

Markus Purkhart stellt die einzelnen Projekte des österreichischen EZA-Engagements bei der Rehabilitierung des Eisenbahnwesens im Südlichen Afrika – einem zentralen Programm der SADCC-Strategie – zusammen. Gerhard Kitter und Richard Seyfried schildern Geschichte und Elemente der heimischen Entwicklungszusammenarbeit in Burkina Faso (Schwerpunktland) und der Westsahara (einem vom Ballhausplatz nicht anerkannten Staat im Exil). Hans Müller schließlich analysiert anhand der früher populären Reisebücher des Ethnographen und Rassentheoretikers Hugo Adolf Bernatzik eine Gedankenwelt, die das Bild Afrikas in weiten Kreisen der österreichischen (und europäischen) Öffentlichkeit geprägt hat und wohl vielfach bis heute prägt.

Kenneth Kaunda, der ehemalige (und künftige?) Staatspräsident Zambias, hat in einem Interview mit dem Südlichen Afrika-Magazin INDABA eine neue Kooperation zwischen Afrika und solidarischen Bevölkerungen in Europa gefordert; nur so werde es möglich sein, die Probleme des afrikanischen Kontinents – und das sind, meine ich, mittlerweile Strukturprobleme des gesamten Erdballs – zu bewältigen. Daß auch die Wissenschaft ihren Beitrag dazu leiste, ist Anliegen und Anregung dieser Ausgabe des „Journals“.

Walter Sauer

Journal für Entwicklungspolitik XII/2, 1996, S. 143 – 164

Bernhard Rogl

Österreichische Industrieanlagenexporte nach Afrika 1945 – 1993

Einführung

Obwohl österreichische Anlagenbauer seit nunmehr dreißig Jahren auf dem afrikanischen Kontinent tätig sind, sind Industrieanlagenexporte ein weithin unbekanntes und unbehandeltes Kapitel der österreichisch-afrikanischen Wirtschaftsbeziehungen. Seit 1964 montierten österreichische Unternehmen mehr als hundert Industrieanlagen in 29 Staaten Afrikas.

Mit Industrieanlagenexport und Industrieanlagenbau in Entwicklungsländern werden nicht zu Unrecht Verschwendung von Entwicklungshilfegeldern, Umweltzerstörung, Verschuldung und Mißwirtschaft assoziiert. In den meisten Fällen erwiesen sich die ehrgeizigen Industrialisierungsprojekte, die mit Hilfe westlichen Know-Hows und Kapitals realisiert wurden, als katastrophale Fehlschläge, die die ohnehin schwierige ökonomische Lage der afrikanischen Staaten weiter verschärften. Für die westlichen Unternehmen war es trotzdem meist ein gutes Geschäft.

Im vorliegenden Artikel soll die Entwicklung des österreichischen Industrieanlagenexports in der 2. Republik analysiert sowie am Beispiel von vier Exportprojekten die Auswirkungen des Industrieanlagenbaus dargestellt werden. Als Datenbasis dienten Publikationen der wichtigsten österreichischen Anlagenbauer (Geschäftsberichte, Referenzlisten) sowie verschiedene einschlägige Wirtschaftszeitschriften für die Jahre 1946 – 1993.

1. Die Entwicklung des Anlagenexportes 1945 – 1993

Anlagenexporte sind ein noch relativ junges Phänomen der österreichisch-afrikanischen Wirtschaftsbeziehungen. In den letzten drei Jahrzehnten exportierten österreichische Unternehmen wenigstens 107 Industrieanlagen im Gesamtwert von mindestens 55 Mrd. S nach Afrika. Diese Exporte verteilen sich jedoch recht unregelmäßig auf diesen Zeitraum. Nach ersten noch recht zaghaften Ansätzen während der sechziger Jahre setzte erst unter der Regierung Kreisky ein regelrechter Run auf Afrika ein. Innerhalb weniger Jahre lieferten österreichische Anlagenbauer 74 Industrieanlagen im Wert von mindestens 47 Mrd. S nach Afrika. Nach einem Jahrzehnt mit teils

spektakulären Exporterfolgen brachten die achtziger Jahre einen dramatischen Rückgang im Anlagengeschäft mit Afrika.

Damit läßt sich der Anlagenexport nach Afrika zeitlich in drei Phasen gliedern, die einerseits durch den industriellen und technischen Fortschritt in Österreich, andererseits durch die ökonomische Entwicklung der afrikanischen Staaten bedingt wurden.

1.1. Phase I: 1945 – 1971

Für die ersten beiden Jahrzehnte nach 1945 lassen sich anhand der untersuchten Quellen keine Anlagenexporte österreichischer Unternehmen nach Afrika nachweisen. Noch befanden sich weite Teile des afrikanischen Kontinents in der Hand der europäischen Kolonialmächte, die den Außenhandel ihrer Kolonien restriktiv kontrollierten. Doch selbst bei besseren Marktzutrittschancen wäre die österreichische Industrie zu diesem Zeitpunkt weder technisch noch betriebswirtschaftlich in der Lage gewesen, Industrieanlagen zu exportieren. Zudem wurden die vorhandenen industriellen Kapazitäten für den Wiederaufbau von Wirtschaft und Gesellschaft in Österreich selbst vollkommen aufgesogen.

In den frühen Nachkriegsjahren fielen jedoch wichtige Weichenstellungen, die die Grundlage der späteren Exporterfolge der österreichischen Industrie bildeten. 1952 wurde im Linzer Werk der VÖEST AG, in den folgenden Jahren der wichtigste Anlagenexporteur, der erste LD¹-Tiegel in Betrieb genommen. Das LD-Verfahren revolutionierte die Stahlproduktion, da es bei geringem Rohstoff- und Energieeinsatz die Herstellung hochwertigerer Stähle erlaubt. LD-Stahlwerke wurden zum wichtigsten Standbein der VÖEST AG im Anlagengeschäft mit der Dritten Welt. Schon 1956 baute die VÖEST AG gemeinsam mit der deutschen KRUPP AG einen Stahlwerkskomplex in Indien. Das erste afrikanische Anlagenprojekt der VÖEST AG – bezeichnenderweise ein Stahlwerk im Südlichen Afrika – folgte freilich erst elf Jahre später.

Obwohl bis 1964 beinahe alle afrikanischen Kolonien in die Unabhängigkeit entlassen wurden und sich für ausländische Unternehmen öffneten, blieb Afrika vorerst noch ein völlig unbedeutender Markt für die österreichischen Anlagenbauer. 1964 wurde von der Voith AG/St. Pölten die erste industrielle Fertigungsanlage – eine Asbestzementanlage – nach Tunesien ausgeliefert². Auch danach lief das Geschäft mit den afrikanischen Staaten nur langsam an. Oft kamen österreichische Anlagenbauer nur als Subunternehmer im Rahmen internationaler Konsortien zum Zug. So wurde die Wiener

MASCHINENFABRIK ANGER beim Bau einer Maschinenfabrik in Kampala/Uganda vom deutschen Konsortialführer HÖECHST AG mit der Lieferung der Maschinen und dem Engineering beauftragt.³ Bis 1971 wurden lediglich neun Industrieprojekte in Afrika von österreichischen Unternehmen betreut. Das aggregierte Exportvolumen lag – soweit es sich ermitteln ließ – unter 500 Mio. S.

Obwohl das Engagement der österreichischen Anlagenbauer in Afrika insgesamt gering blieb, zeichneten sich in dieser ersten Phase trotzdem gewisse Trends ab, die sich in den folgenden Jahren verstärken sollten. Die österreichischen Exportbemühungen konzentrierten sich auf den nordafrikanischen Raum, wobei vor allem in Algerien die Consultingfirma AUSTROPLAN mit dem Bau einer Reihe kleinerer Kunststoffanlagen erfolgreich war.⁴ Aber schon in den sechziger Jahren plagten die österreichischen Anlagenbauer keine Berührungängste gegenüber den Apartheidstaaten im Südlichen Afrika. Der österreichische Marktführer, die VÖEST AG, montierte für den süd-rhodesischen Stahlriesen RISCO ein Hüttenwerk,⁵ und die Österreichischen Stickstoffwerke (die spätere Chemie Linz AG) lieferte Komponenten für eine Zementanlage in *Pharlaborwa*⁶ in Südafrika. Damit war die Region nach Algerien der wichtigste Absatzmarkt für österreichische Industrieanlagen in Afrika. Die übrigen Staaten Afrikas, insbesondere aber die gesamte Region der Subsahara, blieben von österreichischen Exportbemühungen mehr oder weniger unberührt.

Verschiedene Faktoren bedingten diese geringe Präsenz der österreichischen Anlagenbauer in Afrika:

- In den sechziger Jahren wurde der Handel mit den afrikanischen Staaten noch weitgehend von den ehemaligen Kolonialmächten dominiert. So wurden die österreichischen Exporte in die ehemaligen französischen Kolonien West- und Äquatorialafrikas noch bis Mitte der sechziger Jahre durch ein Handelsabkommen mit Frankreich (!) kontingentiert.⁷
- Afrika war für die österreichischen Unternehmen buchstäblich „terra incognita“. Die Kontakte Österreichs mit den afrikanischen Staaten waren so wenig ausgeprägt, daß heimische Anbieter manchmal gar nicht oder viel zu spät von Ausschreibungen für den Bau von Industrieanlagen erfuhren.⁸
- Die geringe wirtschaftliche Entwicklung und die instabile politische Lage machten viele afrikanische Staaten zu Risikomärkten. Zu diesem Zeit-

3 Internationale Wirtschaft, 10.2.1967, S. 1.

4 Referenzliste Austroplan.

5 Vgl. Obermayer 1975, S. 117; vgl. weiters ausführlich: Sauer 1988, v.a. S. 30f und S. 41 – 43.

6 Internationale Wirtschaft, 29.5.1970, S. 5.

7 Vgl. Neugebauer 1992, S. 324.

8 Internationale Wirtschaft, 12.6.1968, S. 4.

1 LD = Linz-Donawitz Verfahren.

2 Internationale Wirtschaft, 13.8.1965, S. 7.

punkt waren Regionen wie Südostasien und Lateinamerika für die westlichen Anlagenbauer noch wesentlich attraktiver.

- Die österreichische Industrie war noch zu stark zersplittert – die Zusammenfassung der Schwerindustrie unter dem Dach der VÖEST Alpine AG wurde erst 1973 abgeschlossen –, um im kapital- und technologieintensiven Anlagengeschäft erfolgreich gegen ausländische Großkonzerne konkurrieren zu können.

Ende der sechziger Jahre zeichnete sich dennoch eine Wende ab. Zulieferungen der VÖEST für das Kraftwerk *Roseires* im Sudan wurden seitens des Unternehmens nicht zu Unrecht als „Durchbruch im Afrikageschäft“⁹ gefeiert. Zwei Jahre später realisierte die VÖEST-Alpine mit dem Hüttenwerk in *Annaba*/Algerien den ersten Großauftrag in Afrika. Das Auftragsvolumen belief sich auf knapp 100 Mio. S¹⁰.

1.2. Phase II: 1972 – 1982

Nach 1972 änderte sich die Situation entscheidend. Die Auftragsbücher der österreichischen Anlagenbauer füllten sich mit Bestellungen afrikanischer Regierungen. Allein 1975, dem erfolgreichsten Jahr im Afrikageschäft, gelang es den heimischen Exporteuren, Verträge für immerhin zwölf Bauvorhaben abzuschließen. Zwischen 1972 und 1984 lieferten österreichische Unternehmen insgesamt 74 Industrieanlagen im Gesamtwert von mindestens 47 Mrd. S nach Afrika. Damit entfallen fast drei Viertel aller österreichischen Anlagenexporte nach Afrika auf die Jahre zwischen 1972 und 1982.

Nicht zufällig fällt der Beginn dieser erfolgreichsten Exportphase mit dem Ölpreisschock 1973/74 zusammen. Die Deviseneinnahmen der erdölproduzierenden Staaten Afrikas schnellten in die Höhe und ermöglichten so die intensiven Industrialisierungsanstrengungen. Aber auch für die erdölimportierenden Staaten war das weltwirtschaftliche Klima günstig, da die Preise für Rohstoffe, der wichtigsten Devisenquelle der afrikanischen Staaten, seit den fünfziger Jahren kontinuierlich gestiegen waren und Mitte der siebziger Jahre ihren absoluten Höchststand erreichten.

Das Geschäft mit Afrika wurde weitgehend von der VÖEST-Alpine AG und ihren Tochtergesellschaften dominiert. Zwischen 1972 und 1982 bauten Unternehmen dieses Konzerns immerhin 34 Industrieanlagen in Afrika. Ende der siebziger Jahre war Afrika zum wichtigsten außereuropäischen Markt für die VÖEST-Alpine geworden. Rund ein Drittel des Konzernumsatzes im Industrieanlagenbau wurde auf diesem Kontinent erzielt.¹¹ Den bedeutend-

sten Einzelauftrag der VÖEST-Alpine stellte die Beteiligung am Bau des Stahlwerkskomplexes *Misurata*/Libyen, welcher zur größten Stahlfabrik auf dem afrikanischen Kontinent werden sollte, dar. Der Exportwert dieses Projekts lag bei rund 19 Mrd. S.¹² *Misurata* entwickelte sich freilich zu einer Langzeitbaustelle. Noch 1993, 14 Jahre nach Vertragsabschluß, wurde auf dem Gelände eifrig gewerkt.

Eine regionale Analyse der österreichischen Anlagenexporte zeigt mehrere Merkmale. Die österreichische Exporttätigkeit beschränkte sich auf eine kleine Anzahl relativ prosperierender Staaten. Wie schon in den Jahren vor 1972 war die Auftragsakquisition vor allem in den arabischen Staaten Nordafrikas erfolgreich. Zwischen 1972 und 1982 wurden immerhin 30 Anlagen in diese Region verkauft.

Neben den Maghreb-Staaten war Nigeria das zweite Standbein im Afrikageschäft. Nigeria, der wichtigste Erdölexporteur Afrikas, orderte seit Mitte der siebziger Jahre eine ganze Anzahl modernster Industrieanlagen in aller Welt. Die VÖEST Alpine AG beteiligte sich unter anderem am Bau eines riesigen Hüttenwerkskomplexes nahe der Hafenstadt Warri¹³, und die Steyr Daimler Puch AG errichtete eine Fahrzeugfabrik in Bauchi, an der das österreichische Unternehmen Mehrheitseigentümer ist.¹⁴

Das Geschäft mit Südafrika scheint in diesen Jahren dagegen weniger erfolgreich gewesen zu sein. Jedenfalls lassen sich anhand der verwendeten Daten nur wenige Anlagenexporte nachweisen. Möglich wäre aber auch, daß die österreichischen Unternehmen aufgrund der wachsenden Kritik vor Publikmachung ihrer Exportgeschäfte mit dem Apartheidstaat Südafrika zurückscheuten. Zumindest ein Südafrika-Projekt der VÖEST-Alpine scheint dann auch am öffentlichen Widerstand in Österreich gescheitert zu sein. 1972 erstellte der heimische Stahlkonzern eine Studie für das sogenannte *Sishen-Saldana* Projekt, das den Bau eines Hüttenwerks zwischen den Erzminen von Sishen und dem Hafen Saldana vorsah. Nachdem in Österreich jedoch massive politische Bedenken gegen diese Projekt vorgebracht wurden und sich auch Bundeskanzler Bruno Kreisky negativ äußerte, zogen sich die Südafrikaner 1976/77 unter Angabe von wirtschaftlichen Überlegungen zurück.¹⁵

Die VÖEST-Alpine blieb trotzdem im Geschäft. Noch rechtzeitig vor Inkrafttreten der Wirtschaftssanktionen gegen Südafrika im Jahr 1985 erhielt der österreichische Konzern den Zuschlag für den Bau eines Stahlwerkes für den südafrikanischen Stahlkonzern ISCOR in *Vanderbijlpark*.¹⁶

¹¹ Vgl. Schmölzer 1982, S. 110.

¹² VÖEST-Alpine Information, Nr. 3 – 4 (1981), S. 13f.; ebd., Nr. 7 – 8 (1987), S. 12f.; ebd., Nr. 6 (1983), S. 13f.

¹³ VÖEST-Alpine Information, Nr. 10 – 12 (1977), S. 2; ebd., Nr. 4 (1982), S. 28f.

¹⁴ Internationale Wirtschaft, 16.6.1978, S. 5.

¹⁵ Vgl. Sauer/Zeschin 1984, S. 118ff.

⁹ VÖEST-Alpine-Information. Kundenzeitschrift der VÖEST-Alpine AG und ihrer Tochterunternehmen, Nr. 2 (1972), S. 15.

¹⁰ Vgl. Obermayer 1975, S. 122.

Neben Nigeria, Südafrika und den Staaten Nordafrikas spielte das überwiegende Gros der afrikanischen Staaten als Exportmarkt weiterhin eine untergeordnete Rolle. Zwar wurden auch in diesen Staaten verschiedene Projekte von österreichischen Anlagenbauern betreut, eine Kontinuität der Handelsbeziehungen läßt sich jedoch nicht feststellen. Vielleicht lag es aber auch daran, daß sich zahlreiche Projekte österreichischer Unternehmen als ökonomische Desaster erwiesen. Besonderes Talent unrentable, wenn nicht gar völlig sinnlose Projekte zu verwirklichen, bewies der Marktführer VÖEST-Alpine. Zu den verheerendsten Flops dieses Konzerns zählen der Bau zweier Erdölraffinerien in Mauretanien und der Volksrepublik Kongo. Beide Anlagen nahmen nie die Produktion auf. Als die Raffinerie in Mauretanien (Kosten – 1,8 Mrd. S) fertiggestellt war, erwies sie sich als schlichtweg unrentabel.¹⁷ Pikanterweise verfügt Mauretanien über keine eigenen Erdöllagerstätten. Warum die schlüsselfertige Anlage in Kongo nie in Betrieb ging, ist dagegen unklar. War es das tropische Klima oder fehlten die Fachkräfte, jedenfalls mußten Baukosten in der Höhe von 700 Mio. S abgeschrieben werden.¹⁸

Mehrere Faktoren lösten den Boom im Afrikageschäft aus:

- In den Entwicklungskonzepten der meisten afrikanischen Staaten kam dem Aufbau eines modernen industriellen Sektors eine Schlüsselrolle zu. Durch die Industrialisierung sollten Modernisierungseffekte auf andere Bereiche der Wirtschaft und der Gesellschaft ausgelöst und ein selbsttragender Wachstumsprozeß in Gang gesetzt werden. Da den meisten afrikanischen Staaten sowohl die ökonomischen wie auch die technologischen Voraussetzungen zum Aufbau moderner Industrieanlagen fehlten, öffnete sich ausländischen Anlagenbauern ein Markt mit enormen Gewinnspannen, aber auch mit erheblichen Risiken.
- In den siebziger Jahren waren die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Industrialisierungsanstrengungen der Entwicklungsländer günstig wie nie zuvor. Die afrikanischen Staaten profitierten von einem Klima weltwirtschaftlicher Konjunktur und niedrigem Zinsniveau. Die Nominalzinssätze lagen deutlich unter der Inflationsrate, was eine Finanzierung der Industrialisierungsprojekte durch Anleihen zu Marktzinssätzen stark begünstigte.
- Österreichische Unternehmen genossen gegenüber Bewerbern aus anderen westlichen Staaten gewisse Wettbewerbsvorteile, da Österreich nicht als ehemalige Kolonialmacht vorbelastet ist. Außerdem sahen die afrikanischen Regierungen im geringen politischen und wirtschaftlichen

Gewicht Österreichs nicht die Gefahr, in ein neues Abhängigkeitsverhältnis zu geraten.

- Der Marktzutritt in den islamischen Staaten Nordafrikas wurde für die österreichischen Unternehmen durch die betont araberfreundliche Außenpolitik der Regierung Kreisky erheblich erleichtert.¹⁹
- Für die Anlagenbauer hatte sich der Konkurrenzkampf auf den Märkten Asiens, Amerikas und Europas erheblich verschärft. Auf der Suche nach neuen Absatzmöglichkeiten waren die österreichischen Anlagenexporteure zunehmend bereit, sich im risikoreichen Afrikageschäft zu engagieren.
- Der österreichische Staat unterstützte die Exportbemühungen der heimischen Industrie durch eine Reihe von Instrumentarien. Exportgarantien bei der Österreichischen Kontrollbank, die im Falle einer Zahlungsunfähigkeit des Ziellandes eine Ausfallhaftung übernahm, minderten das Risiko der Anlagenbauer. Weiters wurden den Empfängerstaaten Zinsstützungen (Soft Loans) bei der Finanzierung der Projekte gewährt. Paradoxierteile kamen die Mittel dazu aus dem Entwicklungshilfetopf, obwohl es sich dabei de facto um Exportförderungsmaßnahmen für die österreichische Industrie handelte.

1.3. Phase III: 1983 – 1993

Nach den „Goldenen Siebzigern“ brachten die achtziger Jahre einen drastischen Auftragseinbruch für die österreichischen Unternehmen. Seit 1983 betreuten die österreichischen Anlagenexporteure nur noch 24 Industrieprojekte in Afrika, im vorangegangenen Jahrzehnt waren es noch 74 (!) Anlagen gewesen. Der Exportwert der Anlagen sank von durchschnittlich 1500 Mio. S auf unter 500 Mio. S. Es wurden also nicht nur wesentlich weniger, sondern auch deutlich kleinere Anlagen bei österreichischen Unternehmen bestellt.

Der Rückschlag war umfassend, besonders dramatisch war der Auftrags-einbruch aber in den erdölimportierenden Staaten. Waren zwischen 1972 und 1983 noch rund die Hälfte aller Industrieanlagen in die erdölimportierenden Ländern Afrikas geliefert worden, so hat sich deren Anteil seither mehr als halbiert. Lediglich fünf Anlagen wurden in den achtziger Jahren von österreichischen Unternehmen in diesen Staaten montiert.

Der ohnehin kleine Kreis der afrikanischen Abnehmer verengte sich noch weiter. Nach 1986 konzentrierten sich die österreichischen Anlagenexporteure auf eine Handvoll wirtschaftlich noch relativ stabiler Staaten, nämlich Algerien, Ägypten und Südafrika. Allein nach Südafrika konnte die VÖEST-Alpine seit der Aufhebung der Wirtschaftssanktionen drei Stahlwerke exportieren.

¹⁹ Vgl. Lang 1982, S. 14.

16 Ebd., S. 74, 120; Blick. VÖEST-Alpine Information, Nr. 12 (1984), S. 15.

17 Pohl/Rüthemann/Steiner 1986, S. 116, 118.

18 Ebd., S. 119.

Aus Nigeria, Mitte der siebziger Jahre noch einer der wichtigsten afrikanischen Kunden, zogen sich die österreichischen Unternehmen fast vollständig zurück. Ölpreisverfall, Mißwirtschaft und exzessive Kreditaufnahme hatten den Erdölexporteur an den Rand des finanziellen Kollaps geführt. Seit 1985 wurde lediglich eine einzige Anlage – eine Futtermittelfabrik – nach Nigeria exportiert.²⁰

Schlecht ging es den österreichischen Anlagenbauern trotzdem nicht. Da war einerseits die Dauerbaustelle *Misurata*/Libyen, dann ein milliarden-schweres Eisenbahnprojekt in Algerien, an dem zahlreiche österreichische Exportbetriebe beteiligt sind, und schließlich liefen die Arbeiten an verschiedenen Projekten, die bereits vor 1983 begonnen wurden, erst Ende der achtziger Jahre aus.

Trotzdem zeigt sich seit Mitte der achtziger Jahre ein völlig verändertes Bild. Was war passiert? Zwei Ebenen lassen sich ausmachen:

- Österreichische Unternehmen, allen voran die VÖEST-Alpine, hatten in Afrika eine Reihe von milliardenteuren Anlagen gebaut, die sich als Fehlschläge erwiesen. Darunter die schon erwähnten Erdölraffinerien in Mauretanien und Kongo, das von der Steyr-Daimler-Puch AG gebaute LKW-Werk in *Bauchi*/Nigeria und die Bergbauprojekte der VÖEST-Tochter Austromineral in Sierra Leone und Angola.²¹ Diese negativen Erfahrungen führten seitens der VÖEST-Alpine, dem wichtigsten heimischen Anlagenbauer, zu einem Stop der Auftragsakquisition in den Staaten der Subsahara.²² Ob diese Staaten zu diesem Zeitpunkt aber überhaupt noch an einem Partner wie der VÖEST-Alpine interessiert waren, sei dahin gestellt.
- Die meisten afrikanischen Staaten gerieten Anfang der achtziger Jahre in massive wirtschaftliche Schwierigkeiten. Besonders hart getroffen von Rezession, Schuldenexplosion und Rohstoffpreisverfall wurden die Staaten südlich der Sahara. Ausgelöst wurde diese Krise durch einen komplexen Ursachenzusammenhang, wobei interne und externe Faktoren unterschieden werden können. Auf einige – nicht alle – soll kurz eingegangen werden:

1. Interne Ursachen

Obwohl die Entwicklungskonzepte der afrikanischen Staaten recht unterschiedlich waren, und sich nicht einfach über einen Kamm scheren lassen, gibt es bestimmte gemeinsame Merkmale.

Schwerpunkt der afrikanischen Entwicklungsstrategien der sechziger und siebziger Jahre war der Aufbau eines modernen Industriellen Sektors. In wirtschaftlicher Hinsicht sollten dadurch gleich mehrere positive Effekte ausgelöst werden:

- Schaffung von Arbeitsplätzen.
- Devisenersparnis und Verringerung der Importabhängigkeit durch den Aufbau einer importsostituierenden Industrie.
- Positive Rückkoppelungseffekte auf den Agrarsektor durch Zulieferungen.
- Befriedigung der Konsumbedürfnisse der politisch wichtigen städtischen Bevölkerung.
- Erhöhung des Steueraufkommens durch Abgaben der Industriebetriebe.
- Auslösung eines selbsttragenden, alle Wirtschaftsbereiche umfassenden Wachstumsprozesses.²³

Der Landwirtschaft kam in diesem Entwicklungsschema nur eine Nebenrolle als Devisenbringer zu. Notwendige Investitionen zur Modernisierung des Agrarsektors und Maßnahmen zur Steigerung der landwirtschaftlichen Produktivität unterblieben. Anfang der achtziger Jahre war klar, daß diese industrieorientierten Konzepte gescheitert waren. Keine der hohen Erwartungen, die in die forcierte Industrialisierung gesteckt wurden, war erfüllt worden, eine Rückkoppelung mit anderen Wirtschaftsbereichen, vor allem aber mit der Landwirtschaft, war nicht gelungen. In einigen Bereichen, wie Devisenreserven, Importabhängigkeit und Arbeitslosigkeit, waren sogar massive Verschlechterungen eingetreten.

Außerdem zeigten die afrikanischen Führer einen fatalen Hang zu überdimensionierten Prestigeprojekten. Diese „weißen Elefanten“, ausgestattet mit modernster Technologie, wurden nur unzureichend den schwierigen Standortbedingungen Afrikas – tropisches Klima, schlechte Infrastruktur, Facharbeitermangel, Marktenge etc. – angepaßt. Die Produktion war meist vom Import von Vorprodukten und Rohstoffen abhängig, was den ohnehin knappen Devisenstock schwer belastete. Folge war, daß die Betriebe aufgrund fehlender Inputs häufig still standen, eine volle Auslastung der Produktionskapazität nie erreichten und aufgrund eines enormen Personalüberhangs eine äußerst schlechte Produktivität aufwiesen. Wirtschaftlich überleben konnten diese Betriebe nur dank massiver staatlicher Subventionen, die in anderen Bereichen, vor allem aber bei der Entwicklung der ländlichen Regionen, fehlten.²⁴

²⁰ Internationale Wirtschaft, 17.5.1984, S. 5.

²¹ Blick. VÖEST-Alpine Information, Nr. 9 (1986), S. 25; Pohl/Rüthemann/Steiner 1986, S. 111f.

²² Die Wochenpresse, Nr. 17 (1985); zitiert nach Pohl/Rüthemann/Steiner 1986, S. 108.

²³ Vgl. Deutsche Welthungerhilfe 1986, S. 194.

²⁴ Vgl. Weltbank 1989, S. 193 – 202.

2. Externe Ursachen

Angesichts ihrer Kapital- und Devisenknappheit mußten die afrikanischen Staaten ihre Industrialisierungsprojekte durch Kreditaufnahmen auf den internationalen Kapitalmärkten finanzieren. In den siebziger Jahren waren die Bedingungen dafür äußerst günstig, zumal die Kreditzinsen niedrig lagen und das Preisniveau für Rohstoffe, die Hauptdevisenbringer der afrikanischen Staaten, hoch war. Allerdings stand nur ein kleiner Teil der Anleihen in Form von Entwicklungshilfekrediten bzw. Soft Loans mit niedriger Verzinsung zur Verfügung. Der überwiegende Teil der Anleihen mußte zu Marktbedingungen, d.h. mit flexiblen Zinssätzen aufgenommen werden.²⁵

Anfang der achtziger Jahre verschlechterten sich die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die afrikanischen Staaten erheblich. Die weltweite Rezession und die Budgetpolitik der US-Regierung unter Ronald Reagan trieben die Zinssätze in die Höhe. Fast gleichzeitig stürzten die Rohstoffpreise aufgrund sinkender Weltnachfrage und steigender Produktionsmengen ins Bodenlose. Die Exporterlöse der Subsahara-Staaten sanken zwischen 1980 und 1986 von 51,7 Mrd. US-\$ auf 29,1 Mrd. US-\$²⁶. Obwohl in diesem Zeitraum die Rohstoffexporte quantitativ fast gleich geblieben waren, kam es damit beinahe zu einer Halbierung der Exporteinnahmen. Den dramatischen Einbußen bei den Deviseneinnahmen folgte eine Strangulation des Imports und eine drastische Senkung des Lebensstandards breiter Bevölkerungsschichten. Die ohnehin geringe Auslastung der überdimensionierten Industriebetriebe sank auf unter 40%.²⁷ Wichtige Umstrukturierungsmaßnahmen konnten aus Devisenmangel nicht mehr vorgenommen werden. Beinahe alle afrikanischen Staaten mußten sich den harten Strukturanpassungsprogrammen des Internationalen Währungsfonds (IWF) unterwerfen.

2. Österreichischer Anlagenbau in Afrika – Fallbeispiele

Schuldenexplosion, Massenarmut, Arbeitslosigkeit sprachen eine deutliche Sprache. Spätestens Anfang der achtziger Jahre war klar, daß die industrieorientierten Entwicklungsstrategien der afrikanischen Staaten dramatisch gescheitert waren. Nach Untersuchungen der Weltbank müssen fast die Hälfte aller Industrieprojekte, die in der Subsahara realisiert wurden, als Fehlschlag angesehen werden.²⁸

Die westlichen Anlagenbauer hatten dagegen prächtig am Geschäft mit der Entwicklung verdient. Gewinnspannen von bis zu 20% schienen durchaus die Regel zu sein.²⁹ Dabei waren gerade die großen Anlagenbauer des Nordens und ihre Kapitalgeber maßgeblich am Scheitern des Entwicklungsexperiments beteiligt. Häufig wurden den afrikanischen Regierungen von den westlichen Vertragspartnern teure Industrialisierungsprojekte aufgeschwatzt, ohne diese durch fundierte Feasibility-Studien, Absatzprognosen, kritische Bewertung der vorhandenen Infrastruktur und der künftigen Preisentwicklung ausreichend abzusichern.³⁰ Viele dieser Industrieanlagen erwiesen sich als gigantische Fehlinvestitionen, wobei sich die Verluste für die ausländischen Konzerne in Grenzen hielten, da sie sich durch Exportversicherungen gegen eine etwaige Zahlungsunfähigkeit des Abnehmerstaates abgesichert hatten. Es wäre allerdings einseitig, alle Schuld den westlichen Anlagenbauern zuzuweisen, denn in den afrikanischen Eliten fanden diese kongeniale Partner. Industrialisierung diente in Afrika weniger der ökonomischen Entwicklung, als als politisches Instrument. Der Befriedigung der Konsumwünsche der politisch wichtigen urbanen Schichten und der Vergabe von Arbeitsplätzen an abhängige Klientel wurde allemal eine höhere Priorität eingeräumt als der ökonomischen Sinnhaftigkeit eines Projekts. Außerdem bot der Bau einer Industrieanlage für die afrikanischen Eliten zahlreiche Möglichkeiten, Geld in die eigene Tasche zu wirtschaften. Es ist notorisch, daß bei Großanlagen wenigstens 10% der Vertragssumme für Schmiergelder aufgewendet werden müssen.³¹

Auch die VÖEST-Alpine fand sich in diesem Szenarium wieder. Vier Fallbeispiele sollen das Engagement des österreichischen Großkonzerns auf dem afrikanischen Kontinent illustrieren.

2.1. Kamerun – Zelluloseanlage Cellucam S.A.

In Kamerun steht nur eine einzige Industrieanlage made in Austria, die Zellulosefabrik *Cellucam* in Edea. Daß es bei dieser einen Anlage blieb, hat gute Gründe. Kamerun verfügt mit der *Cellucam* über eine der größten Entwicklungsrüinen Afrikas.

Das Scheitern des Projekts geht auf gravierende Fehlkalkulationen des Generalunternehmers VÖEST-Alpine zurück. Ohne die schwierigen Standortbedingungen im tropischen Afrika ausreichend zu berücksichtigen und ohne eine fundierte Rentabilitätsprognose, wurde eine milliardenschwere Anlage in den Urwald gestellt, die nach nur achtzehnmonatigem Betrieb

29 Die Wochenpresse, 17 (1985); zitiert nach Pohl/Rüthemann/Steiner 1986, S. 107.

30 Pohl/Rüthemann/Steiner 1986, S. 109ff.

31 Ebd., S. 117.

25 Vgl. Austen 1987, S. 240ff.

26 Vgl. Michler 1988, S. 132.

27 Vgl. Hesp 1989, S. 4.

28 Vgl. Weltbank 1989, S. 27.

wieder stillgelegt werden mußte. Die Fehler, die bei Planung und Bau dieser Anlage gemacht wurden, sind es wert, näher auf dieses Projekt einzugehen.

Die Zelluloseanlage Cellucam/Edea

Bauzeit: 1977 – 1981

Projektierte Kosten: 2,7 Mrd. S

Tatsächliche Kosten: mindestens 3,8 Mrd. S

Generalunternehmer: VÖEST-Alpine AG

Eigentlich hätte *Cellucam* ein Musterprojekt werden sollen. In der Anlage sollte aus Urwaldbäumen Zellulosebrei produziert werden, der nach Schweden und Japan exportiert und dort zu Papier weiterverarbeitet werden sollte. Die Baukosten waren mit 2,7 Mrd. S veranschlagt.³² Soweit der Plan.

Eine für solche Projekte typische Schwachstelle war die Finanzierung. Die Gesellschafter der *Cellucam S.A.*, darunter auch die VÖEST-Alpine mit einer 8%-Beteiligung, brachten lediglich eine Eigenkapitaldeckung von 20% auf. Der Rest mußte durch Exportkredite und Bankdarlehen bei internationalen Geldinstituten gedeckt werden.³³ Von Beginn an war das Projekt damit mit einem enormen Schuldendienst belastet.

Bei der Planung waren auch Entwicklungshelfer und Gewerkschafter hinzugezogen worden, um negative Auswirkungen auf Umwelt und Sozialstruktur möglichst gering zu halten. Doch als es ans Geld ging, war von den guten Absichten nichts mehr zu merken.³⁴ Mit verheerenden Folgen:

- Der Fluß Sanaga, an dem die Anlage steht, wurde durch Abwässer so verschmutzt, daß die Lebensgrundlage von 3.000 Fischern bedroht wurde.³⁵
- Die Zuwanderung von Arbeitern führte zu Spannungen mit der einheimischen Bevölkerung sowie zu einer Verengung der lokalen Nahrungsmittelbasis.³⁶
- Die für die Zelluloseproduktion abgeholzten Wälder wurden nur zu geringem Teil wieder aufgeforstet, obwohl die VÖEST noch 1981 etwas anders behauptete und stolz auf verschiedene „Versuchskulturen“ (!) verwies.³⁷

32 VÖEST-Alpine Information, Nr. 5 – 6 (1974), S. 14.

33 Kameruner Kapital (57,08%): Societe Nationale d'Investissement – 29,25%, andere Staatsbeteiligungen – 27,83%;

Ausländisches Kapital (42,92%): Banque Islamique de Developpement – 16,67%, VÖEST-Alpine AG – 8,17%, andere ausländische Beteiligungen – 18,08%.

Quelle: Hörburger/Wildfellner 1986, S. 98f.

34 Entwicklungspolitische Korrespondenz, Nr. 2 (1989), S. 13.

35 Ebd.

36 Ebd.

37 Blick. VÖEST-Alpine Information, Nr. 3 – 4 (1981), S. 9f.

Tatsächlich wurden innerhalb von drei Jahren nur auf rund 500 Hektar schnellwachsende Eukalyptusbäume gepflanzt.³⁸

Auch in wirtschaftlicher Hinsicht erwies sich die Anlage als Desaster. Die Rentabilitätsrechnung der VÖEST-Manager beruhte auf den äußerst günstigen Zellulosepreisen des Jahres 1973.³⁹ 1981, als die Anlage ihren Betrieb aufnahm, waren die Zellulosepreise aufgrund stark gestiegener Weltproduktion deutlich gesunken. Die Produktion in Edea war damit von Anfang an unrentabel. Hinzu kamen verschiedenste Probleme, die bei der Planung vernachlässigt worden waren. Tropische Regenfälle behinderten den Holzeinschlag im Urwald nachhaltig. 1981 mußten zum Betreiben der Anlage sogar größere Mengen an Zellulose aus Österreich eingeführt werden.⁴⁰ Außerdem wurden die Holzzerkleinerungsmaschinen, konzipiert für die genormten Forstbäume Mitteleuropas, mit der stark variierenden Holzqualität der Urwaldbäume nicht fertig und fielen immer wieder aus. Innerhalb eines einzigen Jahres wurde aus dem laufenden Betrieb ein Verlust von 55 Mrd. US-\$ eingefahren.⁴¹

Als es achtzehn Monaten nach Eröffnung zu einer Explosion im Chemiewerk der Anlage kam, wurde die Produktion eingestellt und seither nicht wieder aufgenommen. Bis 1986 wurde über die Schuldfrage und über die noch ausstehende 1,8 Mrd. S Forderung der VÖEST gestritten, dann wurde das Projekt offiziell aufgegeben.⁴² Wie hoch der finanzielle Schaden für die VÖEST-Alpine und vor allem für Kamerun tatsächlich war, läßt sich nicht mehr eindeutig nachvollziehen.

2.2. Libyen – Misurata Iron & Steel Complex

Österreich ist mit dem Wüstenreich Muammar al Gaddafis wirtschaftlich eng verwoben. Libyen ist nicht nur einer der wichtigsten Erdöllieferanten der Republik, sondern war auch einer der wichtigsten Kunden der verstaatlichten Unternehmen. Zwischen 1979 und 1990 entstand in Misurata, 200 km östlich von Tripolis, ein gigantischer Stahlwerkskomplex. Die VÖEST-Alpine erhielt dabei im Rahmen eines internationalen Konsortiums den größten Teilauftrag.

38 Entwicklungspolitische Korrespondenz, Nr. 2 (1989), S. 13.

39 Pohl/Rüthemann/Steiner 1986, S. 122.

40 Österreichische Außenhandelsstatistik 1981.

41 Entwicklungspolitische Korrespondenz, Nr. 2 (1989), S. 13.

42 Die Presse, 28./29.11.1987, S. 10.

Misurata Iron & Steel Complex

Projekt: Verschiedene Hütten- und Stahlwerkskomponenten sowie ein Schulungszentrum

Bauzeit: 1979 – 1990; Zusatzauftrag 1993 (Direktreduktionsanlage)

Baukosten: insgesamt 75 Mrd. S, davon entfielen auf die VÖEST-Alpine AG mindestens 18,9 Mrd. S.

Projektleitung: Korf Engineering/Düsseldorf (66%-Tochter der VÖEST-Alpine)

Andere Unternehmen: Hyundai Engineering & Construction Comp. (Südkorea); Kobe Steel (Japan)

Der *Misurata Iron & Steel Complex* ist das derzeit größte Stahlwerk Afrikas. Anfangs sollen hier jährlich 700.000 Tonnen Stahl gegossen werden, in der Endausbaustufe werden es fast dreimal soviel sein.⁴³ Erst in dieser Phase der vollen Kapazitätsauslastung ist das Stahlwerk profitabel, was insofern problematisch ist, als der überwiegende Teil des Stahloutputs für den Export vorgesehen ist. Wer jedoch die Abnehmer sein sollen, bleibt unklar. Schon Mitte der siebziger Jahre, als sich das Projekt noch in der Planungsphase befand, zeichnete sich die weltweite Stahlkrise ab. Verantwortlich für den Verfall der Stahlpreise war neben dem weltweiten Rückgang der Stahlnachfrage nicht zuletzt der Ausbau der Stahlindustrie in zahlreichen Entwicklungsländern, die eigentlich zu den potentiellen Kunden des Misurata-Stahlwerkes gezählt hätten. Allein unter diesem Gesichtspunkt hätte Misurata nie diese riesigen Ausmaße annehmen dürfen. Doch 1979 standen der Dollar und der Ölpreis noch hoch. Finanzielle Überlegungen waren für die libyschen Auftraggeber und ihre westlichen Partner noch sekundär.

Mitte der achtziger Jahre sanken die Ölpreise, und Libyen lernte die Schattenseite seines Ölreichtums kennen. Aus Devisenmangel mußten die Arbeiten auf der Baustelle in Misurata mehrmals eingestellt werden. Die Fertigstellung verzögerte sich um mindestens zwei Jahre.⁴⁴ Der Verfall des Ölpreises wirkte sich aber auch negativ auf die libysche Wirtschaft aus. Die heimische Stahlnachfrage ging um ein Drittel zurück. Als die Anlage 1990 endlich eröffnet werden konnte, trat ein weiteres Problem hinzu, das bei der Planung nicht ausreichend berücksichtigt worden war. Da Libyen selbst über zu wenige Fachkräfte für den Betrieb einer so großen Anlage verfügt, sollte die Lücke mit europäischen Spezialisten gefüllt werden. Nur diese wollten angesichts der relativ niedrigen Löhne, auch eine Folge des Ölpreisverfalls, nicht kommen. Nach längerem Zögern wurden ägyptische und chinesische Facharbeiter angeworben.⁴⁵

43 Africa Economic Digest, 16.4.1990, S. 4.

44 Ebd.

Derzeit ist der Stahlkomplex aufgrund der weltweiten Überproduktion nur zu 60% seiner Kapazität ausgelastet.⁴⁶

2.3. Nigeria – Steyr-Nigeria-Limited/Bauchi

In den siebziger Jahren war Nigeria neben Algerien der wichtigste Abnehmer österreichischer Industrieanlagen auf dem afrikanischen Kontinent. Nigeria profitierte wie kaum ein anderer Erdölproduzent vom Ölpreisschock 1973/74. Im Vertrauen auf den anhaltenden Ölboom bestellte die nigerianische Regierung eine Unzahl von Industrieanlagen in aller Welt. Dabei kamen auch eine Reihe kleinerer österreichischer Unternehmen zum Zug. Die Tiroler Firma Interasbest lieferte beispielsweise eine Asbestanlage⁴⁷, und der Wiener Büroartikelerzeuger W.Koreska („Tixo“) baute eine Fabrik in Lagos.⁴⁸ Wie immer befanden sich dabei die verstaatlichten Unternehmen in vorderster Linie. Die VEW lieferte eine Brauerei⁴⁹, und die VÖEST-Alpine beteiligte sich im Rahmen eines deutsch-österreichischen Konsortiums am Bau eines Stahlwerkes in Aldaja nahe Warri. Der Exportwert der Anlage belief sich auf über 11 Mrd. S.⁵⁰

Mitte der achtziger Jahre, als die Ölpreise ins Bodenlose stürzten, brach das Geschäft mit Nigeria zusammen. Nigeria wurde fast über Nacht zum hochverschuldeten Land. Für die österreichischen Anlagenbauer war Nigeria zum Risikomarkt geworden.

Eines der letzten Unternehmen, das mit Nigeria im Geschäft blieb, war die Steyr-Daimler-Puch AG. Noch 1981 wurde ein 1 Mrd. S-Vertrag über den Bau einer Fabrik zur Herstellung von Schützenpanzern und Pinzgauer-Fahrzeugen abgeschlossen.⁵¹ Der Hintergedanke: Über Nigeria ließe sich so mancher heikle Kunde leichter beliefern als über Österreich.⁵² Bis 1987 waren Planungs- und Baukosten von rund 80 Mio. S angelaufen. Angesichts der angespannten Finanzlage Nigerias verlief das Projekt jedoch im Sand. Seither steht eine fertiggestellte Produktionshalle leer.⁵³

Auch ein anderes Geschäft der Steyr-Daimler-Puch AG, die Lkw-Fabrik in *Bauchi*, lief schlecht. Auf dieses Projekt soll kurz eingegangen werden.

45 Ebd.

46 Ebd.

47 Internationale Wirtschaft, 24.2.1983, S. 2.

48 Internationale Wirtschaft, 7.2.1977, S. 7.

49 Internationale Wirtschaft, 17.6.1982, S. 7.

50 VÖEST-Alpine Information, Nr. 10 – 12 (1977), S. 3ff.; Blick. VÖEST-Alpine Information, Nr. 5 – 6 (1980), S. 16f.

51 Osuji 1983, S. 231.

52 Arbeiterzeitung, 10.11.1987, S. 4.

53 Ebd.

Steyr Nigeria Limited/Bauchi

Generalunternehmer: Steyr-Daimler-Puch AG

Bauzeit: 1977 – 1979

Baukosten: ca. 1 Mrd. S

1976 wurde zwischen der Steyr-Daimler-Puch AG und der nigerianischen Regierung ein Joint Venture über die Errichtung einer Lkw-Fabrik in Bauchi abgeschlossen, wobei Steyr mit einem 40%-Anteil am Aktienpaket Mehrheitseigentümer wurde.

In der Endausbaustufe sollten im Werk 8000 Lkws und 5000 Traktoren im Jahr produziert werden.⁵⁴ Damit sollte rund ein Viertel des nigerianischen Bedarfes gedeckt werden. Doch bald zeigte sich, daß die Nachfrageprognosen, erstellt in den Jahren des Ölbooms, viel zu optimistisch ausgefallen waren. Selbst in den besten Jahren verließen nie mehr als 2000 Fahrzeuge das Steyr-Werk.⁵⁵ Die wirtschaftlichen Schwierigkeiten, in die Nigeria Mitte der achtziger Jahre schlitterte, verschärften die Lage zusätzlich. Die Abwertung der Landeswährung Naira verteuerte den Import notwendiger Vorprodukte um das Drei- bis Vierfache.⁵⁶ Als der heimische Markt schließlich endgültig zusammenbrach, sank die Auslastung der LKW-Fabrik auf unter 20%. 1987 wurden in der Anlage lediglich 500 Fahrzeuge montiert, zeitweilig mußte die Produktion sogar eingestellt werden.⁵⁷ Nach zehn Jahren war das österreichisch-nigerianische Unternehmen mit einem Verlust von 2 Mrd. S. tief in die roten Zahlen geraten.⁵⁸

2.4. Sierra Leone – Marampa Iron Mining Projekt

Marampa Iron Mining Projekt/Sierra Leone

Leitung: Austromineral Gesmbh (100%-Tochter der VÖEST-Alpine)

Projekt: Revitalisierung der Eisenerzmine Marampa

Bauzeit: 1981 – 1982

Projektkosten: 250 Mio. S

1975 war der Eisenerzbergbau von Marampa von der britischen Betreiber-gesellschaft stillgelegt worden, da die Produktion unwirtschaftlich geworden

war. Eine ganze Region verlor den einzigen Arbeitgeber und der Staat die zweitwichtigste Devisenquelle.⁵⁹ Kein Wunder, daß die VÖEST-Fachleute mit offenen Armen empfangen wurden, als sie 1981 die Wiedereröffnung des Erzbergbaus in Aussicht stellten. Das Engagement der VÖEST in Sierra Leone ist im Zusammenhang mit einer globalen Strategie des Konzerns zu sehen, die die Rohstoffbasis des Unternehmens durch Beteiligung an verschiedenen ausländischen Erzminen sicherstellen sollte.⁶⁰ Neben dem Projekt in Sierra Leone wurde seit 1981 auch an der Sanierung des angolani-schen Erzbergbaus gearbeitet.⁶¹

Die Initiative für die Revitalisierung der Erzmine von Marampa war von der VÖEST-Tochter AUSTROMINERAL ausgegangen. Das Unternehmen erstellte von sich aus eine Feasibilitätsstudie und kam zum Ergebnis, daß der Eisenbergbau in Marampa unter Einsatz moderner Technologie und Reparatur der stark beschädigten Verkehrs- und Infrastruktur durchaus rentabel zu führen wäre.⁶² Der zwischen der VÖEST-Alpine und Sierra Leone abgeschlossene Vertrag sah vor, daß die Austromineral den Vertrieb des gewonnenen Eisenerzes übernehmen sollte. Dadurch sollte die Finanzierung des Projekts unabhängig von Zahlungsproblemen Sierra Leones gewährleistet werden.⁶³

Doch so einfach, wie sich die VÖEST-Manager die Sache vorgestellt hatten, war es nicht. Die infrastrukturellen Probleme waren völlig unterschätzt worden. Mal fehlte das Geld für die ölabhängige Energieversorgung, mal fiel der Strom überhaupt aus. Hinzu trat eine enorm hohe Personalfluk-tuation.⁶⁴ Schließlich stellten sich auch schlichte technische Probleme ein. Die schwedische Erzaufbereitungsmaschine erwies sich für die Erzqualität des Eisenerzes von Marampa als ungeeignet und fiel häufig aus.⁶⁵

1985, nach Jahren laufender Pannen, wurde der Betrieb entgültig einge-stellt. Der finanzielle Schaden wird mit rund 350 Mio. S beziffert.⁶⁶ Die VÖEST dürfte mit einem blauen Auge davongekommen sein. Gemessen am Gesamtumsatz des Konzerns ist der 350-Mio. S-Verlust marginal. Trotzdem führte das Marampa-Engagement und andere Flops der VÖEST-Tochter AUSTROMINERAL letztlich zur Liquidation des Unternehmens. Härter traf es Sierra Leone. Nicht nur, daß das kleine afrikanische Land einen seiner

⁵⁹ Internationale Wirtschaft, 13.1.1983, S. 6.

⁶⁰ ÖIAG Journal, Nr. 4 (1983), S. 12.

⁶¹ Blick. VÖEST-Alpine Information, Nr. 11 – 12 (1981), S. 19.

⁶² Internationale Wirtschaft, 13.1.1983, S. 6.

⁶³ Ebd.

⁶⁴ Oberösterreichische Nachrichten, 7.9.1985, S. 11; zitiert nach: Pohl/Rüthemann/Steiner 1986, S. 112.

⁶⁵ Ebd.

⁶⁶ Ebd.

⁵⁴ Die Presse, 17.11.1987, S. 10.

⁵⁵ Ebd.

⁵⁶ Africa Economic Digest, 14.8.1987, S. 27.

⁵⁷ Ebd.

⁵⁸ Arbeiterzeitung, 10.11.1987, S. 4.

wenigen Industriebetriebe nun endgültig verloren hatte, wurde auch das Staatsbudget enorm belastet.⁶⁷

3. Zusammenfassung

Nach drei Jahrzehnten österreichischer Anlagenexporte nach Afrika muß also eine ernüchternde Bilanz gezogen werden. Das Anlagengeschäft boomte zwar in den siebziger Jahren, dafür fiel der Rückschlag in den Achtzigern umso härter aus.

Das Scheitern der in den obigen Fallbeispielen angeführten Industrialisierungsprojekte folgt einem bestimmten Muster. Gravierende Fehler in der Planungsphase verurteilten die meisten Projekte von vornherein zum Scheitern. In allen Fällen waren die Rentabilitätsprognosen zu günstig. Für das Zelluloseprojekt *Cellucam* wurde etwa eine Rentabilitätsrechnung erstellt, der der höchste je gezahlte Zellstoffpreis zugrunde gelegt wurde.⁶⁸ Auch die Einschätzung der Absatzentwicklung der meisten Projekte muß als weit überzogen angesehen werden. Die meisten vor allem von der VÖEST-Alpine errichteten Industrieanlagen verfügen über enorme Produktionskapazitäten, die weit über die Befriedigung der Inlandsnachfrage hinausreichen. Besonders bei Stahl- und Hüttenwerken ist jedoch die Exportproduktion aufgrund der seit den späten siebziger Jahren virulenten Stahlkrise mehr als fragwürdig. Als besonders krasses Beispiel kann hier der libysche Stahlgigant *Misurata* gelten.

Bei der Planung der Projekte wurden auch die schwierigen infrastrukturellen Bedingungen und das tropische Klima Afrikas vernachlässigt. Technisch kompliziert, wartungsintensiv und abhängig von kontinuierlichen Inputs waren diese für westliche Standards konzipierten Fertigungslinien extrem anfällig für Pannen aller Art. Das Ausbleiben von Vorprodukten, bedingt durch Devisenmangel, Stromausfälle, miserable Verkehrsverbindungen usw., führte immer wieder zu Produktionsverzögerungen oder gar Produktionsstillegungen. Meist mußten die leitenden technischen und kaufmännischen Positionen mit Ausländern besetzt werden, da nicht ausreichend einheimisches Fachpersonal vorhanden war. Die Abhängigkeit vom Ausland wurde durch diese Großprojekte sogar verstärkt. Neben den katastrophalen wirtschaftlichen Auswirkungen dieser Großprojekte wurde damit auch ein wesentliches – politisches – Ziel, die Lösung aus ausländischer Bevormundung, verfehlt.

Abstracts

The paper is an attempt to examine the exports of industrial plants by Austrian enterprises to Africa between 1945 and 1993. The first part focuses on the historical development of the exports by quantitative standards and analyses the political and economic circumstances, that determined the differing temporal and regional patterns of export.

In the second part four case studies illustrate the conception and realisation of industrial plants by Austrian enterprises, and it is examined, if the Austrian enterprises were able to adjust to the specific requirements of industrialisation in Africa.

Im vorliegenden Artikel wird versucht, die Exporttätigkeit der österreichischen Industrieanlagenbauer in Afrika zwischen 1945 und 1993 möglichst umfassend darzustellen. Im ersten Teil werden die zeitliche Entwicklung der Anlagenexporte quantitativ untersucht sowie die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen, die die räumlich und zeitlich stark differierenden Exportmuster bedingten, analysiert.

Schließlich wird anhand von vier Fallbeispielen die Planung und Realisierung von Industrieanlagen durch österreichische Anlagenbauer illustriert und überprüft, inwieweit die österreichischen Unternehmen bereit waren, den spezifischen entwicklungspolitischen Anforderungen des Industrieanlagenbaus in Afrika gerecht zu werden.

⁶⁷ Pohl/Rüthemann/Steiner 1986, S. 118.

⁶⁸ Pohl/Rüthemann/Steiner 1986, S. 122.

Anhang

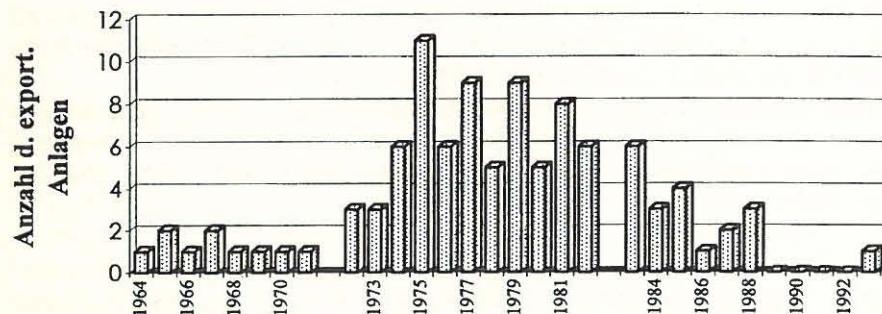


Abb. 1: Entwicklung des Anlagenexportes 1964 – 1993

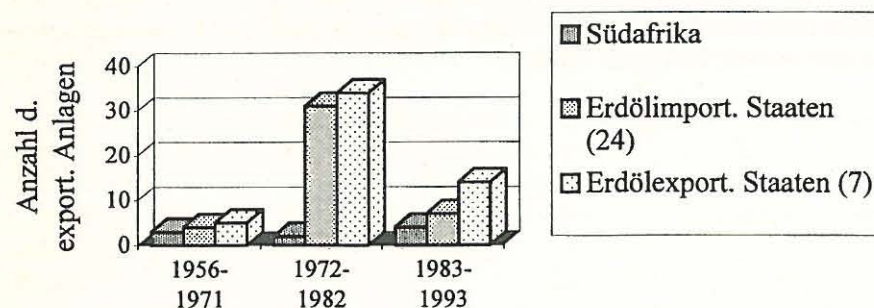


Abb. 2: Anlagenexporte nach Ländergruppen

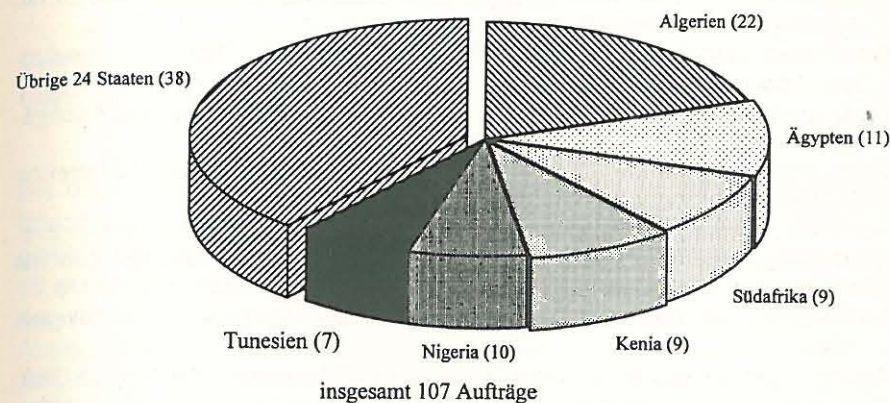


Abb. 3: Die wichtigsten Exportziele

Literatur

- Austen, Ralph A.: African Economic History. Internal Development and External Dependency. London 1987.
- Benesch, Norma: Besonderheiten im Bereich des Export-marketings für den nordafrikanischen Raum aus österreichischer Sicht. Diplomarbeit, Wirtschaftsuniversität Wien, Wien 1980.
- Deutsche Welthungerhilfe: Afrika in der Bedrängnis. Entwicklungskrise und Neugestaltung der Entwicklungspolitik. Berlin 1986.
- Fallah-Nodeh, Mehdi: Österreich und die OPEC-Staaten 1960 – 1990. Wien 1993.
- Fessler, Wilhelm: Österreichische Auslandstätigkeit im Anlagenbau. Wien 1980.
- Hesp, Paul: Manufacturing in Sub-Saharan Africa – Which Way out of Crisis. In: Journal für Entwicklungspolitik, Nr. 3 (1989), S. 3 – 8.
- Hrabal, Hans: Die Mißerfolge der Exportkaiser. In: Trend. Das Wirtschaftsmagazin Österreichs, Nr. 4 (1992), S. 144 – 150.
- Hörburger, Richard und Helmut Wildfellner: Kamerun. Entwicklungspolitische Projektstudie einer Linzer Studentengruppe. Linz 1986.
- Lang, Johann: Österreichs Außenhandel mit Algerien, Marokko und Tunesien von 1960 – 1980. Diplomarbeit, Wirtschaftsuniversität Wien, Wien 1982.
- Michler, Walter: Weißbuch Afrika. Bonn 1988.
- Neugebauer, Michael Thomas: Die österreichisch-afrikanischen Beziehungen seit 1955. Wien 1992.
- Obermayer, Irmgard: Die Großbauprojekte der Vereinigten Österreichischen Eisen- und Stahlwerke Aktiengesellschaft im In- und Ausland zwischen 1945 – 1972. Diplomarbeit, Hochschule für Welthandel Wien, Wien 1975.

- Osuji, Chidi Anthony: Bestandsaufnahme der gegenseitigen Beziehungen zwischen Österreich und Nigeria mit besonderer Berücksichtigung der Wirtschaft. Phil. Dissertation, Universität Wien, Wien 1983.
- Pohl, Walter, Guido Rütthemann und Hans Steiner: Österreich – Dritte Welt: Geschäfte mit der Entwicklung. Linz 1986.
- Sauer, Walter: Österreichs Beziehungen zu Zimbabwe. In: Journal für Entwicklungspolitik, Nr. 4 (1988), S. 27 – 54.
- Sauer, Walter und Theresia Zeschin (Hrsg.): Die Apartheid-Connection. Österreichs Bedeutung für Südafrika. Wien 1984.
- Schmölzer, Helmut: Erfahrungen des VÖEST-Alpine-Industrieanlagenbaus in Entwicklungsländern. In: Pausenberger, Ehrenfried (Hrsg.): Entwicklungsländer als Handlungsfeld internationaler Unternehmungen. Stuttgart 1982, S. 97 – 118.
- Weltbank: Toward Sustained Development in Sub Saharan Africa. Washington 1984.
- Weltbank: Sub Saharan Africa: From Crisis to Sustainable Growth. Washington 1989.
- Worm, Alfred: „Im Namen Allahs ...“. In: Profil. Das Nachrichtenmagazin Österreichs, Nr. 26 (1987), S. 35 – 38.

Bernhard Rogl, Hochgitztenstraße 1, A-5101 Bergheim

Journal für Entwicklungspolitik XII/2, 1996, S. 165 – 177

Bernd Vogel

Österreichische Stickereiexporte nach Nigeria¹

Die österreichische Stickereiindustrie konzentriert sich auf das westlichste Bundesland, Vorarlberg. Die Stickereiindustrie in Vorarlberg, die in Abhängigkeit von Schweizer Fabrikanten entstand, nahm seit dem Ende des 19. Jahrhunderts einen raschen Aufschwung. Zur Jahrhundertwende war sie der wichtigste Industriezweig Vorarlbergs. Die Stickereiindustrie unterliegt in Abhängigkeit von den Absatzmärkten großen Schwankungen. In den 70er Jahren mußte die Vorarlberger Stickereiindustrie Umsatzeinbußen auf den europäischen und asiatischen Märkten hinnehmen.² Neue Absatzmärkte wurden gesucht und in Westafrika gefunden.³

Die Aufbauphase der Exporte nach Nigeria

Auf der Suche nach neuen Absatzmärkten fuhren Mitarbeiter der großen Vorarlberger Stickereiunternehmen in alle Länder der Erde. In Westafrika entdeckte man einen neuen Hoffungsmarkt für Stickereierzeugnisse. Geliefert wurde zunächst nach Ghana und in den Senegal. Als erster Fabrikant fuhr 1962 auf Einladung des österreichischen Handelsdelegierten der Vorarlberger Geschäftsmann Kurt Nachbauer nach Ghana. Der Vertrieb der Stickereiwaren wurde von den großen Kaufhäusern in Accra organisiert. Nach Ghana und in den Senegal wurden von den Vorarlberger Fabrikanten Bänder, Blusenfronten, Bordüren und Allover exportiert. Die Stickereien wurden zum Verzieren der aus anderen Materialien gefertigten Gewänder verwendet. Bis heute werden geringe Mengen an Stickereien nach Ghana und in den Senegal verkauft. Die bestehenden Kontakte nach Westafrika führten zu einem Abtesten der Marktsituation für Stickereien in anderen Staaten der Region.

Mitte der 60er Jahre stellten Vorarlberger Stickereiunternehmer, mit Unterstützung des aus Vorarlberg stammenden österreichischen Handelsdelegierten Hundertpfund, ihre Musterkollektionen auf dem Textilmarkt

¹ Der Inhalt dieses Artikels beruht teilweise auf Interviews. Auf Wunsch der Interviewpartner werden sie nicht namentlich genannt.

² Vgl. Vetter 1986, S. 112f.

³ Für ausführliche Informationen über die Vorarlberger Stickereiindustrie vgl.: Brüstle 1965, Nägele 1949, Winsauer 1965 und Vetter 1986.