

# FZ

Oktober 2010

In Kooperation mit DEG und  
KfW Entwicklungsbank

**FINANZIELLE ZUSAMMENARBEIT**



## Erfolgreiche Unternehmer senken Armut

### [ Entwicklungsländer ]

Es kommt auf den  
Privatsektor an

### [ Baustoffe ]

Namibias erste  
Zementfabrik

### [ Klimaschutz ]

Umweltfreundlicher  
Strom aus Erdwärme

# Die dritte Säule

**Fehlender Zugang zu Kapital ist eine der größten Hürden für Unternehmen in Entwicklungsländern. Die dänische Beratungsfirma Dalberg lobt deshalb die europäischen Entwicklungsfinanzierer, die gezielt in richtungweisende Firmen in armen Ländern investieren. Das deutsche Beispiel ist die DEG, ein Unternehmen der KfW Bankengruppe.**



„Cotton made in Africa“ gilt als vorbildlich für Entwicklung durch Privatwirtschaft.

Ohne private Unternehmer lahmst jede Wirtschaft, und ohne Kapital kommt keine Firma weit. Deshalb spielen die europäischen Entwicklungsfinanzierer „eine Schlüsselrolle in der internationalen Zusammenarbeit“. Das schreibt Luc Rigouzzo, der Vorsitzende der Association of European Development Finance Institutions (EDFI), in seinem Vorwort zum Dalberg-Report mit dem Titel „The Growing Role of the Development Finance Institutions in International Development Policy“.

Zu den EDFI-Mitgliedern gehören etwa PROPARCO (Frankreich), FMO (Niederlande), CDC (Großbritannien) und Swedfund (Schweden). Oft sind diese Namen selbst in ihren Heimatländern kaum bekannt. Alle 15 europäischen Entwicklungsfinanzierer verbindet, dass sie die Investitionen privater Unternehmen dann unterstützen, wenn sie sowohl entwicklungsrelevant als auch betriebswirtschaftlich sinnvoll sind. Sie eröffnen Unternehmen Chancen, die trotz guter Geschäftsmodelle keine anderen Kapitalgeber finden, obwohl sie als Vorbild oder Dienstleister für andere Firmen eine katalytische Wirkung haben würden.

Das deutsche EDFI-Mitglied ist die in Köln ansässige DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH. Innerhalb der KfW Bankengruppe ergänzt sich ihre Arbeit mit der der KfW Entwicklungsbank, die Reformprozesse und öffentliche Investitionen fördert. Das DEG Neugeschäft belief sich im vergangenen Jahr auf rund eine Milliarde Euro. Der Hebeleffekt ist eindrucksvoll: Insgesamt förderte die DEG damit privatwirtschaftliche Investitionen in Höhe von 4,6 Milliarden Euro.

Als positives Beispiel für Entwicklung durch Privatwirtschaft nennt der Dalberg-Report das DEG-Projekt „Cotton made in Africa“. Diese Allianz wurde ursprünglich vom Versandhausriesen Otto geschmiedet. Sie hält hochwertige Baumwolle auf Dauer verfügbar. Zugleich steigert sie die Produktivität afrikanischer Kleinbauern, verbessert deren Einkommen und setzt internationale Umweltstandards um.

Solche Vorhaben sind sehr erfolgreich. Im vorigen Jahr sicherte die DEG rund 196 000 Arbeitsplätze, von denen 15 200 neu geschaffen wurden. Aus Sicht der KfW Bankengruppe ist die DEG unverzichtbar. KfW-Bereichsleiter Helmut Gauges betont die Wechselwirkungen mit der Arbeit der Entwicklungsbank: „Die DEG hilft, unternehmerische Chancen zu nutzen. Hierfür schaffen wir durch die bilaterale Kooperation mit den Partnerländern im Auftrag der Bundesregierung die notwendigen Rahmenbedingungen.“

Die EDFIs haben überwiegend staatliche Gesellschafter, an einigen sind auch Privatinvestoren beteiligt. Den dänischen Gutachtern zufolge hat sich dank kluger Geschäftspolitik das Gesamtvolumen des EDFI-Portfolios in den vergangenen Jahren auf fast 18,5 Milliarden Euro verdoppelt. Weil sie eine Schlüsselrolle dabei spielen, dass unternehmerische Chancen, die dank der technischen und finanziellen Zusammenarbeit entstehen, auch tatsächlich genutzt werden, bezeichnet der Dalberg-Report sie als „die dritte Säule“ der Entwicklungspolitik.

Doch weil diese Säule öffentlich noch zu wenig wahrgenommen wird, fordern die Gutachter die EDFIs zu offensiverer Außendarstellung auf: „Organizations with relatively modest reputations have a harder time pursuing ambitious strategies to expand and have a greater impact.“

## Link:

Dalberg-Report: „The Growing Role of the Development Finance Institutions in International Development Policy“  
<http://www.edfi.be/news/news/19-news-item-6.html>

# „Wir richten uns nach den Wünschen der Partner“

**Weil Staaten nicht flächendeckend für Beschäftigung sorgen können, hängt der Erfolg von Armutsbekämpfung in der Regel vom Privatsektor ab. Kleine und mittelständische Unternehmen zu fördern ist die Aufgabe der DEG - Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH, eines Unternehmens der KfW Bankengruppe. Bruno Wenn, Sprecher der DEG-Geschäftsführung, erläutert im Interview ihre Arbeitsweise.**

**Viele Menschen setzen Privatsektorförderung in der Entwicklungspolitik mit dem Mikrofinanzwesen oder mit Public-private Partnerships gleich. Aber das reicht nicht?**

Nein, das ist zu wenig – was aber nicht heißt, dass die beiden Dinge, die Sie angesprochen haben, nicht wichtig wären. Selbstverständlich müssen arme Bevölkerungsgruppen Zugang zu Bankdienstleistungen haben, zu Krediten ebenso wie zu Sparmöglichkeiten. Das ist enorm wichtig – aber damit allein bringen Sie keine Volkswirtschaft zu selbsttragendem Wachstum. Die größte Herausforderung ist heute, kleinen und mittleren Unternehmen in Entwicklungs-, Schwellen- und Transformationsländern den Zugang zu langfristigem Kapital zu eröffnen. Ohne diese Unternehmen kann aber keine Volkswirtschaft gedeihen. Deshalb unterstützt die DEG gerade Firmen in diesem Segment.

**Die DEG vergibt Kredite, steigt aber auch mit Eigenkapital in Firmen ein. Was ist wichtiger?**

Beides ist wichtig, aber Eigenkapitalbeteiligungen sind anspruchsvoller – wir sind für sieben bis zehn Jahre unternehmerisch und risikomäßig engagiert. Bei Krediten bekommen wir, wenn alles gut läuft, regelmäßig den Schuldendienst, also Zinsen und Tilgung. Das ist leichter als eine erfolgreiche Eigenkapitalbeteiligung. Zugleich steigt aber durch eine Direktinvestition in ein Unternehmen auch unser Einfluss. Wir werden umfassend informiert; wir bestimmen mit, wer das Unternehmen mit welchen Methoden leitet. Grundsätzlich übernehmen wir nur Minderheitsanteile, denn wir wollen, dass der Unternehmer Feder führt, selbst das größte Risiko trägt und seine Firma zu einer soliden Säule der Volkswirtschaft seines Landes macht. Wir denken und handeln unternehmerisch und sind so ein guter und verlässlicher Partner, wir sind jedoch in der Regel nicht selbst Unternehmer

**In welchen Branchen sind Sie aktiv?**

In allen – von der Landwirtschaft über das produzierende Gewerbe bis hin zum Dienstleistungs-



Bruno Wenn ist Sprecher der DEG-Geschäftsführung.

sektor. Wenn wir mit unseren Mitteln dazu beitragen, dass in Kamerun generische Pharmazeutika hergestellt werden, stützt das die Ökonomie. Das stimmt auch, wenn es um Windparks in Mexiko und China geht oder um eine Versicherung in Indonesien. Dort wollte das Management eines Lebensversicherers, dessen Miteigentümer der angeschlagene US-Konzern American International Group war, nach einem Buy-out die Versicherungsgeschäfte weiterführen. Das haben wir unterstützt. Denn wenn Firmen wie diese gedeihen, entstehen Jobs und die Armut geht zurück – und zwar nicht nur in der Firma selbst, sondern auch bei ihren Zulieferern und Kunden. Der Staat kann nicht flächendeckend für Beschäftigung sorgen, das kann nur der Privatsektor. Doch die Projekte erreichen noch mehr: Verbesserung der Medikamentenversorgung, saubere Energie oder, um bei dem Beispiel zu bleiben, verbessertes Angebot an Versicherungsleistungen, was fast ebenso wichtig wie ein funktionierender Bankensektor ist. Auch diese sind signifikante Entwicklungsbeiträge des Privatsektors!

**Damit er das kann, müssen aber auch die rechtlichen und institutionellen Rahmenbedingungen stimmen. Haben Sie darauf Einfluss?**

Die DEG hat unmittelbar keinen Hebel. Aber im Kontext der entwicklungspolitischen Institutionen in Deutschland, Europa und weltweit haben wir schon einen gewissen Einfluss. Wir teilen die Vision des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ), dass die Bündelung der deutschen entwicklungspolitischen Instrumente Mehrwert schafft. Ein gutes Beispiel für eine konzentrierte Förderung privatwirtschaftlichen Handelns wäre, wenn

- die GTZ dazu beiträgt, dass im Stromsektor ein Einspeisegesetz Anreize für private Investitionen in erneuerbare Energien schafft,
- die KfW Entwicklungsbank mit ihrem Know-how und ihrer Finanzie-



Saubere Energie aus Windkraft ist eine privatwirtschaftliche Leistung.

...rung dafür sorgt, die für privatwirtschaftliche Aktivitäten erforderlichen öffentlichen Investitionen nachhaltig zu befördern, und

- wir als DEG sicherstellen, dass findige Unternehmen die neuen Chancen auch wirklich nutzen.

#### Was hat die globale Finanzkrise der vergangenen zwei Jahre für die DEG bedeutet?

Viele unserer Partnerunternehmen waren mehr oder weniger betroffen. Da wir uns als verlässlicher langfristiger Partner sehen, haben wir, wo dies risikomäßig vertretbar war, bestehende Vereinbarungen angepasst, um diesen Kunden zu helfen, die Krise zu überstehen. Das war für viele Partner überlebenswichtig, vor allem weil viele private Geschäftsbanken sich aus Entwicklungs-, Schwellen- und Transformationsländern zurückgezogen haben. Aus Vorsichtsgründen mussten wir hohe Rückstellungen vornehmen. Echte Ausfälle sind jedoch

## Impressum

**Verantwortlich:** Michael Seyler,

KfW Bankengruppe

**Redaktion:** Dr. Hans Dembowski

**Autor:** Stephan Loichinger

**Grafik-Design:** Jörn Roßberg

**Druck und Verlag:**

Frankfurter Societät,

Postfach D-60268 Frankfurt

kaum zu verzeichnen. Allerdings haben auch viele Unternehmen Investitionen zurückgestellt, so dass unser Neugeschäft im vergangenen Jahr um 200 Millionen Euro niedriger als 2008 war.

#### Ist es nicht problematisch, wenn Sie als Teil einer staatlichen Förderbank entscheiden, welches Unternehmen eine Chance bekommt und welches nicht?

Nein, es gibt keine ordnungspolitischen Verzerrungen, weil die DEG unternehmerisch arbeitet. Wir finanzieren unsere Arbeit aus Eigenmitteln. Mittel aus dem Bundeshaushalt erhalten wir für unser Kerngeschäft nicht. Andererseits haben wir natürlich schon ein besonderes Mandat. Wir gehen bewusst hohe Risiken ein. Denn Kredite und Beteiligungen an kleine und mittlere Unternehmen in Ländern mit hohen Risiken sind unser Förderauftrag. Wir entscheiden dabei nicht, welches Unternehmen eine Chance erhält, sondern prüfen, welches Unternehmen mit unserer Förderung eine Chance hat, nachhaltig erfolgreich zu sein.

#### Welche Rolle spielt Corporate Social Responsibility – kurz CSR? In Deutschland erfüllen Unternehmen, die sich an die Gesetze halten, im Großen und Ganzen auch ihre sozialen und ökologischen Pflichten. In Entwicklungs- oder Transformationsländern ist das nicht so einfach.

Richtig, dort gibt es oft keine Gesetzgebung, die alle wichtigen Fragen regeln würde und für deren Geltung flächendeckend gesorgt wäre. Deshalb spielt die Beachtung internationaler Umwelt- und Sozialstandards für uns in der Tat eine Schlüsselrolle. Wenn Unternehmen diese nicht einhalten, können wir sie nicht finanzieren. Zugleich ist es aber auch so, dass angesichts staatlicher Schwachpunkte viele Unternehmen freiwillig eine ganze Menge tun, was etwa Ausbildung, Wohnungen oder Gesundheitsversorgung angeht. CSR ist in armen Ländern eine viel weiterreichende Angelegenheit als in einem ausgebauten Sozialstaat wie Deutschland.

#### Wie prüfen Sie die CSR-Leistungen?

Wir stützen uns auf die IFC Performance Standards. Das ist der internationale Maßstab, der auf die International Finance Corporation, das Unternehmen der Weltbankgruppe für Privatsektorförderung, zurückgeht. Soziale und ökologische Aktionspläne sind immer Teil unserer Verträge, und wir achten penibel auf die Einhaltung. Wir fordern natürlich auch Gesetzestreue und Erfüllung aller Steuerpflichten – was entwicklungspolitisch gut ist, weil dann Mittel in den Staatshaushalt fließen.

## Wie konfliktträchtig ist CSR?

Selbstverständlich gibt es mitunter auch Spannungen. Deshalb behalten wir uns auch das Recht vor, unabhängige Gutachter damit zu beauftragen, die Einhaltung von Umwelt- und Sozialstandards zu überprüfen. Diskussionen über Arbeitsstandards wie den Umgang mit Überstunden oder Krankheitszeiten können mühsam sein – aber das gehört zu unserer entwicklungspolitischen Rolle. Wir helfen unseren Partnerfirmen, besser zu werden. Dabei sollen unsere Kunden und Partner CSR nicht als lästige Pflicht sehen, sondern als Voraussetzung für nachhaltig erfolgreiches Wirtschaften. CSR sichert – Unternehmen in Industrieländern haben dies lernen müssen – den wirtschaftlichen Erfolg der Firma ab.

## Wie ist Ihr Verhältnis zur IFC, die Sie eben erwähnten?

Wir sind Kooperationspartner und Wettbewerber zugleich. Konkurrenz belebt das Geschäft – zum Beispiel, weil sie Innovationen fördert. Wir vergleichen uns untereinander und lernen von einander. Das gilt gegenüber der IFC genauso wie im Kreis der European Development Finance Institutions, den EDFIs. Zusammen sind das 15 Finanzinstitutionen aus verschiedenen europäischen Ländern. Mit dem gemeinsamen Investitionsvolumen von 18,5 Milliarden Euro sind wir auch fast so groß wie die IFC. Nach der Anzahl der Projekte sind wir fast doppelt so groß, weil wir Europäer kleinere Unternehmen unterstützen können, weil wir viel differenzierter aufgestellt sind. Zugleich tun wir uns auch immer wieder bei einzelnen Vorhaben mit der IFC zusammen, um Risiken auf mehrere Schultern zu verteilen. Eine wichtige Gemeinsamkeit ist, dass uns alle die Nachfrage aus den Partnerländern antreibt. Wir haben daher eine weitgehende Harmonisierung, Standardisierung und Arbeitsteilung erreicht zum Wohle unserer Kunden.

## Hat die DEG auch eine Aufgabe gegenüber der deutschen Wirtschaft?

Unbedingt, von uns wird erwartet, dass wir 15 Prozent unserer Zusagen außerhalb des Finanzsektors deutschen Unternehmen zur Verfügung stellen. Wir sind auch dazu da, deutschen Mittelständlern dabei zu helfen, ihr Auslandsgeschäft auszubauen. Wir verstehen uns dabei nicht nur als Kapitalgeber, sondern auch als Anbieter von Know-how, weil wir fast 50 Jahre Erfahrung besitzen. Im einen oder anderen Fall raten wir ab, weil die Firma einfach noch nicht so weit ist. Aber wenn Firmen richtig aufgestellt sind, begleiten wir sie gern auf dem Weg nach Kamerun oder Peru zum Beispiel.

## Politikziel: Privatwirtschaft mindert Armut



Bundesministerium für  
wirtschaftliche Zusammenarbeit  
und Entwicklung

Das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) betont die Bedeutung der Privatwirtschaft. Minister Dirk Niebel sagt: „Unternehmen erschließen sich Märkte, schaffen dabei Arbeitsplätze, sichern Einkommen, vermitteln technisches Know-how und führen zukunftsfähige Technologien in unseren Partnerländern ein. So gewinnen beide: Unternehmen und Partnerland.“

Volkswirtschaftlich besonders wichtig sind derweil kleine und mittelständische Unternehmen, welche die globale Finanzkrise besonders hart getroffen hat. Derzeit hat nicht einmal ein Viertel aller kleinen und mittleren Unternehmen in Entwicklungsländern Zugang zu Krediten. Das BMZ begrüßt daher, dass sich die G20 auf ihrem Gipfel in Toronto des Themas angenommen haben und Vorschläge über die möglichst wirksame Finanzversorgung für kleine und mittlere Unternehmen sammeln.

Weitere Informationen: <http://www.bmz.de>

## Gibt es da nicht Zielkonflikte, entweder die deutsche Firma zu unterstützen oder die Entwicklung von Kamerun oder Peru?

Nein, in der Regel ist es doch so, dass deutsche Unternehmen, die sich in Entwicklungsländern engagieren, an langfristige Investitionen denken. Sie wollen also in einer Art und Weise aktiv werden, die dem Land etwas bringt, was es bisher nicht hat. Hier fallen Außenwirtschaftsförderung und Entwicklungszusammenarbeit zusammen, sind zwei Seiten einer Medaille. Die Bundesregierung legt heute großen Wert auf die Verzahnung dieser beiden Bereiche. Mit der Begleitung deutscher Kunden in Entwicklungsländern verfolgt die DEG dieses Ziel seit fast 50 Jahren.



Lebensversicherungen schützen auch in Asien vor Armut.



Gilling/Lunear/ DEG



Auch in Namibias Nachbarländer wird Zement exportiert.

Kurz vor Fertigstellung: das erste Zementwerk Namibias.

# Export statt Import

**Im Norden Namibias entsteht ein neues Zementwerk. Das Land wird diesen wichtigen Baustoff in Zukunft nicht mehr einführen müssen. In einer dünn besiedelten Gegend entstehen neue Arbeitsplätze.**

Der Weg in das neue Zementwerk zwischen Otavi und Tsumeb führt über eine der wenigen asphaltierten Landstraßen Namibias. Die Anreise dauert vom 400 Kilometer entfernten Windhuk rund sechs Stunden. Auch der Hafen von Walvis Bay, angeschlossen über eine Eisenbahnlinie, ist weit weg. Wer es sich leisten kann, reist mit dem Flugzeug.

Hier leben nur wenige Menschen – aber es gibt Kalkstein in einer für die Produktion von Zement idealen Zusammensetzung. Nach Angola, Samibia und Botswana ist es nicht weit, und auch dorthin soll das Ohorongowerk Zement liefern. Anfang 2011 wird es den Betrieb mit einer Jahreskapazität von 700 000 Tonnen aufnehmen.

Namibias Bedarf beläuft sich laut Gerhard Hirth jährlich auf 300 000 bis 400 000 Tonnen. Er ist Geschäftsführer des Zementherstellers Schwenk aus Ulm. Das mittelständische Unternehmen investiert im Verbund mit mehreren namibischen Partnern in das rund 250-Millionen-Euro-Werk, das nach zweijähriger Bauzeit kurz vor der Fertigstellung steht. Es ist das erste Zementwerk in Namibia. „Schwenk braucht kein Zementwerk in Namibia, aber Namibia braucht ein Zementwerk für seine weitere Entwicklung“, sagt Hirth. „Die Wachstumsaussichten sind gut.“

Rund 300 Mitarbeiter wird das Zementwerk beschäftigen. Im Umfeld, so Hirth, werden weitere 2000 Arbeitsplätze entstehen – auf Märkten, in Restaurants, Taxis. Die neue Produktionsanlage ist darüber hinaus für die ganze Volkswirtschaft relevant. Denn Namibia braucht Zement, um unter anderem Straßen, Hotels und Kraftwerke zu bauen.

Bislang wird der Baustoff importiert. Das sei aber „ineffizient, teuer und mit hohem CO<sub>2</sub>-Ausstoß verbunden“, sagt Stefan Blum, Investmentmanager bei der DEG. Die DEG gewährte Schwenk ein Darlehen von 31,5 Millionen Euro und arrangierte die gesamte langfristige Fremdfinanzierung der Investition in Höhe von 132 Millionen Euro.

Der deutsche Mittelständler Schwenk holte 20 ehemalige Minen- und Werftarbeiter aus Namibia in die deutschen Werke, wo sie in einem mehrmonatigen Trainingsprogramm die Zementherstellung er-

lernten. Möglichst viele der 300 Stellen in Ohorongo werden mit Einheimischen besetzt werden. Um sie anzulernen, wird Schwenk in der Anfangsphase 30 bis 40 Fachkräfte aus Deutschland in den afrikanischen Südwesten schicken.

Für die DEG ist der Zementhersteller Schwenk ein wertvoller Partner. Die Schwaben legen großen Wert auf Energieeffizienz und die Nutzung erneuerbarer Energien. Das fällt in der energieintensiven Branche ins Gewicht. Dazu hält Schwenk internationale Umwelt- und Sozialstandards ein – das ist eine Voraussetzung für die Gewährung eines DEG-Darlehens.

„Die Verwirklichung von Ohorongo ist ein positives Signal für die ganze Region“, sagt Blum. Dazu trägt auch das Engagement des Zementherstellers für soziale Projekte in der Gegend um Otavi bei: Schwenk stiftete Betten für ein Krankenhaus und ließ öffentliche Plätze renovieren. Damit punktete das Unternehmen bei den lokalen Entscheidungsträgern. Ranga Haikali, ein Repräsentant der einheimischen Investoren in Ohorongo, sagte der deutschsprachigen „Allgemeinen Zeitung“ aus Namibia: „Wir haben einen Partner mit Weltklasse-Standard.“

Dirk Niebel, der Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, hält das Zementwerk für so wichtig, dass er bei seiner Afrikareise im Februar am Richtfest teilnahm. „Namibia wird zum Zement-Exporteur und bekommt neue wirtschaftliche Möglichkeiten“, sagte er. (Stephan Loichinger)

# Heißer Boden

**Geothermische Stromerzeugung ist für Kenia der richtige Weg. Damit diese klimafreundliche Energiequelle optimal genutzt wird, arbeiten KfW Entwicklungsbank und DEG Hand in Hand.**

„Der typische kenianische Haushalt“, sagt KfW-Projektmanagerin Katrin Keßels, „verfügt über keinen Stromanschluss.“ Nur jeder fünfte private Haushalt hänge am Netz des staatlichen Energieversorgers KPLC (Kenya Power and Lighting Company). Die Regierung in Nairobi will die Stromversorgung auch für die ärmere Bevölkerung verbessern. Dafür sei der Ausbau der Geothermie nötig, sagt Keßels.

Erdwärme liefert, einmal erschlossen, zuverlässig und wetterunabhängig emissionsfreie Elektrizität. In Kenia ist es – wie überall am ostafrikanischen Grabenbruch – relativ leicht, Erdwärme zu nutzen. Mehr als 300 Grad heißer Wasserdampf findet sich oft schon in 700 Meter Tiefe. Das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung und das kenianische Energieministerium schätzen das Potenzial für Stromerzeugung aus Erdwärme auf rund 2000 Megawatt.

Derzeit beläuft sich die gesamte Stromerzeugungskapazität in Kenia auf 1150 Megawatt. 60 Prozent davon werden aus Wasserkraft gewonnen, ein Viertel mit Dieselgeneratoren, nur 15 Prozent aus Geothermie. In Dürrezeiten fällt die Wasserkraft aber aus, und der Strom aus Dieselgeneratoren ist teuer: „Das können sich nur Hotels und größere Firmen leisten“, sagt Keßels. Unzuverlässige Elektrizitätsversorgung hemmt in vielen Ländern Afrikas die Wirtschaft. „Der teuerste Strom ist der, den man nicht hat“, sagt Keßels.

Offensichtlich ist die Nutzung der Erdwärme die attraktivste Option. Allerdings sind Probebohrungen zum Aufspüren von Geothermiefeldern kostspielig und nicht immer erfolgreich. Die Sondierung kann bis zu drei Millionen Dollar kosten und ergibt unter Umständen, dass ein Feld nicht zur Stromgewinnung taugt. Deshalb waren Kredite der KfW Entwicklungsbank für die Erschließung des kenianischen Geothermiefelds Olkaria, 90 Kilometer nordwestlich von Nairobi, wichtig. Vor fast 30 Jahren ging dort Afrikas erstes Geothermie-Kraftwerk ans Netz.

„Überall, wo Geothermie erfolgreich genutzt wird, ob in Mexiko oder auf den Philippinen, ging der Staat zunächst in Vorleistung“, berichtet Keßels. Die Umsetzung der zwischenstaatlichen Zusammenarbeit mit Entwicklungsländern gehört zum

Kerngeschäft der KfW Entwicklungsbank. Mittlerweile wird das vierte Werk in Olkaria geplant, die Kapazität der drei bestehenden Werke wurde kontinuierlich erweitert. Sie liegt derzeit bei rund 200 Megawatt.

Olkaria III ist bislang das einzige privatwirtschaftlich betriebene Geothermie-Kraftwerk in Afrika. Eigentümer und Betreiber ist die Firma Orpower 4, ein Ableger von Ormat Technologies aus den USA. DEG und KfW Entwicklungsbank haben gemeinsam ein langfristiges Darlehen in Höhe von 40 Millionen Dollar für Olkaria III bereitgestellt. Darüber hinaus hat die DEG die gesamte Fremdfinanzierung in Höhe von 105 Millionen Dollar arrangiert. Damit wurde die Kapazität von 13 auf 48 Megawatt um den Faktor 3,7 gesteigert.

Olkaria III ist ein gutes Beispiel für die Verzahnung der Arbeit von DEG und KfW. Die DEG sorgt dafür, dass der Privatsektor Chancen wahrnehmen kann, die durch die Kooperation der KfW mit den öffentlichen Institutionen entstehen. Der Geothermiekredit passt gut ins Klimaschutz-Portfolio der DEG. Sie finanziert auch andernorts private Investitionen in klimafreundliche Stromversorgung, so etwa einen Windpark in Mexiko, ein Biomassekraftwerk in Ecuador und ein Wasserkraftwerk in Uganda.

Olkaria dürfte zudem Schule machen. Die KfW Entwicklungsbank legt gerade einen regionalen Fonds für Geothermieprojekte in Ostafrika mit einem Umfang von 50 Millionen Euro an Zuschussmitteln auf. Das Potenzial in Äthiopien, Tansania und Sambia ist laut Keßels noch praktisch unberührt. *(Stephan Loichinger)*



Die kenianische Regierung will mehr Haushalte an das Stromnetz anschließen – auch mit Hilfe dieses Erdwärmekraftwerks.

# Mobilfunk-Pionier in Afrika

Das Mobilfunkunternehmen Celtel war dem kuwaitischen Konzern Zain - damals noch Mobile Telecommunications Company - im Jahr 2005 rund 3,4 Milliarden Dollar wert. So gewann es auf einen Schlag viele Millionen Kunden in mehr als einem Dutzend afrikanischen Ländern hinzu. Vor einigen Monaten verkaufte Zain seine afrikanische Sparte an das indische Unternehmen Bharti Airtel für 10,7 Milliarden Dollar.

Mobilfunk in Afrika ist nicht nur für große Konzerne spannend, sondern auch für einfache Bauern und kleine Geschäftsleute. Sie können Preise auf den umliegenden Märkten erfragen, Termine vereinbaren, im Notfall einen Arzt rufen. Die Telekommunikation treibt das Wachstum an. Mo Ibrahim, der Gründer von Celtel, sagte über den Nutzen von Handys in Afrika: „Das ist, als ob jemand in einem dunklen Raum das Licht angebracht hätte.“ Fast 300 Millionen Afrikaner haben mittlerweile dank Mobilfunk Zugang zu Telefonen.

Die DEG hat bei dieser Entwicklung eine wichtige Rolle gespielt. Im Jahr 2001 stieg sie bei Celtel als Anteilseigner ein. Der Pionier des afrikanischen Mobilfunks brauchte damals Kapital, um sein Netzwerk im ländlichen Raum auf- und auszubauen. 2005 verkaufte die DEG ihre Beteiligung mit Gewinn. Der Celtel-Kundenstamm war mittlerweile von 100 000 auf über fünf Millionen gewachsen.

Mobile Internetverbindungen über Satellit sind derweil immer noch teuer. Afrikanische Länder müssen deshalb mit Breitbandkabeln vernetzt werden. Im Sommer wurden erst Ghana und dann Nigeria über das Tiefseekabel „Main One“ mit Europa verbunden. An der 240-Millionen-Dollar-Investition ist die DEG mit einem Darlehen über 20 Millionen Dollar beteiligt. Auch Südafrika soll an das privatwirtschaftlich betriebene Breitbandkabel angeschlossen werden. (loi)



Linear

Telefonieren ist in Afrika leichter geworden.

## Bessere Chancen für private Investoren

Noch 2008 brauchte ein Unternehmer in Ruanda 14 Tage und musste acht Mal bei Behörden vorsprechen oder Anträge einreichen, um eine Firma ordnungsgemäß anzumelden. Ein Jahr später lag die Frist nur noch bei drei Tagen, es gab nur noch zwei administrative Anlaufstellen. Zugleich wurde die Rechtssicherheit für Investoren verbessert.

Aus Sicht der Weltbank ist Ruanda ein Beispiel dafür, wie Entwicklungsländer das Investitionsklima verbessern sollten. Nirgends investieren ausländische Firmen weniger als südlich der Sahara. Die Folgen sind Mangel an Arbeitsplätzen und geringer Wohlstand.

Um die Lage zu verbessern, wurde 2006 ein Fonds aufgelegt, an dem sich Geber, internationale Finanzinstitutionen und Privatfirmen beteiligten. Mit von der Partie waren unter anderem Shell und Coca-Cola sowie die Weltbank und die Afrikanische Entwicklungsbank. Im Auftrag der Bundesregierung stieg die KfW Entwicklungsbank im Jahr 2007 mit zehn Millionen Dollar bei der Investment Climate Facility for Africa ein. Bei zusätzlichem Bedarf soll die Summe verdoppelt werden.

Ob Firmen ein Land als Standort interessant finden, hängt von vielen Faktoren ab. Die Mittel der Investment

Climate Facility dienen dazu,

- Eigentums- und Vertragsrechte zu stärken,
- Gründungsprozesse für Unternehmen zu vereinfachen,
- die Umsetzung von Steuer- und Zollvorschriften zu verbessern,
- Behörden schlanker und effektiver aufzustellen,
- die Rechtssicherheit zu erhöhen und
- Produktfälschungen zu verhindern.

Ein Fortschrittsbericht der Facility war neulich positiv: In fast allen Projekten konnten Verwaltungsprozesse vereinfacht und bürokratische Hürden beseitigt werden. (loi)