 2018).

### 3.2. Demographischer Wandel, wachsende Mittelklasse und Bildung

Subsahara Afrika verzeichnet das weltweit höchste Bevölkerungswachstum. Es wird erwartet, dass sich Afrikas Bevölkerungszahl in den nächsten 25 Jahren verdoppeln wird (vgl. World Bank, 2017; 43). Das steigende Arbeitskräftepotenzial bietet Chancen für Wirtschaftswachstum und einen höheren Lebensstandard. Sollten jedoch keine geeigneten politischen

Maßnahmen gefunden werden, wie diese junge Bevölkerungsschicht in wirtschaftliche Aktivitäten eingebunden werden, so birgt diese demographische Entwicklung die Gefahr steigender Arbeitslosigkeit und sozialer Instabilität (World Economic Forum, 2017: 53). Durch den Fachkräftemangel, den deutsche Unternehmen immer wieder bemängeln (Carlowitz, 2016), wird deutlich, dass Training und Bildung der jungen Arbeitskräfte notwendig ist. Insbesondere eine nachfrageorientierte Qualifizierung, etwa in den naturwissenschaftlichen und technischen Bereichen, ist anzustreben (World Bank, 2017: 3). Wenn die derzeitige Bildungspolitik vieler Subsahara Afrika Länder unverändert bleibt, wird weniger als ein Viertel der 450 Millionen neuen Arbeitsplätze geschaffen, die in den nächsten 20 Jahren benötigt werden (vgl. World Economic Forum, 2017).

Zu den grundlegenden Herausforderungen gehören die geringe Qualität und die mangelhafte Infrastruktur für Bildung. Dabei sind beispielsweise eine ausreichende Anzahl an Lehrkräften und Schulmaterialien sowie die Reduktion der Schülerzahl pro Klasse von Bedeutung. In Ghana teilen sich 2,6 Schüler ein Buch, in Mosambik 1,5 und in Äthiopien 1,1 (UNESCO Institute for Statistics, 2016). In Subsahara Afrika verbessert sich die Grundbildung durch die steigenden Ausgaben in diesem Sektor, der für Subsahara Afrika im Durchschnitt bei 15% der Staatsausgaben liegt (Durchschnitt der aktuellsten 3 Jahre von 2010-2015). Dadurch sind die relativen Investitionen in Bildung so hoch wie in keinem anderen Entwicklungsland. Der absolute Wert bleibt jedoch gering (World Bank, 2017: 43): So werden vom Staat in Oberschulen (Secondary School) jährlich pro Kind nur geringe Summen investiert: In Äthiopien 211 USD (2012), in Ghana 1.066 USD (2014), Kenia 313 USD (2015, Zahl für Grundschule, da keine andere vorhanden), Mosambik 470 USD (2013), Südafrika 2.567 USD (zum Vergleich, Deutschland: 10.983 USD p.a. in 2014) (UNESCO, o. J.). Deshalb besteht weiterhin erheblicher Nachholbedarf im Bereich der Ausbildung (Commerzbank AG, 2013: 15).

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 (vgl. AfDB; OECD; UNDP, 2017: 100–101). Die Informationen zur Zahl der Mittelklassehaushalte sind sehr unterschiedlich, da Mittelklasse unterschiedlich definiert wird: Die Zahl von 327 Millionen Haushalte (2010) in ganz Afrika, die von der African Development Bank (AfDB) errechnet wurde, umfasst die Einkommensgruppen 2 USD bis 20 USD pro Tag (in Kaufkraftparität). Das wäre eine Spannweite im Jahreseinkommen von 720 USD bis 7.200 USD. Betrachtet man die Zahl des „Upper Middle Income“ (10-20 USD pro Tag in Kaufkraft), so ist die Zahl der Haushalte mit 45 Millionen deutlich niedriger (aber seit 1980 verdoppelt) (AfDB, 2011). Betrachtet man die Fokussländer, so können in den Ländern mindestens zwischen 7 (Äthiopien) und 23 (Südafrika) Millionen Personen der unteren Mittelklasse bis oberen Einkommensklasse zugerechnet werden (Personen mit einem Jahreseinkommen größer 2000 USD<sup>13</sup>)<sup>14</sup>. Allerdings basieren diese Zahlen, aufgrund der sehr beschränkten Verfügbarkeit, auf Werten aus den Jahren 2005-2011 (je Land). Die aktuellen Werte dürften, unter Berücksichtigung der hohen Wachstumsdynamik der meisten Länder, deutlich höher sein. Allerdings sind die Gini-Koeffizienten<sup>15</sup> in den Ländern recht hoch (ungleiche Verteilung), so dass eine proportionale Hochrechnung die Größe der Mitteschicht überschätzen würde. Denn für die Länder Subsahara Afrikas gibt es keinen

---

<sup>13</sup> Die Berechnung erfolgte über die Weltbank Statistik zu Anteil der Bevölkerung mit weniger als 5,5 USD (PPP) am Tag basierend auf dem jeweils aktuellsten Jahr.

<sup>14</sup> Für Mosambik ist die Zahl 1 Million Personen aufgrund der geringen Bevölkerung.

<sup>15</sup> Der Gini-Koeffizient eines Landes gibt Auskunft über die Einkommensverteilung. Je höher der Gini-Koeffizient liegt, desto ungleicher die Verteilung des Volkseinkommens.

klaren Trend bei der Einkommensverteilung. Von den Fokusländern weisen Äthiopien (Gini 33,2 (2010)), Ghana (Gini 42,2 (2012)) und Mosambik (Gini 46) eine relativ stabile Einkommensverteilung auf. Nigeria (Gini 42) und Südafrika (Gini 63,4 (2011)) hingegen erfahren eine Verringerung des Einkommensanteils der „Mittelschicht“-Bevölkerungsgruppe (World Bank, o.J.).<sup>16</sup> Es ist auch festzuhalten, dass die Mittelklasse insbesondere in den urbanen Regionen wächst (UNECA, 2017: 36f).

Ein weiteres Indiz für eine wachsende Mittelklasse ist die Tatsache, dass Privatkonsum inzwischen ein wesentlicher Wachstumstreiber in den meisten Ländern ist. Ebenso kann das – wenngleich langsam – steigende Pro-Kopf-Einkommen (sowohl real 2010 in USD, als auch in Kaufkraftparität in internationalen USD) bei schrumpfender relativer Armut (-15 Prozentpunkte von 2002 bis 2013 auf 43% der Bevölkerung) als Hinweise für die wachsende Mittelschicht interpretiert werden (World Bank, o. J. a). Dabei muss aber festgestellt werden, dass gleichzeitig die absolute Anzahl an armen Menschen seit 1990 um 40% auf 407 Millionen Menschen in 2015 (bei einem Einkommen pro Tag unter 1,25 USD) gestiegen ist. Somit wächst die Dichotomie in der Region zwischen „reich“ und „arm“ (Asche, 2015). Allerdings ist dieser Anstieg der absoluten Armutszahlen seit 2002 zum Stillstand gekommen (UNECA, 2017: 35).

### 3.3. Urbanisierung

Urbanisierung spielt 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). Mit einer Urbanisierungsrate von 38% ist Subsahara Afrika weltweit die Region mit dem niedrigsten prozentualen Anteil der Bevölkerung, die in städtischen Ballungszentren wohnt. Zwischen 2000 und 2016 wuchs diese Rate stetig um jährlich 1,4% (World Bank, o. J. a).<sup>17</sup> Bis 2030 leben voraussichtlich mehr als 50%, bis 2050 mehr als 60% der Bevölkerung in Städten. Durch die Kombination von hohem Bevölkerungswachstum und Urbanisierung wird in Zukunft eine große Anzahl arbeitsfähiger Menschen in den städtischen Zentren leben (World Economic Forum, 2017, S. 53). Das städtische Durchschnittseinkommen ist um den Faktor drei bis fünf höher als der Landesdurchschnitt (Economist Intelligence Unit, 2013). Einerseits fördert die hohe Konzentration qualifizierter und talentierter Arbeitskräfte Innovationen und damit das Unternehmertum. Andererseits verstärkt sich dadurch der Druck auf die städtische Infrastruktur und die Arbeitsplatzschaffung (UNECA, 2017: 52). Obwohl der Anteil der urbanen Bevölkerung, die in Slums wohnt, zwischen 2000 und 2014 um knapp 10 Prozentpunkte (kumuliert) gesunken ist, bleiben die absoluten Zahlen der Slumbewohner auf hohem Niveau (UN-HABITAT, 2016). Ein Grundproblem bleibt der Preisanstieg in den urbanen Zentren, der häufig höher ist als die Einkommen und somit zu einer Armutsfalle führen kann. Dies hat in den Städten steigende Löhne zur Folge, führt aber auch zu höherer Kriminalität. Insgesamt weisen die urbanen Agglomerationen in Subsahara Afrika höhere Kosten für Unternehmen auf, als vergleichbare Städte in anderen Entwicklungsländern. Dies macht die Städte für eine Investition unattraktiv, insbesondere wenn in den Städten zusätzlich ein niedriges Umsatz-pro-Arbeitskraft-Verhältnis existiert, was in

---

<sup>16</sup> Die Gini-Koeffizienten für Nigeria und Mosambik sind aus UNECA (2017: 38) ohne spezifische Jahresangabe.

<sup>17</sup> Nur Ostasien hat sich mit 2,1% p.a. stärker urbanisiert.



einigen Städten der Fall ist (Lall et al., 2017: 96ff). Somit kann davon ausgegangen werden, dass vorerst die urbanen Regionen in Subsahara Afrika weniger als Produktionsstandorte, sondern vor allem als Absatzmarkt relativ interessant sind.

Betrachtet man den Urbanisierungsgrad in den Fokusländern im Jahr 2016, so stellt man fest, dass Ghana (54%) und Südafrika (65%) eine Urbanisierungsrate von größer 50% haben gefolgt von Nigeria mit 48%. Auf der anderen Seite ist das Ausmaß der Urbanisierung in Äthiopien (20%), Kenia (26%) und Mosambik (32%) sehr niedrig und diese Länder sind noch stark ländlich geprägt (World Bank, o. J. a). Betrachtet man das Verhältnis des landesweiten Pro-Kopf-Einkommens zu dem in der jeweiligen Hauptstadt im Jahr 2010<sup>18</sup>, so ist das Pro-Kopf-Einkommen in Ghanas und Kenias Hauptstädten um einen Faktor vier höher. Der Faktor in Nigeria, Mosambik und Äthiopien liegt bei dreimal höherem Pro-Kopf-Einkommen in der Stadt verglichen mit dem Landesdurchschnitt und in Südafrika liegt er bei zweimal (Economist Intelligence Unit, 2013; AfDB, o. J.). In den Fokusländern gibt es mehrere Großstädte mit mehr als 2 Millionen Einwohnern (in Klammern: Anzahl der Tier 2 Städte mit 800.000 - 2 Millionen Einwohnern): Südafrika 4 Städte (0), Nigeria 5 Städte (5), Kenia 1 Stadt (1), Äthiopien 1 Stadt (0), Ghana 1 Stadt (0) und Mosambik nur mit einer Tier 2 Stadt (Lall, 2017: 32 f).

Trotz eines hohen Anteils an Slumbewohnern sind diese Städte und die dort lebende Mittelschicht für Unternehmen als Absatzmarkt interessant. Somit führen die fortschreitende Urbanisierung sowie die Präsenz von schon bestehenden Agglomerationen in viele Ländern Afrikas zu wachsenden Märkten, die a) kaufkräftiger sind als der Landesdurchschnitt und b) leichter zugänglich sind.

### 3.4. Technischer Fortschritt und Digitalisierung

Der Telekommunikations-Boom der letzten Jahre zeigte sich zunächst in der rasanten Zunahme der Nutzung von Mobiltelefonen und wird heute und in Zukunft von der schnell expandierenden Internet-Infrastruktur angetrieben (lonel, 2016: 1). Ein Indikator für das Niveau der Digitalisierung im weitesten Sinn ist der ICT Development Index (IDI), der jährlich von der International Telecommunication Union (ITU) herausgegeben wird.<sup>19</sup> Dieser stuft Afrika weltweit gesehen als „Follower“ ein, da er nur 50% des weltweiten Durchschnitts erreicht. Des Weiteren ist die Spannweite zwischen den Ländern in der Region ebenfalls die größte der Welt, so dass hier in der Betrachtung differenziert werden muss. So variiert der IDI-Wert für die Fokusländer zwischen 4,95 (Südafrika), 4,05 (Ghana), 2,91 (Kenia), 2,6 (Nigeria), 2,32 (Mosambik) und 1,65 (Äthiopien). Damit hat keines der Länder den Weltdurchschnitt von 5,11 im Jahr 2016 erreicht. Dennoch ist eine absolute Verbesserung in den Ländern festzustellen, wenngleich kein nennenswerter Aufholprozess stattfindet (ITU, 2017: 63ff). Insgesamt kommt die ITU zu folgendem Ergebnis: „International connectivity has grown for LDCs, particularly those in Africa, and has brought down prices.“ (ITU. 2018: 11).<sup>20</sup>

---

<sup>18</sup> Die pro-Kopf-Einkommensdaten in den Städten sind Sondererhebungen, die nicht regelmäßig aktualisiert werden. Deshalb ist der aktuellste Wert aus dem Jahr 2010

<sup>19</sup> Der IDI setzt sich aus 11 Indikatoren zusammen, die in die drei Subindizes Zugang, Nutzung und Fähigkeit unterteilt sind (ITU, 2017).

<sup>20</sup> LDC steht für „Lesser Developed Countries“, also Entwicklungsländer.

Ein Überblick über einige Indikatoren im Zusammenhang mit IKT und Digitalisierung liefert die folgende Abbildung:

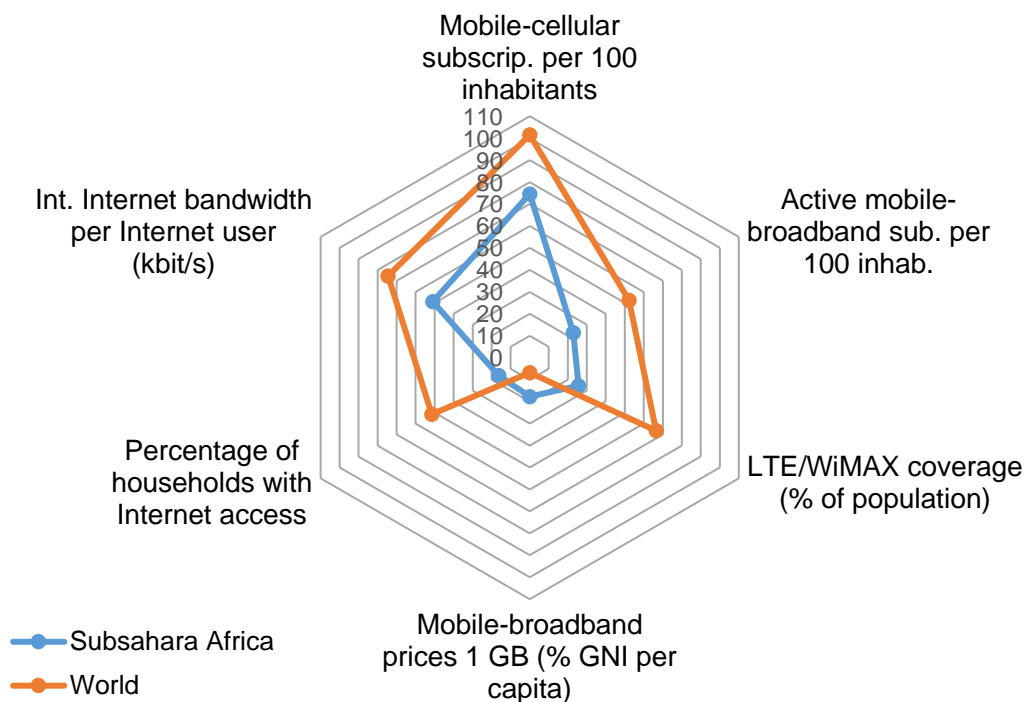


Abbildung 12 - IKT Kriterien Subsahara Afrika vs. Weltdurchschnitt 2016<sup>21</sup>

Quelle: ITU (2017). Country Profiles

Eine Folge der IKT-Ausweitung und -Verbesserung ist, dass Industrie 4.0 bzw. die Digitalisierung ein Thema auch in Afrika geworden sind. Sie beschreibt die Folgen des vermehrten Einsatzes digitaler Technologien auf die industrielle Produktion und wird auch in Subsahara Afrika ein bestimmender Faktor in der Prozess- und Fertigungsindustrie sein (vgl. Deloitte, 2016). Allerdings ist die Machine-to-Machine (M2M)<sup>22</sup> Nutzung mit 17,9 Millionen Verknüpfungen (2016) noch sehr gering (mit Abstand niedrigster Wert weltweit). Im Vergleich zu 2013 ist sie jedoch mit einer jährlichen Wachstumsrate von 28% gestiegen (ITU, 2017: 110). Eine Herausforderung bleiben die beschränkte Bandbreite von Internetverbindungen sowie ihre Zuverlässigkeit, die Voraussetzungen für ein funktionierendes System sind.

Auch der Bereich „Additive Manufacturing“ (3D-Druck) kann – sofern eine Marktreife der Technologie erreicht ist – ein zentrales Problem von Unternehmen lösen: 3D-Druck ermöglicht eine dezentrale Produktion von kleineren Mengen (vgl. Raji & Rafiq, 2017), was u. U. eine unternehmerische Lösung für den Umgang mit kleinen Märkten bei gleichzeitig hohen Transportkosten sein kann. In diese Kategorien fallen alle Länder in Subsahara Afrika, mit Ausnahme von Südafrika.

Solch ein technologisches „Leapfrogging“ ist in Subsahara Afrika weit verbreitet und ermöglicht umweltfreundliche, günstige und effektive Technologien, die ausländischen Investoren mit entsprechendem Know-how große Chancen bieten. So können aus der unzuverlässigen

<sup>21</sup> LTE und WiMAX sind drahtlose Zugangstechnologien zum Breitband Internet.

<sup>22</sup> M2M bezeichnet die digitale Vernetzung von Maschinen.



Energie- und Wasserversorgung, der mangelhaften Verkehrsinfrastruktur oder der lückenhaften Gesundheitsversorgung Möglichkeiten für Innovationen entstehen, die die Basis für adaptierte Lösungen für Probleme im Geschäftsumfeld bieten und gleichzeitig Geschäftspotentiale bieten können (Carlowitz, 2015). Beispiele finden sich im Gesundheitswesen (z.B. Cardiopad),<sup>23</sup> in der digitalen Finanzbranche (Mobile Payment, FinTech) oder beim Transport (Transportdrohnen). In diesen Bereichen überspringt Subsahara Afrika einzelne Innovationsstufen und ist teilweise fortschrittlicher entwickelt als Europa (Commerzbank AG, 2013: 13–14). Insbesondere der dezentrale Energiebereich bietet Chancen für ausländische Investoren. Durch das starke Bevölkerungs- und Wirtschaftswachstum, das bis 2030 eine Verdoppelung des Energieangebots voraussetzt, ist das Potenzial für erneuerbare Energien groß (IRENA, 2015: 6).

### 3.5. Bedeutung der Trends für Geschäftsaktivitäten in Subsahara Afrika

Der Entwicklungspfad Afrikas wird voraussichtlich nicht dem Pfad Asiens folgen (Landwirtschaft, dann verarbeitendes Gewerbe und final Dienstleistungsgesellschaft), sondern wird direkt von der Landwirtschaft die Transformation zum Dienstleistungssektor durchlaufen. Hieraus ergeben sich u. U. mittelbare Chancen für Unternehmen mit neuen Geschäftsmodellen in die Märkte einzutreten, wie es Volkswagen mit seiner integrierten Mobilitätsinitiative in Ruanda versucht. Dort werden Digitalisierungstechnologien und Car Sharing Services mit der Bereitstellung und letztlich Fertigung von PKWs kombiniert, um die Produkteinführung für KFZ zu gestalten (Volkswagen, 2018). Eine Fortschreitung der Digitalisierung bietet für deutsche Maschinenbauer einen Vorteil gegenüber chinesischen Wettbewerbern, die preiswettbewerbsfähiger sind. Der Aftersales Service wird durch „Remote Monitoring“ möglich/einfacher, wenn das Netz und die Bandbreite weiter ausgebaut werden. Dadurch können Maschinenbauer ihre Stärke im Service gegenüber den chinesischen Wettbewerbern besser ausspielen. Gerade die Entwicklungen im IKT-Bereich erhöhen die Transparenz in den afrikanischen Märkten und vereinfachen die Leitung und Aufsicht der Unternehmensaktivitäten deutscher Unternehmen. Basierend auf den neuen Technologien kann der 3D-Druck gerade das Ersatzteilgeschäft vereinfachen und damit die aktuelle, langwierige und kostspielige Importlösung für dieses Geschäft umgehen.

Die wirtschaftliche Transformation ermöglicht auch eine verstärkte Integration in die Weltwirtschaft, die über das Niveau des Rohstofflieferanten hinausgeht und somit mehr Wertschöpfung für die afrikanischen Länder beinhaltet. Gleichzeitig stabilisiert die mit der Transformation einhergehende Diversifizierung der Wirtschaft auch die Volkswirtschaft und macht sie unabhängiger von externen Schocks (wie z. B. Weltmarktpreisveränderungen bei Rohstoffen). Dies geht einher mit Deregulierungen in diversen Ländern, so dass marktwirtschaftliche Strukturen gestärkt werden oder sich langsam entwickeln. Dies stabilisiert die grundlegenden Rahmenbedingungen für unternehmerische Aktivitäten. All dies fördert das Wachstum der Mittelschicht, vor allem in den Städten.

---

<sup>23</sup> Das Cardiopad, 2009 von einem jungen Kameruner entwickelt, ermöglicht kardiologische Ferndiagnosen. Es kann von jedem angelegt werden und die Ergebnisse des EKGs gehen dann über das Internet an einen Kardiologen in z. B. der Hauptstadt. Dieser kann die Diagnose auf dem gleichen Weg digital zurücksenden. Der gesamte Vorgang dauert 20 Minuten und kostet einen Bruchteil herkömmlicher EKGs. Das Cardiopad eignet sich für ländliche Regionen, wo es keine Kardiologen gibt.

Diverse Indikatoren deuten darauf hin, dass die „obere“ Mittelschicht wächst, trotz anhaltender Ungleichverteilung und großer Armut. Diese Mittelschicht ist der Treiber für die direkte (KFZ, Gesundheitsprodukte) oder mittelbare Nachfrage (Maschinenbau, Chemie) nach Produkten der baden-württembergischen Unternehmen. Diese Mittelschicht ist in urbanen Regionen stärker vertreten, wo sie aufgrund der größeren geographischen und ökonomischen Dichte der Kunden für Unternehmen einfacher zu adressieren ist. Aus der wachsenden Mittelschicht entwickeln sich am ehesten neue Unternehmer (Carlowitz, 2017), die dann im formalen Sektor Firmen gründen, die ausländischen Unternehmen als Partner dienen können. Dies kann eine der Herausforderungen (siehe unten), nämlich den Mangel an qualifizierten Partnern, verringern.

Aus dem Trend der Urbanisierung ergeben sich wegen des infrastrukturellen Nachhol- und Ausbaubedarfes Chancen in der Bauwirtschaft sowie dazugehörige Planungsdienstleistungen. Nachgelagert könnte der Maschinenbau mit Bohrtechnik und Baumaschinen profitieren sowie Firmen aus dem Querschnittsthema Energieversorgung und Transportlösungen. Die schnell wachsende Urbanisierung wird schnell die Städte an ihre Absorptionskapazitäten bringen, so dass innovative Lösungen benötigt werden, wo sich Chancen für deutsche Ingenieursleistungen auf tun dürften. Dies gilt auch für moderne Umwelttechnologien.

## 4. Herausforderungen bei geschäftlichen Aktivitäten

### 4.1. Herausforderungen aus Literatur und Studien

Laut dem aktuellen Doing Business Bericht der Weltbank sind die geschäftlichen Rahmenbedingungen insgesamt schwierig. So befinden sich auf den letzten 40 Rängen 26 Länder aus Subsahara Afrika (World Bank, 2018). Ebenfalls von größerer Bedeutung sind Regularien, die Unsicherheiten verursachen, Kosten der Einhaltung induzieren und in größerer Komplexität resultieren. All diese Punkte erschweren Geschäftsaktivitäten. Trotz dieser und weiter unten beschriebener Herausforderungen haben 2016 über 90% der Unternehmen einen operativen Gewinn im Afrikageschäft ausgewiesen. Mehr als 80% 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) sind (Economist, 2017: 22; 30). Somit sind die Geschäfte in Subsahara Afrika schwierig, aber profitabel.

Verfolgt man als Markteintrittsstrategie den Export, so sieht man sich Problemen beim grenzüberschreitenden Handel gegenüber. So gehören 41 der 48 Subsahara Afrika-Länder zu den unteren 50% der Länder beim Kriterium „Einfachheit beim grenzüberschreitenden Handel“. Auch die mit Export in die Subsahara Afrika-Länder verbundenen Kosten sind verglichen mit dem OECD-Durchschnitt hoch: Die Kosten für alle benötigten Dokumente liegen in allen Subsahara Afrika-Ländern mindestens bei dem zweieinhalbfache des OECD-Durchschnitts von 25 USD. Zehn Länder in Subsahara Afrika haben Kosten für Importdokumente von mehr als 500 USD. Bei den Kosten des eigentlichen Grenzübertritts (Zollkontrolle, Lagerkosten, u. ä.) liegen mehr als die Hälfte der Länder Subsahara Afrikas um ein Fünffaches höher als der OECD-Durchschnitt von 111 USD (World Bank, 2018).

Die Logistiksituation bietet auf allen Ebenen (Kosten, Dauer, Zuverlässigkeit, Qualität) große Herausforderungen in Subsahara Afrika. Aber Südafrika und Kenia waren im Logistics Performance Index (LPI) 2016<sup>24</sup> besser bzw. knapp schlechter als China. Die anderen Fokusländer lagen deutlich dahinter (World Bank, o. J. b). Allerdings schneiden alle Subsahara Afrika Länder beim Liner Shipping Connectivity Index<sup>25</sup>, der den Grad der Einbindung eines Landes in die internationalen Schiffrouten misst, durchweg schlecht ab. Das heißt, logistisch sind Exporte nach Subsahara Afrika und auch in die Fokusländer sehr schwierig zu gestalten, aufgrund der schlechten internationalen Anbindung (UNCTAD, o.J. c). Dass die Distributionskosten massiv steigen und die Zuverlässigkeit nachlässt und was dies für Unternehmen bedeutet, haben Carlowitz/Röndigs (2016) für Westafrika gezeigt.

Der Zugang zu Finanzierung ist im Subsahara Afrika-Geschäft für so gut wie alle Länder eine Herausforderung. Zwei Drittel der Länder gehören zu den 50% weltweit, in denen es am schwierigsten ist, einen Kredit zu erhalten. In der Konsequenz haben in 80% der Länder weniger als 10% der Bevölkerung und der Unternehmen in den letzten 5 Jahren einen Kredit

---

<sup>24</sup> Der LPI bewertet die Leistungsfähigkeit der logistischen Rahmenbedingungen eines Landes. Dies geschieht anhand der Kriterien Kosten, Effizienz an den Grenzen, Qualität der Logistikdienstleistungen, Pünktlichkeit, Track und Trace Möglichkeiten. Der Index geht von 1-5, wobei 5 die leistungsfähigste Logistik ist.

<sup>25</sup> Der Index zeigt die Einbindung eines Landes in die internationalen Schiffrouten. Das Land mit der besten Einbindung (meisten Verbindungen) erhält einen Wert 100. Alle anderen Länder werden proportional berechnet, so dass der Index einen Wert von 0 bis 100 hat.

von privaten oder öffentlichen Institutionen erhalten (World Bank, 2018). Investitionen in Subsahara Afrika werden zu 75% aus den eigenen Mitteln finanziert. In den Fokusländern reicht die Spannbreite von 83% in Äthiopien und ca. 75% in Ghana bis zu knapp unter 60% in Kenia und etwas über 50% in Nigeria, wobei in den beiden letzteren ein weiterentwickeltes Bankensystem existiert (World Bank, 2013a; World Bank, 2013b; World Bank, 2014; World Bank, 2015). Dieser schwierige Zugang zu Finanzierung behindert bzw. verhindert teilweise den Ablauf geschäftlicher Transaktionen. Investitionstätigkeiten werden erschwert und damit reduziert. Deutsche Unternehmen sehen aus ihrer Sicht Finanzierung ebenfalls als Haupthindernis, da es von deutscher Seite her auch nur beschränkte und (administrativ) schwer zugängliche Finanzierungsmöglichkeiten gibt (vgl. Umfrageauswertung in Kapitel 4.2).

Im weitesten Sinne mit der Finanzierung zusammenhängend ist die Währungs- und Wechselkursproblematik in den meisten Ländern. 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 Produktion. 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 80 CEOs, die ein Unternehmen in Afrika leiten, sehen dies als besorgniserregend an (2017: 7).

Wenn der Markteintritt über eine rechtlich etablierte Vertriebs- oder Tochtergesellschaft laufen soll, sind die dafür erforderlichen Unternehmensgründungen langwierig. In mehr als 22 Subsahara Afrika-Ländern dauert es mehr als 20 Tage ein Unternehmen zu gründen. (OECD: 8,5 Tage) (World Bank, 2018). 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). Dies behindert die Gründung von Tochtergesellschaften, vor allem vor dem Hintergrund der kleinen Märkte für die diversen Industrien.

Darüber hinaus sind viele weitere Standortfaktoren laut dem Enterprise Survey der Weltbank<sup>26</sup> (World Bank, o. J. c) in Subsahara Afrika, hier mit Schwerpunkt auf die Fokusländer, problematisch. Die Situation bei der Durchsetzung von Verträgen ist schwierig. Die Dauer eines Rechtsstreites ist etwas höher als in der OECD, die Rechtskosten sind fast doppelt so hoch wie in der OECD. Korruption ist nach wie vor ein geschäftsbehindernder Faktor in vielen Ländern. In Nigeria, Ghana und Äthiopien ist der Anteil an Unternehmen gestiegen, die Korruption als Hindernis sehen; in Kenia ist das Korruptionsniveau zwar noch verhältnismäßig hoch, aber im Zeitverlauf gesunken. Auch das Thema zuverlässige Stromversorgung wird in fast allen Ländern sehr kritisch gesehen, selbst in Südafrika sehen 20% der Befragten die Stromversorgung als Hindernis an (World Bank, 2018).

Zuletzt muss noch auf die Qualität der politischen und staatlichen Institutionen hingewiesen werden, da diese den übergeordneten Rahmen stellen. Gemessen am Country Policy and Institutional Assessment (CPIA)<sup>27</sup> sieht die Weltbank eine Verschlechterung bei 40% der 38

---

<sup>26</sup> Diese Umfragen werden nicht in allen Ländern regelmäßig durchgeführt, so dass sich die Aussagen auf verschiedene Jahre beziehen. Der historische Vergleichswert ist immer 2007, wohingegen die aktuellen Jahre je nach Land 2013 bis 2015 sind.

<sup>27</sup> Der CPIA erfasst die Qualität von Politik und Institutionen über 16 Kriterien hinweg, die sich mit vier Politikbereichen befassen: 1) Wirtschaftspolitik, 2) Strukturpolitik, 3) Management im öffentlichen Dienst, 4) Sozialpolitik. Die Bewertung erfolgt auf quantitative und qualitativer Basis.

untersuchten Länder in Subsahara Afrika. Allerdings sind alle Fokusländer deutlich über dem Durchschnitt der Region (World Bank, 2017). Darüber hinaus existieren auch bürokratische Herausforderungen wie bei der Steuerbürokratie, dem Zugang zu Lizenzen und langen Bearbeitungszeiten von Anträgen, z. B. Bauanträge, Stromanschlüsse (World Bank, o. J. c).

Abschließend soll noch kurz auf unternehmensinterne Hindernisse hingewiesen werden. So führt der Economist ein bezeichnendes Zitat an:

*“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.

## 4.2. Herausforderungen aus durchgeführten Interviews mit IHKs und AHKs

Um die teilweise generischen Beurteilungen der Hindernisse im geschäftlichen Alltag von Unternehmen aus Sicht deutscher Wirtschaftsvertreter zu konkretisieren und zu beurteilen, wurden Interviews mit IHKs und Verbänden in Baden-Württemberg sowie vier AHKs in Subsahara Afrika geführt. Die dort genannten Herausforderungen sind vor allem folgende:

- Fehlende Kenntnisse über Märkte, Partner vor Ort sowie mögliche Förderinstrumente. Der schwere und lückenhafte Zugang zu relevanten Informationen verhindert häufig den Markteintritt und gilt als ein sehr relevantes Hindernis bei der Entscheidung, ob in einen Markt in Subsahara Afrika eingetreten wird oder nicht. Carlowitz (2016) fand einen wahrgenommenen Mangel an relevanten Informationen, wie z. B. systematische, konkrete und geschäftsrelevante Informationen zu den einzelnen Branchenmärkten (z. B. wie groß Absatzpotentiale sind). Auch die Kenntnis der diversen Quellen war nicht weit verbreitet. So fordern auch Felbermayr und Yalcin (2016:10) u. a., dass die Informationsbereitstellung gefördert werden soll.
- Das Problem der Finanzierung sowie der Exportabsicherung, wie oben schon angesprochen, steht auch im Mittelpunkt der Interviews. Dabei geht es nur bedingt um die Finanzierungskosten, sondern genauso um den Zugang zu Finanzierungen. Es besteht eine Finanzierungslücke (die Experten waren sich nicht ganz einig in welcher Höhe) zwischen 200.000 und 2 Mio. Euro für Geschäfte, sei es Güterexport oder kleineres Projektgeschäft. Die Beantragung von Finanzierung sowie Exportabsicherung bei den verschiedenen Institutionen – ob staatlich oder privat – ist kompliziert, der Genehmigungsprozess langwierig, der Selbstbehalt im internationalen Vergleich sehr hoch und die Projektkriterien für Mittelständler i. d. R. sehr schwer erfüllbar. Eine empirische Untersuchung von Carlowitz (2016) hat gezeigt, dass mehrere Mittelständler aus dem Maschinenbau und der Medizintechnik, die in Afrika schon länger aktiv sind, inzwischen auf Hermes Absicherungen und geförderte Finanzierungen von DEG und

KfW weitestgehend verzichten. Positiv wurden die „German Desks“ in Kenia und Nigeria erwähnt, die durch eine Refinanzierung einer lokalen Geschäftsbank durch Mittel der DEG in der Lage sind, Geschäfte mit deutschen Unternehmen zu finanzieren und somit den Zugang zu Finanzierung zu gewähren. Die Finanzierungsbedingungen erfolgen dann zu lokalen Konditionen und den typischerweise höheren Zinssätzen.

- Die Identifikation und Qualifizierung von lokalen Partnern, sei es für Vertrieb, After Sales Service oder Logistik, stellt interessierte Unternehmen vor Probleme aufgrund des fehlenden Netzwerkes. Qualifizierte Partner sind für das gängigste Markteintrittsmodell, den Export an einen lokalen Partner, der dann die Distribution und, wo nötig, den After Sales Service übernimmt, von hoher Bedeutung. Gerade in der Medizintechnik und im Maschinenbau ist After Sales Service bedeutend (Carlowitz, 2016). Qualifizierte Partner sind u. a. solche, die auch entsprechende Fachkräfte haben, die den technischen Service auch durchführen können. Dies führt zum nächsten Hindernis.
- Fachkräftemangel vor allem im technischen Bereich wurde teilweise erwähnt, gerade im Zusammenhang mit After Sales Service von technischen Produktherstellern (z. B. Maschinenbau, Medizintechnik). Dieser Fachkräftemangel beschränkt sich nicht zwingend auf eigene Angestellte, sondern umfasst auch Mitarbeiter von lokalen Partnern, die den Service im Auftrag der deutschen Firma durchführen sowie Fachkräfte bei den Endkunden, die teilweise keine fachkundige Bedienung der Geräte und Anlagen durchführen können.
- Korruption wurde von den Experten der Kammern auch teilweise als ein Problem identifiziert. Carlowitz (2016) findet, dass es vor allem bei Geschäften mit den Regierungen als Kunden zu vermehrten Korruptionsvorfällen kommt. Einige Unternehmen haben begonnen, sich auf das reine Privatgeschäft zu fokussieren, auch wenn das bedeuten kann, dass auf große Ausschreibungen nicht geboten wird.
- Währungsrisiken und Devisenverfügbarkeit, letzteres vor allem in Äthiopien, wurde erwähnt. Diese hemmen die Bestellungen von Importen, weil die Devisen für die Bezahlung nicht vorhanden sind. In vielen Ländern ist es immer wieder ein Thema, in Äthiopien aktuell besonders gravierend. Dies dürfte mit dem Bau des großen Renaissance Dams am Nil zusammenhängen, für dessen Fertigstellung viel importiert wird und entsprechend auch Devisen benötigt werden.
- Für Ghana wurden noch Herausforderungen bei der Wareneinfuhr erwähnt.

### 4.3. Herausforderungen aus der Befragung von Unternehmen

Im Monat März wurde ein Fragebogen an ca. 40 Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe, vornehmlich aus Baden-Württemberg, versandt. Es gab 14 Rückläufer, die ausgewertet wurden. Befragt wurden Geschäfts- oder Vertriebsverantwortliche für das (Subsahara) Afrikageschäft. Fünf der Unternehmen haben einen Umsatz von kleiner 100 Mio. Euro und die anderen neun von größer 100 Mio. Euro. Zehn der Unternehmen sind Familienunternehmen mit verschiedenen Umsatzgrößen. Die wesentlichen Branchen, die vertreten sind, sind erneuerbare Energien, Maschinenbau i. w. S. sowie der Gesundheitsbereich. Es sind alle gängigen Markteintrittsformen vertreten, wobei der direkte Export und vor allem der Export an einen lokalen Distributor, mit Abstand am gängigsten sind. Marktbearbeitung über Vertriebsgesellschaften ist ebenfalls häufig genannt. Tochtergesellschaften sind vor allem in Südafrika (hier vereinzelt auch mit Produktion) sowie in Nigeria und Kenia zu finden.

Die Ergebnisse der Befragung zeigen (vgl. Abbildung 13), dass die Finanzierung von Geschäften in Subsahara Afrika das größte Hindernis ist. Die Unternehmen mit einem Umsatz unter 100 Mio. Euro sehen hierin ein deutlich größeres Hindernis als die befragten Großunternehmen. Letztere können Geschäfte leichter aus dem eigenen Cash Flow finanzieren oder haben leichter Zugang zu Bankkrediten, aufgrund der besseren Möglichkeit, Banken eine Sicherheit zu bieten. Devisenknappheit wurde auf einige Länder beschränkt, ist also kein flächendeckendes Problem in Subsahara Afrika, aber in den Ländern wo sie existiert (vor allem Äthiopien und Angola) eine große Herausforderung.

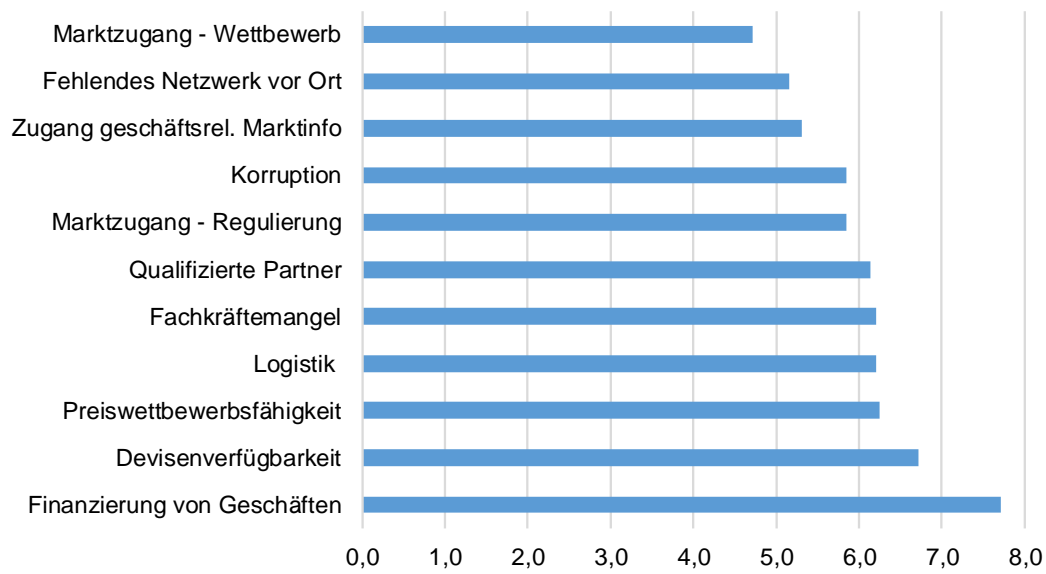


Abbildung 13 – Bewertung der Herausforderungen im Subsahara Afrikageschäft (Skala 1 - 10, 10 = größte Herausforderung); Quelle: Befragung 2018

Im operativen Bereich liegen die drei Herausforderungen Fachkräftemangel, Logistik und Verfügbarkeit von qualifizierten lokalen Partnern alle nah bei einander auf hohem Niveau. Interessanterweise schätzen Unternehmen, die noch nicht so lange in Subsahara Afrika tätig sind, alle Herausforderung als weniger relevant ein, als Unternehmen mit langjähriger Subsahara Geschäftserfahrung. Einzige Ausnahmen sind die Bereiche Finanzierung und Logistik, die auch exportierende Unternehmen unmittelbar betrifft. Dies ist u. a. auf die mangelnde Erfahrung im Afrikageschäft und die gewählte vorherrschende Markteintrittsform zurückzuführen. Die meisten Unternehmen treten in einem ersten Schritt über Exporte und Zusammenarbeit mit einem lokalen Partner, der die Distribution vor Ort verantwortet, in neue Märkte ein. Viele der abgefragten Herausforderungen betreffen neu in die Subsahara Afrika Märkte eingetretenen Unternehmen nicht unmittelbar bei einer Marktbearbeitung über Exporte mit einem lokalen Partner.

Als große Herausforderung wird der Preiswettbewerb bzw. das Preisniveau wahrgenommen. Vor allem die chinesischen Produkte werden mit großen Preisvorteilen angeboten (teilweise Faktor zwei bis drei Mal so günstig, je nach Branche). Dies ist in doppelter Hinsicht ein Problem, da die chinesischen Hersteller einerseits über den Preis einen Wettbewerbsvorteil erlangen und andererseits der Preis deutscher Produkte oft die Kaufkraft der Kunden in Subsahara nicht widerspiegelt. Die Unternehmen waren sich einig, dass ein Preiskampf nicht zu gewinnen sei und vor allem dem hohen Qualitäts- und Lösungsansatz deutscher Unternehmen widerspricht. Nichtsdestotrotz kann es sinnvoll sein, Produkte für die Subsahara Märkte



(und weltweiten Märkte mit ähnlicher Anforderung) anzupassen oder zu entwickeln, um sich dem lokalen Preisniveau anzunähern.

Als nächstes wurde gefragt, welche Maßnahmen den Markteintritt und die Umsatzsteigerung der Unternehmen unterstützen würden. Abbildung 14 zeigt die Einschätzung zu den diversen Unterstützungsmaßnahmen durch alle befragten Unternehmen. Es ist deutlich zu erkennen, dass durchgängig die Förderinstrumente im Hinblick auf den Markteintritt als wichtiger bewertet werden als für die Umsatzsteigerung. Deshalb ist der Schluss zulässig, dass Unternehmen, wenn sie den Einstieg in die afrikanischen Märkte geschafft haben, grundsätzlich weniger Unterstützung benötigen. Ausnahmen hiervon sind das Thema Finanzierung und Devisenbeschränkung, da diese den operativen Ablauf beeinflussen, unabhängig von der Erfahrung. Auch eine finanzielle Unterstützung von Ausbildungsmaßnahmen vor Ort wird als markteintrittserleichternd und umsatzsteigernd bewertet, da es das Problem des Fachkräftemangels adressiert. Eine konkrete Ausgestaltung einer solchen Maßnahme ist notwendig.

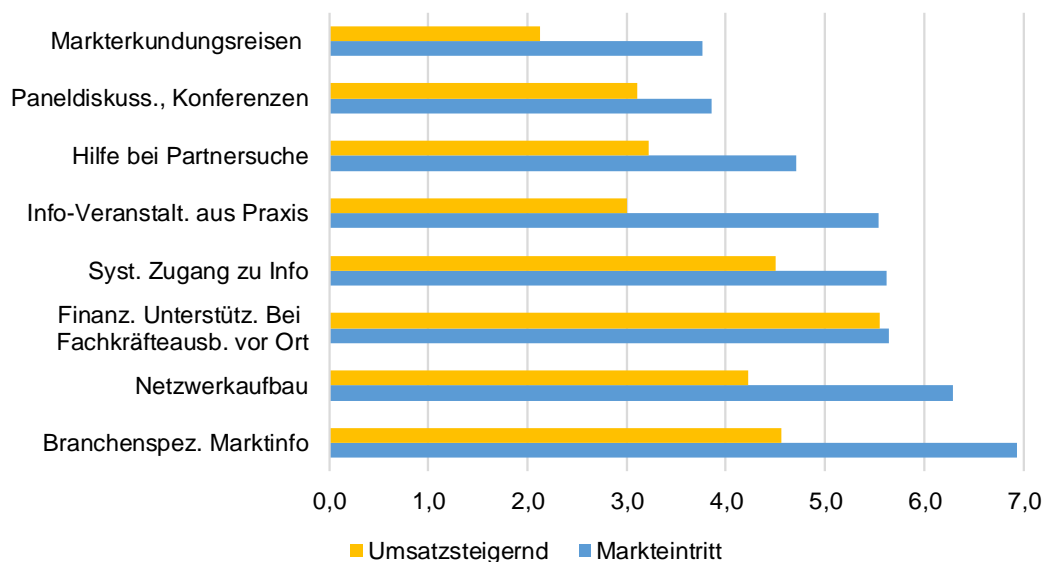


Abbildung 14 – Bewertung von Unterstützungsmaßnahmen im Subsahara Afrikageschäft (Skala 1- 10, 10 = größte Unterstützung); Quelle: Befragung 2018

Unterscheidet man bei der Bewertung der Fördermaßnahmen zwischen den Einschätzungen von Unternehmen unterschiedlicher Größe und Erfahrung im Afrikageschäft, so sind es vor allem die kleinen und neuen Unternehmen, die in allen Bereichen die Fördermaßnahmen als wichtiger einstufen. Dies deutet daraufhin, dass kleine und neue Unternehmen im Afrikageschäft einen größeren Unterstützungsbedarf haben.

Geschäftlich relevante Informationen den Unternehmen einfach zugänglich zu machen, sowie Unterstützung beim Auf- und Ausbau von Netzwerken wird als wichtig bewertet. Dies ist etwas widersprüchlich zur Einschätzung der Herausforderungen, wo Netzwerk und Informationen als relevant aber relativ geringes Hindernis gesehen wurden. Dabei ist darauf hinzuweisen, dass das Niveau der Einschätzung in beiden Fällen ähnlich ist.

Auf die Frage nach der Bewertung von bestehenden Förderinstrumenten in ihrer Nützlichkeit für das Afrikageschäft werden die ganzen Finanzierungs- und Absicherungsinstrumente (Euler Hermes, KfW-Bank IPEX, DEG) als eher wenig hilfreich eingestuft. Das hat i. d. R. zwei Gründe:



- 1) die Finanzierungssummen müssen hoch sein, damit die Förderinstitutionen das Geschäft absichern oder finanzieren (Aussagen schwanken hier zwischen mindestens 500.000 und 2 Mio. Euro).
- 2) der bürokratische Aufwand ist zu groß.

Somit sehen vor allem mittelständische Unternehmen nur eine geringe Unterstützung bei der Finanzierung ihrer Afrikageschäfte. Positiv bewertet wird de veloPPP (obwohl einige auch von hohen bürokratischen Hürden sprechen) sowie das Programm AfrikaKommt, das die Herausforderung Fachkräftemangel adressiert. Das AHK-System wird insbesondere bei den operativen Themen eines Markteintritts als sehr positiv bewertet und die Veranstaltungen des Afrika Vereins der deutschen Wirtschaft werden im Hinblick auf Netzwerkbildung positiv bewertet, allerdings vor allem von größeren Unternehmen.

In Summe zeigt die Befragung der Experten, dass Hilfestellungen beim Markteintritt wichtiger sind als beim Thema Umsatzsteigerung. Außerdem scheint der Unterstützungsbedarf kleinerer Unternehmen grundsätzlich höher zu sein. Somit sollte eine stärkere Fokussierung der Förderinstrumente auf baden-württembergische Unternehmen stattfinden, die vor dem Markteintritt in ein Subsahara Afrika Land stehen sowie auf mittelständische Unternehmen.

## 5. Zusammenfassung

Subsahara Afrika ist eine Region, die durch ihre hohen Wachstumsraten besticht und deshalb perspektivisch von Bedeutung ist. Es ist aber auch eine Region, die erst dabei ist attraktive Marktgrößen zu entwickeln. Insbesondere die genannten Trends der demographischen Entwicklung, der Digitalisierung, der wirtschaftlichen Transformation und der Urbanisierung bieten viele Chancen nicht nur im Sinne der Marktpotentiale, sondern auch in Bezug auf den Marktzugang und den adäquaten Geschäftsmodellen.

Betrachtet man die Erfahrungen von Unternehmen, die im Afrikageschäft aktiv sind, so zeigen sich verschiedene operative Herausforderungen für die Unternehmen, insbesondere in den Bereichen Zugang zu Finanzierung, Fachkräftemangel, zuverlässige und relevante Marktinformationen und zuverlässige Netzwerke. Trotz der Herausforderungen ist es aufgrund der rasanten Entwicklung für baden-württembergische Unternehmen wichtig, zeitnah den Markteintritt zu vollziehen, um sich frühzeitig für die Ausschöpfung der Chancen zu positionieren. Da die Rahmenbedingungen in den meisten Ländern Subsahara Afrikas nach wie vor schwierig sind, ist es sinnvoll, Unternehmen beim Auf- und Ausbau ihres Subsahara Afrikageschäfts zu unterstützen. Die vorgelegte Studie bietet Ansatzpunkte für das Land Baden-Württemberg, wie es seine Unternehmen im Afrikageschäft unterstützen kann. Dabei ist eine Schwerpunktlegung auf die Maßnahmen mit direktem Einfluss auf den Markteintritt und zur Unterstützung von Unternehmen vor Ort am zielführendsten. Eine Fokussierung auf die Maßnahmen, die insbesondere das Afrikageschäft von mittelständischen Unternehmen fördern, ist im baden-württembergischen Kontext von besonderer Bedeutung.

## 6. Literatur

1. AfDB (o.J.). *Statistics*. Verfügbar unter: <https://www.afdb.org/en/knowledge/statistics/> letzter Zugriff am: 30.03.2018
2. AfDB (2011). *The Middle of the Pyramid: Dynamics of the Middle Class in Africa*. Market Brief, April 20, 2011.
3. AfDB; OECD; UNDP (2017). *African Economic Outlook 2017. Special Theme: Entrepreneurship and Industrialisation*. 16.
4. AHK Ghana (2018). Telefoninterview vom 26.3.2018.
5. Analyze Africa (2017). *The Africa Investment Report 2017*. U.K.
6. Asche, Helmut (2015). *Down to Earth Again: The Third Stage of African Growth Perceptions*, in: *Africa Spectrum*, 50, 3, 123–138.
7. Carlowitz, Philipp von (2015). *Das nächste große Ding*, in: *Afrika Wirtschaft*, 5, 24-25.
8. Carlowitz, Philipp von; Röndigs, Alexander (2016): *Distribution in Westafrika*. SpringerGabler Verlag, Wiesbaden. (English: *Distribution in West Africa*)
9. Carlowitz, Philipp von (2016). *Sichtweise der deutschen Wirtschaft auf Potentiale und unternehmerische Herausforderungen in Afrika*. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit (BMZ), Berlin.
10. Carlowitz, Philipp von (2017). *Unternehmertum in Afrika - Eine Bestandsaufnahme*, in: Schmidt, T.; Pfaffenberger, K.; Liebing, S. (Hrsg.). *Praxishandbuch Wirtschaft in Afrika*. SpringerGabler Verlag, Wiesbaden.
11. Commerzbank AG. (2013). *Renaissance in Subsahara-Afrika. Länderinformationen – Group Risk Research*. Frankfurt am Main.
12. Deloitte (2016). *Is Africa ready for digital transformation. Industry 4.0*.
13. Deutsche Bundesbank (2017). *Bestandserhebung über Direktinvestitionen*. Statistische Sonderveröffentlichung 10, April 2017. Frankfurt am Main
14. Felbermayr, G.; Yalcin, E. (2016). *Engagement der deutschen Wirtschaft in afrikanischen Staaten*: ifo Forschungsbericht Nr. 71. ifo-Institut, München.
15. Gossmann, C.; Peters, S. (2017). *Strategische Partnerschaft Digitales Afrika*. Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ), Berlin.
16. GTAI (2018). *Branchen Check (aller Fokusbereiche)*. GTAI, Bonn. Verfügbar unter: <https://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Maerkte/branchen.html>Letzter Zugriff am: 30.3.2018
17. IMF (o. J.). *World Economic Outlook Database, October 2017*. Verfügbar unter: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx> letzter Zugriff am: 10.1.2018.
18. IMF, (2017). *World Economic Outlook, October 2017*. Verfügbar unter: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx> letzter Zugriff am: 19.2.2018.
19. International Renewable Energy Agency (2015). *Africa 2030: Roadmap for a Renewable Energy Future*.
20. Ionel, Z. (2016). *Afrikas Wirtschaftswachstum*, EPRS, Wissenschaftlicher Dienst des Europäischen Parlaments.
21. ITU (2017). *Measuring the Information Society Report 2017*, Volume 1 & 2. International Telecommunication Union. Geneva.
22. ITU (2018). *ICTs, LDCs and the SDGs: Achieving universal and affordable Internet in the least developed countries - Executive summary*. International Telecommunication Union. Geneva.
23. Kochhar; Rakesh (2015). *A Global Middle Class Is More Promise than Reality: From 2001 to 2011, Nearly 700 Million Step Out of Poverty, but Most Only Barely*. Washington, D.C. Pew Research Center.

24. Lall, S. V.; Henderson, J. V.; Venables, A. J. (2017). *Africa's Cities - Opening Doors to the World*. World Bank Group, Washington (D.C).
25. PwC (2017). *The Africa business agenda Changing gear* (6<sup>th</sup> edition). South Africa.
26. Raji & Rafiq. (2017). *Additive manufacturing: Implications for African economies*.
27. Statistisches Landesamt Baden-Württemberg (o. J.). *Aussenhandelsdatenbank*. Verfügbar unter: <https://www.statistik-bw.de/AHDB/> letzter Zugriff am: 28.2.2018.
28. The Economist (2017). *The 2017 African Business Outlook Survey*. The Economist Corporate Network, Johannesburg.
29. The Economist Intelligence Unit (2013). *Growing African Cities. Helping you size the market*. London.
30. UN-HABITAT (2016). *World Cities Report 2016*.. Verfügbar unter: <https://unhabitat.org/books/world-cities-report/> letzter Zugriff am: 30.01.2018.
31. UNCTAD (o. J. a). *Statistical Database - National Accounts*. Verfügbar unter: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> Letzter Zugriff am:24.1.2018.
32. UNCTAD (o. J. b). *Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1970-2016*. UNCTAD STAT. Verfügbar unter; <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=96740> letzter Zugriff am: 16.1.2017.
33. UNCTAD (o. J. c). *Liner Shipping Connectivity Index*. Verfügbar unter: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx>letzter Zugriff am: 24.3.2018.
34. UNDP (2016). *Human Development Report 2016 - Human Development for Everyone*. Geneva.
35. UNECA (2017). *Urbanization and industrialization for Africa's transformation*, Vereinte Nationen. Economic report on Africa.
36. UNESCO (o. J.). *Country Profiles*. Verfügbar unter: [http://uis.unesco.org/en/home#tabs-0-uis\\_home\\_top\\_menus-3](http://uis.unesco.org/en/home#tabs-0-uis_home_top_menus-3) letzter Zugriff am:28.3.2018.
37. UNESCO Institute for Statistics (2016). *School resources and learning environment in Africa. Key results from a regional survey on factors affecting quality of education (August 2016)*.
38. Volkswagen AG (2018). *Neue Marktpotentiale in Afrika – Volkswagen gründet Unternehmen für Mobilitätslösungen in Ruanda*. Presse Information vom 18.1.2018. Wolfsburg/Kigali.
39. World Bank (o. J. a). *World Development Indicators*. Database. letzter Zugriff am: 04.01.2018.
40. World Bank (o. J. b). *Logistics Performance Index (LPI)*. Verfügbar unter: <https://lpi.worldbank.org/> letzter Zugriff am: 28.3.2018.
41. World Bank (o. J. c). *Enterprise Survey Database*. Verfügbar unter; <http://www.enterprisesurveys.org/data> letzter Zugriff am: 26.3.2018.
42. World Bank (2013a). *Enterprise Survey: Ghana Country Profile 2013*. Verfügbar unter: <http://www.enterprisesurveys.org/reports> letzter Zugriff am: 22.3.2018.
43. World Bank (2013b). *Enterprise Survey: Kenya Country Profile 2013*. Verfügbar unter: <http://www.enterprisesurveys.org/reports> letzter Zugriff am: 22.3.2018.
44. World Bank (2014). *Enterprise Survey: Nigeria Country Profile 2014*. Verfügbar unter: <http://www.enterprisesurveys.org/reports>letzter Zugriff am: 22.3.2018,
45. World Bank (2015). *Enterprise Survey: Ethiopia country Profile 2015*. Verfügbar unter: <http://www.enterprisesurveys.org/reports> letzter Zugriff am: 22.3.2018.
46. World Bank (2016). *Global Indicators of Regulatory Governance. Key Findings*. Verfügbar unter: <http://rulemaking.worldbank.org/key-findings> letzter Zugriff am: 22.03.2018.
47. World Bank (2017). *Africa's Pulse*. No. 15, April 2017. World Bank, Washington, DC. Verfügbar unter: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/26485>letzter Zugriff am: 30.01.2018.
48. World Bank (2018). *Regulations and Taxes*. Enterprise Surveys. Verfügbar unter <http://www.enterprisesurveys.org/data/exploretopics/regulations-and-taxes> letzter Zugriff am: 20.03.2018

49. World Economic Forum (2017). *The Africa Competitiveness Report 2017. Addressing Africa's Demographic Dividend*. Genf.
50. WTO (n. d.). *Statistic database - Time series in international trade*. Verfügbar unter: <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E> letzter Zugriff am: 17.1.2018.

# Anhang

## 1. Anhang: Methodik zur Priorisierung der Länder

Ausgangspunkt waren alle 48 Länder, die vom IMF als Subsahara Afrika-Länder klassifiziert sind. Aus diesen wurden die Fokusländer mithilfe eines dreistufigen Verfahrens identifiziert. In der ersten Stufe wurden sehr allgemeine und harte Ausschlusskriterien angewendet, die in der zweiten Ausschlussrunde verfeinert wurden. In der finalen dritten Stufe wurde ein Scoring-Modell entwickelt, um aus den 14 verbliebenen Ländern die Fokusländer auszuwählen. Insgesamt liegen der Auswahl über 20 Kennzahlen zugrunde.

### Schritt 1: Auswahlkriterien

Das Vorgehen war in diesem Schritt zweigeteilt. Mit einem ersten Filter wurden von den 48 Ländern 25 aufgrund ihrer ausreichenden Bevölkerungsgröße und Erfüllung minimaler politischer Stabilität und Rahmenbedingungen ausgewählt. Im zweiten Filter wurden Wirtschaftliche Größe und absolutes wirtschaftliches Wachstum ergänzt. Daraus ergaben sich 14 Länder. Die angelegten Kriterien und Ländergruppen sind in der folgenden Darstellung gezeigt:

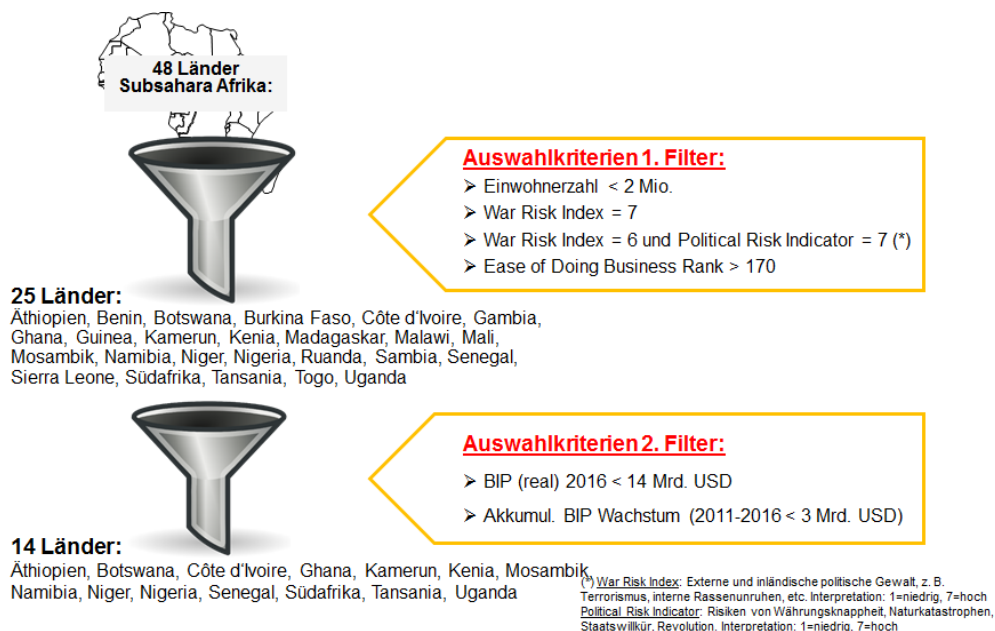


Abbildung 15 - Grobe Filterkriterien<sup>28</sup>

### Schritt 2: Scoring-Modell

Die verbliebenen 14 Länder wurden systematisch, basierend auf 20 Indikatoren über ein Scoring-Modell, bewertet und verglichen. Die verwendeten Indikatoren wurden in drei Oberpunkten zusammengefasst:

- 1) Makroökonomische Sicht: Kennzahlen sind das BIP, durchschnittliche jährliche Wachstumsrate 2011-2016, prognostizierte jährliche Wachstumsrate 2016-2022 und Diversifizierungsindex 2015, ausländischen Direktinvestitionen Bewertung für „Ease of Doing Business“ sowie Index für politische Stabilität und War Risk Index.

<sup>28</sup> (\*)

Political Risk Indicator: Risiken von Währungsknappheit, Naturkatastrophen, Staatswillkür, Revolution. Interpretation: 1=niedrig, 7=hoch

- 2) Branchentreiber Top-Down: Kennzahlen sind die Bruttokapitalbildung, Gesundheitsausgaben, das BIP pro Kopf und die Wertschöpfung im Industriesektor.
- 3) Position des Landes Baden-Württemberg: Kennzahlen sind die Exporte aus Baden-Württemberg, der Anteil der Top 2-Exportindustrien an den Gesamtexporten Baden-Württembergs

Die einzelnen Indikatoren wurden mit Gewichten versehen, die teilweise im Expertenkreis diskutiert und teilweise berechnet wurden. Die verwendeten Gewichte sind:

- Makroökonomik: 35 %
- Branchen: 40%
- Position Baden-Württembergs: 25%

Die Übersicht über das Scoring-Modell und die Ergebnisse sind in Abbildung 16 gezeigt.

	Wirtschaft		DI Zufluss (Welt Attraktivität des Landes)	Ease of Doing Business	Politische Stabilität	Total Makro	Investitionen	Gesund.-ausgaben	BIP pro Kopf	verarb. Gewerbe	Total Branchen	Exports BaWü to SSA	Diversifikationsindex BaWü 2016	Total BaWü	DI dt. Untern. in Mio Euro	Anz. dt. Untern. vor Ort (>3 Mio Betriebsver.)	Total Score	Rang
	40%	20%	20%	20%	35%	35,0%	20,0%	30,0%	15,0%	40%	70%	30%	25%					
Äthiopien	66,53	71,85	49,7	28,3	56,6	32,2	53,1	72,0	61,6	52,7	1,4	65,7	20,7	0	0	46,1	3	
Botswana	54,23	0,24	98,8	100,0	61,5	8,7	28,6	56,2	26,4	29,6	1,7	44,7	14,6	0	0	37,0	8	
Efenbeinküs	69,23	10,81	57,6	34,0	48,2	22,4	27,4	73,1	13,0	37,2	1,2	66,6	20,8	0	0	36,9	9	
Ghana	55,46	78,34	66,7	56,7	62,5	27,0	49,9	40,0	21,5	34,6	3,4	52,1	18,0	24	10	40,2	5	
Kamerun	47,14	2,88	49,1	41,0	37,4	15,6	26,2	31,3	17,6	22,7	1,1	49,7	15,7	0	0	26,1	14	
Kenia	70,11	8,86	100,0	34,0	56,6	15,4	47,7	33,1	23,2	28,3	2,3	65,7	21,3	78	24	36,5	10	
Mosambik	64,85	69,54	58,0	26,0	56,6	68,2	33,6	37,5	38,3	47,6	0,2	54,8	16,6	0	0	43,0	4	
Namibia	54,03	6,18	75,5	85,0	54,9	38,6	43,8	49,9	17,7	39,9	0,7	55,6	17,2	124	9	39,5	6	
Nigeria	58,92	100,00	55,2	28,3	60,3	40,1	88,7	16,7	85,7	49,6	3,2	100,0	32,2	145	26	49,0	2	
Sambia	62,28	10,53	94,1	45,0	54,8	26,6	40,2	23,7	32,8	29,4	0,8	61,5	19,0	0	0	35,7	11	
Senegal	54,50	8,83	57,1	42,5	43,5	19,3	25,4	25,0	20,3	22,4	0,6	65,6	20,1	0	0	29,2	12	
Südafrika	61,19	51,04	97,6	56,7	65,5	46,6	65,4	30,3	51,6	46,2	100,0	57,1	87,1	4173	399	63,2	1	
Tansania	59,91	30,69	58,4	42,5	50,3	19,6	54,1	38,9	47,4	36,5	0,8	68,8	21,2	40	15	37,5	7	
Uganda	52,87	12,16	65,6	34,0	43,5	13,8	33,3	13,4	33,0	20,5	0,4	66,2	20,2	0	0	28,5	13	

Abbildung 16 – Ergebnisse des Scoring Modells<sup>29</sup>

Die fünf ersten Länder (Südafrika, Nigeria, Äthiopien, Mosambik und Ghana) wurden auf diesem Weg als Fokusländer identifiziert. Kenia wurde mit einer „wild card“ zusätzlich aufgenommen, weil dort schon viele deutsche und internationale Unternehmen vor Ort aktiv sind. Die Annahmestruktur für alle Indikatoren ist in Abbildung 17 dargestellt.

	Gewichte	Bereich	Gewichte	Kriterium	Gewichte	KPI	Gewichte	
Makrosicht	35%	Wirtschaft	40%	Marktgröße	70%	GDP real USD	20%	
				Marktwachstum		CAGR 2011-2016	40%	
				Marktwachstum		CAGR 2016-2022	40%	
	FDI (Attractiveness)	20%	Diversifizierungsgrad	30%	Diversifizierungsindex 2015			
		Ease of Doing Business				20%		
		Politische Stabilität				20%	Politische Stabilität (intern)	70%
				Kriegsgefahr (extern)	30%	War Risk Index		
Branchen	40%	Investment (GFCF, real 2005 USD)	35,0%	GFCF size 2015	40%			
				CAGR 2010-2015		60%		
				Health Expenditure		20,0%	size in current bn USD 2014	40%
							CAGR 2000-2014 (current USD)	60%
				GDP per Capita		30,0%	size in constant USD 2016	30%
							CAGR 2000-2014 (constant USD)	70%
Manufacturing	15,0%	size in constant USD 2016	40%					
		CAGR 2000-2014 (constant USD)	60%					
Position BaWü	25%	Exports BaWü to SSA	70%	Sum Focus Industries (2016, nom Euro)				
				Diversifikationsindex	30%	Share of Top 2 Industries in total merchandise export to SSA		

Abbildung 17 – Annahmen für die Gewichte des Scoring Modells

<sup>29</sup> Die Werte in der Tabelle sind standardisierte Werte und zeigen nur die relative Rangfolge der einzelnen Kriterien. Sie sind nicht als Werte mit Einheiten interpretierbar.

## 2. Anhang: Länderprofile

### ÄTHIOPIEN



#### BASISDATEN

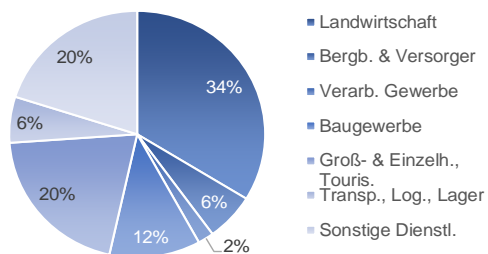
Einwohner (Mio)	105,4
Fläche (km²)	1.104.300
Einwohner pro km²	95
Analphabetenquote 2015 (%)	50,9
Human Development Index 2016 (Rang)	174
Politische Stabilität Index (03/2018)*	-1,48
% Bev. < 5,5 USD (2011 PPP) p. Tag (div. J.)	93,1
Korruptionsindex 2017 (Rang)	107

\* politische Stabilität Index: -2,5 = instabil, +2,5 sehr stabil

#### MAKROÖKONOMISCHE DATEN

BIP 2016 (real 2010, Mrd. USD)	52,3
BIP pro Kopf 2016 (real 2010, USD)	511
BIP-Wachstum CAGR 2011-16 (%)	9,5
BIP-Wachstum CAGR 2016-22 (%)	9,2
Inflationsrate 2016 (%)	7,3
Arbeitslosenquote 2016 (%)	5,5
Leistungsbilanzsaldo 2016 (% d. BIP)	-9,9
Währungsreserven 2016 (Mrd. USD)	3,0

#### WIRTSCHAFTSSTRUKTUR



#### TRENDS

Wirtschaftstransformation	ETH	CHN	Urbanisierung	ETH	CHN
Diff. Wertzuw. Landwirtschaft 2000-2015 (% -Punkte)	-13,2%	-5,8%	Urbanisierungsrate 2015 (in %)	19,5	55,6
Diff. Wertzuw. verarbeitende Industrie 2000-2015 (% -Punkte)	0,9%	-23,4%	Urbanisierungsrate 2025 (in %)	24,2	65,4
Diff. Wertzuw. Dienstleistungen 2000-2015 (%-Punkte)	9,6%	10,4%	% Slumbev. von urbaner Bev. 2014 (in %)	73,9	25,2
			Anzahl Städte >2 Mio. / 0,8 - 2 Mio. (akt. verfüg. Jahre)	1/0	44/31
Demographischer Wandel und Mittelklasse			Technischer Fortschritt und Digitalisierung		
BIP pro Kopf 2016 (real in USD)	511	6.894	Mobilfunk Abos je 100 Einw. 2016	50,5	96,9
Gini-Index (aktuellste verfüg. Jahre)*	33,2	42,2	Internet Bandbreitepro Internetbenutzer 2016 (kbit/s)	2,2	14,7
UN Education Index (aktuellste verfüg. Jahre)	0,35	0,66	% Haushalte mit Internet 2016	15,4	55,5
Staatsausg. je Schüler (Sekundarschule) (USD, akt. verfüg. Jahre)	210,4	n.v.			
Pers. (in Mio.) mit Eink. > 5,5 USD (PPP) p. T. (akt. verfüg. Jahre)	7	881			

\* Gini Index: 0 = gleichverteilung, 1 = ungleiche Verteilung

#### FOKUSBRANCHEN: allgemeine Treiber

Gesundheitsausgaben 2014 (Mrd. USD)	2,8
Gesundheitsausgaben pro Kopf 2014 (USD)	26,7
Gesundheitsausgaben (CAGR 2000-2014 in %)	11,3
Investitionen 2015 (real, Mio USD)	24.924
Investitionen CAGR 2010-2015 (%)	10,0
Produzierendes Gewerbe 2015 (real, Mrd. USD)	1.936
Produzierendes Gewerbe CAGR 2000-2015 (%)	10,1

#### GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN MIT BaWü & Deutschland

Direktinvestitionen aus Deutschland 2015 (Mio. EUR)	n. v.
Export aus Ba-Wü in 5 Fokusind. 2016 (Mio. EUR)	15,3
Ba-Wü Export Diversifizierungsindex 2016*	59%
Export aus Deutschland in Fokusind. 2016 (Mio. EUR)	205,3
Anzahl deutscher Unternehmen vor Ort 2015	3
Anzahl deutsche Mitarbeiter vor Ort 2015	2.010

\* Anteil top 2 Exportindustrien am Gesamtexport in das Land



## DOING BUSINESS (Worldbank Doing Business Report 2017/18)

Allgemeine DB Bedingungen	ETH	CHN
EoDB Rang (2018) / DTF (2018)	161 / 47,8	78 / 65,3
EoDB Rang Veränderung 2015-18 (%-Punkte)	-8,5	2,7
% Untern., die Korruption als größte Herausford. sehen	7,1	0,0
% Untern., die pol. Instabilität als größte Herausford. Sehen	0,4	0,0
Vertragssicherheit Rang (2018) / DTF (2018)	68 / 60,0	5 / 78,2
<b>Gründung</b>		
Unternehmensgründung Rang (2018) / DTF (2018)	174 / 68,4	93 / 85,5
% Untern., die Genehmigungen als gr. Herausford. sehen	0,0	0,0
<b>Handelsaktivitäten</b>		
Grenzüberschreitender Handel Rang (2018) / DTF (2018)	167 / 45,3	97 / 69,9
Anzahl benötigte Tage für Zollabwicklung	19,2	9,4
Anzahl benötigte Tage für Importlizenz	12,8	26,3
% Untern., die Zoll-/Handelsregul. als größte Herausford. sehen	9,9	0,0
Anteil importierter Materialeinsatz (%)	17,5	5,1
Anteil Unternehmen mit ausländischen Zulieferern (%)	36,7	14,9
Anteil der direkt exportierten Umsätze (%)	5,9	5,4
<b>Personal</b>		
Anteil Angestellte mit Ausbildung (%)	27,1	85,2
% Untern., die Fachkräftemangel als größter Herausf. sehen	1,7	13
<b>Logistik</b>		
Logistics Performance Index Rang (2016)	126 / 2,4	27 / 3,7
Liner Shipping Connectivity Index (2017)	n. v.	158,76
<b>Finanzierung</b>		
Kreditbeschaffung Rang (2018) / DTF (2018)	173 / 15,0	68 / 60,0
% Untern., die Finanzierung als größter Herausf. sehen	40,4	22,4
Anteil an bankfinanziertem Betriebskapital (%)	7,8	6,4

## DREI GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN (Global Competitiveness Report 2017/18)

Foreign currency regulations	17.4	
Corruption	15.9	
Access to financing	11.1	

## WICHTIGE REFORMEN

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

**2018:** Äthiopien erleichtert den grenzüberschreitenden Handel durch diverse Initiativen, u. a. die Einführung eines risikobasierten Kontrollsystems, eine Vereinfachung der benötigten Dokumente für Importeure und die Stärkung der Zollbehörde.

**2016:** Äthiopien erleichtert die Unternehmensgründung, indem es klare Richtlinien für die Zulassung von Handelsnamen schafft.

## GHANA



### BASISDATEN

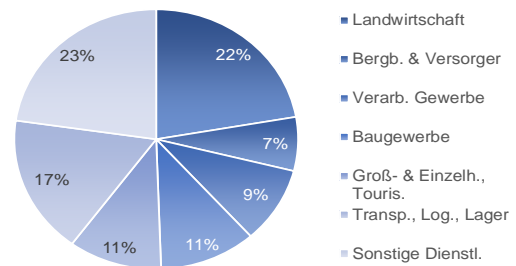
Einwohner (Mio)	27,5
Fläche (km <sup>2</sup> )	238.533
Einwohner pro km <sup>2</sup>	115
Analphabetenquote 2015 (%)	28,5
Human Development Index 2016 (Rang)	140
Politische Stabilität Index (03/2018)*	-0,03
% Bev. < 5,5 USD (2011 PPP) p. Tag (div. J.)	63,2
Korruptionsindex 2017 (Rang)	81

\* politische Stabilität Index: -2,5 = instabil, +2,5 sehr stabil

### MAKROÖKONOMISCHE DATEN

BIP 2016 (real 2010, Mrd. USD)	48,2
BIP pro Kopf 2016 (real 2010, USD)	1.708
BIP-Wachstum CAGR 2011-16 (%)	5,6
BIP-Wachstum CAGR 2016-22 (%)	7,3
Inflationsrate 2016 (%)	17,5
Arbeitslosenquote 2016 (%)	6,3
Leistungsbilanzsaldo 2016 (% v. BIP)	-6,7
Währungsreserven 2016 (Mrd. USD)	6,2

### WIRTSCHAFTSSTRUKTUR



### TRENDS

Wirtschaftstransformation	GHA	CHN	Urbanisierung	GHA	CHN
Diff. Wertzuw. Landwirtschaft 2000-2015 (% -Punkte)	-9,9%	-5,8%	Urbanisierungsrate 2015 (in %)	54,0	55,6
Diff. Wertzuw. verarbeitende Industrie 2000-2015 (% -Punkte)	-4,1%	-23,4%	Urbanisierungsrate 2025 (in %)	60,0	65,4
Diff. Wertzuw. Dienstleistungen 2000-2015 (%-Punkte)	3,0%	10,4%	% Slumbev. von urbaner Bev. 2014 (in %)	37,9	25,2
			Anzahl Städte >2 Mio. / 0,8 - 2 Mio. (akt. verfüg. Jahre)	2/0	44/31
Demographischer Wandel und Mittelklasse			Technischer Fortschritt und Digitalisierung		
BIP pro Kopf 2016 (real in USD)	1.708	6.894	Mobilfunk Abos je 100 Einw. 2016	139,1	96,9
Gini-Index (aktuellste verfüg. Jahre)*	42,2	42,2	Internet Bandbreite pro Internetbenutzer 2016 (kbit/s)	9,9	14,7
UN Education Index (aktuellste verfüg. Jahre)	0,576	0,663	% Haushalte mit Internet 2016	32,5	55,5
Staatsausg. je Schüler (Sekundarschule) (USD, akt. verfüg. Jahre)	1.066	n.v.			
Pers. (in Mio.) mit Eink. > 5,5 USD (PPP) p. T. (akt. verfüg. Jahre)	10	881			

\* Gini Index: 0 = gleichverteilung, 1 = ungleiche Verteilung

### FOKUSBRANCHEN: allgemeine Treiber

Gesundheitsausgaben 2014 (Mrd. USD)	1,6
Gesundheitsausgaben pro Kopf 2014 (USD)	57,9
Gesundheitsausgaben (CAGR 2000-2014 in %)	10,9
Investitionen 2015 (real, Mio USD)	14.753
Investitionen CAGR 2010-2015 (%)	12,0
Produzierendes Gewerbe 2015 (real, Mrd. USD)	2.240
Produzierendes Gewerbe CAGR 2000-2015 (%)	3,3

### GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN MIT BaWü & Deutschland

Direktinvestitionen aus Deutschland 2015 (Mio. EUR)	24
Export aus Ba-Wü in Fokusind. 2016 (Mio. EUR)	36,9
Ba-Wü Export Diversifizierungsindex 2016*	75%
Export aus Deutschland in Fokusind. 2016 (Mio. EUR)	205,6
Anzahl deutscher Unternehmen vor Ort 2015	6
Anzahl deutsche Mitarbeiter vor Ort 2015	675

\* Anteil top 2 Exportindustrien am Gesamtexport in das Land

## DONG BUSINESS (Worldbank Doing Business Report 2017/18)

Allgemeine DB Bedingungen	GHA	CHN
EoDB Rang (2018) / DTF (2018)	120 / 57,2	78 / 65,3
EoDB Rang Veränderung 2015-18 (%-Punkte)	-8	2,7
% Untern., die Korruption als größte Herausford. sehen	3,9	0,0
% Untern., die pol. Instabilität als größte Herausford. Sehen	1,3	0,0
Vertragssicherheit Rang (2018) / DTF (2018)	116 / 54	5 / 78,23
<b>Gründung</b>		
Unternehmensgründung Rang (2018) / DTF (2018)	110 / 84,0	93 / 85,5
% Untern., die Genehmigungen als gr. Herausford. sehen	0,5	0,0
<b>Handelsaktivitäten</b>		
Grenzüberschreitender Handel Rang (2018) / DTF (2018)	158 / 52,3	97 / 69,9
Anzahl benötigte Tage für Zollabwicklung	14,8	9,4
Anzahl benötigte Tage für Importlizenz	14,6	26,3
% Untern., die Zoll-/Handelsregul. als größte Herausford. sehen	6,6	0,0
Anteil importierter Materialeinsatz (%)	47,7	5,1
Anteil Unternehmen mit ausländischen Zulieferern (%)	68,5	14,9
Anteil der direkt exportierten Umsätze (%)	3,8	5,4
<b>Personal</b>		
Anteil Angestellte mit Ausbildung (%)	56,2	85,2
% Untern., die Fachkräftemangel als größter Herausf. sehen	0,8	13
<b>Logistik</b>		
Logistics Performance Index Rang (2016)	88 / 2,7	27 / 3,7
Liner Shipping Connectivity Index (2017)	16,3	158,8
<b>Finanzierung</b>		
Kreditbeschaffung Rang (2018) / DTF (2018)	55 / 65	68 / 60
% Untern., die Finanzierung als größter Herausf. sehen	49,5	22,4
Anteil an bankfinanziertem Betriebskapital (%)	10,6	6,4

## DREI GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN (Global Competitiveness Report 2017/18)

Access to financing	16.3	
Tax rates	15.3	
Corruption	12.3	

## WICHTIGE REFORMEN

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

**2017:** Ghana erhöht die Kosten der Unternehmensgründung, indem es die Registrierungs- und Authentifizierungsgebühren erhöht.

**2017:** Ghana erhöht die Kosten von Baugenehmigungen.

**2017:** Ghana erleichtert den grenzübergreifenden Handel, indem die obligatorische Wareneingangskontrolle vor der Ankunft für importierte Produkte aufgehoben wird.

## KENIA



### BASISDATEN

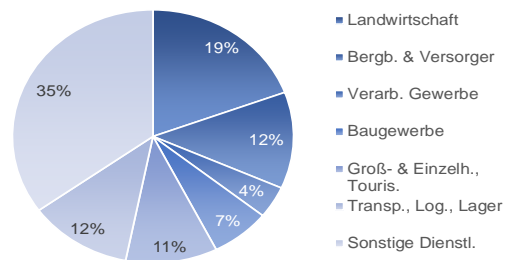
Einwohner (Mio)	47,6
Fläche (km²)	580.367
Einwohner pro km²	82
Analphabetenquote 2015 (%)	22
Human Development Index 2016 (Rang)	147
Politische Stabilität Index (03/2018)*	-1,29
% Bev. < 5,5 USD (2011 PPP) p. Tag (div. J.)	81,8
Korruptionsindex 2017 (Rang)	143

\* politische Stabilität Index: -2,5 = instabil, +2,5 sehr stabil

### MAKROÖKONOMISCHE DATEN

BIP 2016 (real 2010, Mrd. USD)	55,4
BIP pro Kopf 2016 (real 2010, USD)	1.143
BIP-Wachstum CAGR 2011-16 (%)	5,5
BIP-Wachstum CAGR 2016-22 (%)	9,3
Inflationsrate 2016 (%)	6,3
Arbeitslosenquote 2016 (%)	9,2
Leistungsbilanzsaldo 2016 (% v. BIP)	-5,2
Währungsreserven 2016 (Mrd. USD)	7,6

### WIRTSCHAFTSSTRUKTUR



### TRENDS

#### Wirtschaftstransformation

	KEN	CHN
Diff. Wertzuw. Landwirtschaft 2000-2015 (% -Punkte)	-3,65%	-5,77%
Diff. Wertzuw. verarbeitende Industrie 2000-2015 (% -Punkte)	-1,99%	-23,39%
Diff. Wertzuw. Dienstleistungen 2000-2015 (%-Punkte)	3,45%	10,35%

#### Demographischer Wandel und Mittelklasse

BIP pro Kopf 2016 (real in USD)	1.143	6.894
Gini-Index (aktuellste verfüg. Jahre)*	48,5	42,2
UN Education Index (aktuellste verfüg. Jahre)	0,545	0,663
Staatsausg. je Schüler (Sekundarschule) (USD, akt. verfüg. Ja	313	n.v.
Pers. (in Mio.) mit Eink. > 5,5 USD (PPP) p. T. (akt. verfüg. Ja	9	881

#### Urbanisierung

Urbanisierungsrate 2015 (in %)	25,6	55,6
Urbanisierungsrate 2025 (in %)	30,3	65,4
% Slumbev. von urbaner Bev. 2014 (in %)	56,0	25,2
Anzahl Städte >2 Mio. / 0,8 - 2 Mio. (akt. verfüg. Jahre	1/1	44/31

#### Technischer Fortschritt und Digitalisierung

Mobilfunk Abos je 100 Einw. 2016	81,3	96,9
Internet Bandbreite pro Internetbenutzer 2016 (kbit/s)	69,0	14,7
% Haushalte mit Internet 2016	22,3	55,5

\* Gini Index: 0 = gleichverteilung, 1 = ungleiche Verteilung

### FOKUSBRANCHEN: allgemeine Treiber

Gesundheitsausgaben 2014 (Mrd. USD)	3,7
Gesundheitsausgaben pro Kopf 2014 (USD)	77,7
Gesundheitsausgaben (CAGR 2000-2014 in %)	9,8
Investitionen 2015 (real, Mio USD)	11.281
Investitionen CAGR 2010-2015 (%)	6,0
Produzierendes Gewerbe 2015 (real, Mrd. USD)	3.902
Produzierendes Gewerbe CAGR 2000-2015 (%)	3,4

### GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN MIT BaWü & Deutschland

Direktinvestitionen aus Deutschland 2015 (Mio. EUR)	78
Export aus Ba-Wü in Fokusind. 2016 (Mio. EUR)	25,6
Ba-Wü Export Diversifizierungsindex 2016*	59%
Export aus Deutschland in Fokusind. 2016 (Mio. EUR)	202,4
Anzahl deutscher Unternehmen vor Ort 2015	18
Anzahl deutsche Mitarbeiter vor Ort 2015	1.453

\* Anteil top 2 Exportindustrien am Gesamtexport in das Land

## DOING BUSINESS (Worldbank Doing Business Report 2017/18)

Allgemeine DB Bedingungen	KEN	CHN
EoDB Rang (2018) / DTF (2018)	80 / 65,2	78 / 65,3
EoDB Rang Veränderung 2015-18 (%-Punkte)	9,2	2,7
% Untern., die Korruption als größte Herausford. sehen	12,3	0,0
% Untern., die pol. Instabilität als größte Herausford. Sehen	9,8	0,0
Vertragssicherheit Rang (2018) / DTF (2018)	90 / 58,3	5 / 78,2
<b>Gründung</b>	0	0
Unternehmensgründung Rang (2018) / DTF (2018)	117 / 83,2	93 / 85,5
% Untern., die Genehmigungen als gr. Herausford. sehen	2,7	0,0
<b>Handelsaktivitäten</b>		
Grenzüberschreitender Handel Rang (2018) / DTF (2018)	106 / 67,6	97 / 69,9
Anzahl benötigte Tage für Zollabwicklung	19,5	9,4
Anzahl benötigte Tage für Importlizenz	15,1	26,3
% Untern., die Zoll-/Handelsregul. als größte Herausford. sehe	4,5	0,0
Anteil importierter Materialeinsatz (%)	26,8	5,1
Anteil Unternehmen mit ausländischen Zulieferern (%)	53,1	14,9
Anteil der direkt exportierten Umsätze (%)	10,9	5,4
<b>Personal</b>		
Anteil Angestellte mit Ausbildung (%)	49,8	85,2
% Untern., die Fachkräftemangel als größter Herausf. sehen	1,6	13
<b>Logistik</b>		
Logistics Performance Index Rang (2016)	42 / 3,3	27 / 3,7
Liner Shipping Connectivity Index (2017)	14,9	158,76
<b>Finanzierung</b>		
Kreditbeschaffung Rang (2018) / DTF (2018)	29 / 75	68 / 60
% Untern., die Finanzierung als größter Herausf. sehen	9,6	22,4
Anteil an bankfinanziertem Betriebskapital (%)	15	6,4

## DREI GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN (Global Competitiveness Report 2017/18)

Corruption	19.1	
Access to financing	15.5	
Tax rates	13.7	

## WICHTIGE REFORMEN

**2018:** Kenia erleichtert die Unternehmensgründung, indem es die für die Gründung und den Betrieb eines Unternehmens erforderlichen Verfahren zusammenführt.

**2018:** Kenia vergünstigt Baugenehmigungen, indem Gebühren für Genehmigungen der Nationalen Umweltbehörde (NEMA) und der Nationalen Baubehörde gestrichen werden.

**2018:** Kenia verbessert die Zuverlässigkeit von Elektrizität, indem Investitionen in Verteilungsleitungen und Transformatoren getätigt werden und eine Spezialeinheit eingesetzt wird, die die Stromversorgung bei Ausfällen wiederherstellen soll.

**2018:** Kenia verbesserte den Zugang zu Kreditinformationen.

**2018:** Kenia erleichtert die Zahlung von Steuern, indem eine Online-Plattform, iTax, eingeführt wird, über die sowohl Körperschaftsteuern, als auch Standardabgaben erhoben werden können.

**2018:** In Kenia wird der Prozess bzgl. Einfuhrdokumenten verkürzt, indem Zollanträge nun elektronisch eingereicht werden können.

## MOSAMBIK



### BASISDATEN

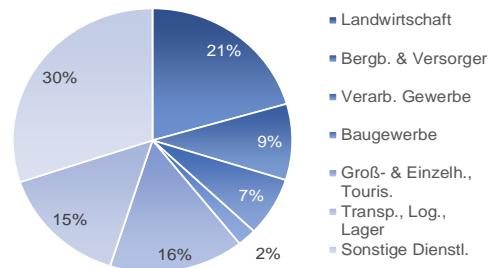
Einwohner (Mio)	26,6
Fläche (km <sup>2</sup> )	799.380
Einwohner pro km <sup>2</sup>	33
Analphabetenquote 2015 (%)	41,2
Human Development Index 2016 (Rang)	182
Politische Stabilität Index (03/2018)*	-0,58
% Bev. < 5,5 USD (2011 PPP) p. Tag (div. J.)	96,2
Korruptionsindex 2017 (Rang)	153

\* politische Stabilität Index: -2,5 = instabil, +2,5 sehr stabil

### MAKROÖKONOMISCHE DATEN

BIP 2016 (real 2010, Mrd. USD)	14,9
BIP pro Kopf 2016 (real 2010, USD)	515
BIP-Wachstum CAGR 2011-16 (%)	6,4
BIP-Wachstum CAGR 2016-22 (%)	11,7
Inflationsrate 2016 (%)	19,2
Arbeitslosenquote 2016 (%)	22,3
Leistungsbilanzsaldo 2016 (% v. BIP)	-38,9
Währungsreserven 2016 (Mrd. USD)	2,1

### WIRTSCHAFTSSTRUKTUR



### TRENDS

Wirtschaftstransformation	MOZ	CHN	Urbanisierung	MOZ	CHN
Diff. Wertzuw. Landwirtschaft 2000-2015 (% -Punkte)	-6,6%	-5,8%	Urbanisierungsrate 2015 (in %)	32,2	55,6
Diff. Wertzuw. verarbeitende Industrie 2000-2015 (% -Punkte)	-2,4%	-23,4%	Urbanisierungsrate 2025 (in %)	35,8	65,4
Diff. Wertzuw. Dienstleistungen 2000-2015 (% -Punkte)	6,0%	10,4%	% Slumbev. von urbaner Bev. 2014 (in %)	80,3	25,2
			Anzahl Städte >2 Mio. / 0,8 - 2 Mio. (akt. verfüg. Jahre)	0/1	44/31
Demographischer Wandel und Mittelklasse			Technischer Fortschritt und Digitalisierung		
BIP pro Kopf 2016 (real in USD)	515	6.894	Mobilfunk Abos je 100 Einw. 2016	54,1	96,9
Gini-Index (aktuellste verfüg. Jahre)*	46	42	Internet Bandbreitepro Internetbenutzer 2016 (kbit/s)	1,1	14,7
UN Education Index (aktuellste verfüg. Jahre)	0,40	0,66	% Haushalte mit Internet 2016	16,2	55,5
Staatsausg. je Schüler (Sekundarschule) (USD, akt. verfüg. Jahre)	471	n.v.			
Pers. (in Mio.) mit Eink. > 5,5 USD (PPP) p. T. (akt. verfüg. Jahre)	1	881			

\* Gini Index: 0 = gleichverteilung, 1 = ungleiche Verteilung

### FOKUSBRANCHEN: allgemeine Treiber

Gesundheitsausgaben 2014 (Mrd. USD)	1,1
Gesundheitsausgaben pro Kopf 2014 (USD)	42,0
Gesundheitsausgaben (CAGR 2000-2014 in %)	7,3
Investitionen 2015 (real, Mio USD)	8.729
Investitionen CAGR 2010-2015 (%)	35,0
Produzierendes Gewerbe 2015 (real, Mrd. USD)	1.352
Produzierendes Gewerbe CAGR 2000-2015 (%)	6,3

### GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN MIT BaWü & Deutschland

Direktinvestitionen aus Deutschland 2015 (Mio. EUR)	n. v.
Export aus Ba-Wü in Fokusind. 2016 (Mio. EUR)	2,4
Ba-Wü Export Diversifizierungsindex 2016*	71%
Export aus Deutschland in Fokusind. 2016 (Mio. EUR)	27,2
Anzahl deutscher Unternehmen vor Ort 2015	n. v.
Anzahl deutsche Mitarbeiter vor Ort 2015	n. v.

\* Anteil top 2 Exportindustrien am Gesamtexport in das Land

## DOING BUSINESS (Worldbank Doing Business Report 2017/18)

<b>Allgemeine DB Bedingungen</b>	<b>MOZ</b>	<b>CHN</b>
EoDB Rang (2018) / DTF (2018)	138 / 54	78 / 65,3
EoDB Rang Veränderung 2015-18 (%-Punkte)	-2,9	2,7
% Untern., die Korruption als größte Herausford. sehen	4,1	0,0
% Untern., die pol. Instabilität als größte Herausford. Sehen	0,6	0,0
Vertragssicherheit Rang (2018) / DTF (2018)	184 / 27,3	5 / 78,2
<b>Gründung</b>		
Unternehmensgründung Rang (2018) / DTF (2018)	137 / 79,9	93 / 85,5
% Untern., die Genehmigungen als gr. Herausford. sehen	1,7	0,0
<b>Handelsaktivitäten</b>		
Grenzüberschreitender Handel Rang (2018) / DTF (2018)	109 / 67,2	97 / 69,9
Anzahl benötigte Tage für Zollabwicklung	10,4	9,4
Anzahl benötigte Tage für Importlizenz	12,3	26,3
% Untern., die Zoll-/Handelsregul. als größte Herausford. sehen	4,2	0,0
Anteil importierter Materialeinsatz (%)	19,5	5,1
Anteil Unternehmen mit ausländischen Zulieferern (%)	29,2	14,9
Anteil der direkt exportierten Umsätze (%)	2,2	5,4
<b>Personal</b>		
Anteil Angestellte mit Ausbildung (%)	63,3	85,2
% Untern., die Fachkräftemangel als größter Herausf. sehen	5,2	13
<b>Logistik</b>		
Logistics Performance Index Rang (2016)	84 / 2,7	27 / 3,7
Liner Shipping Connectivity Index (2017)	9,3	158,8
<b>Finanzierung</b>		
Kreditbeschaffung Rang (2018) / DTF (2018)	159 / 25	68 / 60
% Untern., die Finanzierung als größter Herausf. sehen	23,2	22,4
Anteil an bankfinanziertem Betriebskapital (%)	3,1	6,4

## DREI GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN (Global Competitiveness Report 2017/18)

Access to financing	18.2	
Corruption	14.7	
Inefficient government bureaucracy	11.5	

## WICHTIGE REFORMEN

**2018:** Mosambik reduziert die Bearbeitungsdauer, um einen Stromanschluss zu erhalten, indem behördliche Verfahren verkürzt werden. Ebenfalls werden Kosten gesenkt, indem Anzahlungen für große kommerzielle Kunden aufgehoben werden.

**2018:** Mosambik erleichterte den Export durch die Verbesserung der Infrastruktur im Hafenkomples Maputo-Matola.

**2017:** Mosambik erschwert die Unternehmensgründung, indem Anmelde- und Notargebühren erhöht werden.

**2017:** Mosambik verbessert den Zugang zu Kreditinformationen durch die Verabschiedung eines Gesetzes, das die Einrichtung eines neuen Kreditbüros vorsieht.

# NIGERIA



## BASISDATEN

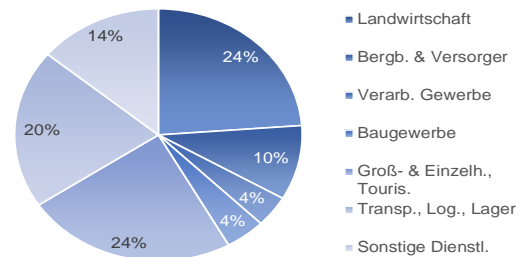
Einwohner (Mio)	190,6
Fläche (km²)	923.768
Einwohner pro km²	206
Analphabetenquote 2015 (%)	48,9
Human Development Index 2016 (Rang)	151
Politische Stabilität Index (03/2018)*	-2,07
% Bev. < 5,5 USD (2011 PPP) p. Tag (div. J.)	92,1
Korruptionsindex 2017 (Rang)	151

\* politische Stabilität Index: -2,5 = instabil, +2,5 sehr stabil

## MAKROÖKONOMISCHE DATEN

BIP 2016 (real 2010, Mrd. USD)	456,8
BIP pro Kopf 2016 (real 2010, USD)	2.456
BIP-Wachstum CAGR 2011-16 (%)	3,4
BIP-Wachstum CAGR 2016-22 (%)	7,7
Inflationsrate 2016 (%)	15,7
Arbeitslosenquote 2016 (%)	5,8
Leistungsbilanzsaldo 2016 (% v. BIP)	0,7
Währungsreserven 2016 (Mrd. USD)	25,8

## WIRTSCHAFTSSTRUKTUR



## TRENDS

Wirtschaftstransformation	NIG	CHN	Urbanisierung	NIG	CHN
Diff. Wertzuw. Landwirtschaft 2000-2015 (% -Punkte)	3,3%	-5,8%	Urbanisierungsrate 2015 (in %)	47,8	55,6
Diff. Wertzuw. verarbeitende Industrie 2000-2015 (% -Punkte)	3,2%	-23,4%	Urbanisierungsrate 2025 (in %)	55,3	65,4
Diff. Wertzuw. Dienstleistungen 2000-2015 (%-Punkte)	19,8%	10,4%	% Slumbev. von urbaner Bev. 2014 (in %)	50,2	25,2
			Anzahl Städte >2 Mio. / 0,8 - 2 Mio. (akt. verfüg. Jahre)	4/5	44/31
Demographischer Wandel und Mittelklasse					
BIP pro Kopf 2016 (real in USD)	2.456	6.894	Technischer Fortschritt und Digitalisierung		
Gini-Index (aktuellste verfüg. Jahre)*	43,0	42,2	Mobilfunk Abos je 100 Einw. 2016	81,8	96,9
UN Education Index (aktuellste verfüg. Jahre)	0,50	0,66	Internet Bandbreitepro Internetbenutzer 2016 (kbit/s)	11,3	14,7
Staatsausg. je Schüler (Sekundarschule) (USD, akt. verfüg. Jahr)	n.v.	n.v.	% Haushalte mit Internet 2016	15,2	55,5
Pers. (in Mio.) mit Eink. > 5,5 USD (PPP) p. T. (akt. verfüg. Jahr)	15,1	880,8			

\* Gini Index: 0 = gleichverteilung, 1 = ungleiche Verteilung

## FOKUSBRANCHEN: allgemeine Treiber

Gesundheitsausgaben 2014 (Mrd. USD)	22,4
Gesundheitsausgaben pro Kopf 2014 (USD)	117,5
Gesundheitsausgaben (CAGR 2000-2014 in %)	13,7
Investitionen 2015 (real, Mio USD)	72.853
Investitionen CAGR 2010-2015 (%)	3,0
Produzierendes Gewerbe 2015 (real, Mrd. USD)	31.022
Produzierendes Gewerbe CAGR 2000-2015 (%)	10,1

## GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN MIT BaWü & Deutschland

Direktinvestitionen aus Deutschland 2015 (Mio. EUR)	145
Export aus Ba-Wü in Fokusind. 2016 (Mio. EUR)	36,0
Ba-Wü Export Diversifizierungsindex 2016*	39%
Export aus Deutschland in 5 Fokusind. 2016 (Mio. EUR)	433,7
Anzahl deutscher Unternehmen vor Ort 2015	19
Anzahl deutsche Mitarbeiter vor Ort 2015	2.571

\* Anteil top 2 Exportindustrien am Gesamtexport in das Land



## DOING BUSINESS (Worldbank Doing Business Report 2017/18)

Allgemeine DB Bedingungen	NIG	CHN
EoDB Rang (2018) / DTF (2018)	145 / 52,0	78 / 65,3
EoDB Rang Veränderung 2015-18 (%-Punkte)	4,7	2,71
% Untern., die Korruption als größte Herausford. sehen	12,7	0,0
% Untern., die pol. Instabilität als größte Herausford. Sehen	4,4	0,0
Vertragssicherheit Rang (2018) / DTF (2018)	96 / 56,3	5 / 78,2
<b>Gründung</b>		
Unternehmensgründung Rang (2018) / DTF (2018)	130 / 80,8	93 / 85,5
% Untern., die Genehmigungen als gr. Herausford. sehen	0,7	0,0
<b>Handelsaktivitäten</b>		
Grenzüberschreitender Handel Rang (2018) / DTF (2018)	183 / 19,9	97 / 69,9
Anzahl benötigte Tage für Zollabwicklung	8,7	9,4
Anzahl benötigte Tage für Importlizenz	18,8	26,3
% Untern., die Zoll-/Handelsregul. als größte Herausford. sehen	2,2	0,0
Anteil importierter Materialeinsatz (%)	14,1	5,1
Anteil Unternehmen mit ausländischen Zulieferern (%)	31,9	14,9
Anteil der direkt exportierten Umsätze (%)	6,4	5,4
<b>Personal</b>		
Anteil Angestellte mit Ausbildung (%)	44,3	85,2
% Untern., die Fachkräftemangel als größter Herausf. sehen	0,4	13
<b>Logistik</b>		
Logistics Performance Index Rang (2016)	90 / 2,6	27 / 3,7
Liner Shipping Connectivity Index (2017)	20	158,8
<b>Finanzierung</b>		
Kreditbeschaffung Rang (2018) / DTF (2018)	6 / 90	68 / 60
% Untern., die Finanzierung als größter Herausf. sehen	30,2	22,4
Anteil an bankfinanziertem Betriebskapital (%)	3,9	6,4

## DREI GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN (Global Competitiveness Report 2017/18)

Inadequate supply of infrastructure	20.2	
Foreign currency regulations	13.9	
Access to financing	13.0	

## WICHTIGE REFORMEN

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

**2018:** Nigeria erhöht für Lagos und Kano die Transparenz von Baugenehmigungen, indem es alle relevanten Vorschriften, Gebührenlisten und Vorantragsanforderungen online veröffentlicht.

**2018:** Nigeria (Lagos) macht die Übertragung von Eigentum leichter und transparenter, indem die eidesstattliche Erklärung für beglaubigte Kopien des Grundbesitzes entfällt, ein unabhängiger Beschwerdemechanismus eingeführt und Statistiken über Landtransfer veröffentlicht werden. Nigeria (Kano) veröffentlicht nun Listendokumente, Gebührenordnungen und Dienstleistungsstandards für Immobilientransaktionen.

**2018:** Nigeria verbessert den Zugang zu Kreditinformationen, indem Kreditnehmern das Recht garantiert wird, ihre Kreditdaten im Kreditbüro einzusehen und Informationen für Banken, Finanzinstitute und Kreditnehmer bereitgestellt werden. Nigeria verabschiedet ebenfalls ein Gesetz bezüglich sicherer Transaktionen inklusive der Einrichtung eines modernen Sicherheitenregisters. Diese Änderungen gelten für Kano und Lagos.

**2018:** Nigeria erleichtert das Zahlen von Steuern, indem neue Zahlungswege für Steuern eingeführt und Steuerzahler verpflichtet werden, ihre Steuererklärungen beim nächstgelegenen "Federal Inland Revenue Service (FIRS)" einzureichen.

## SÜDAFRIKA



### BASISDATEN

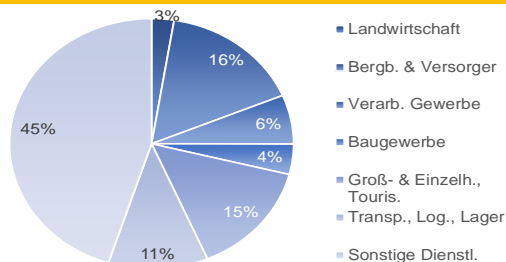
Einwohner (Mio)	54,8
Fläche (km²)	1.219.090
Einwohner pro km²	45
Analphabetenquote 2015 (%)	5,6
Human Development Index 2016 (Rang)	119
Politische Stabilität Index (03/2018)*	-0,18
% Bev. < 5,5 USD (2011 PPP) p. Tag (div. J.)	56,3
Korruptionsindex 2017 (Rang)	71

\* politische Stabilität Index: -2,5 = instabil, +2,5 sehr stabil

### MAKROÖKONOMISCHE DATEN

BIP 2016 (real 2010, Mrd. USD)	419,5
BIP pro Kopf 2016 (real 2010, USD)	7.503
BIP-Wachstum CAGR 2011-16 (%)	1,6
BIP-Wachstum CAGR 2016-22 (%)	6,0
Inflationsrate 2016 (%)	6,3
Arbeitslosenquote 2016 (%)	25,1
Leistungsbilanzsaldo 2016 (% v. BIP)	-3,3
Währungsreserven 2016 (Mrd. USD)	40,0

### WIRTSCHAFTSSTRUKTUR



### TRENDS

Wirtschaftstransformation	RSA	CHN	Urbanisierung	RSA	CHN
Diff. Wertzuw. Landwirtschaft 2000-2015 (% -Punkte)	-0,5%	-5,8%	Urbanisierungsrate 2015 (in %)	64,8	55,6
Diff. Wertzuw. verarbeitende Industrie 2000-2015 (% -Punkte)	-2,7%	-23,4%	Urbanisierungsrate 2025 (in %)	69,4	65,4
Diff. Wertzuw. Dienstleistungen 2000-2015 (%-Punkte)	6,9%	10,4%	% Slumbev. von urbaner Bev. 2014 (in %)	23,0	25,2
			Anzahl Städte >2 Mio. / 0,8 - 2 Mio. (akt. verfüg. Jahre)	4/0	44/31
Demographischer Wandel und Mittelklasse			Technischer Fortschritt und Digitalisierung		
BIP pro Kopf 2016 (real in USD)	7.503	6.894	Mobilfunk Abos je 100 Einw. 2016	153,1	96,9
Gini-Index (aktuellste verfüg. Jahre)*	63,4	42,2	Internet Bandbreitepro Internetbenutzer 2016 (kbit/s)	263,0	14,7
UN Education Index (aktuellste verfüg. Jahre)	0,72	0,66	% Haushalte mit Internet 2016	53,0	55,5
Staatsausg. je Schüler (Sekundarschule) (USD, akt. verfüg. Jahre)	2.567	n.v.			
Pers. (in Mio.) mit Eink. > 5,5 USD (PPP) p. T. (akt. verfüg. Jahre)	23,9	880,8			

\* Gini Index: 0 = gleichverteilung, 1 = ungleiche Verteilung

### FOKUSBRANCHEN: allgemeine Treiber

Gesundheitsausgaben 2014 (Mrd. USD)	31,3
Gesundheitsausgaben pro Kopf 2014 (USD)	570,2
Gesundheitsausgaben (CAGR 2000-2014 in %)	5,8
Investitionen 2015 (real, Mio USD)	89.014
Investitionen CAGR 2010-2015 (%)	4,0
Produzierendes Gewerbe 2015 (real, Mrd. USD)	48.154
Produzierendes Gewerbe CAGR 2000-2015 (%)	2,0

### GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN MIT BaWü & Deutschland

Direktinvestitionen aus Deutschland 2015 (Mio. EUR)	4.173,0
Export aus Ba-Wü in Fokusind. 2016 (Mio. EUR)	1.127,4
Ba-Wü Export Diversifizierungsindex 2016*	68%
Export aus Deutschland in Fokusind. 2016 (Mio. EUR)	6.850,3
Anzahl deutscher Unternehmen vor Ort 2015	320
Anzahl deutsche Mitarbeiter vor Ort 2015	60.042

\* Anteil top 2 Exportindustrien am Gesamtexport in das Land

## DOING BUSINESS (Worldbank Doing Business Report 2017/18)

<b>Allgemeine DB Bedingungen</b>	<b>RSA</b>	<b>CHN</b>
EoDB Rang (2018) / DTF (2018)	82 / 64,9	78 / 65,3
EoDB Rang Veränderung 2015-18 (%-Punkte)	-6,19	2,71
% Untern., die Korruption als größte Herausford. sehen	7,1	0,0
% Untern., die pol. Instabilität als größte Herausford. Sehen	1,1	0,0
Vertragssicherheit Rang (2018) / DTF (2018)	115 / 54,1	5 / 78,2
<b>Gründung</b>		
Unternehmensgründung Rang (2018) / DTF (2018)	136 / 80,0	93 / 85,5
% Untern., die Genehmigungen als gr. Herausford. sehen	2,9	0,0
<b>Handelsaktivitäten</b>		
Grenzüberschreitender Handel Rang (2018) / DTF (2018)	147 / 58,0	97 / 69,9
Anzahl benötigte Tage für Zollabwicklung	5,2	9,4
Anzahl benötigte Tage für Importlizenz	30,3	26,3
% Untern., die Zoll-/Handelsregul. als größte Herausford. sehen	1,1	0,0
Anteil importierter Materialeinsatz (%)	14,6	5,1
Anteil Unternehmen mit ausländischen Zulieferern (%)	37,8	14,9
Anteil der direkt exportierten Umsätze (%)	2,5	5,4
<b>Personal</b>		
Anteil Angestellte mit Ausbildung (%)	63,6	85,2
% Untern., die Fachkräftemangel als größter Herausf. sehen	6,7	13
<b>Logistik</b>		
Logistics Performance Index Rang (2016)	20 / 3,8	27 / 3,7
Liner Shipping Connectivity Index (2017)	37,4	158,8
<b>Finanzierung</b>		
Kreditbeschaffung Rang (2018) / DTF (2018)	68 / 60	68 / 60
% Untern., die Finanzierung als größter Herausf. sehen	7,5	22,4
Anteil an bankfinanziertem Betriebskapital (%)	7,1	6,4

## DREI GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN (Global Competitiveness Report 2017/18)

Corruption	14.3	
Crime and theft	12.1	
Government instability/coups	10.2	

## WICHTIGE REFORMEN

**2017:** Südafrika erleichtert die Unternehmensgründung, indem es ein Online-Portal zur Suche nach einem Firmennamen einführt.

**2017:** Südafrika verteuert die Übertragung von Immobilien durch eine Erhöhung der Grunderwerbsteuer.

**2017:** Südafrika erhöht die Steuersätze für Kraftfahrzeuge und Grundsteuer. Gleichzeitig wird der von Arbeitgebern gezahlte Sozialversicherungsbeitrag gesenkt.