



Höhere Einkommen.
Mehr Nahrungsmittelsicherheit.

Inhalt

Abkürzungen	3
Brief des Verwaltungsrates	4
Brief des Investment-Managers	6
Brief des Compliance-Advisors	8
Der Africa Agriculture and Trade Investment Fund im Überblick	10
Leitbild	10
Die Grundsätze des Fonds	11
Leistungsstruktur	11
Geschäftsstrategie des AATIF	13
Das AATIF-Wirkungsspektrum	14
Digitale Revolution im Agrarsektor	18
AATIF-Investmentportfolio zum 31. März 2017	22
AATIF-Investmentportfolio im Detail	24
Subsahara-Afrika	24
Nigeria	27
Ghana	30
Sambia	38
Botswana	42
Chase Bank Kenya	50
Cape Concentrate	50
AATIF-Investoren	52
Finanzbericht	54
Kontakt Impressum Rechtliche Hinweise	59

Abkürzungen

AATIF	Africa Agriculture and Trade Investment Fund
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BSP	Bruttonationalprodukt
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
CFC	Common Fund for Commodities
COMESA	Gemeinsamer Markt für das Östliche und Südliche Afrika
IA	Investitionsausschuss
ICT	Informations- und Kommunikationstechnologie
ILO	Internationale Arbeitsorganisation
IM	Investment-Manager
IWF	Internationaler Währungsfonds
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
Mio.	Million(en)
OECD	Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
PI	Partnerinstitution(en)
SDG	Sustainable Development Goals (Ziele für eine nachhaltige Entwicklung)
SEMS	Managementsystem zur Umwelt- und Sozialverträglichkeit
SEMMP	Management- und Monitoringplan zur Umwelt- und Sozialverträglichkeit
TA-Fazilität	Fazilität für technische Unterstützung
UN	Vereinte Nationen
UN Environment	Umweltprogramm der Vereinten Nationen
USD	US-Dollar
U&S	Umwelt- und Sozialverträglichkeit
Ü&E	Überwachungs- & Evaluierungssystem

Brief des Verwaltungsrates

Liebe Leserinnen und Leser,

der Wunsch, nachhaltige und wirkungsvolle Investitionen zu tätigen, ist das Leitziel des AATIF. Wir freuen uns daher, Ihnen mit dem diesjährigen Geschäftsbericht einen Einblick in die Wirkung der Maßnahmen geben zu können, die unsere Partnerinstitutionen durchführen. Die Evaluierungen von Wienco und Agrivision, die jeweils direkt vom AATIF finanziert werden, sowie Tanganda Tea, ein Kreditnehmer der TDB-Bank, zeigen auf, wie AATIF-Darlehen Menschenleben verändern, Länder und die Arbeit unserer zahlreichen Partner fördern. Die AATIF-Zielanlageklasse sind Darlehen, welche eine nachhaltige, soziale und wirtschaftliche Wirkung mit den Prinzipien kommerzieller privater Kredite vereinen. Hier wird deutlich, dass sich diese beiden Ziele nicht ausschließen müssen und Fondslösungen wie der AATIF auch für kommerziell orientierte Investoren attraktiv sein können.

Investments und Portfolio: 2016/2017 erweiterten wir unseren regionalen Wirkungskreis. Im Rahmen eines Konsortialkredits an die Guaranty Trust Bank (GTB) Nigeria konnte der AATIF seine Präsenz in Westafrika ausweiten. Neben DEG und Swedfund stellt der AATIF 20 Mio. USD bereit. Das Gesamtvolumen der Syndizierung beträgt 55 Mio. USD und soll die Wachstumsstrategie der Bank im Hinblick auf das Agrar- und Konsumgüterportfolio (AATIF-Tranche) sowie den Aufbau eines KMU -Segments¹ vonseiten der DEG- und Swedfund unterstützen. Während sich das AATIF-Portfolio im Osten und Süden Afrikas auf mittlerweile 102 Mio. USD beläuft, wird das Westafrika-Portfolio durch die Ankurbelung der landwirtschaftlichen Kreditvergabe über die GTB auf 40 Mio. USD aufgestockt. Auch in 2016/2017 waren die Unternehmen des AATIF-Portfolios erneut gefordert, ihre Geschäfte vor makroökonomischen Herausforderungen wie sinkenden Rohstoffpreisen und Währungsabwertungen zu schützen. In

In Sambia musste auf die Heerwurmpflage reagiert werden, die Chase Bank Kenya musste in Folge einer Liquiditätskrise unter Zwangsverwaltung gestellt werden. Das AATIF-Team steht den Partnerinstitutionen zur Seite, unterstützt und arbeitet an gemeinsamen Lösungen zur Sicherung der Investitionen und zum Schutz der involvierten Interessensgruppen.

Investoren: Der Bestand des AATIF an C-Aktien wurde um einen Kapitaleinsatz des BMZ in Höhe von 11 Mio. USD aufgestockt, sodass sich das C-Aktien-Volumen mit Stand vom 31. März 2017 auf einen Nettoinventarwert (NAV) von 65 Mio. USD summiert.

Operatives Modell des AATIF: Nach fünf Jahren operativer Tätigkeit haben wir uns entschlossen, die Dienstleistungen des Investment-Managers und des Vertriebs auf Angemessenheit im aktuellen Marktumfeld zu testen. Sowohl das Investment-Management-Mandat als auch die Vertriebsdienstleistungen wurden ausgeschrieben, um sicherzustellen, dass investierte Mittel im besten Interesse der AATIF-Investoren verwaltet werden. Die Rücklaufquote war beachtlich, mehr als 20 Bewerbungen auf die Mandate gingen ein. Basierend auf einem gegenüber dem Status quo verbesserten Angebot hinsichtlich Kapazität und Kosteneffizienz wurde die Deutsche Bank erneut für einen Zeitraum von fünf Jahren als Investment-Manager beauftragt. Weiterhin wurde die AATIF-Strategie überprüft. Fazit: Die verfügbaren Mittel decken für den Agrarsektor in Afrika bei Weitem noch nicht den Bedarf, was unsere Strategie bekräftigt hat. Wir verfolgen weiterhin Investitionen in (i) Finanzinstitutionen zur Weiterreichung von Darlehen in den Agrarsektor sowie (ii) direkt an Agrarunternehmen vergebene Darlehen mit gleicher Priorität. Während Investitionen in Finanzinstitute oft



größer sind als an Agribusiness-Unternehmen vergebene Fazilitäten, soll die angestrebte Aufteilung der Investitionen in Finanzintermediäre und Agrarunternehmen in Bezug auf die Zahl der Transaktionen ausgewogen bleiben.

AATIF ist bewusst, dass die Digitalisierung Opportunitäten aufzeigt, die es unseren Partnerinstitutionen ermöglichen, zu wachsen und positive Wirkungen zu erzielen. Die Optimierung des Einsatzes digitaler Finanz- und Agribusiness-Kanäle ist dringend erforderlich. Wir werden daher verstärkt verschiedene Möglichkeiten zur Unterstützung unserer Partnerinstitutionen sondieren, um die verfügbaren Instrumente und Praktiken optimal einzusetzen.

AATIF wird weiterhin in vollem Umfang mit der Fazilität für technische Unterstützung und dem Compliance-Advisor zusammenarbeiten. Ziel bleibt es, Strategien, Lösungen und Unterstützung für unsere Partnerinstitutionen bereitzustellen, um deren Wirkung in Bereich Armutsbekämpfung und Arbeitsplatzschaffung auf nachhaltige Weise zu unterstützen.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen unseres Berichts

Ihr AATIF-Verwaltungsrat

Jyrki Koskelo, Thomas Duve (Vorsitzender), Doris Köhn, Thomas Albert

¹ Kreditnehmer im Bereich kleiner und mittlerer Unternehmen.

Brief des Investment-Managers

Deutsche
Asset Management



Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

hinter uns liegt ein Geschäftsjahr mit vielen Herausforderungen. Neue Rückstellungen mussten auf das Investmentportfolio verbucht werden. Um weiter wachsen zu können, wurde AATIF jedoch rekapitalisiert. Nach der erneuten Beauftragung als Investment-Manager ist es Aufgabe der Deutschen Asset Management, mit AATIF den nächsten Meilenstein bei der Marke von 225 Mio. USD zu erreichen – ein Ziel, dem sich das Investment-Team voll und ganz verschreibt.

Investment-Manager-Team: Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir in einem Dreiklang unsere operativen Kapazitäten gestärkt und die Investitionsstrategie optimiert. Es wurden lokal, auf dem afrikanischen Kontinent, Repräsentanzen aufgesetzt, aus denen heraus AATIF Partnerinstitutionen identifiziert und betreut. Der Fokus liegt im Moment verstärkt auf etablierten Agrarunternehmen in der nachgelagerten Verarbeitung, die direkt oder auch indirekt Kleinbauern unterstützen. Weiterhin wurde das Einzeltransaktionsvolumen reduziert, um die Granularität des AATIF-Investmentportfolios zu erhöhen.

Neues Investment: Um das Risiko unserer Investitionen weiter zu senken, versuchen wir verstärkt mit gleichgesinnten Investoren zusammenzuarbeiten. Eine der ersten dieser Transaktionen ist ein syndizierter Kredit über 55 Mio. USD an die GTB Nigeria, der es AATIF ermöglicht, nun auch in der größten Volkswirtschaft des Kontinents aktiv zu sein. Während der nigerianische Agrarsektor etwa ein Viertel des Bruttoinlandsprodukts ausmacht, ist der Sektor trotz zahlreicher staatlich finanzierter Programme weitgehend unterfinanziert.

Portfolio: Bedingt durch den Bankenansturm auf die Chase Bank Kenya im April 2016 unterliegt die Bank im Moment der Verwaltung der Kenya Deposit Insurance Corporation. Die Bank hat zügig ihr Tagesgeschäft wieder aufgenommen, es bleibt allerdings weiterhin unklar, ob und wie das operative Geschäft mittel- und langfristig weitergeführt wird. AATIF hat daraufhin eine Rückstellung gebildet. Für Cape Concentrate erhielt AATIF den ersten Verwertungserlös aus dem Verkauf der Fabrik. Die Firma wurde von Famous Brands übernommen, die den Betrieb fortführen und damit die Basis für weitere Beschäftigung schaffen wird. Da die Liquidation noch im Gange ist, hält der Investment-Manager weitere Rückflüsse für möglich, unter Vorbehalt der noch laufenden und langwierigen Gerichtsverfahren.

Unsere Partnerinstitutionen standen auch in diesem Jahr vor einer Vielzahl von Herausforderungen. Die Möglichkeit des AATIF, mit geduldigem Kapital und technischer Unterstützung zur Seite zu stehen, erweist sich als zentrales Element für alle bestehenden Portfolio-Unternehmen. Um dem Leitbild des AATIF gerecht zu werden, geht es zukünftig auch um die Umsetzung von digitalen landwirtschaftlichen Opportunitäten. Die Hürde für den Einstieg in die Agrartechnologie ist gefallen, sind doch Cloud-Computing, Computersysteme, Konnektivität, Open-Source-Software und andere digitale Tools zunehmend erschwinglich und zugänglich geworden. Nigerianische Unternehmen wie Zenvus Precision Farming oder die kenianische FarmDrive, um nur zwei Beispiele zu nennen, bieten Kleinbauern Lösungen mit erschwinglichen Kostenmodellen. Der diesjährige Geschäftsbericht liefert

einen Einblick in die Digitalisierung entlang der Agrarwerterschöpfungskette Afrikas und in das digitale Potenzial, das es zu erschließen und zu fördern gilt.

Wir glauben, dass die Einbeziehung des Privatsektors entlang der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette im Zusammenspiel mit marktbasierter und innovativer Finanzierungsstrukturen, überwacht von einem tragfähigen Sozial- und Umweltmanagementsystem, weiterhin der wichtigste Erfolgsfaktor für die Bemühungen des AATIF zur Verbesserung der Haushaltseinkommen im ländlichen Afrika ist. Auch 2017/2018 planen wir, Finanzlösungen entsprechend der Bedürfnisse der lokalen Akteure anzubieten, und streben an, Partnerschaften einzugehen, die die AATIF-Idee voranbringen – für Afrika und die AATIF-Aktionäre.

Ihr Sustainable Investments Team

Brief des Compliance-Advisors



Der AATIF verfolgt das Ziel, das landwirtschaftliche Potenzial Afrikas zum Nutzen von ärmeren Bevölkerungsschichten zu erschließen. Den Beitrag, den der AATIF zu dieser Entwicklung beisteuert, muss der Fonds allerdings auch präzise ermitteln. Mit diesem Ziel vor Augen hat der AATIF ein umfangreiches Überwachungs & Evaluierungssystem (Ü&E) entwickelt, dessen vollständige Umsetzung zu den zentralen Leistungen im Jahr 2016/2017 zählte. Gemeinsam mit Forschungsinstituten analysierte der AATIF den Entwicklungsbeitrag von drei Investitionen: Wienco in Ghana, Chobe Agrivision in Sambia und ein Kreditnehmer der TDB-Bank in Simbabwe. Die vorläufigen Studienergebnisse unterstreichen die Bedeutung der AATIF-Investitionen für Produktions- und Produktivitätssteigerungen sowie für die Verbesserung der Lebens- und Arbeitsbedingungen von abhängig Beschäftigten und Kleinbauern. Die Wirkung hinsichtlich der Schaffung von Arbeitsplätzen scheint moderater. Zusammengefasst sehen wir erste positive Ergebnisse im Hinblick auf erreichte Entwicklungseffekte. Allerdings bestehen auch Möglichkeiten, die Wirkung des Fonds weiter zu erhöhen.

Um dieses Entwicklungspotenzial zu realisieren, legt der AATIF besonderes Augenmerk auf digitale Technologien. Besonderes Interesse gilt hierbei der Rolle von Digitaltechnik in der Erbringung von Finanzdienstleistungen für die landwirtschaftliche Produktion sowie in der Anwendung dieser Technologien in der Landwirtschaft selbst. Die zunehmende Verwendung digitaler Technologien hat unsere Gesellschaften, unsere Arbeitswelt und geschäftlichen Gepflogenheiten bereits grundlegend verändert. Während bisher Kosten eine Hürde darstellten, werden digitale Endgeräte und Anwendungen zunehmend erschwinglicher – und auch für Kleinbauern zugänglich. Die Einführung digitaler Technologien bietet die Möglichkeit, bisher ausgeschlossenen Bevölkerungsgruppen Zugang zu Finanzdienstleistungen zu gewähren und wertvolle Zusatzleistungen wie zeitnahe Wetter- und Preisinformati-

onen bereitzustellen. Dies erlaubt Kleinbauern, ihre Ernten in Echtzeit zu verwalten und Produktivität und Ressourceneffizienz zu steigern.

Einige AATIF-Investitionen benutzen bereits digitale Technologien: Wienco in Ghana beispielsweise, um Kleinbauern zu bezahlen, Chobe Agrivision in Sambia, um die Dosierung von Düngemitteln zu verbessern und die Bewässerung durch den Einsatz von Bodensensoren und GPS zu optimieren.

Es besteht kein Zweifel, dass Digitaltechnologie den Zugang zu Finanzdienstleistungen (Sparguthaben, Kredite, Versicherungen, Leasing etc.) insbesondere für Kleinbauern vereinfachen kann. Dadurch wird es möglich, sich einerseits einfacher mit Produkten zu versorgen und sich andererseits besser gegen externe Einflüsse (z. B. Dürre) zu schützen. Bisher hat der AATIF noch keine direkte Investition in digitale Finanzierungen getätigt, jedoch sucht der Fonds aktiv nach innovativen Partnerinstitutionen, die sich hier einbringen möchten.

Das Jahr 2016/2017 war nicht zuletzt geprägt von den verstärkten Bemühungen des Fonds, das eigene Sozial- und Umweltmanagementsystem auszubauen. Im Dezember 2016 lancierte der AATIF eine Strategie zum Ausbau von eigenen Umwelt- und Sozialkompetenzen. Im Rahmen dieser Strategie nahmen im Jahr 2017 alle Mitglieder des Verwaltungsrates und des Investitionsausschusses sowie AATIF-Dienstleister an Workshops zum SEMS des Fonds teil. Des Weiteren absolvierte das Investment-Manager-Team zwei U&S-Workshops und integrierte U&S-Aspekte in das Investment-Screening. Auch in Zukunft werden wir unsere Umwelt- und Sozialkompetenzen weiterentwickeln, vor allem durch themenspezifische Veranstaltungen für das Investment-Manager-Team, um Vertrauen für die Identifizierung von Umwelt- und Sozialrisiken und -effekten in Investitionsprojekten zu schaffen.



Leitbild

Der Fonds macht es sich zur Aufgabe, das Potenzial Afrikas in den Bereichen landwirtschaftliche Erzeugnisse, Produktion, Dienstleistung und Handel zugunsten der Armen zu fördern. Der Fonds fokussiert sich dabei insbesondere auf Investitionen entlang der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette, die Arbeitsplätze schaffen und Einkommen erhöhen. Die Steigerung von Produktivität, Produktion mit lokalem Mehrwert durch Investitionen in effiziente Wertschöpfungsketten sowie der Wissenstransfer stehen dabei im Vordergrund. In diesem Zusammenhang widmet sich der Fonds speziell der Unterstützung von sogenannten Vertragsanbausystemen (Outgrower-Schemes).

Der Africa Agriculture and Trade Investment Fund im Überblick

Die Grundsätze des Fonds

Nachhaltigkeit:

Mit jeder Investition, die der AATIF tätigt, versucht der Fonds ökonomische, soziale und ökologische Aspekte in Einklang zu bringen und so eine dauerhafte und nachhaltige Wirkung zu erzielen. Durch die Finanzierung wirtschaftlich tragfähiger Investitionen ermöglicht der Fonds eine revolvierende Verwendung seiner Mittel. Geleitet vom Grundgedanken einer nachhaltigen Entwicklung agiert AATIF komplementär zu Entwicklungszusammenarbeitsprogrammen und setzt dort an, wo die Entwicklungszusammenarbeit aufhört und eine Finanzierung zu marktwirtschaftlichen Bedingungen beginnen kann. AATIF schafft und fördert Bewusstsein für verantwortungsvolle Finanzierungen, indem nur solche Partnerinstitutionen finanziert werden, die bereit sind, ihre Aktivitäten an den AATIF-Richtlinien im Hinblick auf Umwelt und Sozialverträglichkeit auszurichten. AATIF setzt sich weiterhin zum Ziel, eine klimabewusste Landwirtschaft in seine Aktivitäten einzubeziehen.

Additionalität:

AATIF stellt Mittel für einen Sektor bereit, dem es weitläufig an geeigneten Finanzierungsangeboten mangelt. Die Absicht ist ein positiver „Crowding in“-Effekt, bspw. im Rahmen der Aufstockung bestehender Förderprogramme oder bei der Schließung von Finanzierungslücken zwischen diesen Programmen und Privatsektorinitiativen. Der AATIF avisiert dabei Finanzierungen mit Innovationen in Bezug auf Kreditstrukturen, Risikobeteiligungen mit Industriepartnern oder die Kombination aus Kreditprodukten und Versicherungsmechanismen.

Leistungsstruktur

Die Anteilseigner wählen den Verwaltungsrat, der die Aktivitäten des Fonds überwacht und für strategische Entscheidungen verantwortlich ist. Der Verwaltungsrat fungiert als gesetzlicher Vertreter des Fonds. Entsprechend den Gründungsurkunden des AATIF und den geltenden Gesetzen und Vorschriften besitzt er die ausschließliche Befugnis, den Fonds zu verwalten und zu leiten.

Der Verwaltungsrat ernennt den Investitionsausschuss, der wiederum Investitionsvorschläge des Investment-Managers genehmigt oder ablehnt und dessen Tätigkeit überwacht.

Der Investment-Manager wird im Rahmen eines öffentlichen Bewerbungsverfahrens ausgewählt. Er unterstützt und berät den Verwaltungsrat im Zusammenhang mit laufenden Fondsverwaltungsmaßnahmen.

Eine Fazilität für technische Unterstützung (TA-Fazilität) begleitet die Kreditvergabe des AATIF. Die TA-Fazilität wird vom TA Ausschuss überwacht, der die Geldgeber der Fazilität vertritt. Sie wird vom Common Fund for Commodities (CFC), einem im Rahmen der Vereinten Nationen gegründeten Finanzinstitut, verwaltet. Der Fokus der TA-Fazilität liegt in der Unterstützung des Kapazitätsaufbaus sowie in der Wissensweitergabe in den Bereichen Landwirtschaft und Agrarfinanzierung (z. B. wissenschaftliche Studien oder Untersuchungen zu gesellschaftlichen Auswirkungen oder Effekten des Klimawandels auf AATIF-Partnerinstitutionen). Zu den kapazitätsbildenden Maßnahmen zählt beispielsweise die Unterstützung durch praxisbezogene und kundenspezifische Dienstleistungen für die Partnerinstitutionen des Fonds. Sie sind ergebnisorientiert und zielen unter anderem auf die Einhaltung der AATIF-Richtlinien im Hinblick auf Umwelt- und Sozialverträglichkeit und der entwicklungspolitischen Leitlinien des AATIF durch die Partnerinstitutionen ab. Gleichermaßen unterstützt die TA-Fazilität die Kompetenzför-

derung im Bereich Agrar-, Verwaltungs- und Kreditanalyse, indem sie für die Partnerinstitutionen und Endbegünstigten investitionspezifische Trainings organisiert.

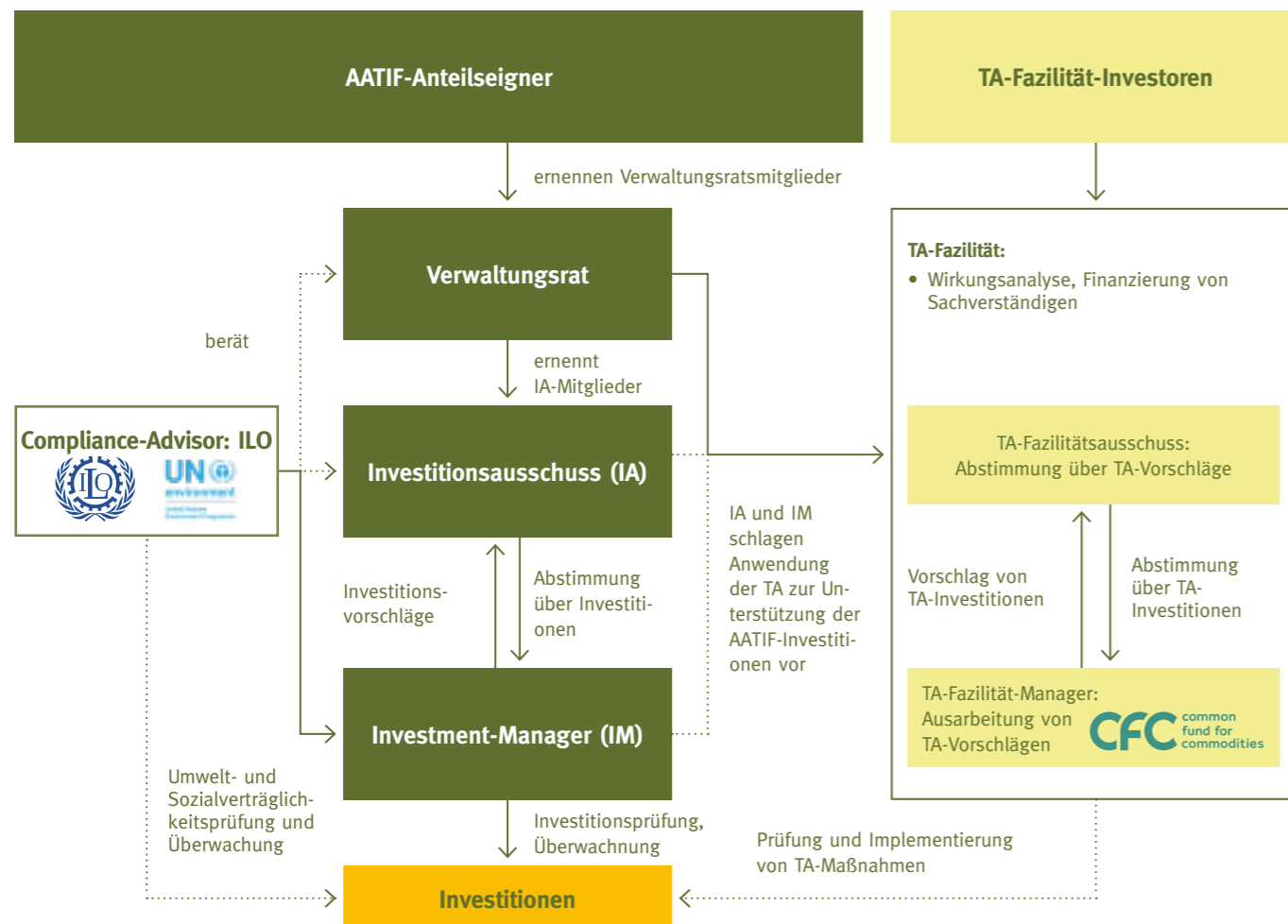
Um einzuschätzen, ob eine Investition die AATIF-Richtlinien im Hinblick auf Umwelt und Sozialverträglichkeit einhält, ist der Fonds eine Kollaboration mit der *Internationalen Arbeitsorganisation (ILO)* eingegangen. Die ILO ist eine Sonderorganisation der Vereinten Nationen mit dem Mandat, menschenwürdige Arbeitsbedingungen zu fördern. Als Compliance-Advisor des Fonds konzentriert sich die ILO auf

die Sozialverträglichkeit einer Investition gemäß den AATIF-Richtlinien. Fachliche Unterstützung zum Thema Umweltverträglichkeit der AATIF-Investitionen erhält die ILO vom Umweltprogramm der Vereinten Nationen (UN Environment).

Zusammen mit dem Umweltprogramm der Vereinten Nationen und anderen kompetenten Partnern legt der AATIF-Compliance-Advisor dem Investment-Manager und dem Investitionsausschuss eine unabhängige Einschätzung vor. Erst dann werden Investitionsentscheidungen getroffen.



Organisationsstruktur



Geschäftsstrategie des AATIF

Der AATIF-Investitionsfokus liegt auf Investitionen im Bereich Landwirtschaft und Handel in Afrika. Der Fonds richtet sich an kleine, mittlere und große landwirtschaftliche Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. AATIF vergibt die Darlehen zum einen direkt, beispielsweise an weiterverarbeitende Unternehmen, und zum anderen indirekt über lokale Finanzinstitute oder andere Agrarintermediäre (z. B. große Agribusiness-Unternehmen oder Händler von Agrarrohstoffen), die die Bar- oder Sachmittel von AATIF an den Agrarsektor weiterleiten.

AATIF hat zum Ziel, direkte und indirekte Investitionen in ein ausgewogenes Verhältnis zu setzen, da sich beide Ansätze entwicklungspolitisch positiv auswirken können.

Ein zentrales Element der AATIF-Strategie ist eine kontinuierliche Zusammenarbeit mit etablierten Abnehmern, die bereits Teil der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette sind, sowie mit Risikoversicherern, sodass der AATIF und seine Kunden gegen versicherbare Risiken wie zum Beispiel Wetterrisiken geschützt sind.

Das AATIF-Wirkungsgefüge am Arbeitsplatz

AATIF verpflichtet sich zur Priorisierung von Investitionen, die zur Verbesserung der Nahrungsmittelsicherheit, zur Schaffung von Arbeitsplätzen und zur Steigerung der lokalen Einkommen beitragen. Gemäß dem Konzept des „Impact Investing“ sieht der Fonds die Überwachung, Messung und Berichterstattung bezüglich der gesellschaftlichen und ökologischen Performance seiner Investitionen vor, um deren Fortschritte und Auswirkungen zu bewerten. Zu diesem Zweck hat der AATIF eine Reihe von Indikatoren festgelegt:

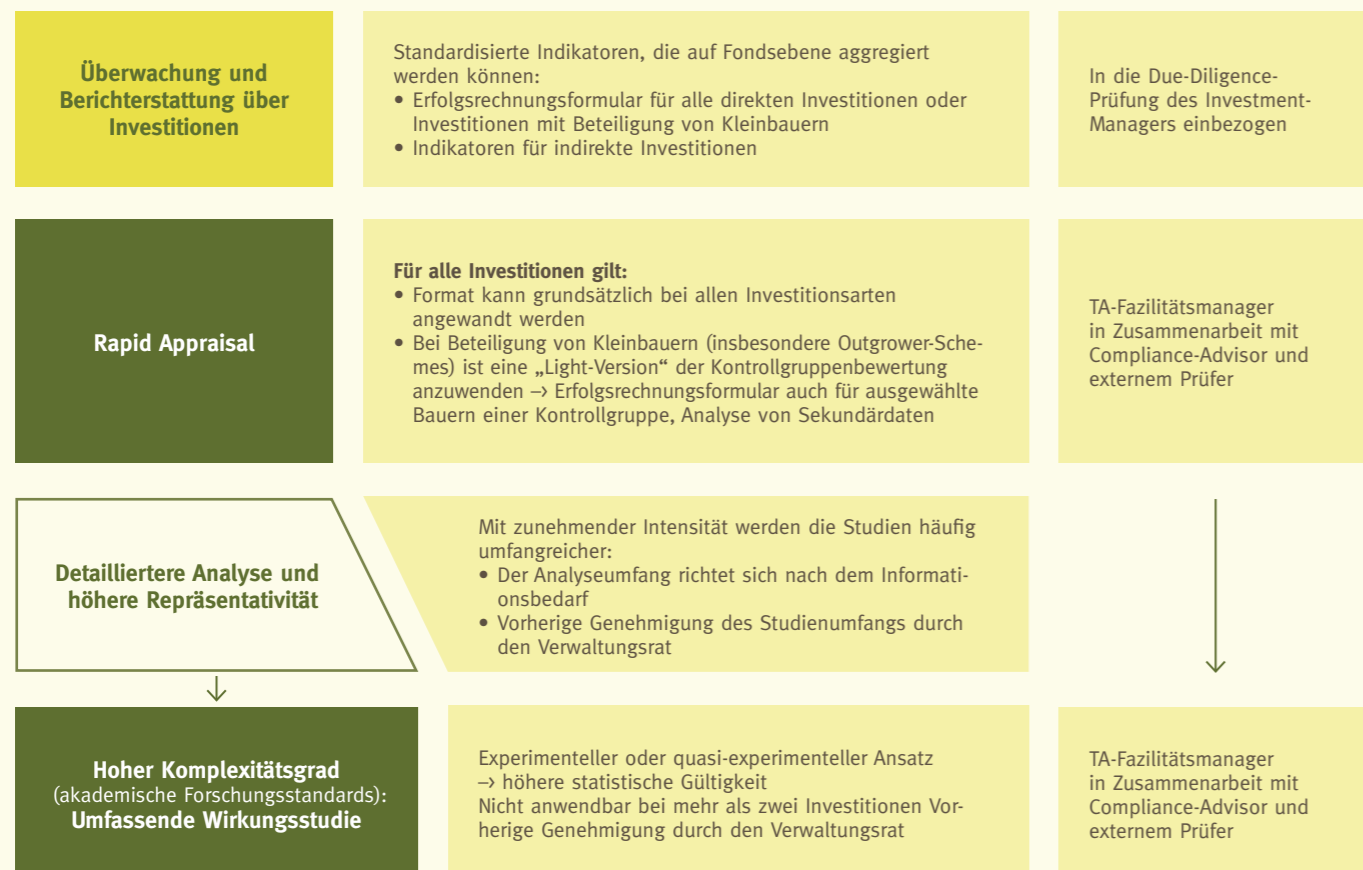
- **Steigerung der landwirtschaftlichen Produktion und Produktivität**
- **Schaffung zusätzlicher Beschäftigungsmöglichkeiten**
- **Einbeziehung von Kleinbauern durch Partnerinstitutionen**
- **Steigerung der landwirtschaftlichen Erträge und der allgemeinen Haushaltseinkommen**
- **Verbesserung der Lebens- und Arbeitsbedingungen**

Die Fortschrittsmessung im Hinblick auf diese Indikatoren erfolgt durch ein dreistufiges Überwachungs- und Evaluierungssystem (Ü&E), das alle Schritte von der Analyse selbst gemeldeter Daten von Partnerinstitutionen über Rapid Appraisals durch Dritte bis hin zur langfristigen detaillierten Evaluierung mit (quasi-)experimentellen Konzepten umfasst (siehe Abbildung 1). Mit den selbst gemeldeten Daten und den Rapid Appraisals soll zu jeder AATIF-Investition ein ausgewählter und begrenzter Satz vergleichbarer Daten erfasst und analysiert werden, um die Gesamtauswirkungen des AATIF zu bewerten. Durch detaillierte Evaluierungen erhält der AATIF empirische Belege für die Wirksamkeit der Finanzierung eines bestimmten Ansatzes, z. B. von Outgrower-Schemes. AATIF gewinnt dadurch wertvolle Einblicke, die es dem Fonds ermöglichen, sich weiterzuentwickeln und die Informationen im Rahmen künftiger Investitionen zu nutzen.

Die Operationalisierung des Ü&E-Systems startete 2015, als sich der Fonds mit einer Forschungseinrichtung zusammenschloss und zwei Rapid Appraisals durchführte sowie Forschungsinstrumente für künftige Appraisals ausarbeitete. Der Zusammenschluss mit einer weiteren Forschungseinrichtung mündete in der Durchführung einer 5-Jahres-Wirkungsstudie des Wienco-Outgrower-Schemes.

Bis März 2017 lagen drei Studien vor: eine Bestandsaufnahme (Zeitpunkt: Investitionsbeginn) der Tanganda Tea Company in Simbabwe (Kreditnehmer der TDB-Bank), ein Rapid Appraisal zu Chobe Agrivision in Sambia und der Entwurf einer Bestandsaufnahme (Zeitpunkt: Investitionsbeginn) zum Kakao-Vertragsanbau von Wienco. Die wichtigsten Ergebnisse sind nachstehend zusammengefasst.

Abbildung 1: AATIF-Monitoring- und Evaluationssystem



Unterstützung von Teebauern in Simbabwe

Die Tanganda Tea Company Limited ist der größte Produzent, Verpacker und Vertreiber von Teeprodukten in Simbabwe. Das Unternehmen unterhält ein Outgrower-Programm. Die Kleinbauern bewirtschaften aggregiert eine Fläche von 1.000 Hektar. Im Jahr 2015 lieferten 1.628 Kleinbauern Tee an das Unternehmen.

Tanganda erhielt von der TDB-Bank ein Darlehen zur Prozessoptimierung und Erweiterung der Agrarsparte. Die TDB-Bank bewertete den Projektvorschlag von Tanganda sowohl in wirtschaftlicher als auch in sozialer und ökologischer Hinsicht positiv. Auf der Grundlage dieser Bewertung akzeptierte AATIF die Finanzierung dieses Darlehens über die AATIF-Fazilität der TDB-Bank.

Laut Studie bildet Tee neben dem Verkauf von anderen Kulturpflanzen, Vieh und Geldtransfers die Haupteinnahmequelle für 92 % der mit dem Anbau befassten Haushalte. Die Befragten schätzten, dass im Vorjahr nahezu die Hälfte ihres Gesamteinkommens aus dem Anbau von Tee stammte, während andere Kulturpflanzen im Durchschnitt

nur 19% zum Gesamteinkommen beitragen. Als einziger Abnehmer von Tee im Distrikt nimmt Tanganda eine tragende Rolle bei der Unterstützung dieser Bauern ein. Zusätzlich zu dem Outgrower-Programm beschäftigt das Unternehmen 5.000 Mitarbeiter. Während die Gesamtzahl der Beschäftigten aufgrund der Mechanisierung in Zukunft voraussichtlich abnimmt, bleibt Tanganda ein wichtiger Arbeitgeber. Von den befragten Kleinbauern gaben 10% an, dass Angehörige ihres Haushalts bei Tanganda beschäftigt sind oder schon einmal beschäftigt waren.

Die Teebauern äußerten sich zufrieden mit der Unterstützung, die Tanganda ihnen und ihren Gemeinden bietet, nicht nur in Bezug auf Teeproduktion und Vermarktung, sondern auch durch die Förderung ortsansässiger Schulen und Gesundheitszentren sowie die Instandhaltung von Straßen. Zentrale Herausforderungen waren die Kosten und die rechtzeitige Verfügbarkeit von Düngemitteln, der niedrige Teepreis als Folge der Dollarisierung der Wirtschaft, die Arbeitskosten und die geringe Mechanisierung der Kleinbetriebe sowie die jüngsten Dürren und Schädlingsbefall (meist Termiten).

Hohe Produktivität in Sambia

Die Investition des AATIF in das kommerzielle Agrarunternehmen Chobe Agrivision hat dazu beigetragen, dass das Unternehmen seine bestehenden Farmbetriebe in Mkushi ausbauen konnte, unter anderem durch den Bau von Bewässerungsanlagen und den Einsatz nachhaltiger Anbaumethoden.

Aus dem Rapid Appraisal lässt sich eine positive Wirkung der Bewässerungsanlagen auf die Nahrungsmittelproduktion und die Produktivität ableiten, da bei Mais, Sojabohnen und Weizen ein Produktionsanstieg zu verzeichnen ist (um 300 bis 600% unter günstigen Bedingungen), was wiederum zur Nahrungsmittelsicherheit im Land und in der Region beiträgt. Analog hierzu ist die Produktivität im Vergleich zum Vorinvestitionszeitraum gestiegen und für alle drei Getreidekulturen gemessen am afrikanischen Durchschnitt signifikant hoch. Zwar ist das landwirtschaftliche Einkommen bei den jeweiligen Kulturen unterschiedlich hoch und zudem von Abstrichen aufgrund geringer Niederschläge und fehlender Bewässerungsmöglichkeiten gezeichnet, aber die Tendenz geht eindeutig in Richtung Wachstum.

Im Vergleich zum Vorinvestitionszeitraum hat sich die Gesamtzahl der im Unternehmen beschäftigten Mitarbeiter erhöht. Gleichzeitig hat aber auch der Anteil der Gelegenheitsar-

beitsverhältnisse zugenommen. Zudem hat sich die Laufzeit befristeter Arbeitsverträge von zwei Jahren auf ein Jahr verkürzt. Auch wenn sich das Gleichgewicht der Geschlechter bei den Festanstellungen nicht wesentlich verbessert hat, sind unter den Gelegenheitsarbeitskräften zunehmend Frauen zu finden.

Die Lebensbedingungen der Farmarbeiter haben sich ebenfalls verbessert. Einem Großteil der Arbeitnehmer wird eine angemessene Unterkunft und Zugang zu regelmäßig geprüftem Trinkwasser bereitgestellt, und sie erhalten kostenlose medizinische Versorgung und Transportmöglichkeiten bei Arbeitsunfällen. Das Unternehmen bietet den Beschäftigten auch Qualifizierungsmaßnahmen zu Anbaumethoden, und sie erhalten zu Sonderpreisen Saatgut und andere Agrarrohstoffe für ihre eigenen Parzellen. Nicht zuletzt kommt sowohl den Angehörigen der Beschäftigten als auch der breiteren Bevölkerung die Unterstützung der Katuba School zugute. Diese wurde ausgebaut und modernisiert (Klassenzimmer, Toiletten etc.) was zu einer Erhöhung der Schüler- und Lehrerzahl aufgrund der Aufwertung der Räumlichkeiten führte.

Potenzielle Steigerung von Produktivität und Einkommen durch Beteiligung an „Outgrower-Schemes“

Da die AATIF-Investition in Wienco den beiden zugehörigen Kleinbauernprogrammen für Kakao und Mais zugutekommen soll, soll die Wirkungsstudie AATIF empirische Nachweise über die Wirksamkeit der Finanzierung von Vertragsanbausystemen an die Hand geben. Zwar lassen sich aus den Erkenntnissen der momentanen Studie bereits interessante Einblicke ableiten, jedoch sind die Ergebnisse bislang noch nicht ausreichend aussagekräftig.

Die Studie der Cocoa Abrabopa Association (CAA) untersucht drei Gruppen von Kleinbauern: Bauern, die bei CAA registriert sind, Bauern, die vor Kurzem aus CAA ausgeschieden sind, und Bauern, die noch nie am Programm teilgenommen haben („Vergleichsbauern“).

Die landwirtschaftlichen Produktionstechniken scheinen auf Parzellen von CAA-Mitgliedern ausgereifter zu sein als auf denen der ehemaligen Mitglieder und Vergleichsbauern. Beispielsweise erfolgt ein fachgerechter Schnitt der Kakao-bäume, auf Krankheitsbefall wird angemessen reagiert und es werden Schattenbäume gepflanzt. Die Untersuchung zeigt, dass Pflanzenschädlinge und Krankheiten in der Gruppe der registrierten Bauern seltener auftreten. Dies könnte auf die von der CAA angebotenen Qualifizierungsmaßnahmen zu bewährten landwirtschaftlichen Verfahren zurückgeführt werden. Darüber hinaus verzeichnen die Teilnehmer am Out-

grower-Scheme signifikant höhere Kakaoerträge pro Hektar im Vergleich zu den beiden Vergleichsgruppen (259 kg/ha bei aktiven Mitgliedern für im Programm registrierte Parzellen, 141 kg/ha bei ehemaligen Mitgliedern und 102 kg/ha bei Vergleichsbauern). Dadurch ergibt sich im Vergleich der drei Gruppen für die aktiven Mitglieder ein höheres Einkommen aus der Kakaoproduktion (87.970 GHS für aktive Mitglieder, 42.953 GHS für ehemalige Mitglieder und 32.942 GHS für Vergleichsbauern). Alles deutet also darauf hin, dass Vertragsanbausysteme langfristig eine Erhöhung der Produktivität und des Einkommens der Bauern bewirken.

Auch wenn die im Outgrower-Programm registrierten Bauern im Vergleich zu den beiden anderen Gruppen offensichtlich bessergestellt sind, so treffen einschneidende Ereignisse alle drei Gruppen gleichermaßen hart. Bei den befragten Bauern zählen hierzu Dürren, Niederschläge außerhalb der Regenzeiten, Schädlinge und Preissteigerungen bei Zulieferprodukten. Nach Schätzung aller Befragten der drei Gruppen wäre die Ernte doppelt so hoch ausgefallen, wenn sie von solchen Umständen verschont geblieben wären. Um solche Einschnitte zu verkraften oder wenigstens das Ausmaß der Konsequenzen abzufedern, bleibt den Bauern nur eine einzige sinnvolle Strategie: mehr arbeiten. Zudem ist die Einkommensdiversifizierung in allen drei Gruppen sehr gering.

Die Ergebnisse dieser ersten drei Studien unterstreichen die Bedeutung der AATIF-Investitionen hinsichtlich der Steigerung landwirtschaftlicher Produktion und Produktivität sowie das Potenzial zur Einkommenssteigerung für Kleinbauern. 2017 wird AATIF weitere Rapid Appraisals bestehender und neuer Investitionen vornehmen und die von Wienco in Ghana unterstützte Grundlagenstudie des Maisverbandes zum Abschluss bringen.



Die digitale Revolution im Agrarsektor

Neue digitale Technologien und die zunehmende Verbreitung von Mobiltelefonen in Subsahara-Afrika bieten Kleinbauern zahlreiche Möglichkeiten, den Zugang zu finanziellen Mitteln sowie die Produktivität zu verbessern und damit sowohl ihr Einkommen als auch die Nahrungsmittelsicherheit zu erhöhen. Laut einer aktuellen Studie der Alliance for a Green Revolution in Africa (AGRA) in Zusammenarbeit mit der MasterCard Foundation gibt es in Kenia, Tansania und Ghana mehr als 150 ICT4Ag-Lösungen. Diese Länder sind Vorreiter, wenn es darum geht, die Dynamik einer bereits hohen Mobilfunkversorgung von 72 % (in Kenia und Tansania) zu nutzen und die damit verbundenen Chancen und Herausforderungen im Blick zu behalten.¹

Die Vielzahl digitaler Lösungen lässt sich weitgehend in drei Gruppen gliedern:

- (1) Panafrikanische, kombinierte Fin- und Agritech Programme
- (2) Lokal entwickelte Fintech-Lösungen
- (3) Lokal entwickelte, auf den Agrarbereich fokussierte nicht-finanzielle Lösungen mit Schwerpunkt auf a) Agronomie, Wetter und Markt, b) Beratung zu Pflanzen- und Tiermanagement, c) Supply-Chain-Management-Lösungen mit Fokus auf Logistik, Lagerung und Transport sowie d) Handelsplattformen für Rohstoffe, Tiere, Agrarmaschinen etc.

Viele Fin- and Agritech Lösungen kommen nun nicht mehr aus dem Ausland oder von externen Herstellern, sondern werden von afrikanischen Unternehmern entwickelt und vertrieben. Die Hürde für den Einstieg in die Agrartechnologie ist gefallen, da Cloud-Computing, Computersysteme, Konnektivität, Open-Source-Software und andere digitale Tools nach und nach erschwinglich und zugänglich geworden sind. Unternehmer können zunehmend Lösungen für landwirtschaftliche Betriebe zu Kostenmodellen anbieten, die auch für afrikanische Kleinbauern erschwinglich sind.

Dies umfasst unter anderem über Satelliten/Drohnen aufgenommene Luftbilder, Wetterprognosen und Bodensensoren, die den Bauern ein Management ihrer Aussaat in Echtzeit ermöglichen. Automatische Systeme geben Frühwarnungen heraus, sobald Abweichungen vom normalen Wachstum oder anderen Faktoren erkannt werden. *Zenvus*, ein nigerianisches Start-up-Unternehmen im Bereich Präzisionslandwirtschaft, misst und analysiert Bodendaten wie Nährstoffe und Vegetationsgesundheit und hilft damit den Bauern, den richtigen Dünger auszubringen und ihre Flächen optimal zu bewässern. Die Instrumente sollen die Produktivität der Bauern stabilisieren und steigern und gleichzeitig die Ernteausfälle durch den Einsatz analytischer Methoden verringern. Den Kleinbauern wird auf diese Weise die Anwendung datengestützter Anbaumethoden erleichtert. *UjuziKilimo*, ein kenianisches Start-up-Unternehmen, führt einzelne Bauern mithilfe von maschinellem Lernen und Big Data zu einer wissensbasierten Gemeinschaft zusammen mit dem Ziel, die Produktivität durch fundierte Erkenntnisse zu verbessern. Dies ist hilfreich bei der Justierung der Bewässerung und der Pflanzennährstoffbedarfsermittlung. *SunCulture* hat Tröpfchenbewässerungssysteme entwickelt, mit denen Wasser aus jeder Wasserquelle (See, Fluss, Brunnen, Bohrloch etc.) mithilfe von Solarenergie gewonnen werden kann, und macht Bewässerung erschwinglich.²

Außerhalb der Präzisionslandwirtschaft florieren maßgeschneiderte Finanzlösungen für landwirtschaftliche Betriebe. *Farm-Drive*, ein kenianisches Unternehmen, bringt Kleinbauern ohne Bankkonto mit Kreditgebern zusammen und hilft Finanzinstituten dabei, ihre Kreditportfolios im Bereich Agrar-Banking zu erweitern. Das kenianische Start-up *M-Farm* und die in Kamerun ansässige Plattform *AgroSpaces* stellen Preisinformationen bereit, mit denen Preissymmetrien zwischen Bauern und Käufern reduziert werden und den Bauern zu einem höheren Umsatz verholfen wird.

Weitere innovative Fintech- und Agritech-Unternehmen sowie Programme sind nachfolgend aufgeführt. Sie liefern Hinweise zu neuen Instrumenten, die zur Unterstützung von Kleinbauern auf ihrem Weg von der Subsistenz zur Profitabilität zur Verfügung stehen.

Übersicht über die digitalen Agrarlösungen auf dem afrikanischen Kontinent³

Programm	Beschreibung	Fokus der Digitallösung	Land	Entwickler
Wefarm	Wefarm startete 2015 in Kenia und bietet eine kostenlose Plattform für den Wissensaustausch, die es Bauern ermöglicht, Informationen untereinander per SMS auszutauschen.	Agritech	Kenya	Lokal
Ishamba	iShamba wurde 2015 ins Leben gerufen und bietet Bauern über drei Kanäle (SMS, Call-Center und soziale Medien) agronomische Informationen, Wettervorhersagen und Marktpreisinformationen.	Agritech	Kenya	Lokal
Voto	Mithilfe von USSD, interaktiven Sprachanrufen und SMS in der jeweiligen Sprache ermöglicht die im Jahr 2012 gegründete Plattform interessierten Unternehmen den mobilen Austausch mit Bauern durch Verteilung und Sammlung von Informationen.	Agritech	Ghana	Lokal
Ignitia	Ignitia wurde 2013 ins Leben gerufen und bietet tägliche, monatliche und saisonale auf die Tropen zugeschnittene Wettervorhersagen, indem SMS-Nachrichten direkt an die teilnehmenden Bauern gesendet werden.	Agritech	Ghana	Lokal
mFarming	mFarming wurde 2013 in Finnland lanciert und versorgt Kleinbauern über die gesamte Laufzeit hinweg mit Informationslösungen (Agrar, Wettervorhersage und Marktpreise) und Marktanbindung über USSD, SMS und eine Webplattform. Firmenkunden stellt das Unternehmen eine webbasierte Kommunikations- und Managementplattform zur Verfügung.	Agritech	Tanzania	International
mFarms	mFarms besteht seit 2012 als individuell anpassbare, modulbasierte Plattform, die den Aufbau und die Pflege von Geschäftsbeziehungen zwischen allen Teilnehmern unterstützt und sowohl die Kommunikation als auch den Waren- und Dienstleistungsverkehr untereinander erleichtert.	Agritech	Ghana	Lokal
Prep-eez	Prep-eez kam 2015 auf den Markt und bietet Kleinbauern eine Reihe von Finanzdienstleistungen zusätzlich zu interaktiven Sprachdialogsystemen und einer Helpline zu u. a. Marktanbindung und Transportlösungen.	Fintech	Ghana	Lokal
Rural and Agricultural Finance Learning (RAFL) Lab der MasterCard Foundation	Das Rural and Agricultural Finance Learning Lab fördert die Schaffung und den Austausch von Wissen sowie die allgemeine Zusammenarbeit und steht damit für die Optimierung von Finanzlösungen für eine zunehmende Zahl von Kleinbauern und anderen ländlichen Kunden.	Agri/fintech	Pan-African	International
Alliance for a Green Revolution in Africa (AGRA), Financial Inclusion for Smallholder Farmers in Africa Project (FISFAP)	Das Financial Inclusion for Smallholder Farmers in Africa Project (FISFAP) ist ein 15 Mio. USD umfassendes Fünfjahresprojekt zur Verbesserung von Nahrungsmittelsicherheit und Einkommen für über 700.000 Bauern in Ghana, Kenia und Tansania.	Agritech	Pan-African	International
The Initiative for Smallholder Finance	Die Initiative for Smallholder Finance (ISF) ist eine mehrere Geldgeber und Investoren umfassende Plattform zur Entwicklung von Finanzdienstleistungen für den Kleinbauernsektor. Sie wurde im Mai 2013 mit dem Ziel gegründet, für Lateinamerika, Subsahara-Afrika und Südostasien deutliche Fortschritte bei der Schließung der Lücke zwischen dem Finanzierungsbedarf der Kleinbauern in Höhe von mehr als 200 Milliarden USD und dem derzeitigen Angebot von 50 Milliarden USD zu machen.	Agri/fintech	Pan-African	International
Bill and Melinda Gates Foundation Programm „Finanzdienstleistungen für Arme“	Das Programm „Finanzdienstleistungen für Arme“ des BMGF will eine Katalysatorrolle einnehmen, wenn es um den Ausbau der Reichweite stabiler, offener und kostengünstiger digitaler Zahlungssysteme, insbesondere in ärmeren oder ländlichen Gegenden, und um die Erweiterung des Serviceangebots auf diesen Plattformen geht.	Fintech	Pan-African	International

¹ AGRA, Advantech Consulting (2016): Digital Harvest Report.

² Ndubuisi Ekekwere (2017): How Digital Technology Is Changing Farming in Africa. Nachdruck eines Artikels aus dem Internetangebot der Harvard Business Review (hbr.org) vom Mai 2017

³ AGRA, Advantech Consulting (2016): Digital Harvest Report

Während durch die entstehenden digitalen Lösungen ein breites Spektrum an neuen Möglichkeiten im Agrarsektor aufgetan wird, gibt es noch eine Vielzahl von zu bewältigenden Herausforderungen. Die AGRA-Studie „Digital Harvest“ aus dem Jahr 2016, die das Geschäftsmodell von fünfzehn ICT4Ag-Lösungsanbietern in Kenia, Tansania und Ghana untersuchte, zeigt auf, welche Herausforderungen es unter anderem zu meistern gilt:⁴

- **Reduzierung der Kosten für landwirtschaftliche Kleinbetriebe:** Kleinbauern sind bisher nur begrenzt willens und in der Lage, für digitale Dienstleistungen zu bezahlen.
- **Faire Modelle zur Umsatzbeteiligung zwischen Mobilfunkbetreibern und Fintech-Dienstleistern:** Mobilfunknetzbetreiber bieten häufig noch ungünstige Umsatzbeteiligungsmodelle an.
- **Hohe Kapitalkosten für Fintech-Dienstleister:** Es fehlt an geduldigem Kapital zur Finanzierung der Skalierung von Lösungen.
- **Unklare Geschäftsmodelle der Fintech-Dienstleister:** Angebotene Lösungen haben kein klares Gewinnerzielungskonzept, die Finanzierung ihres Wachstums ist mühsam.
- **Verbesserung des Kundenverständnisses und der Kundenbindung:** Begrenzte Kundensegmentierung, wenig Kundenbeziehungsmanagement und eingeschränkte Kundenfeedback-Mechanismen mindern die Akzeptanz durch die Nutzer und deren Bindung.
- **Aufbau des Vertrauens von Kleinbauern in die Technik:** Viele Bauern misstrauen oder wehren sich gegen Innovation und Technologie, wenn sie das Gefühl haben, dass automatisierte Zahlungen und Push-Nachrichten ihre Sprechzeit (Telefonguthaben) mindern. Agritech-Pioniere müssen die Bauern überzeugen, indem sie vor Ort anschaulich demonstrieren, dass mit neuen Technologien bessere Ergebnisse erzielt werden können.
- **Aufbau von Vertrauen in die Technik bei Beratern und Händlern:** Landwirtschaftliche Berater und Händler als potenzielle Förderer der Lösungen könnten um ihre Arbeitsplätze oder Einkommen fürchten, wenn der

Handel automatisiert wird, die Preise transparent werden oder Informationen per SMS verschickt werden. Die Notwendigkeit eines Änderungsmanagements auf dieser Ebene wird oft nicht erkannt.

- **Professionalisierung des Finanzmanagements von Fintech-Dienstleistern:** Lösungsanbieter verfolgen Finanzkennzahlen als Maßstab für Nachhaltigkeit nur unzureichend und haben Kostentreiber nur eingeschränkt im Blick.

Gleichzeitig muss die infrastrukturelle Grundlage für viele dieser Lösungen erst aufgebaut werden, um eine flächendeckende Umsetzung zu ermöglichen. Der afrikanische Kontinent verfügt bspw. über keine umfassende Bodenkarte, die Bodendaten und -informationen liefert. Auch liegen viele Farmen in Gebieten mit eingeschränkter Konnektivität, was eine vollständige Technologieintegration in Echtzeit erschwert. Wenn Länder wie Äthiopien Satelliten starten, ist zu überlegen, wie insbesondere Kleinbauern von diesen Initiativen profitieren können. Eine bessere Vernetzung der landwirtschaftlichen Betriebe wird für den Kontinent einen Neubeginn in der landwirtschaftlichen Technik einläuten. Die digitale Technologie eröffnet Bauern, Investoren und Unternehmern ein noch unerschlossenes Potenzial zur Effizienzsteigerung bei Nahrungsmittelproduktion und -verbrauch in Afrika. Von der Präzisionslandwirtschaft bis hin zu einer effizienten Lebensmittelversorgungskette könnte die Technologie erhebliche wirtschaftliche, gesellschaftliche und ökologische Vorteile bringen.⁵

Die Umsetzung von digitalen Lösungen wird zukünftig einen der Bausteine des AATIF-Investitionspakets ausmachen. Der Schlüssel zum Erfolg ist auch hier eine enge Kooperation und Zusammenarbeit des AATIF-Teams-des Compliance-Advisors und der TA-Facility, den AATIF-Investoren und -Partnerinstitutionen, den Anbietern digitaler Lösungen und den Akteuren entlang der Agrarwertschöpfungskette, um das AATIF-Ziel der Einkommenssteigerung und Armutsbekämpfung durch innovative und geduldige Finanzierungslösungen zu erreichen.



⁴ AGRA, Advantech Consulting (2016): Digital Harvest Report. Für weitere Informationen über Vor- und Nachteile digitaler Lösungen sehen Sie sich bitte auf YouTube folgendes Video von AGRA an: <https://www.youtube.com/watch?v=c2G5jS1JqkE>

⁵ Ndubuisi Ekekweb (2017): How Digital Technology Is Changing Farming in Africa. Nachdruck eines Artikels aus dem Internetangebot der Harvard Business Review (hbr.org) vom Mai 2017.

AATIF-Investmentportfolio zum 31. März 2017

Zum Ende des Geschäftsjahres umfasste das AATIF-Investitionsportfolio drei direkte Investitionen in landwirtschaftliche Unternehmen in Afrika, vier indirekte Investitionen in lokale und regionale Banken und zwei ebenfalls indirekte Investitionen in Agrarintermediäre, die als Aggregatoren für Kleinbauern agieren.

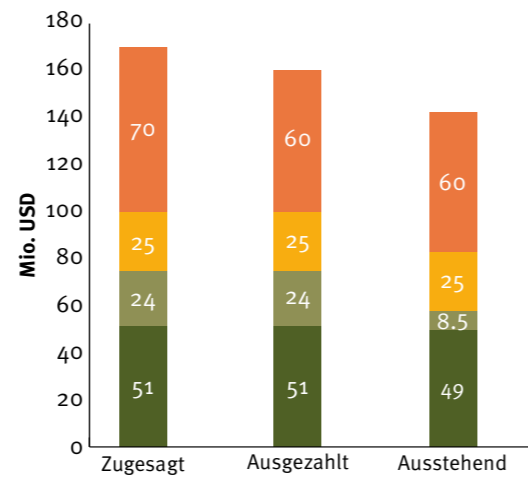
2016/2017 erweiterte der AATIF – neben DEG und Swedfund – sein Investmentportfolio im Rahmen eines Konsortialkreditums um ein vorrangiges Darlehen in Höhe von 20 Mio. USD an die Guaranty Trust Bank (GTB).

Infolge dieser Investition erhöht sich die Bruttodarlehenssumme des AATIF an Partnerinstitutionen Ende März 2017 auf 142 Mio. USD.

Nachfolgend ist eine Übersicht der aktuellen Portfoliostruktur dargestellt.

Portfolio-Zusammensetzung nach Art der Partnerinstitution⁶

- Finanzinstitut – Vorrangiges Darlehen
- Finanzinstitut – Risikobeteiligung
- Agrarunternehmen (DIC)
- Agrarintermediär (IIC)



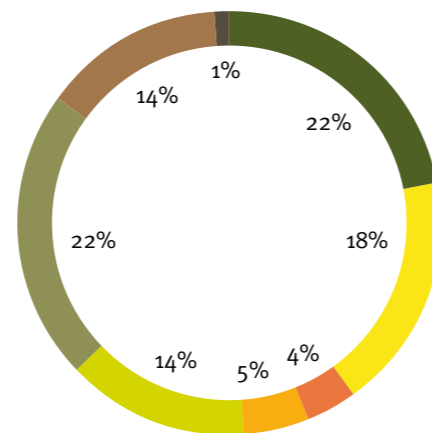
⁶ Erläuterung der Veränderung bei ausstehenden Darlehen:

- (1) DIC: Abschreibung 4,0 Mio. USD, Tilgung 3,0 Mio. USD und Liquidierung 8,0 Mio. USD
- (2) IIC: Tilgung von 2 Mio. USD

Portfolio-Zusammensetzung nach Ländergruppen (ausstehend)

- COMESA: Gruppe 3
- Botswana: Gruppe 1
- Kenia: Gruppe 1
- Sambia: Gruppe 1
- Ghana: Gruppe 2
- Mauritius: Gruppe 1
- Nigeria: Gruppe 1
- Südafrika: Gruppe 1

- Gruppe 1: Rating ≥ B
- Gruppe 2: Rating ≤ B-
- Gruppe 3: Supranationale Organisationen



AATIF-Investmentportfolio nach Tätigkeitsgebieten

Makrosicht, Subsahara-Afrika⁷

Das Wirtschaftswachstum in den afrikanischen Ländern südlich der Sahara nimmt nach einer drastischen Verlangsamung im Jahr 2016 (1,3 %) wieder zu und wird für 2017 im Vorjahresvergleich mit einem Plus von 2,7 % und für 2018 mit durchschnittlich 3,5 % prognostiziert, was nur knapp über der Bevölkerungswachstumsrate liegt. Anhaltend niedrige Rohstoffpreise verstärken den fiskalischen Druck auf Öl- und Metallexporture und ziehen bereits jetzt Kürzungen der öffentlichen Ausgaben nach sich. Die größten Volkswirtschaften – Südafrika, Nigeria und Angola – werden 2017 ein moderates Wachstum verzeichnen. Auch wenn die Rohstoffpreise für Öl, Kupfer, Gold, Platin, Eisen, Kohle etc. bereits wieder anziehen und die fiskalische und außenwirtschaftliche Anspannung dadurch gelockert wird, bleiben sie deutlich unterhalb der Spitzenwerte der Jahre 2011 und 2012. Die Dürren, von denen 2016 der größte Teil Südafrikas sowie in diesem Jahr Teile des südlichen und östlichen Afrikas betroffen waren, wirkten sich ebenfalls auf Wachstum und Nahrungsmittelsicherheit aus. Die Agrarproduktion im südlichen Afrika wird zusätzlich durch Schädlingsbefall beeinträchtigt.

Ölimporte und Agrarexporte steigen weiterhin robust. So sind der starke private Konsum und der anhaltende Ausbau der Infrastruktur in einigen dieser Volkswirtschaften ein Motor für kräftiges Wachstum, während umfassende Kapitalimporte die Leistungsbilanzen unter Druck setzen. Nimmt man die drei Schwergewichte aus der Betrachtung, so stand das durchschnittliche Wachstum des Bruttoinlandsprodukts für Subsahara-Afrika 2016 bei 4,1 % mit Prognosen von 4,8 % für 2017 und 5,2 % für 2018. Ein Dutzend Volkswirtschaften in Subsahara-Afrika verzeichnen nach wie vor ein rasches Wachstum und werden in den nächsten fünf Jahren jährlich über 6 % wachsen – zum Beispiel Äthiopien, die Elfenbeinküste, Tansania, Ghana und Kenia. Signifikante Lücken in der Infrastruktur, insbesondere Energieengpässe, sind weiterhin eine merkbare Wachstumsbremse, was auch den massiven Investitionsbedarf deutlich macht.

Die mittel- und langfristigen Aussichten der Region sind vielversprechend, bedenkt man das sich verbessernde wirtschaftliche Umfeld, den Reichtum an Bodenschätzen und – solange Arbeitsplätze geschaffen und angemessene Investitionen in Bildung und Gesundheit getätigt werden – den

einzigartigen demografischen Vorteil: Die Bevölkerung mit einer hohen Zahl an jungen Menschen und einer raschen Verstärkung treibt die schnell wachsenden Verbrauchermärkte an und führt möglicherweise in einem Jahrzehnt und darüber hinaus zu einem der weltweit größten Fachkräftepools. Viele Länder in Subsahara-Afrika sind für ausländische Direktinvestitionen nach wie vor höchst attraktiv.

Landwirtschaftliche Entwicklung in Subsahara-Afrika

Die Landwirtschaft ist nach wie vor das Rückgrat vieler afrikanischer Volkswirtschaften. Sie erwirtschaftet ein Viertel des Bruttoinlandsprodukts der Region (auf Länderebene oftmals deutlich mehr) und nahezu die Hälfte des Bruttoinlandsprodukts, wenn man den gesamten Agrarsektor miteinbezieht. Die Schaffung von Arbeitsplätzen stellt Subsahara-Afrika vor eine der größten Herausforderungen. In Subsahara-Afrika leben etwa 60 % der Bevölkerung auf dem Land. Somit stellt dieser Sektor den Schlüssel zu einer breit angelegten Basis für Wirtschaftswachstum, Armutsbekämpfung und Nahrungsmittelsicherheit dar – zumal das durch die Landwirtschaft bedingte Wachstum bei der Armutsbekämpfung um ein Vielfaches wirksamer ist als das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts in anderen Bereichen. Dringend notwendig ist die Entwicklung des Agrarsektors auch für die Diversifizierung der Wirtschaft insbesondere jener Länder, die sich bisher auf den Rohstoffexport konzentriert und den Agrarsektor vernachlässigt haben.

Die Region ist zwar schnell gewachsen, die landwirtschaftliche Entwicklung hinkt jedoch hinterher. Die Produktivität ist aus verschiedenen Gründen niedrig. Zu den Gründen zählen unzureichende Investitionen, mangelhafte Infrastruktur, unsichere Bodenbesitzstrukturen, ungünstige Preispolitik und schwache Institutionen. Dies hat bei Agrargütern zu einer hohen Importabhängigkeit geführt, wodurch wiederum die Fähigkeit der Länder zur Devisenbeschaffung eingeschränkt und ihre Sensitivität gegenüber globalen Preisschwankungen erhöht wird. Subsahara-Afrika muss durchschnittlich mehr als 20 % des Getreidebedarfs importieren. Mangelndes Potenzial ist nicht der Grund dafür.

Die Region verfügt über riesige unbewirtschaftete Flächen, brachliegende Wasserressourcen und ein breites Spektrum an Optimierungsmöglichkeiten bezogen auf die Mittel zur Steigerung der Erträge. So bezieht beispielsweise die Landwirtschaft ihre Bewässerung nach wie vor weitgehend aus Niederschlägen. Dies macht sie sehr anfällig für Abweichun-

gen von Wetterbedingungen wie der jüngst im südlichen Teil Afrikas erlebten Dürre. Die Auswirkungen auf die landwirtschaftliche Produktion und damit auf Inflation, Nahrungsmittelsicherheit und Exporterlöse sind erheblich.

Eine Förderung der landwirtschaftlichen Entwicklung ist für Afrika dringend erforderlich, um den wirtschaftlichen Wandel und die soziale Entwicklung voranzubringen. Subsahara-Afrika bietet ein enormes landwirtschaftliches Potenzial und schnell wachsende Märkte. Regierungen und andere Partner engagieren sich verstärkt für die Optimierung landwirtschaftlicher Wertschöpfungsketten, ein Sektor, der starke

Wachstumschancen und umfassende Verknüpfungen mit den gesamtwirtschaftlichen und sozialen Entwicklungen der Region aufweist.

Auch wenn die öffentlichen Agrarausgaben in Afrika steigen, so bleiben sie mit deutlich weniger als 10 % der nationalen Budgets für die meisten Länder relativ niedrig. Die Herausforderungen in den Bereichen Infrastruktur, Handel, Qualifikation und Finanzierung bestehen fort. Der Zugang zu finanziellen Mitteln und aufkommenden Technologien für kleine und größere Agribusiness-Unternehmen wird den Fortschritt maßgeblich vorantreiben.

Export Trading Group

Bei der Export Trading Group (ETG) handelt es sich um ein diversifiziertes panafrikanisches Agribusiness-Konglomerat, das sich auf landwirtschaftliches Supply-Chain-Management spezialisiert hat, welches Beschaffung, Lagerung, Transport und Weiterverarbeitung (u. a. auch zwecks Verkauf an Endverbraucher) von landwirtschaftlichen Gütern umfasst. ETG unterhält Niederlassungen in 40 Ländern weltweit mit Schwerpunkt in 26 afrikanischen Ländern, in denen landwirtschaftliche Erzeugnisse ohne Zwischenhändler direkt bei Tausenden Kleinbauern eingekauft werden. Das Unternehmen stellt die Verbindung zwischen Kleinbauern und globalen Märkten sowie Verbrauchern her und leistet damit einen Beitrag zur Beschäftigungs- und Einkommenssicherheit für lokale Bauern sowie auch zur globalen Nahrungsmittelsicherheit. Darüber hinaus bietet ETG den Kleinbauern Schulungen, landwirtschaftliches Fachwissen, landwirtschaftliche Geräte und Agrarrohstoffe. Im Geschäftsjahr 2016/2017 setzte ETG die Mittel aus der AATIF-Fazilität als langfristiges Betriebskapital für den Export von landwirtschaftlichen Erzeugnissen ein, die von Kleinbauern in Afrika bezogen werden (z. B. Hülsenfrüchte, Sesamsamen und Kaffee), sowie für den Import von Düngemitteln und die Finanzierung von Investitionen in Verarbeitungsanlagen und Lagerhallen.

Im August 2016 bewilligte die Afrikanische Entwicklungsbank ETG ein Darlehen in Höhe von 100 Mio. USD mit einer Laufzeit von sieben Jahren zur Finanzierung ihres fünfjährigen Agrarinvestitionsprogramms zur Umsetzung von



Düngemittelprojekten (z. B. in Kenia) sowie zum Bau von Verarbeitungsanlagen (z. B. in Tansania), Warenlagern (z. B. in Burkina Faso) und Silos (z. B. in Simbabwe).

Export Trading Group – Sozial- und Umweltüberblick

2016/2017 arbeitete ETG auf verschiedenen Ebenen an der Verbesserung ihres Sozial- und Umweltmanagementsystems (intern genannt: ETG Management System oder ETGMS).

In erster Linie erweiterte ETG das Team, das sich mit dem Thema Nachhaltigkeit beschäftigt, auf elf Kernmitarbeiter und beauftragte in allen Ländern, in denen sie agiert, Standortkoordinatoren. In Zusammenarbeit mit IFC veranstaltete das Unternehmen einen dreitägigen Workshop zum Thema

⁷ Autor der Makrosicht ist Dr. Claire Schaffnit-Chatterjee, Deutsche Bank AG, Research.

hausinternes ETGMS sowie zu den Sozial- und Umweltstandards des IFC. Insgesamt nahmen 19 Mitarbeiter teil, die in den jeweiligen Ländern zu Mitgliedern des Nachhaltigkeitsteams ernannt wurden (Äthiopien, Elfenbeinküste, Kenia, Malawi, Mosambik, Südafrika, Tansania, Uganda, Sambia und Simbabwe). Der Workshop bot die Gelegenheit, länderspezifische Belange vorzustellen und Erfahrungen mit den Kollegen auszutauschen. Darüber hinaus führte ETG zahlreiche Workshops auf Länderebene durch, bei denen 2016/2017 insgesamt 562 Mitarbeiter zu U&S-relevanten Themen geschult wurden. Man befasste sich dabei unter anderem mit Fragen zu Sicherheit und Arbeitsschutz, Erster Hilfe, Notfalltraining, ETGMS und ISO-Anforderungen. Eine unternehmensweite Strategie zum Aufbau sozialer und ökologischer Kompetenzen, welche als Maßgabe dienen soll für alle kompetenzbildenden Maßnahmen in diesem Bereich, steht jedoch noch aus.

Durch turnusmäßige interne Audits, frühzeitige Korrekturmaßnahmen und regelmäßige Schulungen konnte das Unternehmen in den vergangenen fünf Jahren die Zahl der Arbeitsunfälle mit leichten, aber auch diejenigen mit Personenschäden kontinuierlich senken. ETG überwacht ihren Ressourcenverbrauch und die Emissionen aus dem eigenen

Betrieb gewissenhaft. Während Energieverbrauch und THG-Emissionen zurückgegangen sind, zeigt sich beim Diesel-, Benzin- und Gasverbrauch ein Aufwärtstrend, der vor allem auf eine Zunahme der von ETG verarbeiteten und gehandelten Mengen sowie auf Stromengpässe in einigen Ländern zurückzuführen ist. An einigen kleineren Lagerstandorten hat das Unternehmen zwar bereits Solarmodule installiert, es besteht aber möglicherweise noch Spielraum für eine weitere Reduzierung der THG-Emissionen durch eine Umstellung auf saubere Energie.

Mit dem Ziel einer weiteren Verbesserung des Risikomanagements entlang der Wertschöpfungskette führte das Unternehmen eine Bewertung auf Basis der sogenannten globalen Landkarte des IFC für Umwelt- und Sozialrisiken in der Agrarrohstoffproduktion (GMAP) durch. Über die ETG Farmer Foundation (EFF) arbeitet das Unternehmen mit Kleinbauern in Newala (Tansania) und Guruve (Simbabwe) zusammen. Die EFF arbeitet mit verschiedenen Parteien als Partner, darunter Finanzinstitute in Tansania und Simbabwe, und verschafft damit 4.360 Bauern einen vereinfachten Zugang zu Finanzmitteln für den Soja- und Sesambau. Diese Kooperation mündete in einer Ertrags- und Einkommenssteigerung für die Bauern.

Verbesserungsbereich gemäß Kreditvereinbarung	Status
ETG stellt sicher, dass die Sozial- und Umweltleitlinien auf Länderebene sowie alle Verfahren und Vorlagen sämtlichen im jeweiligen Land Afrikas geltenden Gesetzen entsprechen, in dem die einzelnen Betriebsteile tätig sind.	✓ Laufend
ETG entwickelt bis zum 31. März 2016 eine interne Strategie zum Aufbau sozialer und ökologischer Kompetenzen für relevante Betriebsteile. Diese Strategie dient als Richtschnur für die Umsetzung folgender Punkte: <ul style="list-style-type: none"> • Stärkung des Nachhaltigkeitsteams • In Zusammenarbeit mit IFC und dem Darlehensgeber wird bis zum 31. Dezember 2016 jedes Verwaltungsratsmitglied und jeder Länderbeauftragte in allen Afrika betreffenden Zuständigkeitsgebieten geschult. • Die Einbeziehung von U&S-Faktoren in die Leistungsbeurteilung von relevantem Personal in jedem Betriebsteil soll bis zum 31. Dezember 2016 erfolgen. 	✓ In Arbeit Eine Schulung für länderbezogene Mitglieder des Nachhaltigkeitsteams fand im September 2016 in Zusammenarbeit mit IFC statt. Gesundheit, Sicherheit und Umwelt wurden als zentrale Leistungsindikatoren (KPI) in die Leistungsbeurteilung der U&S-Beauftragten aufgenommen..
ETG setzt AATIF unverzüglich in Kenntnis, sobald andere Kreditgeber ihre Zusammenarbeit mit dem Unternehmen beenden, woraufhin ETG und AATIF den Sozial- und Umweltbericht sowie die vertraglichen Zusicherungen auf eine mögliche Anpassung prüfen.	Nicht angestoßen
Beschäftigungseffekt	Im Zeitraum 2016/2017 verhalf ETG 7.867 Menschen (global) zu einer Erwerbstätigkeit, 86% davon durch Direktanstellung im Unternehmen (6.788) und 14% über Subunternehmer (1.079). Rund 19% aller Beschäftigten sind Frauen.
Einbeziehung von Kleinbauern	2016/2017 arbeitete ETG über ihre Vertragsanbauprogramme in Tansania und Simbabwe mit rund 4.360 Kleinbauern zusammen.

Nigeria

Makrosicht

Nigeria bahnt sich einen Weg aus der Rezession: Ölproduktion und Ölpreise erholen sich (Öl und Gas stellen 90% der Exporte und machten vor dem Ölpreisschock zwei Drittel der Steuereinnahmen aus), die Landwirtschaft hält ihr hohes Leistungsniveau aufrecht. Die nigerianische Landwirtschaft ist zwar der einzige Sektor, der 2016 expandierte, sie wird aber nach wie vor von der Subsistenzwirtschaft beherrscht und ist überaus abhängig von den Witterungsbedingungen. Nach einem Rückgang des BIP um -1,6% im Jahr 2016 wird für 2017 ein erneuter Anstieg um rund 1% und für 2018 um 2,5% erwartet. Gestützt wird diese Entwicklung durch die Marktgröße Nigerias (190 Mio. Menschen), die großen Öl- und Gasreserven und den ehrgeizigen Konjunkturbelebungsplan 2017-2020 mit Fokus auf einer durch den Privatsektor induzierten Diversifizierung. Die Staatsverschuldung ist im Verhältnis zum BIP relativ niedrig (24%), im Verhältnis zu

den Einnahmen jedoch hoch (400%) aufgrund der reduzierten Erdöleinnahmen und den niedrigen Steuereinnahmen in der weitgehend informellen Wirtschaft (laut IWF 65% des BIP). Die hohen Zinsen gegenüber den Einnahmen verdeutlichen die Bedenken hinsichtlich der Bezahlbarkeit der Schulden. Die Fähigkeit zur Schuldentilgung wird jedoch verbessert durch den Zugang zum inländischen Kapitalmarkt, gestärkte Devisenreserven (stabil in diesem Jahr bei rund 30 Mrd. USD, 4,5 Monate Importdeckung) und eine verbesserte Währungsstabilität. Das Vertrauen der Anleger wächst, die Aktienmärkte stehen auf Dreijahreshoch. Die gesellschaftspolitische Lage bleibt instabil angesichts der Unruhen im Nordosten des Landes, der Kriminalität im ölreichen Niger-Delta und der Sorge um die Gesundheit von Präsident Buhari. Einen positiven Aspekt trägt Vizepräsident Osinbajo mit seinem dynamischen Ansatz zu den Wirtschaftsreformen bei.

Guaranty Trust Bank

Im Rahmen eines 7-Jahres-Konsortialkredits hat der AATIF der GT Bank Nigeria ein Darlehen in Höhe von 20 Mio. USD gewährt, das für die Bewilligung von Darlehen an nigerianische Kreditnehmer bestimmt ist, die in der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette tätig sind. Die GT Bank ist mit einem Marktanteil von rund 8 bis 10% nach Bilanzsumme das viertgrößte Finanzinstitut Nigerias und gehört technologisch gesehen zu den fortschrittlichsten Kreditgebern. Die Bank wurde 1990 gegründet und beschäftigt aktuell über 3.000 Mitarbeiter in ganz Nigeria. Nigerias Primär-Agrarsektor wird durch staatliche Interventionen in Form von Bürgschafts- und Subventionsprogrammen stark gefördert, die ursprünglich unter der Agricultural Transformation Agenda (ATA 2011-2016) initiiert wurden. Nach jahrelanger Vernachlässigung begann die nigerianische Regierung im Jahr 2010/2011 mit der Reform des Agrarsektors. Der Effekt war jedoch begrenzt, da Nigeria nach wie vor erhebliche Mengen an Nahrungsmitteln jährlich importiert. Die Ausschussmengen sind hoch. Darunter leidet die Versorgung der Verarbeitungsbetriebe. Weiterhin bleibt damit das Erfordernis, zusätzliche Ressourcen zu importieren, bestehen. Der Nettoeffekt resultiert a) in einem geringen Beschäftigungswachstum über die gesamte

landwirtschaftliche Wertschöpfungskette von der Rohstoffproduktion bis zu den Marktsystemen und b) in der fortgesetzten Verwendung begrenzter Deviseneinnahmen für den Import an Nahrungsmitteln. Die Agrarwirtschaft gilt als ein Sektor, der eine Grundlage für weiteres Wohlstands- und Beschäftigungswachstum in Nigeria bieten kann.

Vor diesem Hintergrund liegt der politische und strategische Schwerpunkt der Agricultural Transformation Agenda 2016-2020 auf dem Ausbau der anfänglichen Fortschritte unter der Agenda 2011-2016 und auf der Verbesserung des nigerianischen Leistungsniveaus im Agrarsektor. Zentrales Anliegen der neuen Politik ist u. a., die Nachfrage- und Angebotslücken in der Pflanzenproduktion und Tierhaltung zu schließen. Dies beinhaltet gleichermaßen, verbundene Herausforderungen der Wertschöpfungsketten in Bezug auf Finanzierungsangebote, Lagermöglichkeiten, Transport und Marktzugang zu bewältigen. Eines der wichtigsten Ziele besteht darin, dass Nigeria im Bereich einiger vorrangiger Anbaukulturen und landwirtschaftlicher Teilsektoren wie Viehzucht, Milchwirtschaft, Reis- und Zuckerproduktion autark wird und so das derzeitige Importvolumen deutlich

SWOT-Analyse des nigerianischen Agrarsektors⁸

Stärken

- Als bevölkerungsreichstes Land in Afrika bietet Nigeria ein enormes Marktpotenzial, von dem Agrarunternehmen profitieren können.
- Das Land verfügt über große Anbauflächen, die das Potenzial zur Kultivierung einer Vielzahl von Nutzpflanzen bieten.
- Die Landwirtschaft macht etwa 20% des nigerianischen BIP aus, 70% der Bevölkerung sind in landwirtschaftlichen Betrieben und Agrarunternehmen beschäftigt.
- Auf Nigeria entfallen 5% der globalen Kakaoproduktion sowie 6% der weltweiten Kakaosexporte.
- Die junge, wachsende Bevölkerung bietet dem Agrarsektor ein umfassendes Potenzial an Arbeitskräften.



Schwächen



- Das Land ist darauf angewiesen Grundnahrungsmittel zu importieren.
- Das mit Korruption verbundene Marktrisiko durchzieht nach wie vor viele Ebenen der nigerianischen Agrarwirtschaft und schreckt ausländische Investoren ab.
- Die unzuverlässige Stromversorgung behindert Fortschritte bei der lokalen Verarbeitung von Gütern und schränkt elementare Investitionen in diesbezügliche Optimierungsmaßnahmen ein. Gleichzeitig wird der Anbau von verarbeitungsintensiven Kulturen wie Kakao und Zucker negativ beeinflusst.

Chancen

- Die Fortsetzung der jüngsten Bemühungen der Regierung, öffentlich-private Unternehmen in wenig leistungseffizienten Industriezweigen zu gründen, dürfte zu weiteren privaten Investitionen und einer Produktivitätssteigerung in Branchen wie der Schweinefleischproduktion und dem Kakaosektor führen.
- Eine schnell wachsende Bevölkerung erhöht die Binnennachfrage und schafft für die Erzeuger Anreize, produktiver zu werden.
- Deutliche Verbesserungen im Hinblick auf Zuverlässigkeit der lokalen Energieversorgung dürften das Investitions-wachstum sowohl in der landwirtschaftlichen Produktion als auch in der verarbeitenden Industrie begünstigen.
- Es besteht Potenzial den Anteil Nigerias an der globalen Kakaoproduktion und den Exporten zu erhöhen.



Risiken



- Das Potenzial für politisch motivierten Aktivismus schafft ein instabiles Geschäftsumfeld, das hinsichtlich künftiger Investitionen, insbesondere in der ölreichen Region des Niger-Deltas, möglicherweise abschreckend wirkt.
- Der anhaltende Rückgang der Ölpreise könnte das Vertrauen der Verbraucher nachhaltig schädigen und die Investitionsausgaben einbrechen lassen.
- Weitere Importverbote wie zum Beispiel für Malzgerste können den Exporteuren schaden und letztendlich zu einer Unterauslastung der Kapazitäten führen.
- Sollte es nicht gelingen den Reisschmuggel einzudämmen, so wirkt sich dies erschwerend auf die Bemühungen zur Förderung der lokalen Reisproduktion aus.
- Boko Haram ist zwar stark geschwächt, im Norden Nigerias ist die terroristische Gruppierung jedoch weiterhin aktiv und verübte jüngst Angriffe auf die Hauptstadt Abuja. Die Aktionen extremistischer Gruppen bergen die Gefahr, dass Investoren sich anderweitig umschaue, der Handel gestört wird und die Bauern in den betroffenen Gebieten von ihren Farmen fliehen.

reduzieren kann. Im Sinne der öffentlichen Politik, die der nachhaltigen Lebensmittelproduktion oberste Priorität einräumt – was wiederum nicht gänzlich ohne profitorientierte Investitionen gelingen wird –, konzentriert sich die GT Bank strategisch auf die dem Primär-Agrarsektor nachgelagerten Bereiche, unter anderem Lebensmittelverarbeitung, Logistik und Vertrieb sowie Verpackung. Da die Infrastruktur des Landes noch nicht flächendeckend entwickelt ist, sind die Möglichkeiten zur Vergabe von Krediten an Unternehmen mit nachgewiesenen Geschäftsmodellen begrenzt. Gleichzeitig wächst der Verarbeitungssektor, und um diese Entwicklung fortzusetzen, sind Banken zur Bereitstellung von Krediten und allgemeinen Bankdienstleistungen notwendig.

GTB – Sozial- und Umweltüberblick

GTBs Weg in Richtung nachhaltiges Finanzieren begann 2011, als die Bank der von der nigerianischen Zentralbank initiierten Arbeitsgruppe Nachhaltigkeit beitrug. Mit dieser Verpflichtung unterstützte die GTB die Entwicklung der Nigerian Sustainable Banking Principles (NSBP), die seit 2012 verbindliche Standards für alle nigerianischen Finanzinstitute darstellen. Diese Grundsätze⁹ verlangen die Einbeziehung von Sozial- und Umweltfragen in die Entscheidungsprozesse im Bankwesen. Sie sehen vor, dass die operative Tätigkeit von Banken Menschenrechte wahrt und die finanzielle Einbeziehung und wirtschaftliche Stärkung von Frauen gefördert werden. Sie fordern die Umsetzung stabiler und transparenter Praktiken im Rahmen des U&S-Managementsystems, den Aufbau von Kompetenzen innerhalb der Banken zur Implementierung der Grundsätze, die sektorweite

Kooperation und die Berichterstattung über Fortschritte. Ihre erste Nachhaltigkeitsleitlinie erstellte die GTB bereits 2012. Allerdings erzielte die Bank erst in jüngster Zeit Fortschritte bei der praktischen Überführung der Leitlinie in Arbeitsprozesse und unterstützende Instrumente, insbesondere für das Management von Sozial- und Umweltrisiken, und entwickelte daraufhin ein vollwertiges SEMS. Außerdem hat die Bank einen U&S-Manager und zwei Koordinatoren ernannt, die im Tagesgeschäft für alle U&S-Angelegenheiten verantwortlich sind. 2016 fiel der Startschuss für das SEMS-Pilotprojekt. Die gewonnenen Erfahrungen integrierte die Bank im Jahr 2017 in das SEMS und plant die flächendeckende SEMS-Einführung für das erste Quartal 2018.

Die gesamte Entwicklungs- und Pilotphase des SEMS war von qualifizierenden Maßnahmen für die Mitarbeiter der GTB begleitet. So führte die Bank zum Beispiel ein Trainingsmodul zum Thema Nachhaltigkeitsfinanzierung ein, das bis Dezember 2016 bereits von 1.583 Mitarbeitern absolviert wurde. Die U&S-Koordinatoren hingegen nahmen an dem vom Umweltprogramm der Vereinten Nationen angebotenen Online-Training zum Thema Umwelt- und Sozialrisikoprüfung teil.

⁹ Central Bank of Nigeria (2012). Rundschreiben an alle Banken, Diskontohäuser und Institutionen zur Entwicklungsfinanzierung: Implementierung von Nachhaltigkeitsgrundsätzen im Finanzwesen für Banken, Diskontohäuser und Institutionen zur Entwicklungsfinanzierung in Nigeria. Quelle: <https://www.cbn.gov.ng/documents/circulars.asp>

Verbesserungsbereich gemäß Kreditvereinbarung	Status
Die GTB entwickelt, erhält aufrecht und verbessert kontinuierlich das Sozial- und Umweltmanagementsystem SEMS und übt ihre Geschäfte zu jeder Zeit im Einklang mit diesem System aus.	✓ In Arbeit
Die GTB setzt alle im Maßnahmenplan zur Umwelt- und Sozialverträglichkeit vorgesehenen Maßnahmen innerhalb der genannten Fristen um und liefert entsprechende Ergebnisse bzw. Nachweise über die Einhaltung der Vorschriften.	✓ In Arbeit
Die GTB beschäftigt jederzeit (i) einen Sozial- und Umweltmanager und (ii) einen Sozial- und Umweltkoordinator.	✓ Laufend
Die GTB verpflichtet sich zur Umsetzung und/oder Anpassung der bestehenden Arbeitsplatzricht- und -leitlinien gemäß den Kernprinzipien des ILO-Praxiskodex für HIV/Aids nach Anhang 16 (ILO-Praxiskodex zu HIV/Aids).	Offen
Die GTB gewährleistet, dass ihre Mitarbeiter alle Projekte, die aus den Mitteln der vom AATIF bereitgestellten Darlehen finanziert werden, aktiv überwachen und überprüfen, um sicherzustellen, dass die U&S-Anforderungen in jeder Hinsicht eingehalten werden.	Laufend

⁸ Alle im AATIF-Geschäftsbericht 2016/2017 genannten SWOT-Informationen stammen von BMI Research.

Ghana



Makrosicht

Das Wachstum in Ghana gewinnt an Geschwindigkeit (für 2017 werden 6,1% und für 2018 7,5% erwartet), da die jüngsten Entwicklungen im Hinblick auf Öl- und Gasförderung eine Steigerung der Exporte und der Stromerzeugung erwarten lassen. Der Umgang mit der hohen und kostspieligen Staatsverschuldung bleibt eine zentrale Aufgabe, da sich der 2015 im Rahmen des IWF-Abkommens eingeleitete Haushaltskonsolidierungsprozess wegen neuer Überschreitungen des Haushalts verzögert hat. Die Verschuldung der öffentlichen Hand beträgt 2017 voraussichtlich über 70% des BIP, bevor im nächsten Jahr ein Rückgang erwartet wird. Das Bild von Ghana nach außen verbessert sich. Das Leistungsbilanzdefizit ist nach wie vor hoch (voraussichtlich 6% des BIP im Jahr 2017), schrumpft jedoch und wird vollständig durch ausländische Direktinvestitionen abgedeckt.

Der Cedi bleibt eine volatile Währung, ist aber relativ stabil und verzeichnete eine Abwertung von 10% im Jahr 2016 und 4% im Jahr 2017 (bis Anfang August) gegenüber dem US-Dollar. Die Devisenreserven haben sich durch den letztjährigen Verkauf von Euroanleihen verbessert, was durch die gestiegenen Öl- und Goldexporte und eine stabilere Währung unterstützt wurde (4,5 Monate Importdeckung zu Ende Juni vor den anstehenden Zahlungen für Auslandsschulden). Die Inflation ist kontinuierlich gesunken (11,9% im Juli nach einem jährlichen Durchschnittswert von 17% im Jahr 2016), und die Zentralbank hat ihren Leitzins 2017 bislang dreimal gesenkt (auf 21% im Juli 2017, der Januarwert betrug 25,5%). Der reibungslose Verlauf der Parlamentswahlen im Dezember 2016 und die erfolgreiche Machtübergabe im Januar haben das Ansehen Ghanas als stabiles und friedliches Land gestärkt.

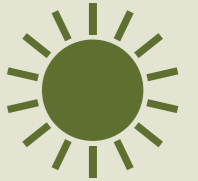
SWOT-Analyse Ghana (Land und Agrarwirtschaft)

Stärken

Die staatliche Förderung treibt das Agrar-Produktionswachstum an, und BMI Research erwartet hier eine anhaltende Entwicklung – wenn auch mit mäßigem Tempo.

Das Land besitzt eine vielfältige landwirtschaftliche Ressourcenbasis, die neben Getreide und Vieh auch Kakao-Produktion, Aquakultur sowie Obst und Gemüse umfasst.

Mit 700.000 Kleinbauern treibt die Kakaoproduktion Wachstum und Armutsbekämpfung. Der Anteil landwirtschaftlicher Mittel- und Großbetriebe wächst in Ghana. Nach Aussage des International Food Policy Research Institute (IFPRI) ist dies mit dem Übergang der überwiegend auf Getreideanbau konzentrierten Kleinbauern von der Subsistenzwirtschaft zur kommerziellen Landwirtschaft verbunden. Der Reiskonsum (auf Platz 2 nach Mais) nimmt in Ghana stetig zu, was mit dem Bevölkerungswachstum, der Verstädterung und den sich wandelnden Vorlieben der Konsumenten einhergeht.



Schwächen

Der Einsatz von Düngemitteln ist weiterhin minimal, was sich hemmend auf die Erträge und das Produktionswachstum auswirkt.

Die Überalterung der Landbevölkerung gefährdet die Nachhaltigkeit der Nahrungsmittel- und Kakaoproduktion.

Chancen

Steigende inländische und regionale Einkommen schaffen Perspektiven für Erzeuger und insbesondere für Unternehmen, die ebenfalls an der Verarbeitung beteiligt sind. Das für den Getränkekonsum prognostizierte Wachstum birgt eine bedeutende Chance, besonders für die Produzenten von Sorghum.

Der im Vergleich zu den Vorjahren schwächere Cedi ist für die Exporte von Agrarerzeugnissen förderlich.



Risiken

Kakao ist die wichtigste Handelsware Ghanas, dient jedoch auch als Schmuggelgut in die Elfenbeinküste, da dort häufig höhere Preise gezahlt werden. Dieser Umstand könnte zu einer Instabilität in der Branche führen.

Die Öleinnahmen beeinträchtigen möglicherweise die Notwendigkeit einer Diversifizierung der Wirtschaft und den Antrieb für eine umfassendere Selbstversorgung mit Nahrungsmitteln.

Krankheiten stellen vor allem beim Kakaoanbau eine ständige Bedrohung dar und könnten schwerwiegende Folgen für den gesamten Agrarsektor bedeuten.

Wienco



Wienco (Ghana) Ltd. („Wienco“) wurde 1979 gegründet und agiert als Importeur und Distributor von Agrochemikalien nach Ghana, hauptsächlich für die Kakao-, Baumwoll- und Maisproduktion. Wienco versorgt 25.258 Kleinbauern und kommerzielle Farmen in ganz Ghana mit Betriebsmitteln wie Saatgut, Dünger und Pflanzenschutz auf Kredit. Die Gründung der Cocoa Abrabopa Association (CAA) im Dezember 2007, die in Dunkwa (vier Autostunden westlich von Accra) tätig ist, markierte den Beginn dieser Entwicklung. Es folgten 2010 die Gründung des Maisverbandes Masara N’Arziki (Nord-Ghana) und die Errichtung eines Geschäftsbereichs Baumwolle innerhalb von Wienco, nachdem die Ghana Cotton Company 2010 ihren Betrieb eingestellt hat. Das Baumwollgeschäft wird auf Basis einer Regierungskonzession abwickelt. Seit 2006 bewegt sich Wienco strategisch in Richtung der nachgelagerten Schritte bei Kakao, Mais und Baumwolle, indem das Unternehmen die Vertragsanbauprogramme für alle drei Nutzpflanzen organisiert und mit Krediten ausstattet.

Am 17. Oktober 2013 reichte der AATIF ein Darlehen in Höhe von 21 Mio. USD an Wienco. Durch den Finanzeinsatz des AATIF konnte Wienco in den vergangenen drei Jahren den Umfang des Kleinbauerngeschäfts verbessern. Im Oktober 2016 bewilligte der AATIF eine Verlängerung der Wienco-Fazilität bis September 2019. Mit den vom AATIF bereitgestellten Mitteln werden Vorleistungen sowie die Abnahme von Baumwolle, Mais und Kakao zu und aus den Anbauprojekten von Wienco Ghana weiterhin finanziert.

Cocoa Abrabopa Association

Der 2007 unter dem Namen Cocoa Abrabopa Association (CAA) gegründete Kakaoverband hat seinen Sitz in Dunkwa-Offin im Herzen der westlichen Kakaoregion Ghanas. Der Verband ist derzeit in allen sieben Kakaobaugebieten (Ashanti, Brong Ahafo, Mitte, Ost, Nordwest und Südwest) tätig, wobei die Mehrheit der Bauern aus dem Südwesten stammt. In der Saison 2016/2017 waren 13.111 Farmer im

CAA-Programm registriert, was im Vergleich zur Vorsaison (12.736) einen leichten Anstieg bedeutet. Insgesamt bewirtschafteten die Bauern 36.484,34 Hektar Land. Alle registrierten Farmer sind nach UTZ und der Rainforest Alliance doppelt zertifiziert.

Über den Verband erhalten die Kakaobauern regelmäßig Schulungen zu bewährten landwirtschaftlichen Praktiken, Buchführung und Rückverfolgbarkeit, verantwortungsvollem Umgang mit Agrarrohstoffen, Menschenrechten und Arbeitsbedingungen, Umwelt und Hygiene, Klimawandel sowie zur Nutzung von hochwertigen landwirtschaftlichen Betriebsmitteln. Zum weiteren Ausbau des Leistungsangebots übernahm Wienco die Kumankoma Company Limited, ein lizenziertes Einkaufsunternehmen (LBC) in Kumasi, Ghana. Dies ermöglichte Wienco den Direktbezug von Kakao bei den Bauern, was wiederum eine erhöhte Transparenz im Kakaohandel in Ghana zur Folge hatte. Die Beschaffung für die letzte Saison

läuft zwar noch, man rechnet jedoch damit, dass Kumankoma etwa 10.000 Tonnen von den Kleinbauern einkaufen wird.

Um die Bezahlung der Bauern zu vereinfachen und die Transparenz in der Wertschöpfungskette zu erhöhen, strebt Kumankoma die Einführung eines mobilen Bezahlsystems mit MTN und/oder E-zwich¹⁰ an, über das die Bauern direkt bezahlt werden sollen. Im April 2017 wurde mit einer Gruppe von Bauern ein kleines Pilotprojekt initiiert, das dann in der Saison 2017/2018 im Rahmen des Kakaoprogramms hoffentlich auf alle Kakaobauern ausgeweitet wird.

¹⁰ MTN ist ein lokaler Telefonanbieter, der auch mobile Zahlungsdienste anbietet. E-zwich ist das nationale Schalt- und Chipkarten-Zahlungssystem in Ghana.

Vertragsanbauprogramm Masara N’Arziki

Das Vertragsanbauprogramm Masara N’Arziki ist im Norden Ghanas angesiedelt. Ähnlich wie die CAA liefert auch Wienco Ghana Rohstoffe in Kombination mit regelmäßigen Qualifizierungsmaßnahmen für die Masara-Mitglieder. 2013/2014 führte Wienco das Mais- und Baumwollprogramm unter dem Namen Masara N’Arziki zusammen. Dies förderte die Stabilisierung der Einkommen für die Farmer durch die Erzeugung verschiedener Kulturen und die Vermeidung von Umwegen bei der Beschaffung, da jedes Mitglied Zugang zu landwirtschaftlichen Betriebsmitteln für Mais, Baumwolle, Soja und Sorghum erhält. Zudem sind alle registrierten Baumwollfarmer im Rahmen der Initiative Cotton made in Africa zertifiziert. 2016/2017 ließen sich insgesamt 12.147 Farmer in diesem Programm registrieren, davon bauten 8.635 Mais und 3.511 Baumwolle mit Soja und Sorghum als Zweitkultur an. Die Maisbauern bewirtschafteten eine Fläche von 21.615 Hektar, überwiegend in den Gebieten Tumu und Wa in Ghana, und lieferten 231.368 Säcke Mais an Wienco. Die Baumwollbauern kultivierten 4.913 Hektar, hauptsächlich im Bezirk Chereponi, und belieferten Wienco mit 2.513.163 kg Baumwolle. Neben Rohstoffen bietet Masara N’Arziki Schulungen zu den Themen bewährte landwirtschaftliche Praktiken (GAP), Mais- und Baumwollproduktion, sicherer und verantwortungsvoller Umgang mit Agrochemikalien und Betriebsmanagement an. Die fachlichen Schulungen für die Bauern wurden durch praktische Beispiele auf kleinen Feldern veranschaulicht, die von Wienco erschlossen und unterhalten werden.

Die Maisbauern standen vor einer kritischen Saison, die in einigen Gebieten dazu führte, dass die Tilgungsraten unter 50% sanken. Das Hauptproblem der Bauern war die verzögerte Lieferung von Düngemitteln, hervorgerufen durch Versorgungsschwierigkeiten zwischen Masara und dem Hauptdüngemittelieferanten. Zwar konnte kurzfristig ein neuer Lieferant gefunden werden, aber für einige Maisanbaugebiete waren die Düngemittel bereits zu spät eingetroffen. Die Bauern waren daher gezwungen, nach Alternativen zu suchen, wodurch auch ihre Rückzahlungen an Masara in Mitleidenschaft gezogen wurden. Der Masara-Verband ergriff Maßnahmen zur Grundsensibilisierung der Bauern, erläuterte die Ursachen für den Lieferverzögerung und passte den Tilgungsplan an die geringeren Agrarerträge an. Außerdem konnte Masara aufgrund der geringen Erträge der Bauern die Bezirksversammlungen überzeugen, auf die zuvor verhängte Abgabe auf im Bezirk produzierte und außerhalb des Bezirks verkaufte bzw. gehandelte Ware zu verzichten.

Die Registrierung für den Baumwollanbau für die Saison 2016/2017 kam nur langsam voran, was vor allem auf die verzögerte Festsetzung der Baumwollpreise in Ghana sowie auf die Unzufriedenheit der Bauern mit dem von der Regierung festgelegten Preis von 0,9 GHS/kg zurückzuführen war. Erst nachdem Wienco Cotton eine Überprüfung vorgenommen und den Bauern einen Preis von 1,9 GHS/kg angeboten hatte, nahm die Registrierung zu. Die Baumwollbauern waren von der verspäteten Düngemittellieferung nicht betroffen, sodass die Rückzahlungsraten über 90% lagen.

Ähnlich wie Kumankoma erwägt auch Masara den mobilen Zahlungsverkehr, um die Bauern entweder via Vodafone oder Tigo zu vergüten. In Kooperation mit Agribusiness Systems International (ASI) führt Masara derzeit ein Pilotprojekt namens „Smallholders Financial and Inclusive Project“ durch, das von AGRA gesponsert wird. Anhand der Ergebnisse dieses Projektes wird Masara entscheiden, ob und wie die Zahlungsmechanismen für die nächste Saison geändert werden können.

Wienco – Sozial- und Umweltüberblick

Im Verlauf der Jahre 2016/2017 war die Umsetzung des U&S-Maßnahmenplans von Wienco weiterhin in vollem Gange. Im Februar 2017 verabschiedete das Unternehmen ein neues, umfangreicheres HR-Handbuch. Außer Wienco selbst nutzen auch die Tochtergesellschaften des Unternehmens das Handbuch zur Aktualisierung ihrer eigenen HR-Leitlinien und rationalisieren damit die Prozesse innerhalb der gesamten Unternehmensgruppe. Wienco ist sich der Wichtigkeit einer kontinuierlichen Verbesserung bewusst und hat den Zeitplan für eine erneute Revision im Jahr 2018 festgelegt.

Im überarbeiteten HR-Handbuch verpflichtet sich das Unternehmen zum Verzicht auf Kinderarbeit. Im Rahmen dieser Verpflichtung aktualisierte die Cocoa Abrabopa Association (CAA) die Liste der zulässigen Arbeiten im Kakaoanbau für Jugendliche unter 18 Jahren, die für die Betriebe der CAA-Mitgliedslandwirte relevant sind. Masara N’Arziki qualifizierte die Mitglieder auch zu diesem Thema und erfüllte damit eine weitere Bedingung für die Zertifizierung nach Cotton Made in Africa.

Gemäß der ersten Studie, die der AATIF im Rahmen einer Wirkungsbewertung des Kakao-Programms durchgeführt hat, scheinen die Schulungen für CAA-Farmer einen positiven Effekt zu haben: Im Programm registrierte Farmer wenden

anspruchsvollere landwirtschaftliche Produktionstechniken an, als Nichtmitglieder. Auch Schädlingsbefall und Pflanzenkrankheiten kommen in den Parzellen registrierter Farmer seltener vor.

Technischer Support

Im Rahmen ihrer Beauftragung führte die TA-Fazilität des AATIF Wirkungsstudien durch. Die Felder wurden vor Ort begutachtet, und es wurden Basisdaten zu den Wienco-Vertragsanbauprogrammen für Kakao und Mais gesammelt. Der Basisbericht wird derzeit vom Centrum für Evaluation (CEval) in Saarbrücken ausgearbeitet. Der Basisbericht liefert erste Erkenntnisse über potenzielle Auswirkungen der Programme von CAA und Masara; eine präzise Wirkungsbewertung ist jedoch erst nach der Erhebung von Zwischen- und Finaldaten möglich.

Ebenfalls mit Mitteln der TA-Fazilität des AATIF prüfen Sachverständige eines Beratungsunternehmens die Praktikabilität innovativer „Climate Smart“-Finanzierungsinstrumente, die von Wienco eingesetzt werden sollen, um die Vertragsbauern mit adaptierten Anreizsystemen in Verbindung mit der Bereitstellung von Rohstoffkrediten zur Anwendung nachhaltiger landwirtschaftlicher Praktiken zu motivieren. Dieses Projekt wird gegen Ende 2017 gestartet.

Verbesserungsbereich gemäß Kreditvereinbarung	Status
Wienco führt die bestehenden Maßnahmenpläne in einem Gesamtplan zusammen, ergänzt diesen um zusätzliche vom Kreditgeber vorgebrachte Aspekte, aktualisiert den Status quo und schlägt einen neuen Terminplan zur Umsetzung der Meilensteine vor.	✓ Laufend Stand Mai 2016
Wienco stellt sicher, dass Verträge mit Mitarbeitern, die im Rahmen des Outgrower Scheme Wienco Cotton von Dritten beauftragt oder direkt von Wienco Cotton angestellt werden, dem ghanaischen Recht entsprechen. Wienco hat dabei nachzuweisen, dass diese Mitarbeiter rechtmäßig beschäftigt sind.	✓
Wienco entwickelt und implementiert nach spätestens 18 Monaten ein Sozial- und Umweltmanagementsystem (inklusive ausreichend Personalausstattung und -qualifizierung), anhand dessen das Unternehmen einen Einblick in die mit seiner Geschäftstätigkeit verbundenen sozialen und ökologischen Risiken erhält und diese entsprechend steuern kann.	In Arbeit
Unter anderem sollen die einzelnen Maßnahmen (für Wienco und/oder Tochtergesellschaften) auf folgende Ziele ausgerichtet sein: Überführung des Personalhandbuchs in eine Personalpolitik, Wahrung der Anonymität von Beschwerden, Einhaltung des Verbots von Kinderarbeit und der damit verbundenen Maßnahmen, Arbeitssicherheit und Arbeitsschutz, Engagement und Maßnahmen zur Verhinderung von Kinderarbeit, Abfallmanagement und Biodiversität. Darüber hinaus etabliert Wienco unternehmensweite Richtlinien zu Aspekten, die in den Verträgen mit den Kleinbauern abgedeckt sein müssen. Dabei stellt Wienco sicher, dass diese Richtlinien umgesetzt werden, und bietet den Tochtergesellschaften Hilfestellung beim Abschluss innovativer Vereinbarungen zu Risikobeteiligungen, die über die Gruppenhaftung hinausgehen. Alle Tochtergesellschaften haben die Farmer zur Offenlegung von Geburtsdatum und Alter in den Gruppenverträgen sowie zum Nachweis dieser Angaben mittels einer Kopie des Personalausweises zu verpflichten.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Anpassung von U&S-Zuständigkeiten ✓ Überarbeitung HR-Handbuch ✓ Aktualisierung OSH-Richtlinien

Einbeziehung von Kleinbauern	Erfassung Stand Februar 2017			
	Verband	Weiblich	Männlich	Gesamt
Masara N’Arziki (Mais)		1.790 (21%)	6.845 (79%)	8.635
Masara N’Arziki (Baumwolle)		415 (12%)	3.096 (88%)	3.511
Cocoa Abrabopa		2.478 (19%)	10.633 (81%)	13.111

GADCO



GADCO ist ein Agrar- und Nahrungsmittelunternehmen, das sich auf die Erzeugung, Verarbeitung und Vermarktung von Duftreis spezialisiert hat. Das Unternehmen befindet sich in privater Hand und wird von Finanz- und Impact-Investoren finanziert.

Das Unternehmen setzt sich zum Ziel, in Partnerschaft mit Kleinbauern nachhaltige Wertschöpfungsketten aufzubauen und zu betreiben und damit afrikanische Verbraucher zu bedienen. Das ghanaische Modell basiert auf einer kommerziell betriebenen „Kernfarm“, die sukzessive ihrem Wachstum entsprechend Kleinbauern mit ins Boot nimmt.

Im ersten Quartal 2017 beauftragte der Investment-Manager einen Agrarberater mit der Analyse des operativen Geschäfts und der Fortschritte, die seit der finanziellen und operativen Umstrukturierung des Unternehmens 2014/2015 erzielt wurden. Der Berater identifizierte Bereiche mit augenscheinlich ordnungsgemäßen und effizienten Abläufen (z. B. die Reismühle), wohingegen andere Bereiche Verbesserungspotenzial aufweisen (z. B. die Bewässerung). Die Abläufe sowohl im Anbau als auch in der Reismühle gaben ein positives Gesamtbild ab und stellen eine Verbesserung gegenüber dem Status quo vor der Übernahme durch RMG dar.

Technischer Support

Geplant ist der Besuch des TA-Fazilitätsmanagers, um mögliche Hilfen bei der Umstrukturierung des Farmbetriebs von GADCO und des IT-Systems zu diskutieren.

GADCO – Sozial- und Umweltüberblick

Im vergangenen Jahr wurden die positiven Auswirkungen der Umstrukturierung von GADCO sichtbar, die sich nun auch in einem erstarkten U&S-Management niederschlägt. Im April 2016 legte GADCO der Ghana Environmental Protection Agency (EPA) einen aktualisierten Plan für das Sozial- und Umweltmanagement vor. Der Plan beschreibt eine Reihe von Maßnahmen in den Bereichen Wassernutzung, Bodenschutz, Biodiversität, Abfallmanagement und Umgang mit Agrochemikalien sowie Arbeitssicherheit, Gesundheitsschutz und Wohl der umliegenden Gemeinden. Die EPA genehmigte den Plan und erteilte eine neue Umweltgenehmigung, die bis Januar 2019 gültig ist.

Zur Verbesserung des Wassermanagements installierte GADCO eine 37 Hektar große Kreisbewässerung. Das Unternehmen sammelt Daten für einen Leistungsvergleich zwischen Kreisbewässerung und traditioneller Überstaubewässerung und ermittelt dabei Wasserverbrauch, Wasserverluste und Boden-erosion. Außerdem besuchten der Bewässerungsmanager und der Supervisor ein Training zum Thema Wassermanagement. In Bezug auf die Wasserqualität lagen die im September 2016 entnommenen Proben bei einigen Parametern (Eisen, Trübung und Farbe) über Maß. In dieser Frage wandte sich GADCO an das Water Resource Institute. Darüber hinaus prüft das Unternehmen verschiedene Strategien zur Verbesserung der Bodenqualität, zum Beispiel die Implementierung eines Brachsystems.

GADCO ergriff zudem Maßnahmen zur Verbesserung der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes. Das Unternehmen organisierte Schulungen zu den Themen Gesundheit und Sicherheit (18 Mitarbeiter), Erste Hilfe (24 Mitarbeiter) und Brandschutz (20 Mitarbeiter der Reismühle). Das Unternehmen kaufte auch neue Schutzausrüstung (z. B. Overalls, Nasenmasken, Handschuhe) und Erste-Hilfe-Ausrüstungen für die Mitarbeiter.

In der Hauptsaison 2016 (April bis September) nahmen insgesamt 568 Farmer (385 in Weta und 183 in Asutsuare) am Copa-Connect-Programm teil. Die landwirtschaftliche Nutzfläche erstreckte sich auf 610,8 Hektar (386,9 Hektar in Weta und 223,9 Hektar in Asutsuare). Gegenüber dem Vorjahr bedeutet

dies einen leichten Anstieg sowohl bei der Anzahl der Bauern als auch bei den Anbauflächen. In der Nebensaison (Oktober bis März) registrierten sich 374 Bauern bei Copa Connect und bewirtschafteten insgesamt 386,1 Hektar Land.

Zwar hatten sich 90 Bauern der Fievie-Community, mit der GADCO eine Absichtserklärung unterzeichnet hat, für das Fievie-Connect-Programm eingeschrieben, jedoch kultivierten in der Hauptsaison nur 60 davon das Land. Aufgrund der guten Ergebnisse stieg der Anteil in der Nebensaison auf 74. Das Unternehmen trifft sich weiterhin im monatlichen Turnus mit den Verantwortlichen der 21 umliegenden Gemeinschaften, um die gemeinsamen Belange zu diskutieren.

Verbesserungsbereich gemäß Kreditvereinbarung	Status
GADCO wendet den von der ghanaischen Regierung zugelassenen täglichen Mindestlohn an.	✓
GADCO gewährleistet, dass die Arbeitsverträge dem nationalen Recht sowie dem Arbeitsrecht entsprechen.	✓
Mitarbeiter aus dem Ausland werden krankenversichert, einheimisches Personal wird ebenfalls krankenversichert und erhält eine Krankenversichertenkarte.	✓
GADCO legt schriftlich (i) seine Personalpolitik, (ii) ein Handbuch für die Sicherheit am Arbeitsplatz und (iii) einen Notfallplan fest. Das Managementteam sowie die ganze Belegschaft werden geschult und mit den Verfahren vertraut gemacht, die in diesen drei Dokumenten festgehalten sind.	✓ In Arbeit
GADCO verpflichtet sich, bis zum 30. Juni 2015 eine Vorlage für die Sozial- und Umweltberichterstattung zu erstellen.	✓
Die Bedingungen der Environmental Protection Agency of Ghana zur Erstellung eines Umweltmanagementplans werden um soziale Themen ausgeweitet. Ein umfassender Sozial- und Umweltmanagementplan wird der Umweltbehörde spätestens zum Ablauf der Frist für die Umsetzung des Umweltmanagementplans vorgelegt.	✓ Der im April 2016 vorgelegte Plan bezieht auch soziale Belange ein.
GADCO stellt sicher, dass Maßnahmen zur Verbesserung der Gemeindegerechtigkeit dem Sozial- und Umweltmanagementplan folgen.	✓ Laufende Tätigkeit

Beschäftigungseffekt	Im Dezember 2016 beschäftigte GADCO 98 Mitarbeiter (sechs mehr als im Dezember 2015), 93 davon hatten befristete Verträge, fünf waren Aushilfen.				
	Copa Connect	Sept. 2015	März 2016	Sept. 2016	März 2017
Einbeziehung von Kleinbauern	Männer	383 (75%)	–	410 (72%)	264 (70%)
	Frauen	129 (25%)	–	159 (28%)	115 (30%)
	Gesamt	512	–	569	379
	Fievie Connect	Sept. 2015	März 2016	Sept. 2016	März 2017
	Männer	–	50 (64%)	38 (63%)	48 (65%)
	Frauen	–	28 (36%)	22 (37%)	26 (35%)
	Gesamt	–	78	60	74

Sambia



Makrosicht

Sambias Wirtschaft, die zu einem sehr großen Teil von Kupfer (70% der Exporte) und der Nachfrage aus China abhängig ist, erholt sich allmählich von rückläufigen Kupferpreisen und der gleichzeitigen schweren Energiekrise. Es wird erwartet, dass das BIP-Wachstum 2017 bei rund 4% und 2018 bei 4,5% liegt, was auf den Anstieg der Kupferproduktion und der Kupferpreise, die ausgeweitete Stromerzeugung und die Zunahme der Agrarproduktion zurückzuführen ist. Die Agrarproduktion konnte insbesondere vor dem Hintergrund hinreichender Niederschläge und der Bemühungen im Bereich der Diversifikation ausgeweitet werden.

Der Haushalt weist nach wie vor ein enormes Defizit auf (7,5% des BIP 2017), das von den gestiegenen Haushaltsüberschreitungen noch verstärkt wurde. Die Staatsverschuldung liegt nun bei annähernd 60% des BIP, was mit hohen Nebenkosten verbunden ist. Sambia führt derzeit mit dem

IWF Gespräche über eine geplante Vereinbarung, von der man sich finanzielle Unterstützung und den ersehnten währungspolitischen Anker verspricht.

Zur Absicherung des Abkommens mit dem IWF muss die Regierung diszipliniert an ihrem Haushalt arbeiten. Das Defizit im Umlaufvermögen verringert sich im Jahr 2017 auf rund 3% des BIP, parallel dazu ziehen die Mineralexporte wieder an. Die Auslandsverschuldung steht auf einem relativ hohen Niveau von 45% des BIP – obwohl es sich dabei überwiegend um langfristige Präferenzkredite handelt. Durch den Aufschwung und die sinkende Inflation in Kwacha sah sich die Zentralbank veranlasst, den Leitzins in diesem Jahr in zwei Stufen auf 12,5% zu senken (Stand August). Das politische Klima beruhigt sich, seit der Staat Mitte August die Anklage gegen den Hauptoppositionsführer fallen ließ und damit den Schlusspunkt hinter eine äußerst spannungsgeladene Zeit im Anschluss an die Wahlen im August 2016 setzte.

SWOT-Analyse Sambia (Agrarwirtschaft)

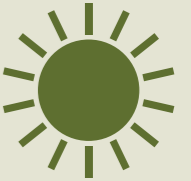
Stärken

Sambia gehört zu den Ländern im südlichen Afrika, die die Landwirtschaft zur Diversifizierung ihrer Wirtschaft einsetzen. Aufgrund der andernorts herrschenden hohen Rohstoffpreise konnte die Regierung die Investitionen in den Sektor aufstocken.

Steigende verfügbare Einkommen, eine gelenkte Inflation und sich verändernde Konsumgewohnheiten tragen dazu bei, dass der Binnenkonsum bei den meisten Agrarprodukten zunimmt.

Die Bedingungen für die Nahrungsmittelsicherheit sind allgemein recht stabil, zumal dieses Land erheblichen Anteil an der Maisproduktion in der Region hat.

Noch wird die sambische Landwirtschaft vom Maisanbau dominiert, aber Weizen, Sojabohnen, Zucker und Tabak gewinnen an Bedeutung.



Schwächen



Der Agrarsektor des Landes ist fragmentiert, Düngemittel und Maschinen werden nur begrenzt eingesetzt, was die Erträge niedrig hält.

Da der Sektor in hohem Maße auf staatliche Finanzhilfen angewiesen ist und von den Schwankungen der Weltmarktpreise beeinflusst wird, ist er sehr anfällig für Störungen. Das kürzlich verhängte Ausfuhrverbot könnte zu einem Überhang der Lagerbestände führen.

Das Fehlen einer weitläufigen Infrastruktur erschwert den Aufbau eines leistungsfähigen Agrarexportsektors.

Chancen

Für sambischen Mais dürften sich Exportmöglichkeiten erschließen, da die Nachfrage in anderen Teilen Subsahara-Afrikas zunimmt.

Die Erwartungen von BMI Research hinsichtlich einer Währungsabschwächung in den nächsten Jahren eröffnen der sambischen Zuckerproduktion auf dem regionalen Exportmarkt Vorteile gegenüber den Konkurrenten Simbabwe und Mosambik.

Die heimische Viehwirtschaft nutzt nur einen kleinen Teil der regionalen Maisproduktion. Eine Anhebung der Standards könnte zu einer größeren Nachfrage nach heimischem Fleisch führen, wodurch wiederum das Wachstum der Maisproduktion angekurbelt werden könnte.



Risiken



Die Nahrungsmittelknappheit in Nachbarländern könnte der Auslöser dafür sein, dass Mais aus den sambischen Lebensmittelreserven geschmuggelt wird. Dies wiederum wäre der relativen Nahrungsmittelsicherheit Sambias abträglich.

Ein längerfristiges Ausfuhrverbot könnte zu einem Überangebot im Inland und weniger Einnahmen für die Farmer führen.

Ein Befall mit Heerwürmern könnte die Erträge beträchtlich in Mitleidenschaft ziehen, wenn eine fachgerechte Schädlingsbekämpfung ausbleibt.

Chobe Agrivision

Die am 26. Oktober 2011 abgeschlossene Chobe-Transaktion war die erste Investition des AATIF. Der Fonds gewährte Agrivision Africa Mauritius eine Fazilität in Höhe von 10 Mio. USD, mit Agrivision Zambia (Chobe) als Garantiegeber. Mit der 10 Mio. USD starken AATIF-Investition finanzierte Chobe den Ausbau der Mkushi-Farm von ca. 400 auf 1.686 Hektar. Die Erschließung der Farm umfasste auch die Installation von Bewässerungsanlagen. Am 24. Oktober 2015 zahlte Chobe die erste Tranche des AATIF-Darlehens in Höhe von 3 Mio. USD planmäßig zurück. Auf Grundlage der erfolgreichen Kooperation der letzten fünf Jahre sowie der Ausrichtung des Geschäftsmodells von Agrivision und der Zielstellung des AATIF verlängerte der AATIF-Investitionsausschuss das Restdarlehen in Höhe von 7 Mio. USD für weitere fünf Jahre.

Nicht nur hinsichtlich des Ausbaus und der Errichtung von Bewässerungsanlagen auf der Chobe-Farm in Mkushi hat Agrivision Africa in den letzten fünf Jahren erhebliche Fortschritte gemacht. Agrivision Africa hat sich auch zu einer Agrarplattform entwickelt, die zwei Standorte betreibt – Mkushi (Zentralprovinz) und Somawhe (Nordwestprovinz) – sowie die 180 Kilometer von der Somawhe-Farm entfernt liegende Mpongwe-Mühle mit einer Jahreskapazität von 70.000 Tonnen Mais und 26.000 Tonnen Weizen. Mpongwe verarbeitet die Erzeugnisse der beiden Farmen sowie Mais und Weizen der regionalen Kleinbauern.

Nach mehreren Jahren Dürre fiel 2016 genügend Regen, sodass Agrivision die Anbauflächen auf beiden Farmen voll ausnutzen konnte. Agrivision Africa schloss das Geschäftsjahr 2016 mit einem Gewinn. Auf der Somawhe-Farm baute Agrivision 2.594 Hektar Soja, 1.272 Hektar Mais und 2.898 Hektar Weizen an. Auf der Mkushi-Farm waren es 2.566 Hektar Soja, 17 Hektar Mais und 564 Hektar Weizen. Es wurden nur wenige Hektar Mais angebaut, da Agrivision aufgrund des Wahljahres in Sambia eine merkliche Marktintervention erwartete und auch der Sojaernte mehr Chancen einräumte. Darüber hinaus wurde in Mkushi erstmals Gerste auf einer Fläche von 58 Hektar angebaut, um Erkenntnisse über mögliche Alternativen zu Weizen zu gewinnen. Die Gerste wurde an eine örtliche Brauerei in Sambia verkauft.

Im Mühlenbetrieb Mpongwe konnte Agrivision 50.563 Tonnen Mais und 16.074 Tonnen Weizen verarbeiten. Zur Diversifizierung auf der Abnehmerseite entwickelt Agrivision unter Berücksichtigung der Kundenvorlieben in Sambia und im Kongo laufend neue Mehlmischungen. Weitere nachgelagerte Aktivitäten umfassen den Betrieb mobiler Verkaufskioske, die den gemahlten Mais und Weizen direkt in den Dörfern im Umkreis von 50 Kilometern um die Mühle verkaufen und so einen Großteil des Bedarfs der lokalen Bevölkerung decken. Agrivision profitiert weiterhin von seinem Investitionsförderungs- und -schutzvertrag, der das Recht



auf Ausfuhr von bis zu 80% der Produkte vorsieht. Derzeit exportiert Agrivision Weizenmehlmischungen in den Kongo. In Zusammenarbeit mit Musika bezieht Agrivision einen Teil des Mais und Weizens für die Mühle von Kleinbauern aus der Region. In der letzten Saison war Agrivision Abnehmer für rund 1.800 Kleinbauern.

Technischer Support

Auf Wunsch der Farmleitung erarbeiteten der TA-Fazilitäts-Manager und der Compliance-Advisor ein Projekt, das Chobe dabei unterstützen sollte, den zunehmend beobachteten Alkoholmissbrauch unter Farmarbeitern einzudämmen. Interweniert wurde 2016 mit Unterstützung durch lokale Fachberater, die in Zusammenarbeit mit der Betriebsleitung und der Gemeinde einen Aktionsplan und Maßnahmen gegen Alkoholmissbrauch entwickelten. Zu den Maßnahmen gehörten Programme in Bereichen wie Theater, Sport, Gartenarbeit und Geldrücklagen, und Alkohol wurde mit voller Unterstützung der Gemeinschaft nach dem Null-Toleranz-Prinzip verbannt. Die Farmleitung berichtet, dass seither Fehlzeiten und Alkoholmissbrauch drastisch zurückgegangen sind. Die TA-Fazilität steht in ständigem Dialog mit Chobe und ist bereit, bei Bedarf Hilfestellung bei der Durchführung von Folgemaßnahmen zu leisten.

Chobe – Sozial- und Umweltüberblick

2016/2017 kam die Umsetzung der Sozial- und Umweltmaßnahmen aufgrund des Ausscheidens von zwei ESG-Mitarbeitern nur langsam voran. So stehen einige der für 2016 geplanten Aktivitäten wie z. B. die Zertifizierung nach Global GAP noch aus. Während die Mitarbeiter Informationen zu den Themen Gesundheit, Sicherheit und Umwelt erhielten,

finden im vergangenen Jahr allerdings keine formalen Trainings statt. Das Unternehmen ist sich bewusst, welche Bedeutung ein adäquates Management von Sozial- und Umweltthemen einnimmt, und sucht derzeit einen neuen ESG-Manager.

Auf der anderen Seite konnte Chobe Agrivision seine Anbaumethoden weiter verbessern, somit die Produktivität steigern und gleichzeitig den Schutz der natürlichen Ressourcen durch Einführung der Präzisionslandwirtschaft gewährleisten. Dies beinhaltet den Einsatz von GPS und Bodenfeuchtesensoren zur genauen Messung der Bedingungen auf den verschiedenen Feldern sowie zur Bestimmung des jeweiligen Bedarfs an Düngemitteln, was auch die Effizienz des Einsatzes von Rohstoffen verbessert. Außerdem hat das Unternehmen zur Senkung des Energieverbrauchs damit begonnen, die Durchlauferhitzer in den Unterkünften der Beschäftigten durch Solaranlagen zu ersetzen.

Seit April 2016 steht das Unternehmen in ständigem Austausch mit verschiedenen Interessengruppen und örtlichen Behörden bezüglich einer an die Chobe-Farmen in Mkushi angrenzenden Gemeinde. Diese besteht aus ehemaligen und aktuellen Mitarbeitern der Tanzania Zambia Railway Authority (TAZARA). Dieser gehört zwar das Land, aber sie ist in den letzten Jahren gewachsen und augenscheinlich in einen Teil des von Chobe Agrivision gepachteten Grundstücks eingedrungen. Da der Grenzverlauf zwischen Chobe Agrivision und dem Land von TAZARA nicht eindeutig war, entschied das Unternehmen, einen Landvermesser mit der Kartografie zu beauftragen. Im Juni 2017 wurde bestätigt, dass sich keine Strukturen der genannten Gemeinde auf

Verbesserungsbereich gemäß Kreditvereinbarung	Stand
Aushilfen erhalten den Mindestlohn nach dem Zambia Employment Act.	✓
Personalbögen für Aushilfen werden dahingehend gestaltet, dass die Beschäftigung Minderjähriger ausgeschlossen wird.	✓
Es wird sichergestellt, dass Rattengift und Moskitospray in verschließbaren, mit Gefahrenhinweisen versehenen Behältern oder in gekennzeichneten Gefahrenbereichen gelagert werden.	✓
Es wird ein Managementsystem für Arbeitsschutz und Gesundheit eingeführt, das die aktive Beteiligung der Arbeiter vorsieht.	✓ Laufende Tätigkeit
Arbeiter und deren Familien werden mit einem insektizidbehandelten Moskitonetz pro Haushalt versorgt, das regelmäßig nachbehandelt wird. Die Maßnahmen zur Bekämpfung von Stechmücken (Sprühaktionen) werden auf ihre Eignung geprüft und gegebenenfalls angepasst.	✓ (2011–2015) Eingestellt, da das staatliche Gesundheitszentrum keine Bettnetze mehr ausgibt.
Es wird sichergestellt, dass Kinder aus Familien, die bei Chobe Agrivision beschäftigt sind, mindestens die Grundschule besuchen können.	✓ (2015)

	Stand Dezember 2016	Somawhe	Mkushi	Mpongwe Mill
Beschäftigungseffekt	Zeitverträge	202	136	189
	Aushilfen	246	79	10

Botswana

Makrosicht

Botswanas Wirtschaft, die 20 % der weltweiten Diamantproduktion ausmacht, baut bei 88 % der Exporte und 37 % der Staatseinnahmen auf diesen Edelstein. Das BIP-Wachstum zieht an – für 2017 wird mit 4,5 %, für 2018 mit knapp 5 % gerechnet –, was durch eine gewisse Erholung des Diamantensektors sowie durch einen Anstieg der staatlichen Investitionen begünstigt wird. Letzteres geht zurück auf das 2016 aufgelegte Konjunkturprogramm zum Abbau von Arbeitslosigkeit und zur Förderung des privaten Sektors. Dank höherer Diamantenerträge wird für 2017 ein nur knapp negativer Haushaltssaldo erwartet. Die Staatsverschuldung ist mit rund 15 % des BIP nach wie vor niedrig. Bei einem starken Überschuss dürfte die Leistungsbilanz 2017 bei 6 % des BIP liegen. Botswanas Devisenreserven sind beträchtlich, sie decken Importe für mehr als zehn Monate ab. Die

Auslandsverschuldung ist niedrig, Botswana bleibt Nettoauslandsgläubiger. Die gleitende Wechselkursanpassung des botswanischen Pula an den südafrikanischen Rand sowie der internationale Währungskorb helfen, die Inflation niedrig zu halten und dabei im unteren Bereich des Zielwertes von 3 bis 6 % zu bleiben. Die politische Lage Botswanas ist seit Erklärung der Unabhängigkeit im Jahr 1966 bemerkenswert stabil. Interne Spannungen in der regierenden Botswana Democratic Party und die Bildung einer neuen Oppositionskoalition sind ein Hinweis auf eine stärkere Profilierung der politischen Bühne für die nächsten Wahlen im Oktober 2019. Botswana ist das einzige afrikanische Land, das in die Kategorie A eingestuft wird. Das Land ist eine reife Demokratie mit relativ hohen Governance-Indikatoren der Weltbank und einem zuträglichen Geschäftsumfeld, auch wenn die Stromversorgung weiterhin unzuverlässig ist.

Agrarsektor SWOT

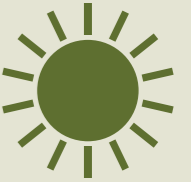
Botswana

Mosambik

Stärken

Der Agrarsektor in Botswana ist relativ klein (4 % des BIP, 30 % der Beschäftigung) und reicht nicht aus, um die Binnennachfrage zu decken. Eine große Fläche des Landes wird von einem Teil der Kalahari eingenommen, die sich als Dornstrauchsavanne am ehesten für die extensive Viehzucht eignet. Als Primärkulturen werden im niederschlagsreichen Osten des Landes Mais und Weizen angebaut. Die Bedingungen für die Nahrungsmittelsicherheit sind flächendeckend allgemein stabil, das Thema gewann jedoch nach den Dürreperioden 2016 an Brisanz.

Der Agrarsektor ist für den Wohlstand des Landes von entscheidender Bedeutung, denn er bietet Beschäftigung für rund 80 % der Erwerbsbevölkerung und trägt rund 23 % zum BIP Mosambiks bei. Mosambik verfügt über große Ackerflächen mit großem Anbaupotenzial. Dank der Bodenqualität, des Klimas und des Zugangs zu Wasser sind die Mitte und der Norden des Landes besonders geeignet für die Agrarentwicklung.



Schwächen

Da der Sektor in hohem Maße auf staatliche Finanzhilfen angewiesen ist und von den Schwankungen der Weltmarktpreise beeinflusst wird, ist er sehr anfällig für Störungen.

Der mangelhafte Zustand der Infrastruktur des Landes verteuert für die Farmer den Transport ihrer Produkte, sowohl für den Binnenkonsum als auch für den Export. Der Getreidesektor leidet nach wie vor unter den Folgen schwankender Niederschlagsmengen, Dürren und Überschwemmungen. Bewässerungsanlagen sind in weiten Teilen des Landes rar. Mosambik ist Nettoimporteur von Agrarprodukten und auf den Import wichtiger Waren wie Mais, Reis und Geflügel angewiesen. Die Nahrungsmittelsicherheit ist weiterhin problematisch.

Chancen

Für den Agrarsektor der Region dürften sich Exportmöglichkeiten erschließen, da die Nachfrage in anderen Teilen Subsahara-Afrikas zunimmt.

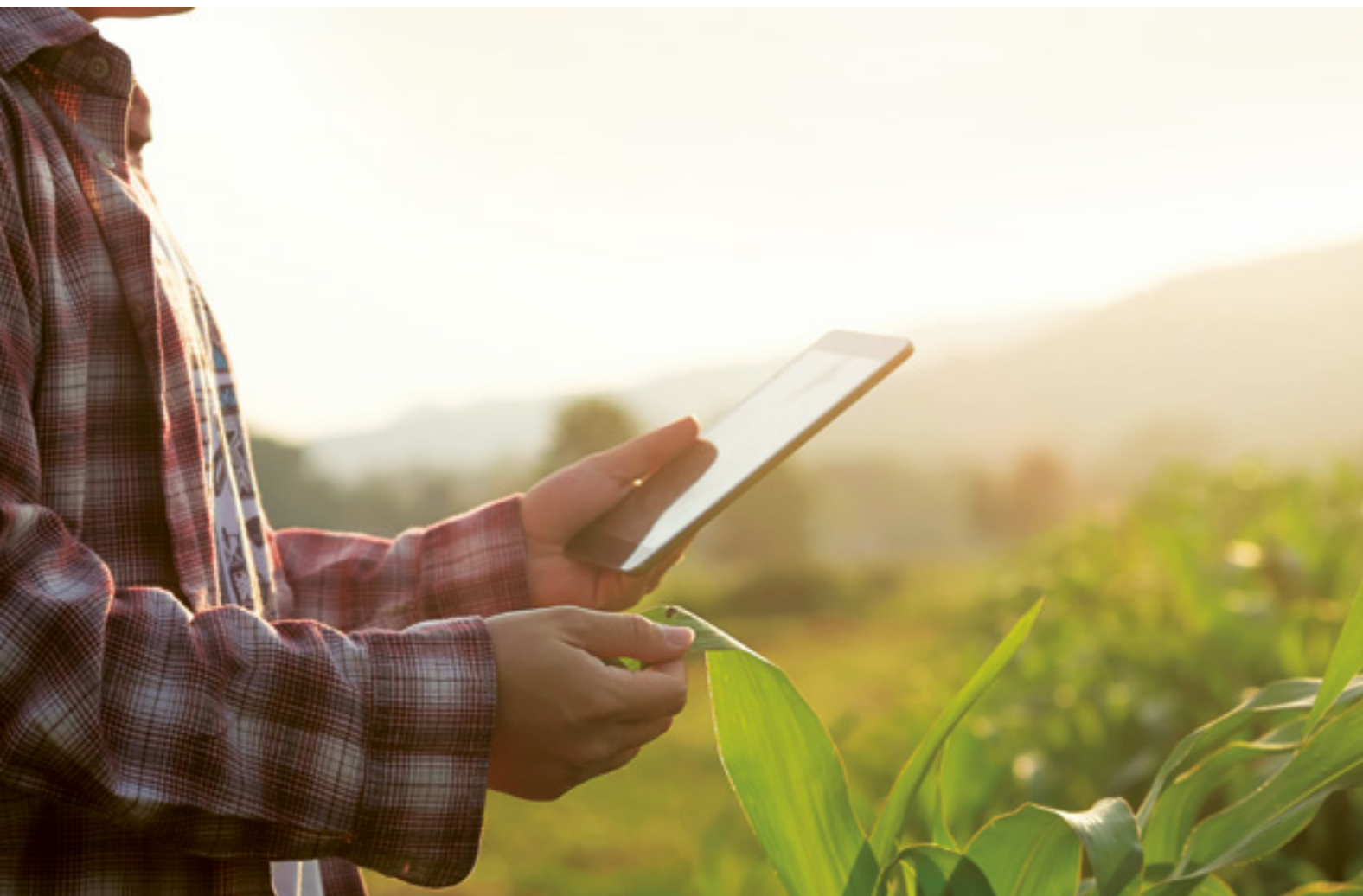
Insbesondere der Zuckersektor in Mosambik profitiert vom quotenfreien Zugang zum EU-Markt. Mosambikanische Produzenten sind deutlich kostengünstiger als andere große Zuckereporture wie Brasilien. Besonders hoch ist das Entwicklungspotenzial in den fruchtbaren nördlichen Regionen, die den Großteil des Agrarüberschusses ausmachen. Mit der Initiative Beira Agricultural Growth Corridor soll die Produktionskapazität der zentralen Region Mosambiks erweitert werden.



Risiken

Wiederholte Unwetter aufgrund des Klimaphänomens El Niño könnten die Agrarproduktion noch mehr aus dem Takt bringen und vor allem der wichtigen Maisernte schaden. Dies könnte die Nahrungsmittelsicherheit der Region in Mitleidenschaft ziehen.

Die Nachfrage im In- und Ausland könnte unter einer schwachen Weltwirtschaft merklich leiden, gleichzeitig wäre der Spielraum Mosambiks zum Import lebenswichtiger Nahrungsmittel eingeschränkt. Steigende Futtermittelkosten könnten die Geflügel- und Viehwirtschaft Mosambiks nachhaltig schädigen.



ABC Holdings (BancABC)

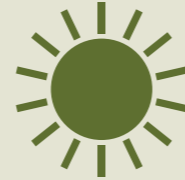
Zimbabwe

Stärken

Der Agrarsektor umfasst einen großen Teil der Arbeitskräfte Simbabwe und trägt jährlich 18% zum BIP und 40% zu den Exporteinnahmen bei. Die Regierung fördert die Diversifizierung der Agrarproduktion – Tabak, Baumwolle, Zucker, Mais, Tee, Kaffee und Rindfleisch bilden dabei die Hauptsegmente. Allgemein steigende verfügbare Einkommen, eine gelenkte Inflation und sich verändernde Konsumgewohnheiten tragen dazu bei, dass der Binnenkonsum bei den meisten Agrarprodukten zunimmt.

Tansania

Der Agrarsektor ist für den Wohlstand des Landes von entscheidender Bedeutung, denn er bietet Beschäftigung für rund 80% der Erwerbsbevölkerung, stellt 60% der Exporttätigkeit und trägt rund 23% zum BIP Tansanias bei. Auf nationaler Ebene ist Tansania in Bezug auf Mais, der wichtigsten Nutzpflanze des Landes, im Großen und Ganzen autark. Mehrere Regionen verzeichnen regelmäßig einen Getreideüberschuss, den das Land in Nachbarstaaten wie Kenia ausführt.



Schwächen



Der Agrarsektor gerät weiterhin zwischen die Fronten, wenn es um Landstreitigkeiten geht. Die Agrarexporte des Landes sind abhängig von Handelsvereinbarungen mit den USA und der EU.

Bedingt durch die Topografie und die Klimabedingungen Tansanias begrenzt sich die Anbaufläche auf nur 4% der Landfläche. Obwohl das Volumen aller wichtigen Kulturen in den letzten Jahren zugenommen hat, ist die Nahrungsmittelsicherheit vor allem im Norden und Nordosten nach wie vor kritisch. Als Zuckerproduzent kann Tansania im Vergleich zu anderen regionalen Produzenten wie Kenia und Südafrika erst einen relativ geringen Hektarertrag aufweisen. Der fehlende Zugang zu Krediten ist nach wie vor ein Problem für die Farmer, da dies ihre Möglichkeiten einschränkt, in Ausrüstung, Saatgut, Pflanzenschutz und Düngemittel zu investieren – allesamt Voraussetzungen für bessere Ernten.

Chancen

Die relativ hohen Binnenpreise für Zucker und Mais liefern den Bauern höchstwahrscheinlich größere Anreize für den Anbau und ermöglichen ihnen einen besseren Zugang zu Dünge- und Pflanzenschutzmitteln, wodurch die Ernteausfälle verringert werden.

Mit dem von internationalen Geldgebern geförderten Programm zur Entwicklung des Agrarsektors führt die Regierung ein Projekt zur Nahrungsmittelsicherheit durch. Dieses bietet Potenzial für eine deutliche Steigerung sowohl der Qualität als auch des Ertrags wichtiger Nahrungsmittelpflanzen in den nächsten Jahren. Tansanias ermutigende Wirtschaftsbedingungen sind ein Wachstumsmotor für die Nahrungsmittelindustrie, da nach der Fünfjahresprognose bis 2020/2021 die Verbraucherausgaben aufgrund des höheren BIPs pro Kopf und nachhaltiger Haushaltsausgaben steigen werden.



Risiken



Ein Befall mit Heerwürmern könnte die Erträge beträchtlich in Mitleidenschaft ziehen, wenn eine fachgerechte Schädlingsbekämpfung ausbleibt. Laufende staatliche Indigenisierungsprogramme könnten die Investitionen in die Industrie und letztendlich das Wachstum hemmen.

Die für die nächsten Jahre prognostizierte Währungsschwäche gegenüber dem US-Dollar wird Importe und Agrarrohstoffe verteuern. Zwar könnten durch höhere Investitionen in Biokraftstoffkulturen die Investitionen der Industrie gesteigert werden, möglicherweise würde dies aber auch die Verfügbarkeit von Nahrungsmittelkulturen wie Reis untergraben. Die illegale, zollfreie Einfuhr von Reis aus Thailand und Pakistan könnte die Preisvolatilität fördern und damit einen zusätzlichen Unsicherheitsfaktor darstellen.

ABC Holdings Limited, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Atlas Mara Limited mit Sitz in Botswana, ist die Holdinggesellschaft von fünf Banken. Dazu gehören die BancABC Botswana, Mosambik, Tansania, Sambia und Simbabwe. Die Muttergesellschaft Atlas Mara ist eine an der Londoner Börse notierte Finanzdienstleistungsgruppe. Diese konzentriert sich ausschließlich auf Subsahara-Afrika mit dem Ziel, dort durch organisches und anorganisches Wachstum zur führenden Finanzinstitution zu werden und dabei globales institutionelles Know-how mit umfassenden lokalen Kenntnissen zu verbinden. Zusätzlich zu den fünf oben genannten BancABC-Präsenzländern verfügt Atlas Mara über eine Bankbeteiligung in Nigeria und ein Tochterunternehmen in Ruanda.

Am 17. Dezember 2013 unterzeichneten AATIF und BancABC eine Vereinbarung über 25 Mio. USD zur Agrarfinanzierung und Risikobeteiligung. Nur kurze Zeit später, Ende 2014, folgte die Übernahme der ABC Holdings Limited durch Atlas Mara. 2016 erwarb BancABC die Finance Bank of Zambia Plc und fusionierte sie 2017 mit der bestehenden sambischen BancABC. Daraus entstand eine der größten Filialbanken Sambias und, gemessen an den Aktiva, die fünftgrößte Bank.

Atlas Mara arbeitet weiterhin an einem umfassenden Programm zur Stärkung des BancABC-Kreditprozesses mit dem Ziel, ein nachhaltiges und profitables Wachstum des Kreditportfolios zu erreichen. Die Finanzierung des Agrarsektors ist ein junges Geschäftsfeld der Atlas Mara Group. Mit Stand vom 31. März 2017 hat BancABC die gesamten 25 Mio. USD aus der AATIF-Fazilität in den Agrarsektor ausgereicht. Typische Transaktionen umfassen Finanzierungen in den Bereichen Baumwollverarbeitung, Weizen- und Maismühlen, Teig- und Backwarenherstellung, Erwerb und Verkauf von Saatgut, Hühnerzucht, Zuckerrohranbau und Milchwirtschaft. Atlas Mara möchte in den Märkten, in denen es agiert, als positive Störkraft auftreten. Dabei sollen Technologien für die Bereitstellung innovativer und differenzierter Produktangebote sowie eines fokussierten Kundenservices eingesetzt werden. Außerdem soll in diesen Ländern die finanzielle Integration beschleunigt werden. In diesem Sinne besteht die finanztechnische Strategie der Gruppe für die Agrarfinanzierung (1) in der Unterstützung bestehender landwirtschaftlicher Initiativen, die über ihre Filialen mithilfe entsprechender Technik (insbesondere Internet und Handy) durchgeführt werden, und (2) der Lancierung neuer, kosteneffizienter Finanzlösungen für Farmer und Kleinbauern, die keinen formellen Zugang zu Krediten haben.

Für Atlas Mara haben vier zentrale Agrarinitiativen, die über BancABC umgesetzt werden, eine besonders hohe Priorität:

- **Digitale Betriebsmittel/Agraranlagenfinanzierung** über Verbände und durch strukturierte Kooperationsallianzen: Die Initiative umfasst kurzzeitige Betriebsmittel/langfristige Finanzierungskreditlinien an Farmer und Kleinbauern, die ihre Produkte über ausgewählte Rohstoffverbände und Kooperativen handeln.
- **Mobilfunk-Mikroversicherungen** für ein breites Spektrum an Risiken wie Ernte- und Wetterversicherungen sowie Tierkrankenversicherungen: Die Initiative nutzt die Partnerschaften von Atlas Mara mit Blue Marble Microinsurance zum Vertrieb von Mikroversicherungen auf Mobilfunkbasis.
- **Spezielle Zahlungsdienste für den Agrarbereich**, betrieben von der Atlas Mara Digital Bank zur Förderung des Zugangs zu Finanzleistungen: Die Initiative umfasst die Digitalisierung von Zahlungen im Agrarbereich, um das Wachstum in nicht versorgten oder unterversorgten Segmenten voranzutreiben.
- **Smart Farming Management Tool** bietet verschiedene Daten, die über eine einzige Handy-Anwendung bereitgestellt werden: Mithilfe des Internets, Fernerkundungstechnik und cloudbasierter Datenaustauschplattformen werden agrarwirtschaftlich relevante und betriebsbezogene Daten auf die Handys der Farmer geschickt. Durch intelligente Maßnahmen und Ressourcenmanagement lassen sich die Betriebskosten senken, die Ernteerträge verbessern und die Einnahmen steigern.

Atlas Mara sieht AATIF über seine Tochtergesellschaft BancABC als einen seiner wichtigen langfristigen Partner und sucht weiterhin nach zusätzlichen Möglichkeiten, in Zusammenarbeit mit dem AATIF-Team die agrarwirtschaftlichen Kompetenzen zum gegenseitigen Nutzen beider Organisationen auszubauen.

BancABC – Sozial- und Umweltüberblick

2016 schloss BancABC das Upgrade seines Sozial- und Umweltmanagementsystems (SEMS) ab. Wichtige Meilensteine waren die Verabschiedung der Nachhaltigkeitsleitlinie, die Ausarbeitung des Handbuchs zum Sozial- und Umweltmanagementsystem, die Ernennung eines Nachhaltigkeitsbeauftragten sowie die Entwicklung und Einführung einer Strategie zum Aufbau von U&S-Kompetenz. Die Unterstützung durch das BancABC-Management während des gesamten Prozesses ist Ausdruck dafür, dass der Bank daran gelegen

ist, den sozialen und ökologischen Risiken und Wirkungen im Zusammenhang mit der Tätigkeit der Bank adäquat zu begegnen.

Nach seiner Ernennung im September 2016 wirkte der Nachhaltigkeitsbeauftragte bei der Erstellung der SEMS-Dokumentation sowie bei der Ausarbeitung des Schulungsmaterials und der Seminare zum Thema U&S-Management mit.

Die Umsetzung der Strategie zum Aufbau der U&S-Kompetenzen startete im November 2016 mit einer Train-the-Trainer-Einheit, an der aus jedem der fünf Standortländer jeweils die beiden U&S-Champions teilnahmen. Das Training bestand aus einem theoretischen Teil und Fallstudien, die zum Großteil dem hauseigenen Investmentportfolio entnommen wur-

den. In den folgenden Wochen passten die U&S-Champions die Schulungseinheiten an ihre jeweiligen Kollegen an und vermittelten diesen dann die entsprechenden Inhalte. Insgesamt wurden 73 Bankmitarbeiter geschult. Während der in hohem Maße interaktiven Schulungen gab es auch hilfreiche Rückmeldungen zur SEMS-Dokumentation, die eingearbeitet wurden und die daraufhin abgeschlossen wurde.

Neben der Fertigstellung der SEMS-Dokumentation und dem Abschluss der ersten Runde interner U&S-Schulungen begann BancABC damit, die Kompetenzen des Nachhaltigkeitsbeauftragten weiter auszubauen, damit er seine Aufgaben effektiv wahrnehmen kann. Zu diesem Zweck beantragte die Bank im ersten Quartal 2017 zusätzliche Hilfen der TA-Fazilität des AATIF.

Verbesserungsbereich gemäß Kreditvereinbarung	Stand
BancABC verpflichtet sich zu einer nachhaltigen Entwicklung ihrer Aktivitäten auf einer höheren strukturellen Ebene, d. h. in ihrer Vision oder ihrem Leitbild, und legt ihre Verpflichtung in strategischen Planungsdokumenten klar dar.	✓ (2016)
BancABC entwickelt einen Maßnahmenplan, der die Meilensteine und den Zeitplan für die Implementierung eines gruppenweiten SEMS klar definiert.	✓ (2015)
BancABC entwickelt eine konzernweite Leitlinie zur Umwelt- und Sozialverträglichkeit. Eine solche Leitlinie hat folgende Aufgaben: <ul style="list-style-type: none"> • Definition von Zielen und der Gründe, warum die Bank sich für Umwelt- und Sozialverträglichkeit (U&S-Management) einsetzt • Beschreibung der Standards, denen die Projekte entsprechen müssen • Klärung der Zuständigkeiten bei der Umsetzung der Leitlinie • Vorschlag einer Strategie zur U&S-Schulung der Mitarbeiter 	✓ (2016)
BancABC arbeitet die Projektklassifizierung aus, die für folgende Zwecke verwendet wird: <ul style="list-style-type: none"> • Erfassung sozialer und ökologischer Auswirkungen • Überprüfung der Zulassungskriterien und SEMS-Anforderungen in der Projektklassifizierung • Anpassung des Tools unter Berücksichtigung der Anregungen und Rückmeldungen der Mitarbeiter 	✓ (2016)
BancABC entwickelt eine Strategie zum Aufbau von U&S-Kompetenzen und lässt alle entsprechenden Mitarbeiter schulen.	✓ Laufend
BancABC pflegt zur Überwachung der ersten drei Investitionen im Zusammenhang mit dem AATIF-Fonds einen engen Austausch mit dem Compliance-Advisor des AATIF.	✓ Kreditbeurteilungen, eingereicht für alle zur Prüfung vorgeschlagenen Subkredite.
BancABC darf Projekten, die nicht über das SEMS der Bank bewertet werden (KMU), keine AATIF-Mittel zuweisen. Vor der Vergabe von AATIF-Mitteln an KMU oder innerhalb des Mikrofinanzsektors muss BancABC Rücksprache mit dem AATIF-Compliance-Advisor hinsichtlich der Erweiterung des SEMS auf diese Geschäftssegmente aufnehmen.	Nicht angestoßen

Technischer Support

Nachdem die TA-Fazilität bei der Anpassung ihres SEMS an internationale Standardmessgrößen von einem externen Berater unterstützt wurde, ernannte BancABC einen internen Bewerber, der dauerhaft die neue Position des Nachhaltigkeitsbeauftragten übernimmt.

In einer Folgemaßnahme finanziert die TA-Fazilität nun Coaching-on-the-Job und formale Schulungen für den Nachhaltigkeitsbeauftragten mit dem Ziel, dass sich dieser zu einem umfassend qualifizierten und kompetenten Spezialisten für die Bank entwickelt.



Trade and Development Bank (TDB), früher Preferential Trade Area Bank (PTA Bank)

Die TD Bank im Kontext der Entwicklung des Agrarsektors von COMESA¹¹

Der „Gemeinsame Markt für das Östliche und Südliche Afrika“ (COMESA) ist eine der größten regionalen Wirtschaftsunionen Afrikas und umfasst derzeit 19 Länder – von Äthiopien bis zu den Seychellen –, die in ihrer sozioökonomischen Entwicklung äußerst unterschiedlich sind. Die Gesamtbevölkerung zählt über 400 Mio. Einwohner, das Bruttoinlandsprodukt liegt bei rund 400 Mrd. USD. Die Marktintegration ist Triebfeder für die subregionale Zusammenarbeit und bereitet den Boden für den wirtschaftlichen, sozialen und politischen Zusammenhalt in Afrika. Die Landwirtschaft nimmt in der COMESA-Region eine maßgebliche Funktion als zentraler Wachstumstreiber ein: Sie stellt über 30% des BIP und sichert den Lebensunterhalt von mehr als 80% der Erwerbstätigen in der Region. Die COMESA-Strategie für die Landwirtschaft 2016–2020 betont die Bedeutung der regionalen Zusammenarbeit und Koordinierung und erkennt die Notwendigkeit eines ganzheitlichen Ansatzes mit folgenden Schlüsselementen der landwirtschaftlichen Entwicklung an: Märkte, Rohstoffe, Institutionen und Infrastruktur. Verstärkt im Fokus steht die Verarbeitung von Agrarprodukten, da die Verarbeitungs- und Nahrungsmittelunternehmen erwiesenermaßen zur Erhöhung der Einkommen sowie zur Schaffung von Arbeitsplätzen entlang der Nahrungsmittelkette beitragen.

Die Initiativen der Agenda 2016–2020 zur Förderung der industriellen Entwicklung umfassen:

1. Identifizierung und Förderung von Investitionen in vielversprechende Sektoren mithilfe von Anreizsystemen zur Erhöhung der Wertschöpfung
2. Förderung der Leistungsfähigkeit des MSME zwecks industrieller Vernetzung und Clusterentwicklung
3. Erhöhung der Investitionen in Landwirtschaft und Agribusiness über das Comprehensive Africa Agriculture Development Programme
4. Förderung öffentlich-privater Partnerschaften (ÖPP) zur Entwicklung essenzieller Infrastrukturvorhaben für die industrielle Entwicklung
5. Intensivierung der Zusammenarbeit bei der Bekämpfung von illegalem Handel und Produktfälschung
6. Ausbau von Standardisierung und Qualitätssicherung
7. Förderung der klimaintelligenten Landwirtschaft
8. Förderung von Frauen und Jungunternehmern im Rahmen der Weiterentwicklung der Industrialisierung
9. Förderung der ökologischen Nachhaltigkeit in der industriellen Entwicklung

¹¹ COMESA-Website, Mittelfristiger Strategieplan 2016–2020.

TDB Investment Update

Im vierten Quartal 2016 firmierte die Bank in Trade and Development Bank (TDB) um. Die TDB wurde 1985 unter dem Namen PTA Bank gegründet und finanziert schwerpunktmäßig Handels- und Projekt-/Infrastrukturaktivitäten der privaten Wirtschaft. Sie setzt sich zur Aufgabe, mit innovativen Finanzierungsinstrumenten und wettbewerbsfähigen Finanzierungskonditionen an vorderster Front Entwicklungskapital in der Region bereitzustellen. TDB agiert von folgenden Standorten aus: Hauptsitz in Bujumbura (Burundi), Regional- und Supportzentrum in Nairobi (Kenia) und je eine Zweigniederlassung in Harare (Simbabwe) und Mauritius.

Im Mai 2016 unterzeichnete TDB eine Vereinbarung zur Zusammenarbeit mit dem äthiopischen Außenministerium bezüglich der Einrichtung einer regionalen TDB-Zweigstelle in Addis Abeba. Auf der Jahrestagung der TDB im Mai 2016 wurde Claver Gatete, Ruandas Minister für Finanzen und Wirtschaftsplanung, zum neuen Verwaltungsratsvorsitzenden der TDB ernannt.

Der Nettogewinn der TDB stieg von 95 Mio. USD im Jahr 2015 auf 101 Mio. USD im Jahr 2016. Beim Kreditbestand wurde ein Plus von 11% verzeichnet, was hauptsächlich auf eine Zunahme der Projektfinanzierungen zurückzuführen ist.

Mit Stand vom 31. März 2017 hat die TDB 30 Mio. USD aus der AATIF-Fazilität zugewiesen. Die Kreditfazilitäten waren in erster Linie für den Molkerei-, Zucker- und Teesektor bestimmt. Die Subkreditnehmer wurden vom dritten Quartal 2016 bis Anfang 2017 durch Besuche vor Ort geprüft.

Technischer Support

Die TA-Fazilität erstellt ein Rapid Appraisal zu den gesellschaftlichen und entwicklungspolitischen Auswirkungen des AATIF-Darlehens auf TDB. Zu diesem Zweck wurde ein einzelner Subkredit ausgewählt (von der TDB an die Tanganda Tea Company in Simbabwe vergeben), für den ein externer Sachverständiger nun eine Basisstudie vorgelegt hat.

TDB – Sozial- und Umweltüberblick

2016/2017 war das erste Jahr, in dem das aktualisierte Sozial- und Umweltmanagementsystem (SEMS) der TDB vollständig implementiert war. Besonders betont wurde darin die Überwachung von Sozial- und Umweltrisiken im Portfolio der Bank. Mit der Untersuchung der finanzierten Vorhaben auf ihre Sozial- und Umweltverträglichkeit beauftragte die Bank einen externen Berater. Dieser führte an 26 Projekten eine Untersuchung anhand der Aktenlage sowie eine umfassende Bewertung von fünf Hochrisikoprojekten durch.



Da sich keine größeren Mängel ergaben, welche sich nachteilig auf das operative Geschäft auswirken könnten, leitete die TDB die Ergebnisse an die bewerteten Kunden weiter, damit diese ihrerseits davon profitieren und etwaige Unstimmigkeiten beheben konnten.

Zur Implementierung des SEMS verfolgte die Bank weiterhin die kompetenzbildenden Maßnahmen für ihre Mitarbeiter. Im September 2016 organisierte die TDB ein Training zu Umwelt- und Sozialrisiken, an dem 47 Mitarbeiter aus den relevanten Abteilungen teilnahmen, die in ihrer Arbeit mit den Themen Risiko, Compliance, Rechtsfragen und Portfoliomanagement befasst sind. Zudem absolvierten vier Mitarbeiter das vom Umweltprogramm der Vereinten Nationen angebotene Online-Training zum Thema Umwelt- und Sozialrisikoanalyse.

Laut TDB hat die Bank länderübergreifend zur Schaffung von 129.295 direkten und 984.933 indirekten Arbeitsplätzen beigetragen. Darüber hinaus wurde in vielen Fällen beobachtet, dass sich die finanzierten Agrarprojekte positiv auf Ressourceneffizienz und Abfallminimierung (vor allem im Zuckersektor) sowie auf den Zugang zu Finanzierungen für Vertragsfarmer (z. B. Tee, Zucker und Milchprodukte) auswirken. Der Rapid Appraisal, den AATIF an einem Kreditnehmer der TDB in Simbabwe vorgenommen hatte, zeigt den positiven Effekt durch die Einbeziehung von Kleinbauern.

Verbesserungsbereich gemäß Kreditvereinbarung	Stand
TDB verpflichtet sich zur nachhaltigen Entwicklung ihrer gesamten Aktivitäten, z. B. in ihrer Vision, ihrem Leitbild oder dem neuen strategischen Plan für die Jahre 2013–2017.	✓ (2012)
TDB entwickelt und implementiert ein Sozial- und Umweltmanagementsystem (i) gemäß Kapitel 1 der AATIF-U&S-Leitlinien (insbesondere Absatz 23) bis zum 31. Dezember 2013, (ii) gemäß den zwischen TDB und AATIF vereinbarten zusätzlichen Anforderungen und Meilensteinen wie z. B. Änderungen der operativen Leitlinien zur Handelsfinanzierung und (iii) erhält aufrecht und optimiert das implementierte Sozial- und Umweltmanagementsystem und übt ihre Geschäftstätigkeit unter Berücksichtigung desselben aus.	✓ Laufende Tätigkeit
TDB verpflichtet sich, bis spätestens 30. Juni 2013 (i) in allen betroffenen Abteilungen Sozial- und Umweltverfahren eingeführt und (ii) alle zuständigen Mitarbeiter zur Bewertung von Sozial- und Umweltrisiken geschult zu haben.	✓ Laufende Tätigkeit
TDB pflegt einen regelmäßigen Austausch mit AATIF (i) hinsichtlich der Überwachung der ersten beiden Subkredite und (ii) allgemein hinsichtlich geeigneter Verfahren im Zusammenhang mit der Kreditvergabe an kleine und mittelständische Unternehmen.	✓

Chase Bank Kenya

Die Chase Bank (Kenya) Limited („Chase Bank“) wurde 1996 als Privatbank gegründet und von der kenianischen Zentralbank lizenziert und reguliert. Der Schwerpunkt liegt auf der Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen, unter anderem in den Bereichen Landwirtschaft, Gesundheitswesen, Bildung und Verkehr. Die Chase Bank ist landesweit mit mehr als 50 Filialen vertreten. AATIF bewilligte der Chase Bank ein Darlehen in Höhe von 10 Mio. USD, wovon die erste Tranche in Höhe von 5 Mio. USD im Oktober 2012 und die zweite Tranche im September 2013 ausgezahlt wurde. Damals hatte die Chase Bank gerade erst mit der Einrichtung einer eigenen Agrarsparte begonnen. Mit dem AATIF-Darlehen konnte die Bank ihre Agrarpräsenz ausbauen: Sie gab die AATIF-Mittel an mehr als 200 Begünstigte weiter – allesamt Erzeuger und Verarbeiter von Obst, Gemüse, Getreide und Milchprodukten.

Im April 2016 gab es nach erheblichen Meinungsverschiedenheiten zwischen den Rechnungsprüfern und dem Bankmanagement in Bezug auf den Jahresabschluss 2015 einen Ansturm auf die Bank – der jedoch in keiner Weise mit dem Darlehen des AATIF zusammenhing. In den sozialen Medien verbreiteten sich Halbwahrheiten, woraufhin zwei Direktoren der Bank ihren Rücktritt erklärten. Bedingt durch diese Ereignisse sahen sich die Anleger veranlasst, ihr Geld abzuheben, was die Chase Bank wiederum in Liquiditätsschwierigkeiten brachte. In der Folge konnte sie ihren finanziellen Verpflichtungen nicht mehr nachkommen.

Am 6. April 2016 nahm die Central Bank of Kenya (CBK) die Chase Bank unter Zwangsverwaltung, was einer Art Insolvenzverwaltung gleichkommt, und bestellte die Kenya Deposit Insurance Corporation (KDIC) zum Verwalter. KDIC wiederum

ernannte die KCB Bank Kenya Ltd. unverzüglich zum Manager der Chase Bank, damit diese ihr operatives Geschäft teilweise wieder aufnehmen konnte. Unter diesem Regime gelang es der Chase Bank Kenya am Mittwoch, den 27. April 2016, ihre 62 Filialen nach nur dreiwöchiger Schließung wieder zu öffnen. Seitdem wurden die meisten Aktivitäten wieder aufgenommen. Nachdem CBK/KDIC entschieden hatten, dass das Geschäftsfeld der Chase Bank unter der Annahme der Unternehmensfortführung vorzugsweise veräußert werden sollte, wurden am 30. März 2017 ein öffentliches Bieterverfahren aus- und potenzielle Investoren um ihre Beteiligung daran aufgerufen.

Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts wurde die Zwangsverwaltung durch Beschluss des Kenyan High Court um sechs Wochen über die gesetzliche Frist hinaus bis zum 7. Oktober 2017 verlängert. Dieser Schritt war notwendig, da kein Bieter Interesse an der Übernahme der Chase Bank unter der Annahme der Unternehmensfortführung gezeigt hatte und keine diesbezügliche Transaktion zustande kam. Deshalb haben CBK/KDIC am 6. Oktober ein unverbindliches Angebot der State Bank of Mauritius (SBM) für den Kauf ausgewählter Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der Chase Bank im Rahmen eines Good-Bank/Bad-Bank-Konzepts veröffentlicht. Das dargelegte Konzept benachteiligt die vorrangigen Kreditgeber in hohem Maße und berücksichtigt die Interessen aller Stakeholder der Bank in nicht ausgewogener Weise.

Obwohl der Ausgang der Restrukturierung der Chase Bank höchst ungewiss ist, versucht AATIF, die höchstmögliche Rückzahlung des Darlehens an die Chase Bank sicherzustellen, und kooperiert dabei mit den vorrangigen Kreditgebern.

Cape Concentrate

Im letzten Jahresbericht berichteten wir über die Einstellung des Betriebs der Tomatenfabrik, da keine ausreichende Belieferung mit Tomaten gesichert werden konnte. Da sich keine Perspektive für eine Wiederaufnahme der operativen Geschäfte des Unternehmens abzeichnete, erfolgte am 12. Januar 2016 die Liquidation. Daraufhin wurde die Tomaten-

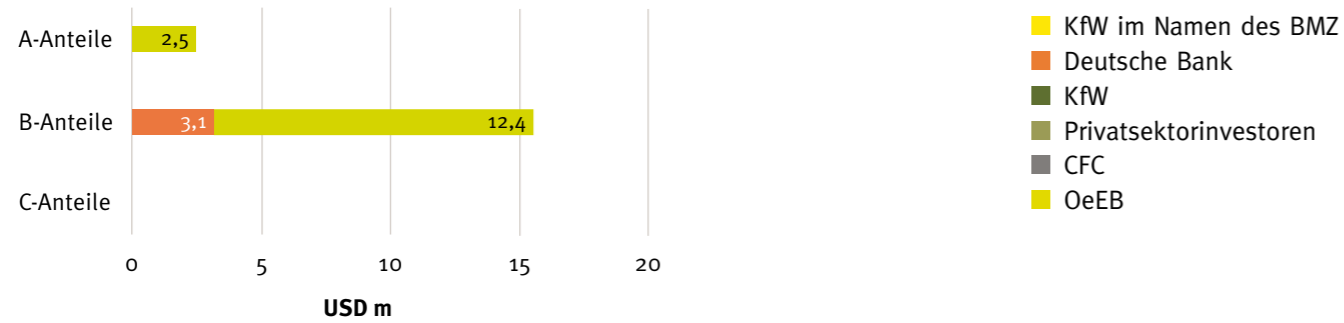
fabrik an Famous Brands verkauft und in begrenztem Umfang zur Herstellung von Tomatenmark eingesetzt. Die Möglichkeit einer Ausweitung der Produktion wurde offengelassen. AATIF sieht jedoch davon ab, sich weiter am Betrieb der Fabrik zu beteiligen. AATIF erhielt 1,5 Mio. USD aus dem Liquidationserlös.



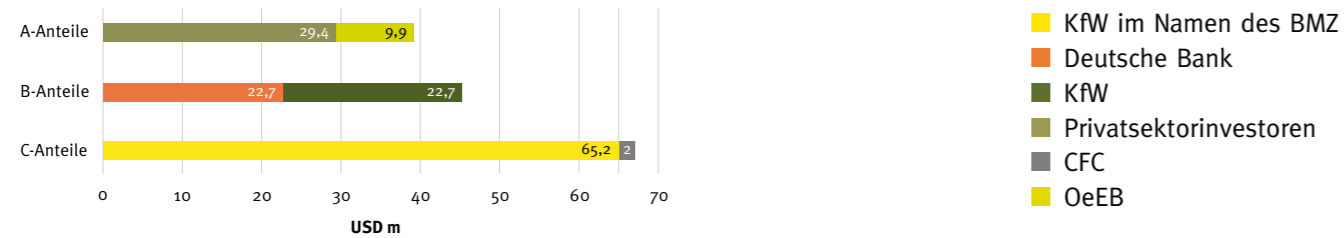
AATIF-Finanzierungsquellen

Fördermittelübersicht: Im Geschäftsjahr 2016/2017 wurde der Bestand des AATIF an C-Anteilen nochmals um einen Kapitaleinsatz des BMZ in Höhe von 11 Mio. USD aufgestockt, was die C-Anteile mit Stand vom 31. März 2017 auf einen Nettoinventarwert (NAV) von 65 Mio. USD erhöht.

Nicht in Anspruch genommene Kreditzusagen



NAV Stand 31. März 2017



Finanzberichte

Bilanz

USD	31. März 2017	31. März 2016
AKTIVA		
Langfristige Vermögenswerte		
Bruttokredite an Partnerinstitutionen	137.025.462	104.515.323
Wertberichtigungen auf Kredite	(6.750.000)	(9.350.000)
Kredite an Partnerinstitutionen	130.275.462	95.165.323
Umlaufvermögen		
Kredite an Partnerinstitutionen	5.000.000	25.478.486
Zinszuwachs aus Krediten	1.368.474	503.036
Sonstige Forderungen und Anzahlungen	4.436.663	3.498.860
Barreserven	15.542.571	6.382.303
Summe der Aktiva	156.623.170	131.028.008
PASSIVA		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete (finanzielle) kurzfristige Verpflichtungen	–	1.333.901
Rückstellungen	740.101	1.416.338
Sonstige Verbindlichkeiten	–	79.748
Rücknahmeverbindlichkeiten gegenüber Inhabern von rückkaufbaren Anteilen	–	332.887
Ausschüttung an die Inhaber rückkaufbarer Anteile	2.869.757	1.993.150
Gesamtverbindlichkeiten ausschließlich den Anteilseignern zuzurechnendes Nettovermögen	3.609.858	5.156.024
Langfristige Verbindlichkeiten		
A-Anteile – Tranche 1	23.306.276	23.639.876
A-Anteile – Tranche 2	4.000.000	4.000.000
A-Anteile – Tranche 3	2.000.000	–
A-Anteile – Tranche 4	9.900.000	–
B-Anteile – Tranche 1	25.858.000	25.858.000
B-Anteile – Tranche 2	22.718.366	19.578.732
Den Inhabern rückkaufbarer Anteile zuzurechnendes Nettovermögen	87.782.642	73.076.608
Passiva gesamt	91.392.500	78.232.632
EIGENKAPITAL		
C-Anteile – Tranche 1		
Wert der Anteile	75.021.434	64.100.434
Gewinn/Verlust für das Jahr	(374.736)	(6.873.958)
Gewinnvortrag	(11.305.058)	(4.431.100)
C-Anteile – Tranche 2		
Wert der Anteile	1.980.198	–
Gewinn/Verlust für das Jahr	(91.168)	–
Gewinnvortrag	–	–
Eigenkapital gesamt	65.230.670	52.795.376
Verbindlichkeiten und Eigenkapital gesamt	156.623.170	131.028.008

Gesamtergebnisrechnung

USD	Für das zum 31. März 2017 endende Geschäftsjahr	Für das zum 31. März 2016 endende Geschäftsjahr
EINNAHMEN		
Zinserträge aus Krediten	7.471.808	6.297.236
Vorabgezahlte Administrationsgebühren und kreditgebundene-erfolgsbasierte Gebühren	408.500	370.000
Entwicklung der nicht realisierten Gewinne aus zum beizulegenden Zeitwert bewerteten (finanziellen) kurzfristigen Verpflichtungen	1.333.901	1.220.391
Realisierte Gewinne aufgrund von Währungsbewegungen	116.936	221.964
Änderung des unrealisierten Gewinns aus Währungsbewegungen	1.175.935	686.125
Sonstige Einnahmen	1.183.531	366.360
Gesamteinnahmen	11.690.611	9.162.076
AUSGABEN		
Direkte Betriebsausgaben	(1.720.182)	(1.493.311)
Investment-Management-Gebühr	(1.733.515)	(1.468.781)
Erfolgsabhängige Gebühr des Investment Managers	(596.329)	(376.008)
Realisierte Verluste aus zum beizulegenden Zeitwert bewerteten (finanziellen) kurzfristigen Verpflichtungen	(1.501.150)	(640.758)
Realisierte Verluste aufgrund von Währungsbewegungen	(921.914)	(3.783)
Änderung des unrealisierten Verlusts aus Währungsbewegungen	(147.145)	(1.185.165)
Realisierte Verluste aus Krediten	–	(4.033.610)
Wertberichtigungen	(2.400.000)	(4.300.000)
Sonstige Ausgaben	(266.523)	(550.771)
Ausschüttung an die Inhaber rückkaufbarer Anteile	(2.869.757)	(1.983.847)
Gesamtausgaben	(12.156.515)	(16.036.034)
Operativer Verlust	(465.904)	(6.873.958)
Verlust für das Jahr	(465.904)	(6.873.958)
Sonstige im Eigenkapital erfasste Aufwendungen und Erträge	–	–
Für das Gesamtjahr im Eigenkapital erfasste Aufwendungen und Erträge	(465.904)	(6.873.958)

Entwicklung des den Inhabern rückkaufbarer Anteile zuzurechnenden Nettovermögens

USD	Den Aktionären zuzurechnendes Nettovermögen
Stand 31. März 2015	46.425.192
Ausgabe rückkauffähiger Anteile (Klasse A)	-
Rücknahme rückkauffähiger Anteile (Klasse A)	(333.600)
Ausgabe rückkauffähiger Anteile (Klasse B)	26.985.016
Rücknahme rückkauffähiger Anteile (Klasse B)	-
Zunahme des den Anteilseignern zuzurechnenden Nettovermögens aus Ausgabe und Rücknahme von Anteilen	26.651.416
Entwicklung des den Inhabern rückkaufbarer Anteile zuzurechnenden Nettovermögens	-
Stand 31. März 2016	73.076.608
Ausgabe rückkauffähiger Anteile (Klasse A)	11.900.000
Rücknahme rückkauffähiger Anteile (Klasse A)	(333.600)
Ausgabe rückkauffähiger Anteile (Klasse B)	3.139.634
Rücknahme rückkauffähiger Anteile (Klasse B)	-
Zunahme des den Anteilseignern zuzurechnenden Nettovermögens aus Ausgabe und Rücknahme von Anteilen	14.706.034
Entwicklung des den Inhabern rückkaufbarer Anteile zuzurechnenden Nettovermögens	-
Stand 31. März 2017	87.782.642

Eigenkapitalentwicklung

USD	Den Aktionären zuzurechnendes Nettovermögen
Stand 31. März 2015	58.054.350
Ausgabe nicht rückkauffähiger Anteile (Klasse C)	1.614.984
Rücknahme nicht rückkauffähiger Anteile (Klasse C)	-
Zunahme des den Anteilseignern zuzurechnenden Eigenkapitals aus Transaktionen mit Anteilen	1.614.984
Abnahme des den Anteilseignern zuzurechnenden Nettovermögens durch betriebliche Tätigkeit	(6.873.958)
Stand 31. März 2016	52.795.376
Ausgabe nicht rückkauffähiger Anteile (Klasse C)	12.901.198
Rücknahme nicht rückkauffähiger Anteile (Klasse C)	-
Zunahme des den Anteilseignern zuzurechnenden Eigenkapitals aus Transaktionen mit Anteilen	12.901.198
Abnahme des den Anteilseignern zuzurechnenden Nettovermögens durch betriebliche Tätigkeit	(465.904)
Stand 31. März 2017	65.230.670

Ergänzende Informationen

USD	31. März 2017	31. März 2016	31. März 2015
Nettoinventarwert pro Anteil (USD)			
A-Anteile – Tranche 1 (rückkauffähige Anteile)	40.000.00	40.000.00	40.000.00
A-Anteile – Tranche 2 (rückkauffähige Anteile)	40.000.00	40.000.00	40.000.00
A-Anteile – Tranche 3 (rückkauffähige Anteile)	40.000.00	-	-
A-Anteile – Tranche 4 (rückkauffähige Anteile)	40.000.00	-	-
B-Anteile – Tranche 1 (rückkauffähige Anteile)	20.000.00	20.000.00	20.000.00
B-Anteile – Tranche 2 (rückkauffähige Anteile)	20.000.00	20.000.00	-
C-Anteile – Tranche 1 (nicht rückkauffähige Anteile)	8.124.75	8.202.78	9.270.79
C-Anteile – Tranche 2 (nicht rückkauffähige Anteile)	9.525.13	-	-
Anzahl der Aktien			
A-Anteile – Tranche 1 (rückkauffähige Anteile)	582.6569	590.9969	599.3369
A-Anteile – Tranche 2 (rückkauffähige Anteile)	100.0000	100.0000	100.0000
A-Anteile – Tranche 3 (rückkauffähige Anteile)	50.0000	-	-
A-Anteile – Tranche 4 (rückkauffähige Anteile)	247.5000	-	-
B-Anteile – Tranche 1 (rückkauffähige Anteile)	1.292.9000	1.292.9000	922.5858
B-Anteile – Tranche 2 (rückkauffähige Anteile)	1.135.9183	978.9366	-
C-Anteile – Tranche 1 (nicht rückkauffähige Anteile)	7.759.8804	6.436.2752	6.262.0738
C-Anteile – Tranche 2 (nicht rückkauffähige Anteile)	198.0198	-	-

Kapitalflussrechnung

USD	Für das am 31. März 2017 endende Geschäftsjahr	Für das am 31. März 2016 endende Geschäftsjahr
Operativer Verlust vor Steuern	(465.904)	(6.873.958)
Anpassungen für zahlungsunwirksame Posten		
Nichtzahlungswirksame unrealisierte durch Währungsbewegungen verursachte Posten	(2.362.691)	(721.351)
Wertberichtigungen	2.400.000	4.300.000
Zinserträge	(7.471.808)	(6.297.236)
Operativer Gewinn nach Anpassungen um zahlungsunwirksame Posten	(7.900.403)	(9.592.545)
Entwicklungen der operativen Aktiva und Passiva		
Nettozunahme/-abnahme der sonstigen Forderungen und Vorauszahlungen	238.132	(55.765)
Nettoabnahme der Rückstellungen und Verbindlichkeiten	(755.985)	(63.001)
Nettozunahme/-abnahme der rückkauffähigen Anteile	(332.887)	332.887
Nettozunahme der Ausschüttung an die Inhaber rückkauffähiger Anteile	876.607	413.174
Nettoabfluss aus der Operativen Geschäftstätigkeit	25.867	627.295
Zahlungsmittelzufluss aus Investitionstätigkeit		
Auszahlungen aus bewilligten Krediten an Partnerinstitute	(20.000.000)	(30.000.000)
Einzahlungen aus fälligen/umstrukturierten Krediten an Partnerinstitute	2.821.202	7.034.677
Erhaltene Zinsen	6.606.370	6.118.130
Nettozufluss aus Investitionstätigkeit	(10.572.428)	(16.847.193)
Zahlungsmittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit		
Kapitalzugang aus der Ausgabe von A-Anteilen	11.900.000	–
Zahlungen aus der Rücknahme von A-Anteilen	(333.600)	(333.600)
Kapitalzugang aus der Ausgabe von B-Anteilen	3.139.634	26.985.016
Kapitalzugang aus der Ausgabe von C-Anteilen	12.901.198	1.614.984
Nettozufluss aus Finanzierungstätigkeit	27.607.232	28.266.400
Nettorückgang der flüssigen und gleichwertigen Mittel	9.160.268	2.453.957
Liquide Mittel zum Jahresbeginn	6.382.303	3.928.346
Liquide Mittel zum Jahresende	15.542.571	6.382.303

Kontakt

www.aatif.lu
info@aatif.lu

Impressum

Herausgeber:

Africa Agriculture and Trade Investment Fund
31 Z.A. Bourmicht
L-8070 Bertrange
Großherzogtum Luxemburg

Der Makrosektor-Entwicklungsbericht wurde zur Verfügung gestellt von Dr. Claire Schaffnit-Chatterjee, Deutsche Bank AG, Research. Die SWOT-Analysen zur Agrarwirtschaft wurden von BMI Research bereitgestellt.

Rechtliche Hinweise

Der Fonds ist als Société Anonyme (Aktiengesellschaft) angelegt, die qualifiziert ist als Investmentgesellschaft mit variablem Kapital, spezialisierter Investmentfonds (société d'investissement à capital variable, fonds d'investissement spécialisé) und nach den Gesetzen des Großherzogtums Luxemburg und insbesondere nach dem Spezialfondsgesetz vom 13. Februar 2007 in der jeweils gültigen Fassung errichtet wurde. Der Fonds wurde mit Sitz in 31 Z.A. Bourmicht, L-8070 Bertrange, Großherzogtum Luxemburg im Handelsregister Luxemburg (Registre de Commerce et des Sociétés) unter der Nummer B 162.831 eingetragen. Der Fonds ist bestimmten qualifizierten Anlegern im Sinne des Emissionsdokuments vom Dezember 2015 („Emissionsdokument“) vorbehalten.

Die in diesem Bericht gemachten Angaben stellen weder ein Angebot noch eine Produktempfehlung dar. Sie dienen lediglich der individuellen Information. Bei diesem Bericht handelt es sich weder um ein Emissionsdokument im Sinne gesetzlicher Bestimmungen noch um einen Geschäftsbericht. Das Emissionsdokument ist am Sitz des Fonds erhältlich. Bevor Sie eine Investition vornehmen, fordern Sie bitte das Emissionsdokument an, lesen Sie dieses sorgfältig durch und konsultieren Sie einen Anwalt und/oder Steuerberater.

Die Verbreitung des Emissionsdokuments und das Anbieten von Fondsaktien kann nach manchen Rechtsordnungen eingeschränkt sein.

Weder das Emissionsdokument noch der gegenwärtige Bericht stellt ein Angebot oder eine Aufforderung in einer Rechtsordnung dar, in der dies rechtswidrig ist oder in der die unterbreitende Person nicht zur Abgabe eines Angebots oder einer Aufforderung befugt ist oder in der der Empfänger eines solchen Angebots oder Aufforderung mit der Entgegennahme eine Rechtswidrigkeit begeht. Wer im Besitz des Emissionsdokuments oder des gegenwärtigen Berichts ist und wer Anteile des Fonds beantragen möchte, ist dafür

verantwortlich, sich über alle geltenden Gesetze und Vorschriften des betreffenden Landes zu informieren und diese einzuhalten. Die Verbreitung des Emissionsdokuments oder des vorliegenden Berichts durch Unbefugte ist verboten und erfolgt ausschließlich auf eigenes Risiko.

Die Anleger sollten sich über Folgendes informieren und fachkundig beraten lassen: mögliche steuerliche Konsequenzen, Devisenbeschränkungen oder Devisenkontrollvorschriften, denen sie gemäß dem geltenden Recht des Landes ihrer Staatsangehörigkeit, ihres Wohn- oder Geschäftssitzes oder gemäß anderweitiger in Betracht kommender Gesetze unterliegen könnten und die für Zeichnung, Kauf, Inhaberschaft, Rückkauf oder Veräußerung der Fondsaktien relevant sein könnten.

Die Fondsaktien werden nicht nach dem United States Securities Act of 1933 („Gesetz von 1933“) in der jeweils geltenden Fassung oder den Börsen- und Aktiengesetzen eines Einzelstaates der Vereinigten Staaten von Amerika zum direkten oder indirekten Angebot oder Verkauf in den Vereinigten Staaten von Amerika registriert, es sei denn, es liegt für die Aktienverteilung die Befreiung von den Registrierungsanforderungen des Gesetzes von 1933 vor und der Fonds wird nicht unter dem United States Investment Company Act of 1940 eingetragen.

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte sind vorbehalten. Dies gilt insbesondere im Zusammenhang mit Übersetzung, Vervielfältigung, Wiedergabe, Übermittlung, Vervielfältigung von Bildern und Tabellen, Sendung in Rundfunk und Fernsehen, Mikroverfilmung oder Vervielfältigung auf anderweitige Weise sowie Speicherung auf Datenverarbeitungsanlagen. Die Vervielfältigung dieses Werks oder von Auszügen aus demselben ist ausschließlich im gesetzlichen Rahmen zulässig, auch wenn eine derartige Verwendung nur für Auszüge Anwendung findet. Im Zweifelsfall oder bei unterschiedlicher Auslegung (insbesondere in Hinsicht auf den Finanzbericht) ist der englische Wortlaut gegenüber dem deutschen Wortlaut massgebend.

