

Sub-Sahara-Afrika umfasst knapp eine Milliarde Menschen (13,1 % der Weltbevölkerung), hat eine Fläche von 24,3 Mio. Quadratkilometern (18,1 % der Weltlandfläche), trug 2013 aber nur 3 % zum globalen BIP bei (3,1 Billionen USD PPP) bei einem Pro-Kopf-Einkommen von 3314 USD (PPP), was lediglich 23,1 % des Weltdurchschnittes entspricht. Gleichzeitig ist es den Ländern gelungen, den Anteil der Bevölkerung, der von unter 1,25 USD (2005, PPP) pro Tag lebt, von 56,6 % im Jahr 1990 auf geschätzte 40,9 % im Jahr 2015 zu senken. Andere Regionen haben zwar eine deutlich stärkere Entwicklung in der Armutsbekämpfung erzielt, wie z. B. Ostasien, wo die Armut (Einkommen von unter 1,25 USD pro Tag) von 1990 bis 2015 von 57 auf 4,1 % gesunken ist, oder Südasien (von 54,1 auf 18,1 % im gleichen Zeitraum), aber deren Entwicklung fand kontinuierlich über einen längeren Zeitraum statt und nicht, wie in Afrika, innerhalb von zehn Jahren (World Bank 2015b, S. 35). Eine ähnliche Verbesserung sieht man auch in dem breit angelegten Human Development Indicator (HDI),¹ wonach Sub-Sahara-Afrika sich zwischen 2010 und 2013 von 0,468 auf 0,502 verbessert hat (1 ist höchster Wert), allerdings im Regionenvergleich noch das Schlusslicht ist. Auf der anderen Seite war die Verbesserung des Index-Wertes in dieser Periode in Sub-Sahara-Afrika mit 7,3 % mit Abstand am höchsten, sodass die Region aufholt (UNDP 2014, S. 34).

In diesem Kapitel gilt es, die wirtschaftliche Situation und Entwicklung in Sub-Sahara-Afrika genauer zu beleuchten, um die grundlegende Attraktivität und Stabilität zu konstatieren und die Region Westafrika in den regionalen Kontext einzubetten. Die wirtschaftliche Situation steht in einer Wechselwirkung mit dem Zustand der Infrastruktur, auch der Verkehrsinfrastruktur: Je ärmer die Länder sind,

¹ Der HDI Index berücksichtigt neben dem Pro-Kopf-Einkommen (PPP) auch die Lebenserwartung, die erwarteten Jahre in Ausbildung sowie die tatsächlichen durchschnittlichen Ausbildungszeiten.

desto schlechter ist i. d. R. die Verkehrsinfrastruktur. Aus diesem Grund wird auf die wirtschaftliche Situation sowie das Potenzial des Kontinents und, in Kap. 3, insbesondere das von Westafrika eingegangen, um die Situation, die Herausforderungen und die Bedeutung der Verkehrsinfrastruktur für die Regionen, aber auch für den Untersuchungsgegenstand dieses Buches, die Distributionslogistik in Westafrika, besser bewerten zu können.

2.1 Wirtschaftliche Situation und Entwicklung in Sub-Sahara-Afrika

Betrachtet man die regionale Verteilung des afrikanischen BIP im Jahr 2014, so sieht man, dass Sub-Sahara-Afrika ca. zwei Drittel der Wirtschaftskraft des Kontinents erbringt (vgl. Abb. 2.1).

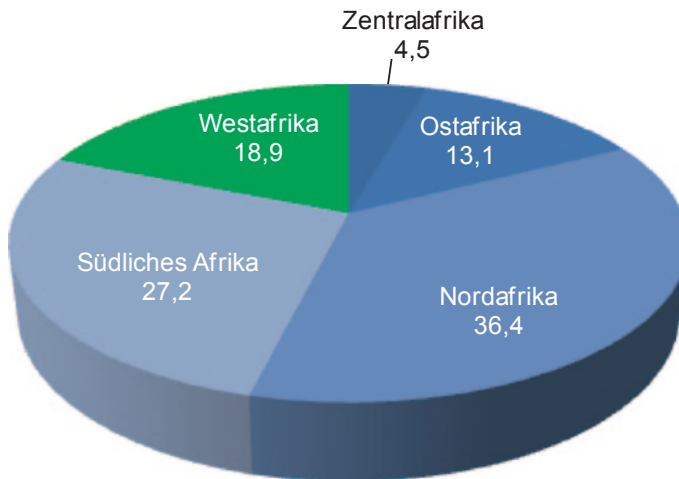


Abb. 2.1 Regionale Aufteilung des afrikanischen BIP 2014 (reale USD, 2000 = 100). (Quelle: AfDB (o. J.d))

Zwar ist das südliche Afrika immer noch die Region mit der größten Wirtschaftsmacht, es hat aber seit 2004 an Anteil verloren, wohingegen West- und Ostafrika dazugewonnen haben (AfDB o. J.d). Fokussiert man sich auf Sub-Sahara-Afrika, so weist die Region gesamtwirtschaftliche Wachstumsraten der letzten zehn Jahre von über 5 % im Durchschnitt auf, und auch die Vorhersagen liegen in dieser Größenordnung. Dabei erweist sich Westafrika, mit Wachstumsraten seit 2010 von ca. 7 % p. a., als die dynamischste Region auf dem Kontinent (vgl. Abb. 2.2).

Das Wachstum in Sub-Sahara-Afrika ist i. d. R. überproportional von den ölproduzierenden Ländern getrieben, deren Wachstum in den vergangenen Jahren immer um ca. 0,5 %-Punkte über dem Durchschnitt der gesamten Region lag. Allerdings wird dieses Wachstum aufgrund der aktuell gesunkenen Ölpreise sowie der kontinuierlich fallenden Weltmarktpreise für landwirtschaftliche Produkte stark gedämpft. Zwischen April 2011 und Anfang 2015 ist der Weltmarktpreisindex für landwirtschaftliche Produkte um 21 %, der Energie-Weltmarktpreisindex um 24,7 % gesunken. Die Ölpreise sind seit Juni 2014 sogar um 50 % gesunken (Index Mundi o. J.). Dies hat dazu geführt, dass das Wirtschaftswachstum in Sub-Sahara-Afrika geringer ausfallen wird, als die AfDB noch 2014 vorhersagte: Der Internationale Währungsfonds geht in seiner aktuellen Prognose vom April 2015 für Sub-Sahara-Afrika nur noch von 4,5 % (2015) und 5,1 % (2016) realem BIP-Wachstum aus. Dies ist eine Reduktion um 1,25 %-Punkte verglichen mit der IMF-Herbstprognose 2014. Für die ölexportierenden Länder wurde die Prognose sogar

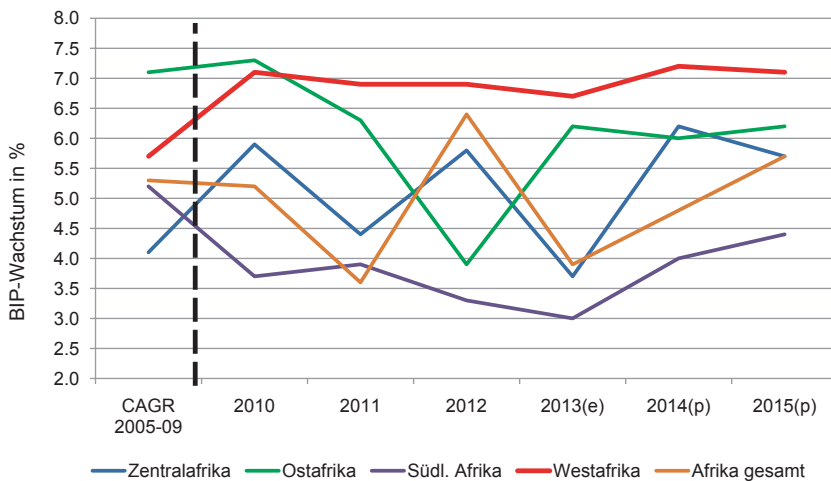


Abb. 2.2 BIP-Wachstum der Regionen Sub-Sahara-Afrikas. (Quelle: Eigene Darstellung basierend auf Daten von AfDB et al. (2014a, S. 42))

um 2,5%-Punkte reduziert; die ölimportierenden Länder profitieren hingegen von den gesunkenen Energieträgerpreisen (IMF 2015a, S. 2, 16, 65). Hier wird die Abhängigkeit der wirtschaftlichen Entwicklung afrikanischer Länder von Weltmarktpreisentwicklungen deutlich.

Die wichtigsten Wachstumstreiber in Sub-Sahara-Afrika sind binnenwirtschaftlicher Natur, mit einem starken privaten Konsum sowie privaten und öffentlichen Investitionen. Vor diesem Hintergrund existieren sowohl im B2B-Bereich als auch im Konsumgüterbereich (B2C-Branchen) attraktive Märkte und Geschäftsmöglichkeiten in Sub-Sahara-Afrika.

1. B2B-Chancen: Vor allem die privaten Investitionen sind mit 6,6% im Durchschnitt zwischen 2000 und 2011 in der Sub-Sahara-Region überproportional gewachsen. Trotz des, mit anderen Entwicklungsregionen verglichen, niedrigen Investitionsanteils an der gesamtwirtschaftlichen Leistung deuten die stark steigenden Investitionen auf zukünftiges Wachstum hin (UNCTAD 2014a, S. 14 ff.). Neben den inländischen Investitionen fließen zunehmend große Investitionssummen aus dem Ausland. Für 2014 wurden Finanzzuflüsse von über 200 Mrd. USD erwartet, wovon 24 Mrd. USD Portfolioinvestitionen, 67 Mrd. USD Überweisungen von Afrikanern aus dem Ausland und 55 Mrd. USD öffentliche Gelder der Entwicklungszusammenarbeit waren. Diese Geldflüsse finanzieren direkt oder indirekt nationale Investitionen in der Wirtschaft und verringern damit die Enge der lokalen Finanzmärkte in Sub-Sahara-Afrika. Von den gut 200 Mrd. USD ausländischer Finanzzuflüsse sind 60 Mrd. USD Direktinvestitionen, also Investitionen in produktive Aktivitäten (AfDB et al. 2014a, S. 51). Entgegen herkömmlichen Meinungen beschränken sich die ausländischen Investitionen nicht nur auf das Öl- und Gasgeschäft, sondern fließen zunehmend in vielfältige Industrien. Afrika weist einen überproportional hohen Anteil von ausländischen Direktinvestitionen an den Gesamtinvestitionen der Region auf: Mit 25% im Durchschnitt zwischen 2000 und 2012, verglichen mit knapp 19% im nicht afrikanischen Durchschnitt, ist Afrika noch stark von ausländischen Investoren abhängig, um eine eigene verarbeitende Industrie aufzubauen (UNCTAD 2014a, S. 27). Diese Entwicklung bei den Direktinvestitionen deutet auf das steigende Interesse der ausländischen Investoren und Unternehmen an Sub-Sahara-Afrika als Absatzmarkt sowie als Produktionsstandort hin. Diese Attraktivität wird in einer Umfrage bestätigt, nach der 73 % der Befragten aus nichtafrikanischen Unternehmen für die nächsten drei Jahre einen Anstieg der Geschäftsattraktivität erwarten (Ernst & Young 2014, S. 56). Chinesische und indische Unternehmen sind Vorreiter beim unternehmerischen Engagement auf dem afrikanischen Kontinent, wie ihre Direktinvestitionszahlen in Afrika zeigen: 2012 investierten chinesische Unternehmen

ca. 7 Mrd. USD in Sub-Sahara-Afrika (Heritage Foundation, 2014).² Deutschland im Vergleich dazu investierte nur 268 Mio. USD im Jahr 2012 (Deutsche Bundesbank 2014, S. 18).³ Allerdings steigt das deutsche Interesse an afrikanischen Märkten zunehmend. So hat der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) im September 2014 eine Afrika-Strategie entwickelt, in der auf die Chancen in Afrika hingewiesen und die deutsche Bundesregierung aufgefordert wird, die deutsche Industrie in ihrem Engagement zu unterstützen (BDI 2014). Auch der Präsident des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) Reinhold Feske fordert deutsche Unternehmen auf, „[...] Afrika nicht als Kontinent der Probleme, sondern als Kontinent der technischen Möglichkeiten zu erkennen.“ (VDMA 2014).

2. B2C-Chancen: Der vielversprechende und langfristige Treiber für B2C-Industrien sind in Afrika das Bevölkerungswachstum und die Altersstrukturen der Länder. Auch wenn aufgrund der Ungleichverteilung der Einkommen nicht alle Bevölkerungsschichten von dem starken Wirtschaftswachstum gleichermaßen profitieren, so steigen trotzdem die Einkommen vieler Bevölkerungsgruppen, wie man an dem oben erwähnten Rückgang des Bevölkerungsanteils, der mit weniger als 1,25 USD pro Tag auskommen muss, erkennen kann. Diese Bevölkerungsgruppen mit niedrigem Einkommen entwickeln sich in eine Richtung, die es ihnen erlaubt, Basiskonsumgüter (z. B. Zahnpasta, kleine günstige Radios usw.) zu kaufen. Zusätzlich entwickelt sich in den Ländern Sub-Sahara-Afrikas aufgrund der Wirtschaftsdynamik eine zunehmend größere Mittelschicht mit einer wachsenden Kaufkraft. Somit werden die Märkte für viele (Konsum-) Güter für Unternehmen zunehmend attraktiv. Voraussichtlich wird bereits im Jahr 2020 mehr als die Hälfte der 224 Mio. afrikanischen Haushalte ein jährliches Einkommen von mehr als 5000 USD haben, und ca. 30% werden über 10.000 USD im Jahr verdienen (Chironga et al. 2011, S. 121). Diese wachsende Mittelschicht bietet den Branchen des B2C-Bereiches zunehmend wachsende Absatzmöglichkeiten und daraus abgeleitet im Nachgang auch Chancen im B2B-Bereich, wie an den steigenden Direktinvestitionszahlen zu sehen ist.

² Die Heritage Foundation dokumentiert alle Direktinvestitionen, die China in der Welt tätigt, sofern sie über 100 Mio. USD liegen. Das heißt, dass die genannte Zahl die tatsächlichen Direktinvestitionen noch unterschätzt. Diese „inoffizielle“ Quelle ist zuverlässiger als die offiziellen Zahlen, die i. d. R. aus politischen Gründen um ein Vielfaches niedriger liegen.

³ Sowohl die chinesischen als auch die deutschen Werte sind ausschließlich Neuanlagen, also keine Nettowerte (Neuanlage – Liquidation). Der deutsche Wert wurde mit einem Wechselkurs von 1 Euro = 1,28 USD umgerechnet.

Analysiert man die wirtschaftliche Stabilität der Region, so sieht man insgesamt klare Verbesserungen. So weist Sub-Sahara-Afrika als Region eine zunehmende Preisniveaustabilität (Inflation) mit fallenden Inflationsraten auf: Seit 2012 liegt die Inflationsrate im einstelligen Bereich und ist weitestgehend stabil, wobei die länderspezifischen Inflationsraten sehr verschieden sind (IMF 2014b, S. 15). Diese Stabilität erhöht die Planungssicherheit für Unternehmen und ermöglicht der Geldpolitik Spielräume, um wachstumsfördernd aktiv zu werden. Die Leistungsbilanz Sub-Sahara-Afrikas ist stark negativ, d. h., dass der Wert der importierten Güter und Dienstleistungen höher ist als der Wert der exportierten. Betrachtet man die Situation in den einzelnen Regionen, so sticht Westafrika hervor: Während alle anderen Regionen seit Jahren Leistungsbilanzdefizite aufweisen, wies Westafrika erstmals 2014 ein kleines Defizit auf (wobei sich in den vergangenen Jahren der Überschuss kontinuierlich verringert hat) (vgl. AfDB o. J.d). Insbesondere die ölproduzierenden und -exportierenden Länder hatten durch den Ölpreisverfall seit Juni 2014 einen Terms-of-Trade-Schock zu verkraften (IMF 2015a, S. 66).⁴ Im Zusammenhang mit dem Ölpreisverfall erfahren dieselben Länder deutliche Einbußen bei den Staatseinnahmen, da weniger Ölumsätze erwirtschaftet und damit weniger Steuereinnahmen generiert werden. Die Haushaltsdefizite sind darüber hinaus oft auf eine unzulänglich funktionierende Steuerpolitik und -administration zurückzuführen (IMF 2014b, S. 10 f.). Dies reduziert die Handlungsspielräume der Regierungen, produktivitätssteigernd, z. B. durch Infrastrukturinvestitionen, in die Wirtschaft einzugreifen.⁵ Daraus lässt sich ableiten, dass die auf Landwirtschaft und Rohstoffe fokussierte Wirtschaftsstruktur vieler Länder in Sub-Sahara-Afrika ein grundlegendes Problem darstellt. Das führt zu einer starken Abhängigkeit vieler Länder – z. B. Nigeria oder Südafrika – von den Entwicklungen auf dem Weltmarkt (vgl. auch Kap. 3.1).

Für eine Langfristigkeit des wirtschaftlichen Wachstums der Länder und Märkte sowie eine relative Konstanz in der Entwicklung in Sub-Sahara-Afrika sprechen drei wichtige, übergeordnete wirtschaftliche Entwicklungen:

1. Wirtschaftliche Transformation: Nach Einschätzung der African Development Bank (AfDB) beginnt langsam der wirtschaftliche Transformationsprozess. „In Africa, the evidence suggests that structural transformation is in its formative stage in most countries and has not yet put down deep roots.“ (AfDB et al. 2013,

⁴ Die Terms of Trade bezeichnen das Verhältnis der durchschnittlichen Exportpreise zu den durchschnittlichen Importpreisen. Bei ölexportierenden Ländern führt der Ölpreisverfall zu einer Reduktion des Exportpreisniveaus, sodass die Terms of Trade fallen.

⁵ Vgl. hierzu die aktuelle Analyse des Internationalen Währungsfonds (IMF 2015a).

S. 112). Das heißt, dass sich die Wirtschaftsstruktur, die in diesen Ländern aktuell stark auf Landwirtschaft und auf natürlichen Ressourcen basiert, hin zu Volkswirtschaften mit einem steigenden Anteil des verarbeitenden Gewerbes – und damit einer höheren Wertschöpfung – entwickelt. Dass Afrika sich am Beginn einer Wirtschaftstransformation befindet, ist in der Importstruktur angedeutet: Zwischen 1995 und 2012 stiegen die Importe an Kapitalgütern und Inputgütern um durchschnittlich 11 % pro Jahr und sie machten 2012 schon 54 % aller Importe aus. U. a. stieg durch die vermehrte Verfügbarkeit von Kapitalgütern die Produktivität in Afrika zwischen 2001 und 2012 jährlich um 3,5 %, was zu einem Anstieg der Wertschöpfung in vielen afrikanischen Ländern geführt hat⁶ (AFREXIMBANK 2014, S. 48 ff.). Durch den wirtschaftlichen Transformationsprozess steigt die Beschäftigung in höherwertigen Branchen (als der Subsistenzwirtschaft) und die Einkommen der Haushalte wachsen, darüber hinaus verbessern sich auch die Rahmenbedingungen für unternehmerisches Engagement, z. B. durch die Entstehung von Zulieferindustrien. Dies dürfte Sub-Sahara-Afrika mittelfristig attraktiver für ausländische Unternehmen machen, da die Marktchancen steigen und die „Cost of Doing Business“ voraussichtlich sinken.

2. Zunehmende Einbindung in die globalen Wertschöpfungsketten⁷ der Unternehmen: Für eine zügige Einbindung in globale Wertschöpfungsketten sprechen der Reichtum an natürlichen Ressourcen und die niedrigen Arbeitskosten, die Direktinvestitionen anziehen und in vielen Ländern den Export dominieren (AfDB et al. 2014a, S. 86). Gelingt es afrikanischen Ländern, in der Wertschöpfungskette eine höhere Stufe zu erreichen, so hat dies positive Auswirkungen auf die Stabilität des Wachstumspfad durch die Reduktion der Abhängigkeit von Weltmarktpreisen für Rohstoffe, ein höheres Lohn- und damit Einkommensniveau durch mehr wertschaffende Tätigkeiten, einen Technologie- und Wissenstransfer sowie die Entwicklung einer lokalen Zulieferindustrie und eine Clusterbildung in den betroffenen Branchen (ECA und AU 2013, S. 75). An dieser Stelle wird der Zusammenhang mit der unter 1) beschriebenen wirtschaftlichen Transformation deutlich: Wirtschaftliche Transformation, Einbindung in

⁶ Ein Zusammenhang zwischen dem Wachstum von Kapitalgüterimporten und Wachstum in der Wertschöpfung im verarbeitenden Gewerbe wurde statistisch gezeigt (AFREXIMBANK 2014, S. 50, Figure B.2.3.4.).

⁷ Die Integration in die globalen Wertschöpfungsketten wird zum einen als der Anteil an ausländischen Produkten (Wertschöpfung) in afrikanischen Exporten gemessen (Backward Integration) und zum anderen als der Anteil an afrikanischen Exporten, der im Ausland weiterverarbeitet wird (also Rohstoffe und Zwischenprodukte) (Forward Integration) (AfDB 2014a, S. 136).

globale Wertschöpfungsketten und wirtschaftliche Entwicklung der Länder verstärken und bedingen sich gegenseitig.

Die Direktinvestitionen in Afrika, die nicht in den Bereich des Abbaus natürlicher Ressourcen oder Landwirtschaft gehen, sind größtenteils im Zusammenhang mit globalen Wertschöpfungsketten zu sehen (UNCTAD 2014a, S. 60). Aktuell liegt der afrikanische Anteil am globalen Außenhandel im Bereich der Wertschöpfung⁸ zwar nur bei 2,2 % (2011), er ist aber zwischen 1995 und 2011 überproportional gewachsen (nur in Indien ist der Anteil schneller gewachsen). Das deutet darauf hin, dass Afrika sich in einigen der globalen Wertschöpfungsketten langsam in höhere Wertschöpfungsstufen hineinentwickelt (AfDB et al. 2014a, S. 127, 138). Somit ergeben sich Entwicklungschancen für die Länder sowie daraus abgeleitet für Unternehmen, denn je höher die Wertschöpfungsstufe, desto höher die national geschaffene Wertschöpfung, was sich positiv auf das BIP-Wachstum, die Entlohnung der Beschäftigten und das BIP pro Kopf auswirkt, also auf den Konsum im Land (IMF 2015b, S. 59). Ein Beispiel für eine erfolgreiche Entwicklung entlang der Wertschöpfungskette ist Äthiopien. Dort hat sich in den letzten Jahren eine Textil- und Lederindustrie⁹ entwickelt, u. a. durch Investitionen von H&M sowie Tesco, die dort schon länger produzieren (Deutsche Welle 2013). Somit steigt das Land vom Baumwollanbieter zum Textilproduzenten auf.

Trotz dieser vielversprechenden Entwicklungen ist das Niveau der Integration in globale Wertschöpfungsketten nach wie vor niedrig und es existieren diverse Hindernisse, bevor die Integration sich weiter beschleunigen kann:

African countries have limitations such as remoteness, size, fragmentation, transport logistics and weaker capacity to use financial and other services. Their markets are smaller and more fragile. Weak infrastructure, a low entrepreneurial base and a lack of support at national and regional level does not help enhance productivity. This undermines the development of regional and global value chains along with competitiveness. (AfDB et al. 2014a, S. 85)

Im Rahmen der Herausforderung sowohl für die wirtschaftliche Transformation als auch für die damit in Verbindung stehende Einbindung in die globalen Wertschöpfungsketten sind eine gute Qualität und hohe Stabilität der unternehmerischen Rahmenbedingungen Voraussetzung. In diesem Zusammenhang

⁸ Exportwert abzüglich der importierten Werte von Inputs oder Zwischenprodukten darin (AfDB et al. 2014a, S. 134).

⁹ Eine ausführliche Darstellung der äthiopischen Lederindustrie und ihrer Entwicklung vom reinen Fellproduzenten hin zum Lederproduzenten findet sich bei ECA; AU (2013, S. 197 ff.).

spielen das Ausmaß und die Qualität sowohl der nationalen als auch der grenzüberschreitenden Verkehrsinfrastruktur und damit der Transportkosten eine dominierende Rolle: „Despite the lower labour costs of some African countries, inadequate transport links can translate into higher costs for foreign investors and therefore reduce their productivity“ (AfDB et al. 2014a, S. 185).

3. Regionale Integration: In Afrika gibt es eine Vielzahl von regionalen Integrationseinheiten, die über bilaterale Abkommen hinausgehen. Die Afrikanische Union (AU) erkennt acht regionale Wirtschaftsgemeinschaften (Regional Economic Communities – REC) an¹⁰ (AU 2014, S. 118). Diese sind durch stark überlappende Mitgliedschaften gekennzeichnet (vgl. Mo Ibrahim Foundation 2014, S. 4 f.), was zu hoher Verhandlungskomplexität führt sowie zu Problemen bei der Koordination von (handels-)politischen Maßnahmen, da diese sich oft widersprechen. So sind diese überlappenden Mitgliedschaften ein wesentliches Hindernis für eine tiefere Integration über eine Freihandelszone hinausgehend, da z. B. eine Zollunion einen gemeinsamen Außenzoll gegenüber Drittländern bedeutet. Durch die Überlappung der Abkommen sind häufig dieselben Partnerländer einmal Integrationspartner und dann wieder Drittland. Dadurch kommt es zu Konflikten (de Melo und Tsikata 2014, S. 5).¹¹ Vorteile von regionaler Integration, wie die Vergrößerung von Märkten sowie Effizienz- und Produktivitätssteigerungen, was u. a. durch das Aufbrechen von nationalen Monopolen erfolgt (Guillaumont 2013, S. 280), sind besonders im afrikanischen Kontext an die Schaffung regionaler Institutionen, die zu einer Erhöhung der politischen Stabilität führen, gebunden (de Melo und Tsikata 2014, S. 7 f.). Für Länder ohne Meerzugang (15 Länder in Afrika) bietet regionale Integration zusätzlich einen verbesserten Zugang zu den Weltmärkten und damit bessere Möglichkeiten, an der oben beschriebenen Einbindung in globale Wertschöpfungsketten teilzuhaben (de Melo und Tsikata 2014, S. 9). Eine regionale Integration kann auch dazu beitragen, regionale Konflikte zu reduzieren: Im Falle eines regionalen Konfliktes gehen die gerade genannten positiven Integrationswirkungen verloren, sodass die Opportunitätskosten für politische und militärische Konflikte steigen. So trägt Integration zu einer Stabilisierung des afrikanischen Kontinents bei, wie Martin et al. (2008) argumentieren.

¹⁰ Für ein Beispiel siehe Box zu ECOWAS in Kap. 3.1.

¹¹ Zum Beispiel bedeutet die Senkung der Zölle zwischen Mitgliedern bei gleichzeitig einem gemeinsamen externen Zoll gegenüber Nichtmitgliedern, dass ein Land mit einer gleichzeitigen Mitgliedschaft in einem weiteren regionalen Abkommen einen (hohen) „Drittländer“-Zoll gegen ein anderes afrikanisches Land erheben muss, das aber gleichzeitig Mitglied in dem zweiten regionalen Abkommen ist, in welchem das nicht erlaubt ist.

Obwohl es einige Fortschritte bei der regionalen Integration gibt und die Ziele der diversen afrikanischen regionalen Abkommen breit und ambitioniert sind, mangelt es häufig an deren Umsetzung und Funktionsfähigkeit (AfDB et al. 2013, S. 79). Dabei ist es nicht nur die selektive handelspolitische Liberalisierung von intraregionalen Handelsströmen, sondern es sind vor allem die mangelhafte (Verkehrs-)Infrastruktur und sonstige Behinderungen, wie z. B. ineffiziente Prozesse in der Zollabfertigung sowie Korruption, die den Gütertausch behindern. Dies führt zu hohen innerafrikanischen Transportkosten, die häufig deutlich höher sind als die von Europa oder Asien nach Afrika (de Melo und Tsikata 2014, S. 10 ff.). Zwar ist der Anteil des intraregionalen Handels zwischen 2010 und 2013 von 10,8% auf 12,7% gestiegen, aber zum einen ist dies ein niedriger Anteil im Vergleich zu fortgeschrittenen Integrationsabkommen wie der EU (ca. zwei Drittel des EU-Handels sind Binnenhandel) und zum anderen ist das Niveau mit 161 Mrd. USD (2013) noch niedrig (AFREXIMBANK 2014, S. 53 f.; AFREXIMBANK 2012, S. 42 f.)¹². Das überproportionale Wachstum des intraafrikanischen Handels ist sicherlich nur teilweise auf eine fortschreitende regionale Integration zurückzuführen. Größtenteils dürfte der Grund in dem überdurchschnittlich hohen Wirtschaftswachstum der afrikanischen Länder relativ zur Weltwirtschaft liegen. Trotz der zunehmenden Anzahl der Gespräche zur Intensivierung der regionalen Abkommen in den letzten Jahren ist bisher kein durchschlagender Erfolg zu erkennen.

Es kann festgestellt werden, dass viele regionale Abkommen existieren, es den afrikanischen Ländern aktuell jedoch noch nicht gelungen ist, durch eine funktionierende regionale Integration ihre Märkte zu erweitern, sodass sie für Unternehmen attraktiver werden. Dadurch ist es Unternehmen i. d. R. nicht möglich, regionale Distributions„hubs“ aufzubauen, von denen ein gemeinsamer, regionaler Markt beliefert werden kann; das würde prinzipiell die Distributionslogistikkosten senken.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die gesamtwirtschaftliche Situation in Sub-Sahara-Afrika sich schnell in eine positive Richtung entwickelt. Die mittelfristige wirtschaftliche Entwicklung und Attraktivität von Sub-Sahara-Afrika ist, trotz der Ebola- und Ölpreiskrise, weiterhin positiv:

Growth in sub-Saharan Africa remains strong, although it is expected to slow in 2015 in the face of headwinds from declining commodity prices and the epidemic in Ebola-affected countries. (IMF 2015a, S. 65)

¹² Anteile sind selbst berechnet.

Somit stellt sich gesamtwirtschaftlich – trotz weiterhin bestehender Herausforderungen – nicht ernsthaft die Frage nach der zukünftigen Entwicklung der Märkte in Sub-Sahara-Afrika als Region, sondern eher die Frage, wie diese Märkte bearbeitet werden können. Mit den aktuellen und mittelfristig zu erwartenden Marktchancen und zunehmender makroökonomischer und politischer Stabilität in Afrika wird für Unternehmen die Frage nach einem Markteintritt immer aktueller: „Looking ahead, Africa’s increasing consumer demand and regional integration are attracting market-seeking investments.“ (AfDB et al. 2014a, S. 172). Mit wachsenden Volkswirtschaften und Märkten sowie günstigen Löhnen, bei sich gleichzeitig verbessernden geschäftlichen Rahmenbedingungen,¹³ werden afrikanische Länder nicht nur als Absatzmarkt, sondern vermehrt auch als Produktionsstandort entdeckt. Für beide unternehmerischen Motive ist eine funktionierende Verkehrsinfrastruktur von großer Bedeutung. Im Folgenden wird kurz auf die Situation der Verkehrsinfrastruktur in Sub-Sahara-Afrika eingegangen, bevor dann in Kap. 3.2 im Detail die Situation und Entwicklungen in Westafrika dargestellt werden.

2.2 Verkehrsinfrastruktursituation in Sub-Sahara-Afrika

Die Verkehrsinfrastruktur – neben den anderen Infrastrukturbereichen wie Energie und Wasserversorgung – spielt für die soziale wie wirtschaftliche Entwicklung von Ländern eine große Rolle. Eine gute Verkehrsinfrastruktur führt u. a. dadurch zu Wachstumsimpulsen, dass sie die Attraktivität der Länder als Produktionsstandorte und Absatzmärkte für Unternehmen attraktiver macht. So vereinfacht sich durch effiziente und ausreichend große Häfen und Flughäfen nicht nur die Einfuhr, sondern auch die Distribution der Güter innerhalb eines Landes oder einer Region. Durch eine infrastrukturelle Anbindung ländlicher Regionen wird der Markt weiter vergrößert und bleibt nicht nur auf urbane Regionen beschränkt.

Reliable transport infrastructure, in all of its four subsectors – roads, railways, air transport, and ports – is an essential component of all countries’ competitiveness. [...] Reliable transport must be in place for companies to import and export goods, to fill orders, and to obtain supplies. (WEF 2013a, S. 74)

¹³ Vgl. hierzu den Doing Business Report der Weltbank, der die geschäftlichen Rahmenbedingungen noch auf niedrigem Niveau zeigt, aber eine kontinuierliche Verbesserung verzeichnet (World Bank 2014b).

Aus diesem Grund ist eine Analyse der Verkehrsinfrastruktursituation in Afrika unerlässlich, um die Herausforderungen für die Distribution und insbesondere die Distributionslogistik zu verstehen.

Die meisten Länder Afrikas liegen im Bereich der Verkehrsinfrastruktur deutlich unter dem internationalen Durchschnitt. So befinden sich laut dem Global Competitiveness Report von den 20 Ländern mit der schlechtesten Straßenqualität zehn in Afrika; für die Luftverkehrsinfrastruktur sind es elf Länder und bei der Hafeninfrastruktur vier Länder. Auf der anderen Seite gibt es ein Land wie Namibia, das ein besseres Ranking bei der Hafeninfrastruktur hat als Australien, oder Länder wie Äthiopien, die Elfenbeinküste und Kenia mit einer Luftverkehrsinfrastruktur, die vor der Chinas liegt. Bei den Straßen sind es Länder wie Marokko und Südafrika, die vor Israel und der Türkei liegen (WEF 2014, S. 430 ff.). Somit dürfte klar sein, dass die Verkehrsinfrastruktursituation auf dem Kontinent nicht einheitlich ist, aber im Allgemeinen weit hinter der Situation der entwickelten Länder in Europa, Japan oder den USA liegt. Dieser Rückstand bezieht sich sowohl auf das Ausmaß und die geografische Abdeckung der Verkehrsinfrastruktur als auch auf deren Qualität. Abbildung 2.3 zeigt die Hauptstraßenkorridore in Afrika sowie aktuelle Großprojekte beim Ausbau des Straßennetzes und der Straßeninstandhaltung.

Betrachtet man die Situation der Straßen, so waren 2011 weniger als 50 % in Afrika asphaltiert und der Unterhalt der bestehenden Straßen war unzulänglich. Vergleicht man, wie viele Meter asphaltierte Straßen pro 1000 Einwohner in Metropolen existieren, so stellt man fest, dass im Durchschnitt aller Entwicklungsländer (ausgewählte Metropolen) 1000 m pro 1000 Einwohner asphaltiert sind, während es in Sub-Sahara-Afrika nur ca. 318 m sind (AfDB et al. 2014a, S. 50 f.). Im Bereich der Schieneninfrastruktur ist die Situation noch schlechter: Die Infrastruktur ist veraltet, schlecht instand gehalten, und die Gleisbreite ist in vielen Ländern unterschiedlich, sodass grenzüberschreitender Schienenverkehr häufig nicht möglich ist. Zwischen den Jahren 2005 und 2011 ist die Länge des afrikanischen Schienennetzes von 58.000 auf 50.000 km geschrumpft. Beim Lufttransport ist das Bild ähnlich, sodass es im Luftverkehr zu hohen Transportkosten kommt. Die Flugkosten je 1000 km Flugstrecke und Passagier zwischen afrikanischen Flughäfen liegen bei über 200 USD, wohingegen die Kosten auf der Strecke Dubai-Singapur nur bei 85,60 USD pro 1000 km lagen (WEF 2013a, S. 82 ff.). Ähnliche Relationen dürften für die Luftfracht gelten. Trotz vieler Häfen in Afrika ist deren Kapazität und Produktivität im internationalen Vergleich niedrig. Dies führt zu ca. 50 % höheren Hafenabfertigungskosten im Vergleich zu den effizientesten Häfen der Welt (AfDB et al. 2013, S. 54). Die durchschnittliche Dauer bei der Abfertigung von Importen liegt in Afrika bei ca. 16,7 Tagen (der OECD-Durchschnitt liegt bei 5,8 Tagen) mit großen Unterschieden zwischen den Ländern (World Bank o. J.a).

Benentransporten durch eine hohe Unfallgefahr, in den urbanen Regionen Afrikas durch eine hohe Staudichte sowie durch Behinderungen beim Außenhandel, insbesondere durch eine niedrige Effizienz bei der Zollabfertigung, die im Vergleich zu Südostasien in Sub-Sahara-Afrika deutlich niedriger ist (WEF 2013a, S. 51 ff., 82). Nichtsdestotrotz ist festzustellen, dass diese Länder zunehmend Reformen zur Vereinfachung beim grenzüberschreitenden Handel durchführen. So kommen neun der zehn Länder mit den meisten Reformen in diesem Bereich aus Afrika, allerdings auch hier wieder auf niedrigem Niveau (World Bank 2013b, S. 108).

Diese Probleme im Zusammenhang mit der Verkehrsinfrastrukturücke sind von den afrikanischen Regierungen und der Afrikanischen Union (AU) erkannt worden. Aus diesem Grund gibt es eine zunehmende Anzahl an Initiativen zur Verbesserung der Transportinfrastruktur, die durch die betroffenen Länder initiiert werden. Diese Initiativen werden finanziell i. d. R. von der Afrikanischen Union, internationalen Organisationen sowie aus Finanzmitteln der Entwicklungszusammenarbeit unterstützt. Die prominenteste und ambitionierteste Initiative im Infrastrukturbereich ist 2010 durch das „New Partnership for Africa’s development“ (NEPAD) in Kampala ins Leben gerufene „Programme for Infrastructure Development in Africa (PIDA)“ (vgl. Box).

NEPAD – „New Partnership for Africa’s development“

„New Partnership for Africa’s Development“ (NEPAD) (dt. „Die neue Partnerschaft für Afrikas Entwicklung“) ist ein strategisches Entwicklungsprogramm unter der Schirmherrschaft der Afrikanischen Union (AU). NEPAD wurde 2001 gegründet und 2002 von den Mitgliedern der AU ratifiziert (NEPAD 2015a). Seitdem dient es als politischer Rahmen für die Entwicklung Afrikas im 21. Jahrhundert und fokussiert sich insbesondere auf die länderübergreifende sozio-ökonomische Entwicklung.

Große Herausforderungen wie Armut oder die Marginalisierung Afrikas auf dem Weltmarkt sollen in sechs übergeordneten Themenbereichen adressiert werden. Dazu gehören die Themen: Landwirtschaft und Lebensmittelsicherheit stärken; Klimaveränderung verringern und nachhaltige Nutzung von Ressourcen sicherstellen; Human Development durch Förderung von Bildung, Technologie und Gesundheit; unternehmens- und wirtschaftspolitische Steuerung verbessern; Querschnittsthemen wie Gleichberechtigung und Fachkräfteentwicklung (NEPAD 2015b). Das sechste Kernthema von NEPAD ist die Förderung der regionalen Integration. Dies soll vor allem durch überregionale Infrastrukturprojekte im Bereich Energie und Verkehrsinfrastruktur erreicht werden. Für diesen Themenbereich wurde das „Programme for Infrastructure Development in Africa“, kurz PIDA, ins Leben gerufen.

PIDA

Das „Programme for Infrastructure Development in Africa (PIDA)“, das im Januar 2012 in Addis Abeba als Nachfolgeprogramm des „NEPAD Medium to Long Term Strategic Framework“ (MLTSF) verabschiedet wurde, verfolgt die Absicht, einen strategischen Rahmen für die regionale und kontinentale Infrastruktur Afrikas zu schaffen (AfDB 2015). Neben NEPAD sind weitere Träger der Initiative die African Development Bank und die African Union Commission (AUC) (NEPAD 2015c).

Nach Einschätzung von PIDA verlangsamten Ineffizienzen in der Infrastruktur das Wachstum Afrikas um ca. 2 % jährlich. Um diesen negativen Wirkungen entgegenzuwirken, fördert und setzt das Programm Projekte in den Bereichen Transport, Energie, Kommunikationsinfrastruktur und grenzüberschreitende Wasserversorgung mit einem Investitionsvolumen von ca. 360 Mrd. USD auf (AfDB, o. J.c, S. 5). Diese Projekte sind in kurz-, mittel- und langfristige Projekte unterteilt, die bis spätestens 2040 umgesetzt werden sollen. Die 52 kurzfristigen Projekte, die bis 2020 durchgeführt werden sollen, sind im sogenannten Priority Action Plan (PAP) zusammengefasst, der 67,9 Mrd. USD umfasst (NEPAD, 2015d). Abbildung 2.4 zeigt, dass der sektorale Fokus auf Energie- und Transportentwicklung liegt. Die regionalen Schwerpunkte liegen in Ost- und Zentralafrika.

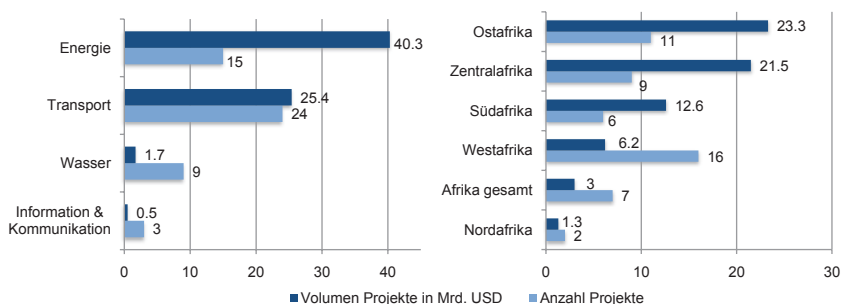


Abb. 2.4 Volumen und Anzahl der PAP-Projekte nach Sektor und Regionen. (Quelle: AfDB et al. (o. J.a))

Da PIDA bis 2040 mit einer Verachtfachung der Transportvolumina rechnet (PIDA 2011, S. 23), entfällt bis 2020 auch der größte Anteil der PAP-Projekte (24) mit einem Investitionsvolumen von 25,4 Mrd. USD auf den Transportsektor (AfDB, o. J.a, S. 5). Neben dem großen Anteil der Projekte in den Sektoren Energie und Transport ist auch die räumliche Verteilung der Projekte auffällig. Ein Großteil der Projekte entfällt hierbei auf Westafrika, wobei diese vom durchschnittlichen Volumen her kleiner sind als z. B. in Ost- und Zentralafrika. Zu diesen Projekten zählen unter anderem die Modernisierung des Abidjan-Lagos- und des Dakar-Niamey-Korridors, die sich bereits in einem fortgeschrittenen Planungs- bzw. im Beginn des Umsetzungsstadiums befinden, sowie das „West Africa Hub Port and Rail Program“, das eine bessere Verbindung von Schienen- und Seeverkehr ermöglichen soll. Dieses Projekt mit Investitionskosten von über 2 Mrd. USD befindet sich noch in der Planungsphase (AfDB, o. J.c, S. 18 ff.).

PIDA erhofft sich von allen Projekten, durch eine erhöhte Transporteffizienz, Einsparungen in Höhe von 172 Mrd. USD p. a. (PIDA 2011, S. 23). Diesen noch nicht belegbaren Einsparpotenzialen stehen zunächst jedoch erhebliche Investitionsbedarfe gegenüber, die von den Ländern allein nicht finanziert werden können. Aus diesem Grund betont PIDA regelmäßig die Relevanz von Public-Private-Partnerships (PPP) für den Erfolg des Programms. PIDA wirbt unter anderem bei den BRICS-Staaten¹⁴ aktiv um weitere Investitionen und fordert zur Nutzung von Kreditgarantien und zur Ausgabe sogenannter Infrastructure Bonds auf, um die Investitionen weiter zu steigern (AfDB, o. J.b, S. 3 ff.).

In diesem Kontext zeigen sich die Grenzen des Programms. Denn obwohl die strategische Planung bei PIDA liegt, ist die Initiative bei der Umsetzung der Projekte von der Kooperation der regionalen Institutionen und einzelnen Ländern abhängig. Diese müssen die „weichen“ Voraussetzungen wie bspw. länderübergreifende gesetzliche Richtlinien und finanzielle Anreize schaffen, um die notwendigen PPP zu ermöglichen und zu fördern (AUC 2015). Eine weitere Herausforderung ist die notwendige Zusammenarbeit zwischen den Ländern: „Regional infrastructure involves a high level of trust between countries, not least because of the implied dependence on neighbours. [...] That trust must be built.“ (PIDA 2011, S. 63).

¹⁴ BRICS-Staaten sind Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika.

Zusammenfassend lässt sich konstatieren, dass mit PIDA und dessen Träger NEPAD zwei Strukturen existieren, welche die grenzüberschreitende Infrastruktur, insbesondere bei Energie und Transport, fördern und damit die regionale Integration Afrikas. Allerdings sind die Programme weiterhin stark auf die Kooperation der einzelnen Länder, die ausländischen Investoren und die Gelder aus der Entwicklungszusammenarbeit angewiesen, um konkrete Fortschritte zu erzielen.

Grundproblem vieler geplanter Projekte im Bereich Verkehrsinfrastruktur (und anderer infrastruktureller Maßnahmen) sind die unzureichenden finanziellen Möglichkeiten. Diverse Länder sind deshalb dabei, gebührenpflichtige Straßen(-abschnitte) zu bauen sowie Benzinsteuern (zwischen 0,16 und 0,3 USD pro Liter, je nach Land) zu erheben. Darüber hinaus werden vermehrt Public-Private-Partnerships im Bereich der Verkehrsinfrastruktur eingegangen (WEF 2013a, S. 82 ff.). Es gibt vielfältige weitere Beispiele für Finanzierungskanäle von Infrastrukturprojekten in Afrika. 2004 wurde der „African Infrastructure Investment Fund“ mit einem ursprünglichen Volumen von 190 Mio. USD gegründet, der 2011 erweitert wurde und heute ein Volumen von ca. 500 Mio. USD hat (Ernst & Young 2014, S. 38 f.). Auch über die Entwicklungszusammenarbeit und das Engagement der BRICS-Staaten in den Ländern Sub-Sahara-Afrikas fließen Investitionen in den Aufbau von Infrastruktur inklusive Transportinfrastruktur, häufig mit dem Ziel, die Bergbauvorkommen sowie die Öl- und Gasstandorte infrastrukturell an den Weltmarkt anzubinden (vgl. UNECA 2013, S. 14 f.). Auch Europa engagiert sich finanziell für den Aufbau von Infrastruktur in Afrika. Aus dem 2007 ins Leben gerufenen EU-Africa Infrastructure Trust Fund (EU-AITF), der 2013 ein Vermögen von 746 Mio. € hatte, sind bereits ca. 385 Mio. € verwendet worden. Davon gingen 33 % in die Transportinfrastruktur (EU-AITF 2013).¹⁵

Obwohl zunehmend Versuche unternommen werden, die bestehende Infrastruktur zu erhalten sowie die Investitionen in der Transportinfrastruktur zu erhöhen, wird es – selbst wenn alle Projekte umgesetzt werden – erst mittelfristig zu einer Verbesserung der Transportinfrastruktur kommen. Solange die Verkehrsinfrastruktursituation so problematisch bleibt und damit hohe Transportkosten anfallen, müssen Unternehmen sich Lösungsansätze für dieses zentrale unternehmerische

¹⁵ Der Fonds wird vom Europäischen Entwicklungsfonds der EU-Kommission sowie Beiträgen einiger EU-Mitgliedsländer gespeist. Aus dem Fonds wird direkt investiert, subventionierte Kredite für Infrastrukturvorhaben werden von Investoren bereitgestellt und technische Unterstützung wird angeboten (EU-AITF 2013).

Problem überlegen, damit sie durch einen Markteintritt in afrikanische Märkte von den Marktpotenzialen profitieren können. Um das Thema der Distributionskosten und den Umgang damit zu konkretisieren, wird im Folgenden der Fokus auf die Region Westafrika gelegt. Dabei werden zuerst die wirtschaftliche Situation und dann im Detail die Verkehrsinfrastruktur und die logistischen Rahmenbedingungen analysiert, um anschließend die Implikationen für die Distributionslogistik der Unternehmen aufzuzeigen.

Distribution in Afrika

Distributionslogistik in Westafrika als Beispiel

von Carlowitz, P.; Röndigs, A.

2016, VIII, 111 S. 19 Abb., 14 Abb. in Farbe., Softcover

ISBN: 978-3-658-10584-6