

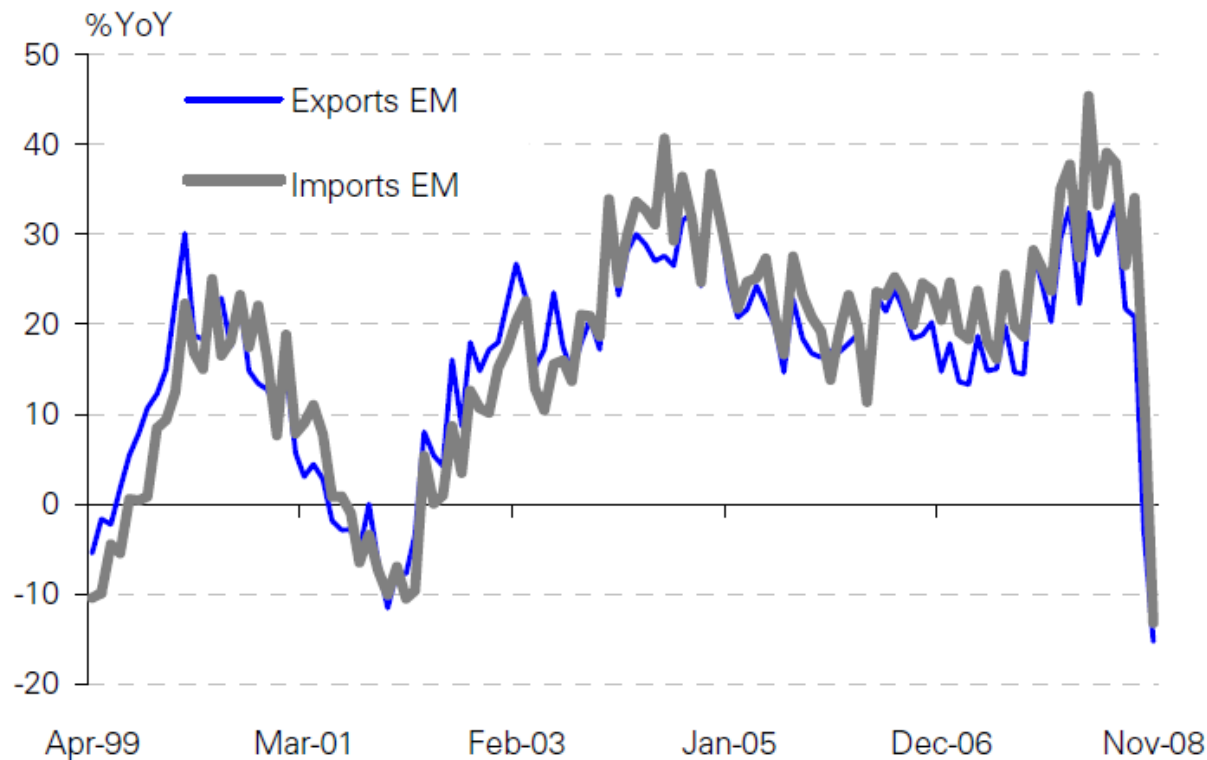
„Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf die Emerging Markets“

Dr. Lydia Kranner
RZB Wien

04. März 2009
Fachtagung – Investieren in Entwicklung – iW+E

EM: KEINE ABKOPPLUNG MÖGLICH

Exporte brechen ein



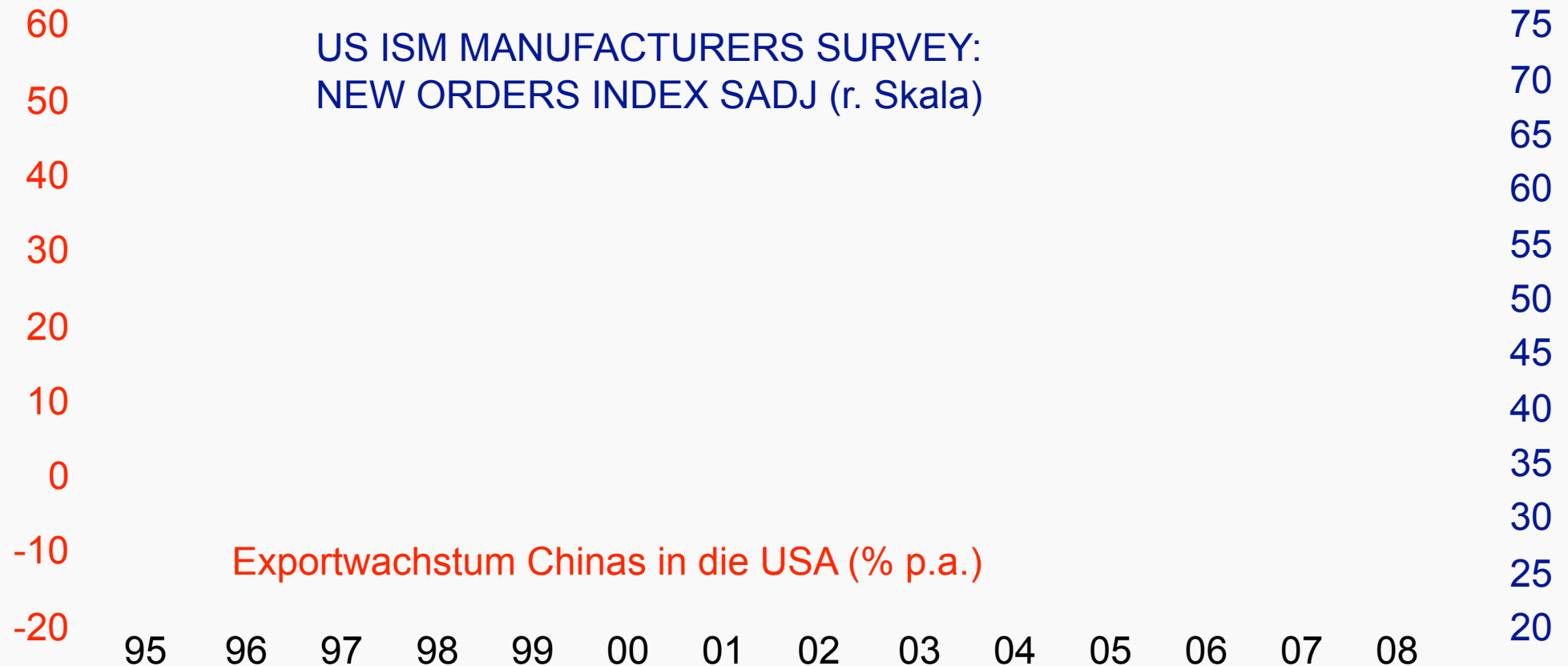
Quelle: IMF

EM: CHINA

exportabhängiges Wachstumsmodell

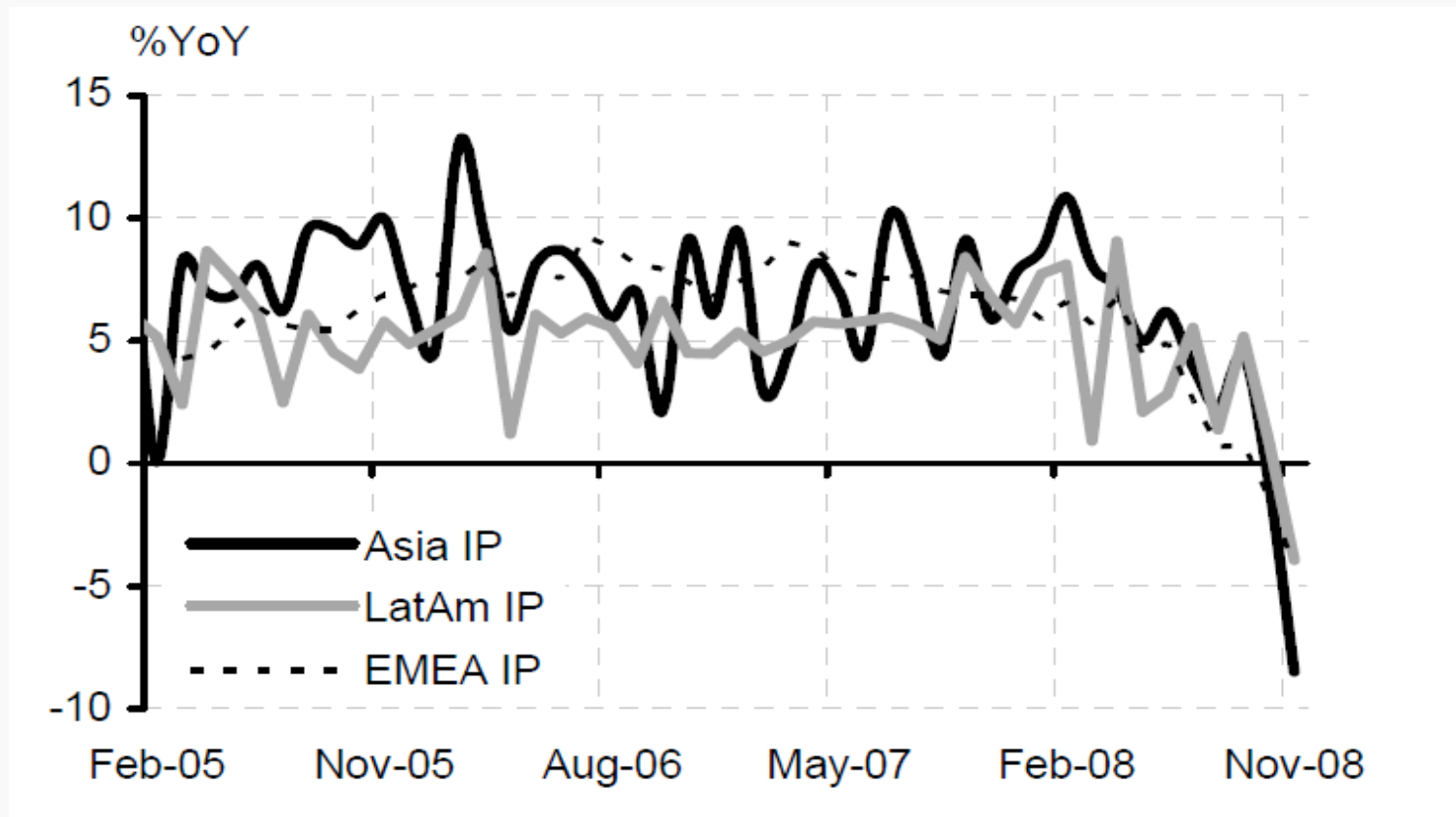


China Exportwachstum und US ISM New Order Index



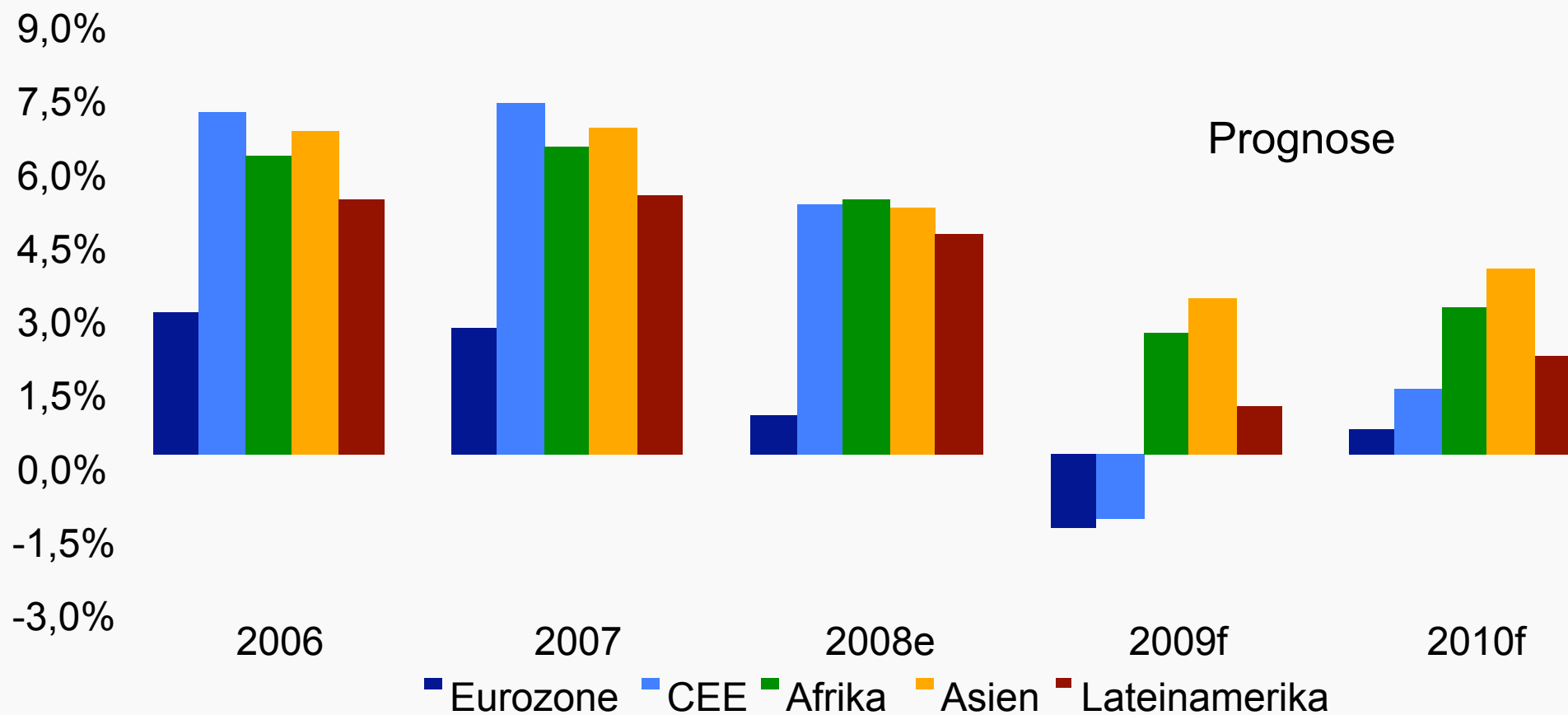
Quelle: Thomson Financial Datastream

EM: INDUSTRIEPRODUKTION kollabiert



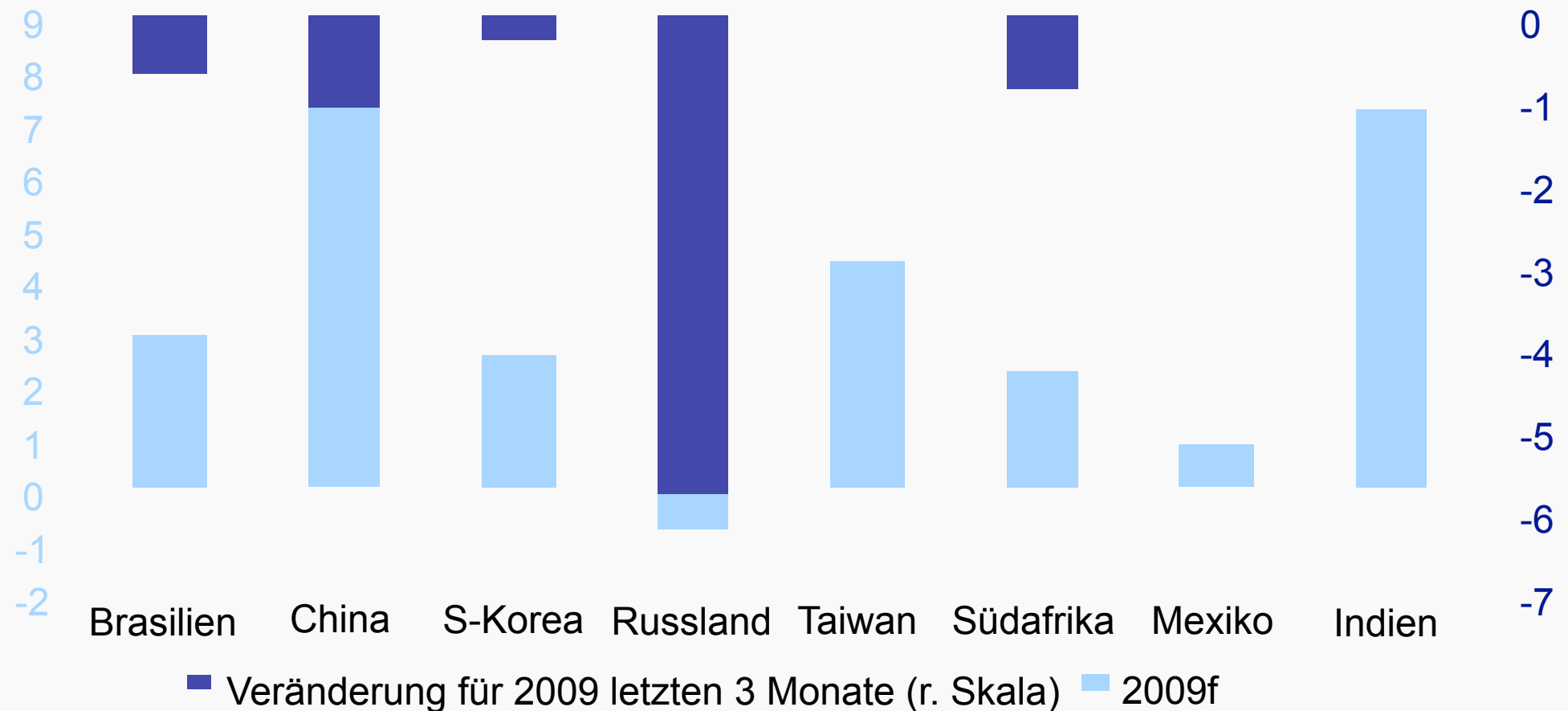
Quelle: IMF

EM: WACHSTUM IN ASIEN noch höher



Quelle: IMF, Raiffeisen Research

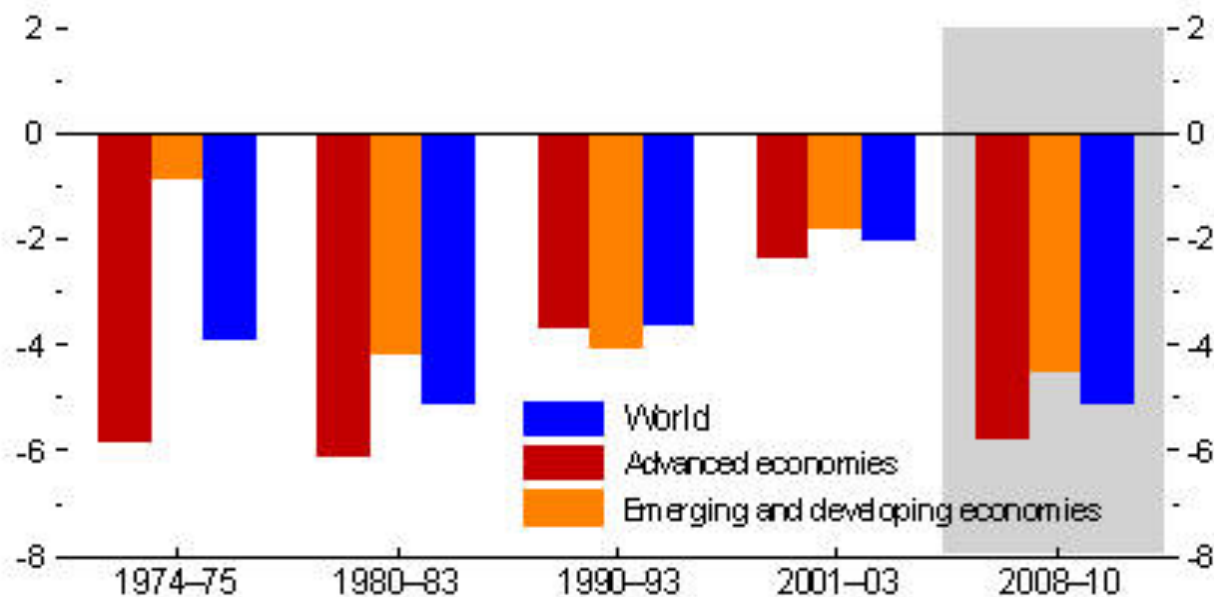
EM: DEUTLICHE BIP REVISIONEN



Quelle: Consensus Forecasts, Raiffeisen Research

EM: Kumulierte Wachstumsverluste relativ zum Potenzialwachstum

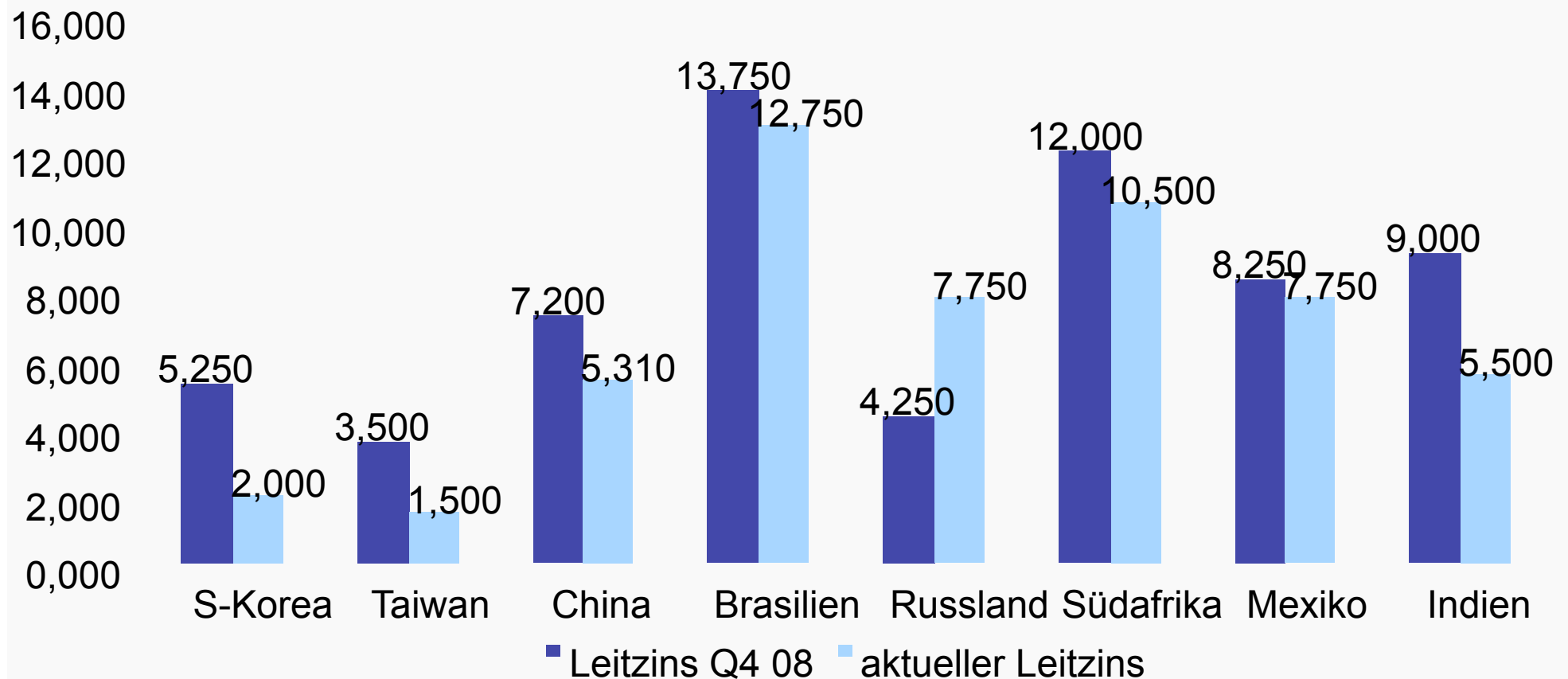
Figure 3. Cumulative Output Loss Relative to Potential during Global Downturns
(Percent)



Source: IMF staff estimates.

Quelle: IMF

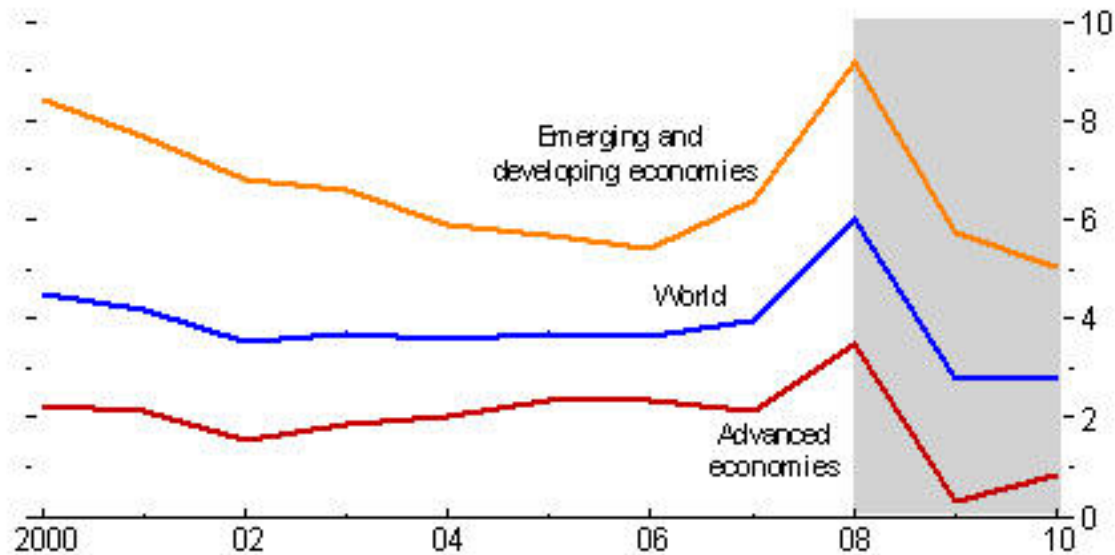
EM: ZINSEN MIT VERZÖGERUNG im Abwärtstrend



Quelle: Thomson Financial, Raiffeisen Research

EM: GERINGERE INFLATION versus Deflation

Figure 5. CPI Inflation
(Percent)

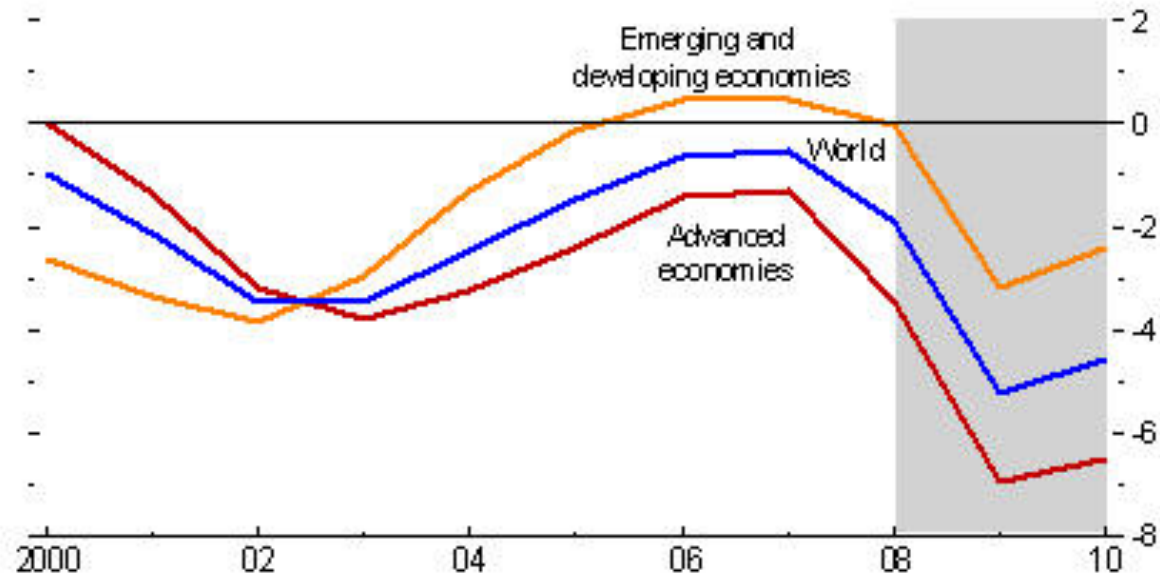


Source: IMF staff estimates.

Quelle: IMF

EM: FISKALE UNGLEICHGEWICHTE steigen massiv

Figure 6. General Government Fiscal Balances
(Percent of GDP)



Source: IMF staff estimates.

Quelle: IMF

EM: EXTERNE FINANZIERUNG



| in Mrd. USD | 2006 | 2007 | 2008e | 2009f |
|--------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| Current account | 383,9 | 434 | 387,4 | 322,8 |
| External financing, net | | | | |
| Private flows, net | 564,9 | 928,6 | 465,8 | 166,3 |
| <i>Equity investment, net</i> | 22,3 | 296,1 | 174,1 | 194,8 |
| <i>Direct investment, net</i> | 170,9 | 304,1 | 263,4 | 197,5 |
| <i>Portfolio investment</i> | 51,5 | -8 | -89,3 | -2,7 |
| Private Creditors, net | 342,6 | 632,4 | 291,7 | -29,5 |
| <i>Commercial banks, net</i> | 211,9 | 410,3 | 166,6 | -60,6 |
| <i>Nonbanks, net</i> | 130,7 | 222,2 | 125,1 | 31,1 |
| Official flows, net | -57,5 | 11,4 | 41 | 29,4 |
| Resident lending/other, net | 336,5 | -425,3 | 449,8 | -271,6 |
| Reserves (. = increase) | -554,8 | -948,7 | -444,3 | -245,9 |

Quelle : IIF

EM: VERLETZLICHKEITSGRAD unterschiedlich ausgeprägt

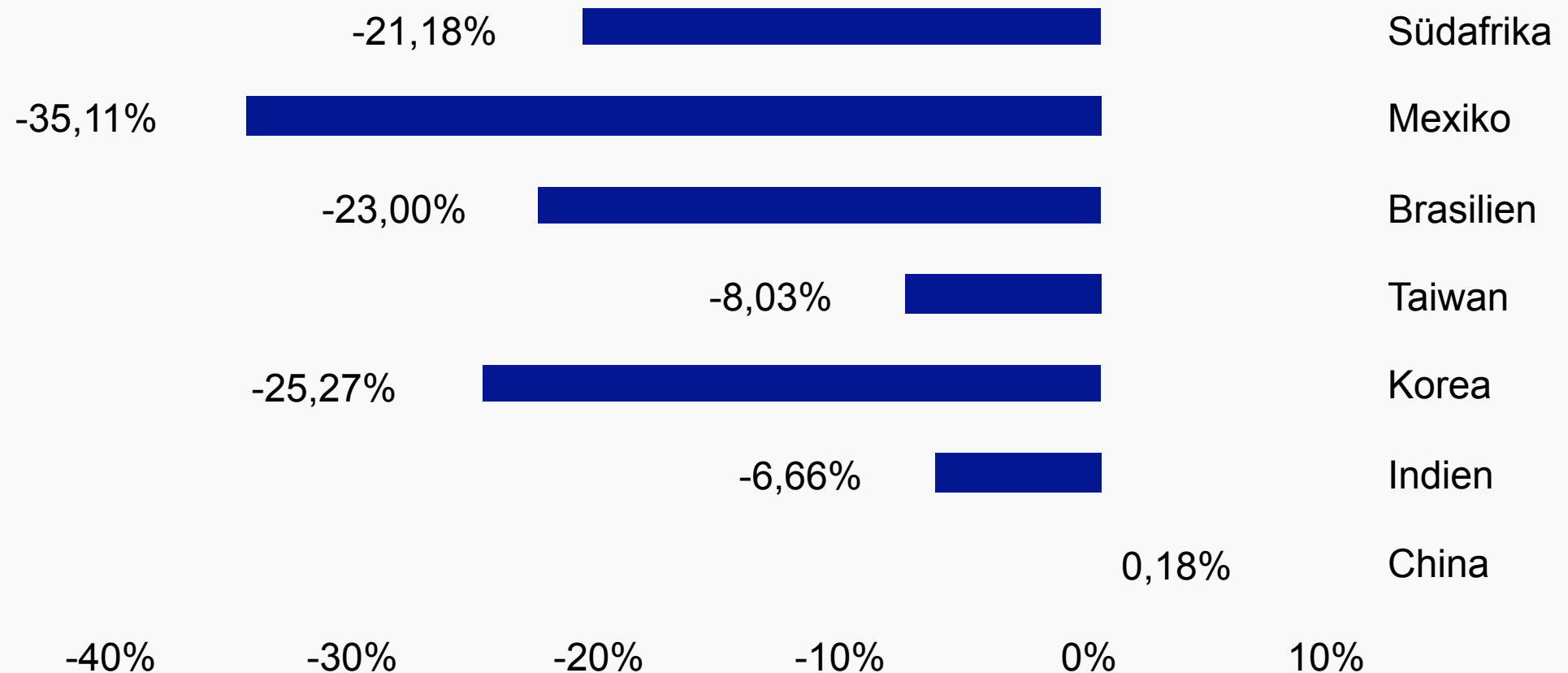


Vulnerability indicators: International claims of BIS Reporting Banks vis a vis Emerging Markets

| | 1990-1996 | 1997-2001 | 2002-2007 | 2006 | 2007 |
|----------------|-----------|-----------|-----------|------|------|
| Asia | 44 | 28 | 17 | 18 | 20 |
| Central Europe | 14 | 16 | 26 | 30 | 32 |
| Czech Republic | 13 | 19 | 21 | 26 | 25 |
| Hungary | 25 | 33 | 48 | 62 | 65 |
| Poland | 11 | 11 | 20 | 21 | 24 |
| Latin America | 14 | 14 | 10 | 9 | 9 |
| South Africa | 11 | 15 | 11 | 11 | 12 |
| Turkey | 8 | 15 | 15 | 18 | 18 |

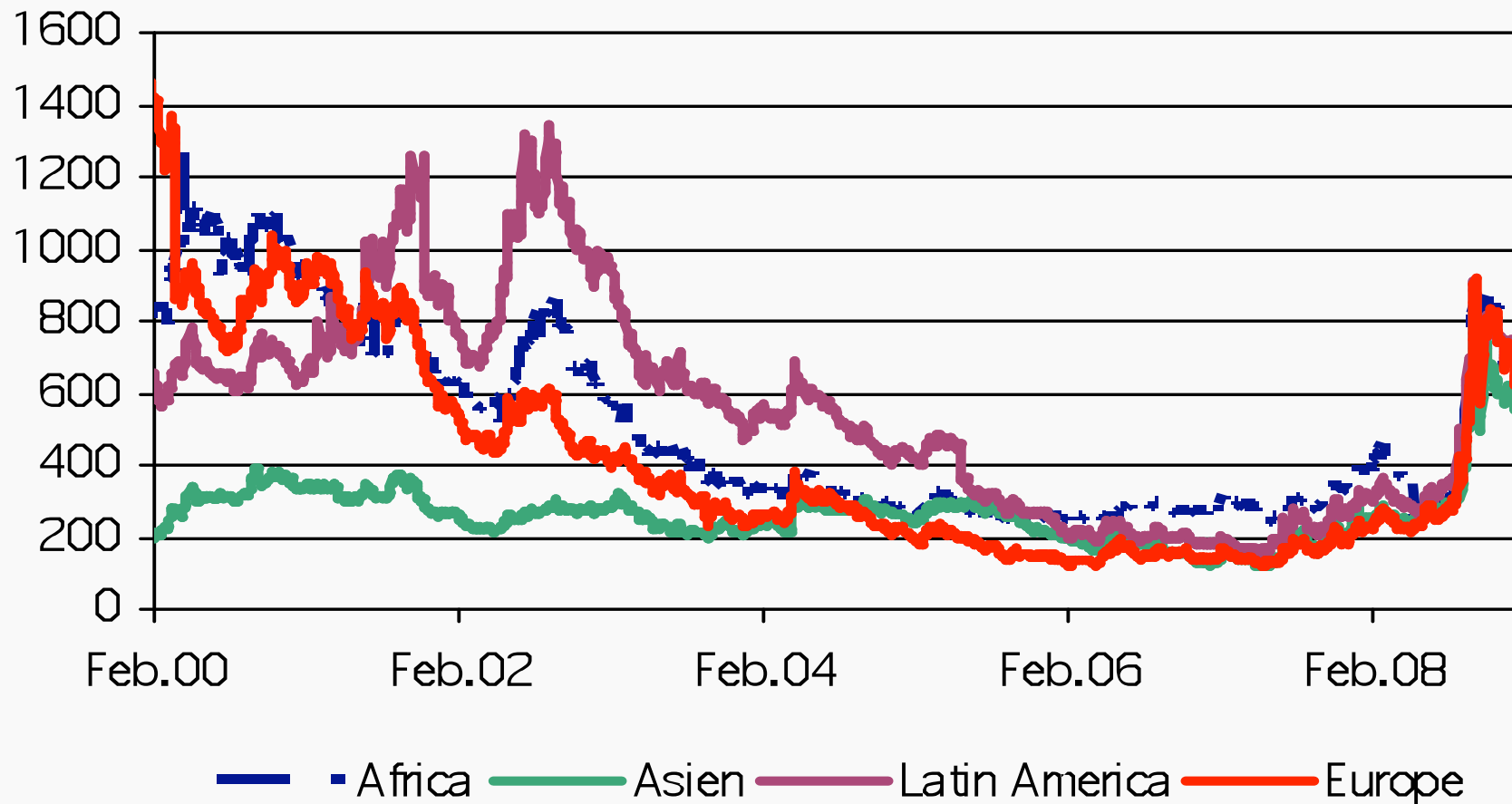
Quelle : BIS

EM: WÄHRUNGEN zeigen massive Verwerfungen



Quelle: Thomson Financial, Raiffeisen Research, Auf bzw. Abwertung zum USD seit Intensivierung der Krise in Q4 2008

EM: RISIKOPRÄMIEN steigen massiv



Quelle: Thomson Financial, Raiffeisen RESEARCH

Disclaimer



Die Inhalte dieser Präsentation dienen ausschließlich zu Informationszwecken. Die in dieser Präsentation enthaltenen Angaben, Analysen und Prognosen basieren auf dem Wissensstand und der Markteinschätzung zum Zeitpunkt der Erstellung. Trotz sorgfältiger Recherche kann Raiffeisen RESEARCH daher keinerlei Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Genauigkeit der in der Präsentation enthaltenen Informationen und/oder für das Eintreten der gestellten Prognosen übernehmen. Die in dieser Präsentation gegebenen Informationen stellen weder ein Angebot zum Kauf oder Verkauf noch generell eine Anlageempfehlung dar.

Im Wesentlichen wurden folgende Quellen verwendet: Thomson Financial Datastream, Reuters, Factiva, Bloomberg, Value Line, Hoppenstedt, Hoovers Handbook.

Die Vervielfältigung, Weiterleitung und Verteilung der Präsentation bzw. von Auszügen daraus ist nur mit Zustimmung von Raiffeisen RESEARCH gestattet.

Einen ausführlichen Disclaimer sowie die Offenlegung gemäß § 48f Börsegesetz finden Sie unter <http://www.raiffeisenresearch.at> -> "Disclaimer".

Raiffeisen RESEARCH GmbH
Am Stadtpark 9
1030 Wien



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für auswärtige Angelegenheiten EDA
Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit DEZA

Fachtagung "Investieren in Entwicklung" – Wien 4. März 200

Krisen 2008 - Herausforderungen für die Entwicklungs- zusammenarbeit

Bernhard Wenger
DEZA - Analyse und Politik

ich vertrete meine persönlichen Ansichten

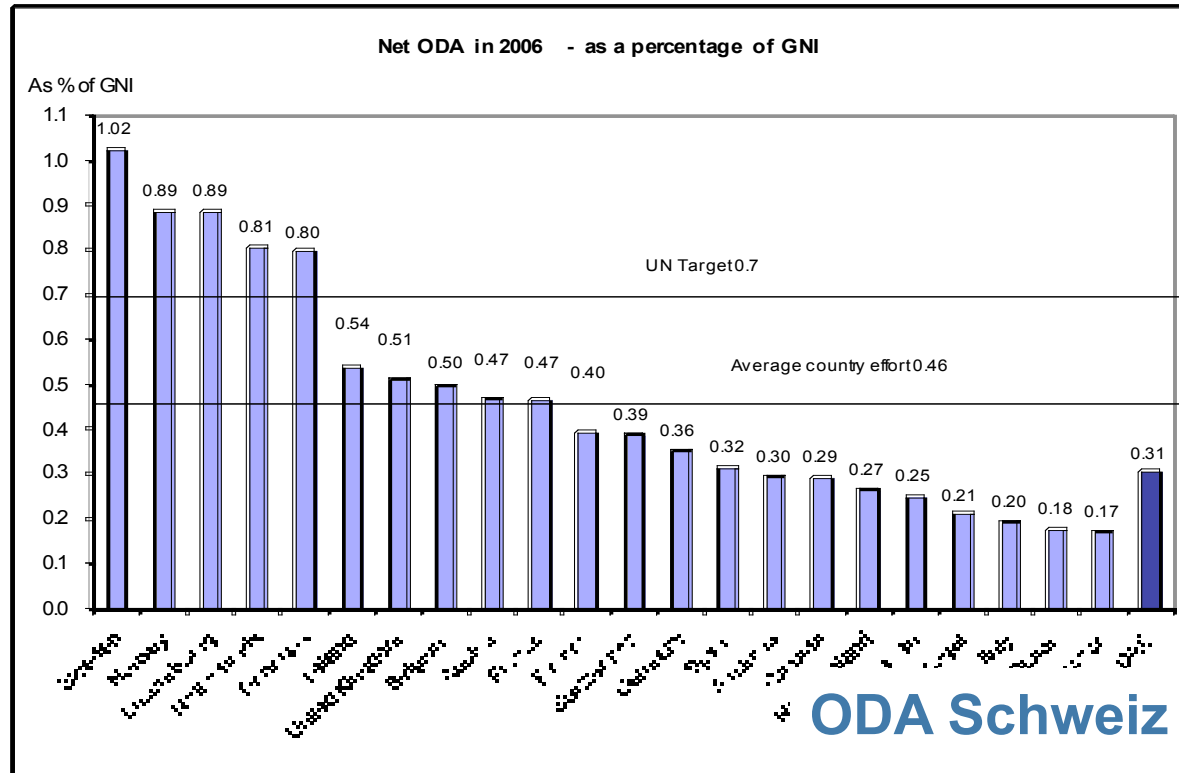


Meine Präsentation



1. Schweiz = Donor im Mittelfeld
2. Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf ärmste Länder
3. Antworten der internationalen Entwicklungszusammenarbeit
4. Antworten der CH EZA

ODA Schweiz – OECD-DAC Länder



ODA Schweiz

Platz

| | | |
|-------------|---------------|----|
| 2003: 0.37% | 1'748 Mio CHF | 9 |
| 2004: 0.40% | 1'921 Mio | 9 |
| 2005: 0.44% | 2'207 Mio | 11 |
| 2006: 0.39% | 2'063 Mio | 12 |
| 2007: 0.37% | 2'020 Mio | 15 |

Auswirkungen der Krisen auf Entwicklungsländer

Ernährungskrise 100 -150 Mio. Menschen zusätzlich
vom Hunger bedroht

Energiekrise Energiearmut & Konkurrenz um die
Landnutzung

Klimakrise Wasserknappheit & Erschöpfung
natürlicher Ressourcen

Finanzkrise **Rezession Industrieländer**
verlangsamtes Wachstum in
Entwicklungsländern
200 – 300 Mio Arme zusätzlich

Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf Entwicklungsländer

| | |
|------------------------------|---|
| <i>Finanzierung</i> | sinkende FDI, steigende Risiko- prämien |
| <i>Rohstoffpreise</i> | steigende Leistungsbilanzdefizite, sinkende Nachfrage, Spekulation |
| <i>Wachstum</i> | stark gebremst (WB-Schätzung 2007: 7.9% - 2009: 4.5%) |
| <i>Remittances</i> | Starker Rückgang |
| <i>ODA</i> | 2005 Versprechen M+5, EU? |

Das Kohärenzproblem

Weltweit Stützungsprogramme für Finanz
und Wirtschaft Sept 08 - Febr.09
(11'324 Mia CHF) 100x mal höher
als jährliche weltweite ODA

Schweiz Stützungsprogramm für UBS im
Nov 08 (68 Mia CHF) doppelt so
hoch wie CH ODA seit Anfängen

⇒ **globale Regulierung & Versicherung vs.
Protektionismus & Marginalisierung?**

EZA – Ansätze vor den Krisen

Finanzierung Kapitalströme in Länder
„below investment grade“ lenken
ärmste – "fortgeschrittenere" Länder

Private - Public EZA als Hebel für Investitionen
Nestlé – Privatisierung des Wassers

Risiken Verwundbarkeit der Ärmsten mit
professionellem Risiko Manage-
ment reduzieren
Swiss-Re - Mikroversicherungen

Antworten nach den Krisen – z.B. Wasser

Elektrizität: *EW-Schliessungen in EU, BRA und US,*

High-Tech: *zu wenig sauberes Wasser für IT-Firmen in Asien*

Getränke: *Indien entzieht Coca-Cola/PepsiCo Lizenz*

Landwirtschaft: *70% des Wasserverbrauchs*

⇒ **Water foot print: Analyse der Risiken und Antwort in der Strategie**

⇒ **Integriertes Wassermanagement**

⇒ **Geschäftspotential: Knappheit**

Motivationen für EZA

Wir sind reich – als Philantropen helfen wir den Armen

Die Krise macht uns ärmer: Warum helfen wir den Armen?

- Wir haben die Krise unterschätzt, wollen aber jetzt etwas tun
- Wir tun etwas, damit die Armen bleiben, wo sie sind
- Wir müssen für unsere Fehler zahlen
- Wir müssen unsere Solidarität verstärken
- Wir sind überzeugt, dass ein antizyklisches Verhalten allen nützt

Antworten der internationalen EZA (1)

UNEP

New Green Deal
Oktober 2008

G20

Reform und Kapitalerhöhung BWI
Dez 2008, Kredite v.a für MIC's

*Grand Bargain, New Bretton Woods
2. April 2009*

Weltbank

Verletzlichkeits-Fonds für Afrika
0.7% der Finanz- & Wirtschafts-
impulsprogramme, Januar 2009

Antworten der internationalen EZA (2)

IBRD

Kreditvolumen auf 35 Mia US\$ verdreifacht

Frontloading IDA-15

Fast-Track Facility für LIC's

Regulierung

Krisenprävention

Financial Sector Assessment Program

Antworten der Schweizer EZA (1)

Finanzen Erhöhung ODA-Ziel 0.4% - > 0.5%
Dezember 2008

Strategie Armutsminderung – Menschliche
Sicherheit – Entwicklungsfördernde
Globalisierung

Entwicklung -> Nachhaltige
Entwicklung (Reziprozität)

Programme Zusatzbotschaft 09: Fokussierung auf
3 Themen Wasser / Ernährung / KMU
(aus total 15 Themen)

Antworten der Schweizer EZA (2)

Konflikte

Antwort in fragilen Situationen
erweitern: von **3D zu 3 C**

Diplomacy, Defense, Development

Coherence, Complementarity, Coordination

Trilaterale EZA

CH

BRICS

LDC

Warum EZA als Antwort auf Krisen?

Werte: Solidarität, Menschenrechte, gegenseitige Hilfe

Eigeninteressen: Prosperität

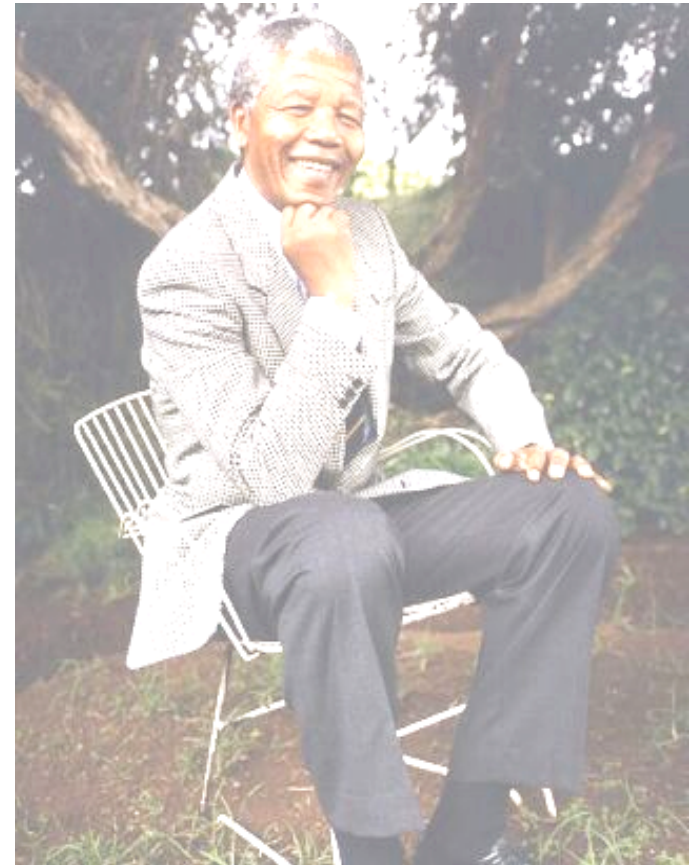
Zukunftssicherung:
Bearbeitung der Weltprobleme

Investition: Stärkung der eigenen Handlungsfähigkeit



Will the legacy of our generations be more than a series of broken promises?

Nelson Mandela, 2001



Danke für Ihre Aufmerksamkeit



FACHTAGUNG

INVESTIEREN IN ENTWICKLUNG

„Die andere Nachfrage nach Entwicklungszusammenarbeit“

Public Private Partnerships (PPP)

Kurt Janssen

Büro für die Zusammenarbeit mit der Wirtschaft

Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ), GmbH

4. März 2009 – Telekom Austria, Wien



Entwicklung von PPP



- Einzelansätze – Fazilität -
- Initiiert von Unternehmen
- Öffentlicher Beitrag überwiegend Finanzleistung

- Einzelansätze (Fazilität) und
- Integration in TZ Schwerpunkte
- Initiiert von beiden Seiten
- Öffentlicher Beitrag zunehmend als Finanz- und Beratungsleistung

- Integration in TZ Programme
- Strategische Allianzen
- Zunehmend von GTZ initiiert
- Öffentlicher Beitrag überwiegend als Beratungsleistung

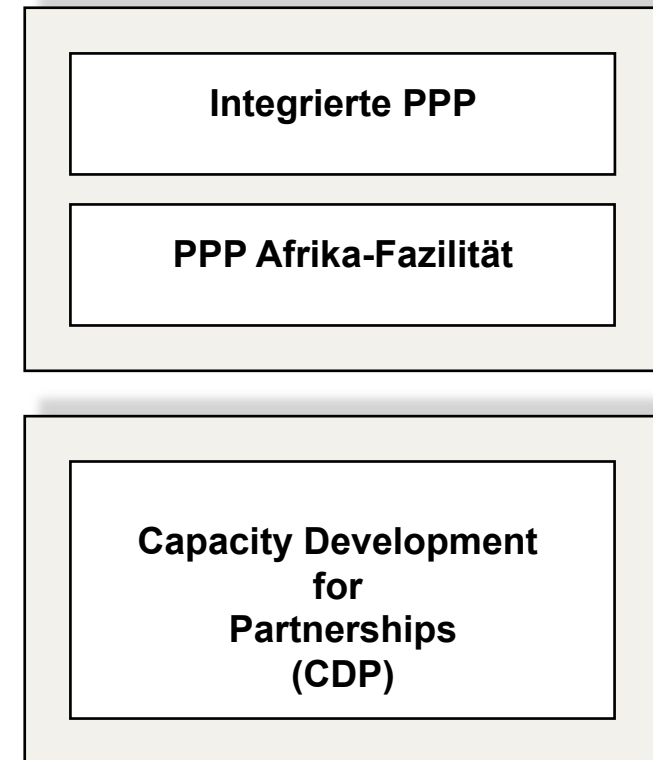


Überblick Neuausrichtung 2009

PPP-Programm des BMZ

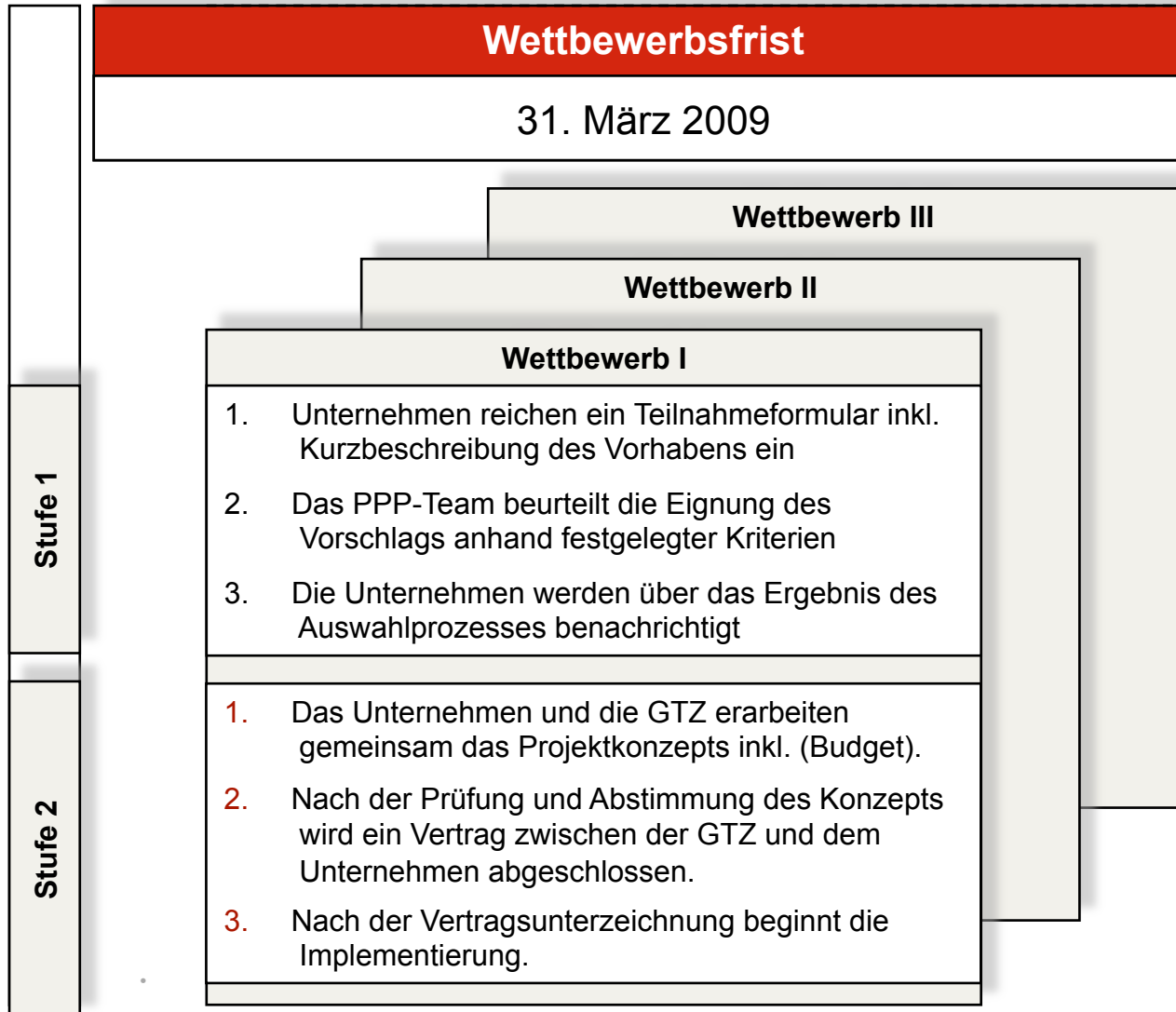


Bilaterale TZ





Ablauf der Ideenwettbewerbe



▪ Aktuelle Wettbewerbe siehe:

<http://www.gtz.de/de/leistungsangebote/2602.htm>



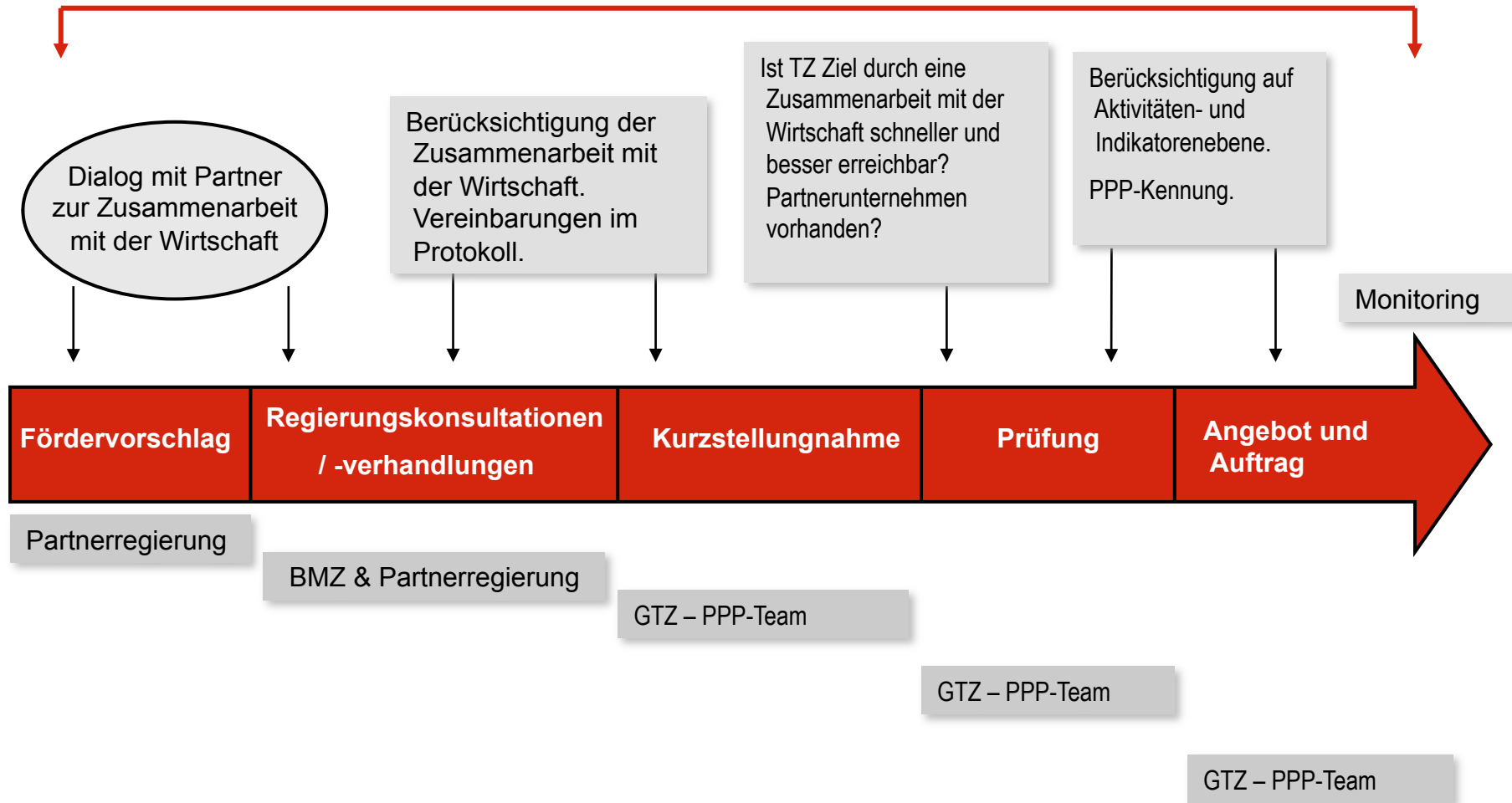
Strategische Allianzen: Kriterien*

| Quantitative Kriterien | Qualitative Kriterien |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Überregionale Ausrichtung ▪ Mehrere Partner (> 2) ▪ Budget < 750 T € (Kooperationsvertrag) | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Überdurchschnittliche Signifikanz und beispielgebender „Leuchtturmcharakter“ ▪ Einbindung von Akteuren der Meso- & Makroebene, überdurchschnittliche strukturbildende & nachhaltige Wirkungen ▪ Multistakeholder-Ansatz ▪ Hohe Breitenwirksamkeit & positive Wirkungen für große Teile der armen oder benachteiligten Bevölkerung ▪ Hoher Grad an Innovation ▪ Potenzial für Replizierbarkeit; dient als Best Practice ▪ Verknüpfung mit einem Schwerpunkt der bilateralen Technischen Zusammenarbeit in mindestens einem Partnerland |

* Mindestens sechs der hier aufgelisteten Kriterien und davon mindestens zwei quantitative Kriterien müssen erfüllt sein



Integrierte PPP (iPPP)





CAPACITY DEVELOPMENT FOR PARTNERSHIPS with the Private Sector

- Partnerorganisationen nehmen den öffentlichen Part bei der Zusammenarbeit mit der Wirtschaft selbst wahr.
- CDP hat Beratung & Training der Counterparts zum Inhalt.

| Beratung | Training * | Instrumente |
|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Akzeptanz schaffen • Vermarktung • Instrumentenentwicklung • Partnerschaftsskills • Managementkompetenzen • Fondmodelle • Vertragsmanagement • | <ul style="list-style-type: none"> • Bewusstsein schaffen für Partnerschaften • Partnerschaften verstehen • Partnerschaften entwickeln und begleiten • Partnerschaften managen • Professioneller Manager! <p>* - Die Trainings sind modular aufgebaut</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Capacity WORKS - GTZ Managementmodell für die Steuerung komplexer Vorhaben • SMP - GTZ Steuerungs- & Monitoringinstrument für Partnerschaften • OMNIS Datenbank • z.B. Fazilität & andere Fondmodelle • Vertragsformen |



Kontakt

Kurt Janssen

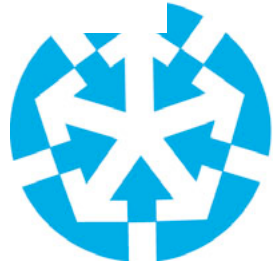
Büro für die Zusammenarbeit mit der Wirtschaft (PPP)

Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH

Tel: +49-6196-79 7377

Email: Kurt.Janssen@gtz.de

Internet: www.gtz.de/ppp



BDI

Rollenbild der europäischen Wirtschaft in Bezug auf Entwicklungszusammenarbeit (EZA)

Fachtagung „Investieren in Entwicklung“

Informationsbüro Wirtschaft und Entwicklung (iW+E)

Wien, 4. März 2009

Dr. Uwe Schmidt

Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), Berlin

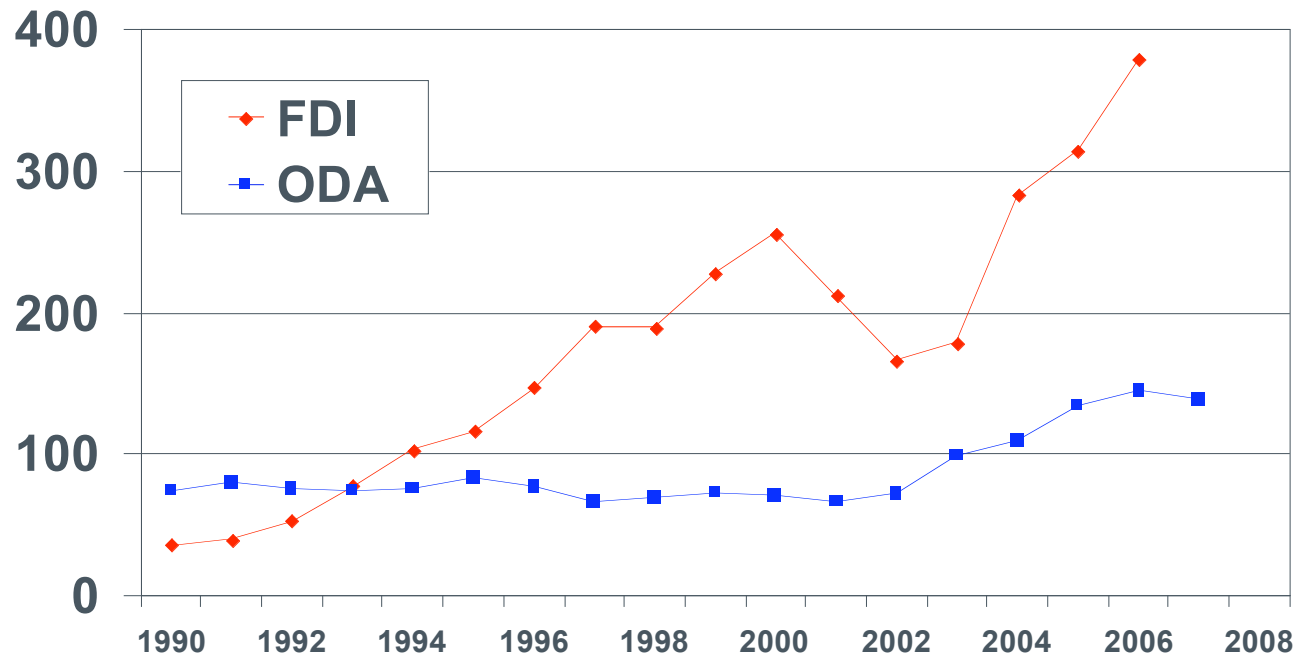
Rollenbild der europäischen Wirtschaft in Bezug auf EZA

Inhaltsverzeichnis

- Trends der Entwicklungsfinanzierung
- Unternehmen und Entwicklung
- EU-Entwicklungszusammenarbeit
- Kernforderung europäischer Unternehmen
- Fazit

Trends der Entwicklungsfinanzierung

FDI & ODA in Entwicklungsländern in Mrd. US\$
(inflows & commitments in current prices)



Quelle: UNCTAD World Investment Reports & OECD/DAC QWIDS (Query Wizard for International Development Statistics)

Unternehmen und Entwicklung

Ausländische Unternehmen tragen in vielfältiger Weise zur Erreichung von Entwicklungszielen bei:

- Handel und Investitionen in Partnerländern schaffen Arbeitsplätze und sichern Einkommen
- Sekundäreffekte bei lokalen Zuliefern und Dienstleistern
- Einbindung in globale Wertschöpfungsketten transferiert Know-how / Technologie und gibt damit zusätzliche Entwicklungsimpulse
- Steuerzahlende Unternehmen ermöglichen entwicklungsrelevante Investitionen in wirtschaftliche (und soziale) Infrastruktur
- Verbreitung von Sozial- und Umweltstandards (dabei auch: Zugang zu Aus- und Fortbildung, Gesundheitsleistungen etc.)

EU-Entwicklungszusammenarbeit

International prägende Rolle der EU:

- Europäische Kommission (EU KOM) und 27 Mitgliedstaaten sind international der mit Abstand größte Geber von öffentlicher Entwicklungshilfe (ODA)
- Beitrag 2007: US\$ 62 Mrd. (rd. 60 % der weltweiten ODA)
- ODA-Stufenplan: bis 2015 substantielle Steigerungen auf 0,7 % des gemeinschaftlichen Bruttonationaleinkommens.

Kernforderungen europäischer Unternehmen (Teil I)

Verlässliche Rahmenbedingungen schaffen:

- Makroökonomische Ungleichgewichte beseitigen
- Finanzsektor als „Rückgrat der Volkswirtschaft“ stärken
- Überregulierungen abbauen
- Verwaltungsprozesse beschleunigen
- Rechtssicherheit gewährleisten
- Geistige Eigentumsrechte schützen
- Korruption bekämpfen
- Investitions- und Handelshemmnisse grenzüberschreitend abbauen

➔ Unternehmerische Transaktionskosten senken ←

- für Planung, Finanzierung, Risikoabsicherung und Betrieb

Kernforderungen europäischer Unternehmen (Teil II)

Wirtschaft als gleichberechtigten Partner akzeptieren:

- Weiterentwicklung & Mittelausstattung bestehender PPP-Instrumente
- Innovative Formen der Kofinanzierung fördern
- Kooperationsinteressen bestehen v.a. im Bereich Infrastruktur:
 - Energieversorgung / -effizienz („Klimaschutz“)
 - Transport
 - Kommunikation
 - Gesundheit
 - Wasser/Abwasser
 - Abfallbehandlung

Kernforderungen europäischer Unternehmen (Teil III)

Fairer Zugang zu Aufträgen von EZ-Organisationen:

- Transparente & einheitliche Gestaltung & Anwendung von Vergaberegeln – auch in Partnerländern
- Beachtung qualitativer Aspekte bei Ausschreibungsverfahren
(Tauglichkeit der angebotenen technischen Lösung, Kosten über gesamten Lebenszyklus, betriebliche Verantwortung & Machbarkeit)
- Präqualifikationsverfahren zum Nachweis technischer Kompetenz und finanzieller Bonität

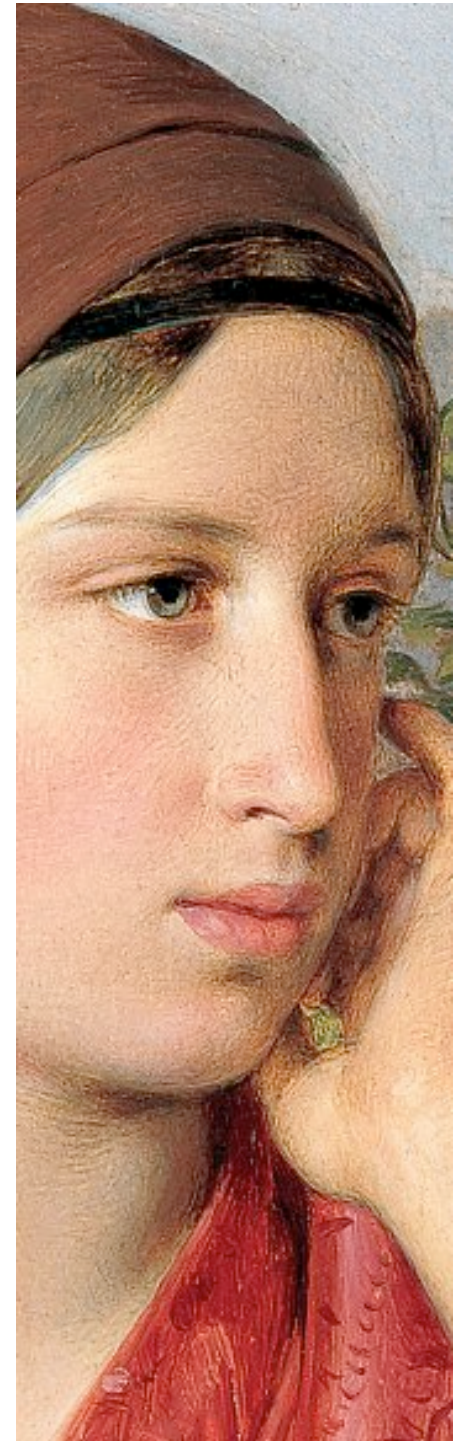




Venture Philanthropy for Development

Wolfgang Hafenmayer, Managing Partner LGT
Venture Philanthropy Foundation
Wien, 4th March 2009

LGT – The Bank of the Princely House of Liechtenstein.

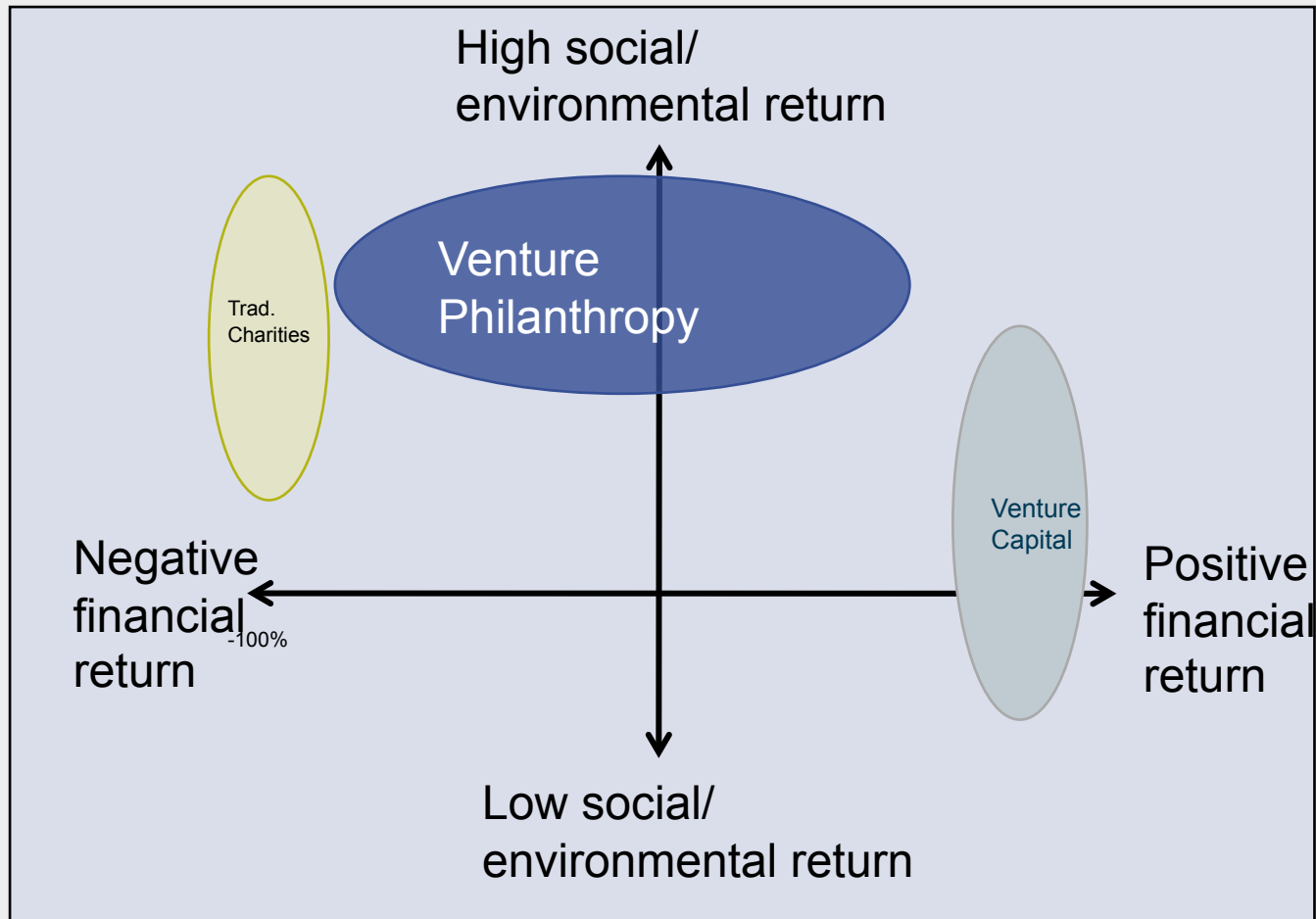


Venture Philanthropy - Definition



Venture Philanthropy is positioned between traditional charities and venture capital companies

Positioning of Venture Philanthropy





Definition Venture Philanthropy (VP)



Definition of Venture Philanthropy (VP)

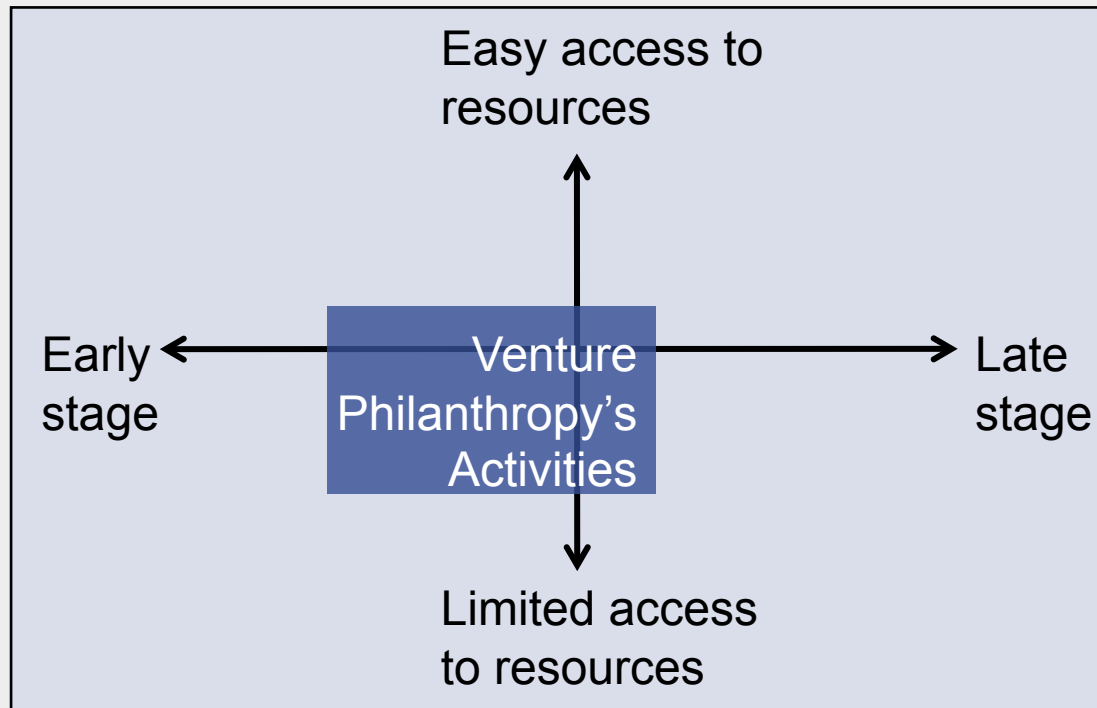
- Venture Philanthropy is an approach to philanthropic giving that applies venture capital principles, such as detailed due diligence, setting of clear investment objectives, tailored financing and performance measurements and hands-on support
- Venture philanthropists work in partnership with a wide range of organizations that have a clear social objective. These organizations may be social enterprises or socially driven commercial businesses, with the precise organizational form subject to country-specific legal and cultural norms
- As Venture Philanthropy spreads globally, specific practices may be adapted to local conditions, yet it maintains a set of widely accepted key characteristics

Source: EVPA

VP – Effective and efficient approach



Venture Philanthropy as effective and efficient approach of developing businesses in developing countries

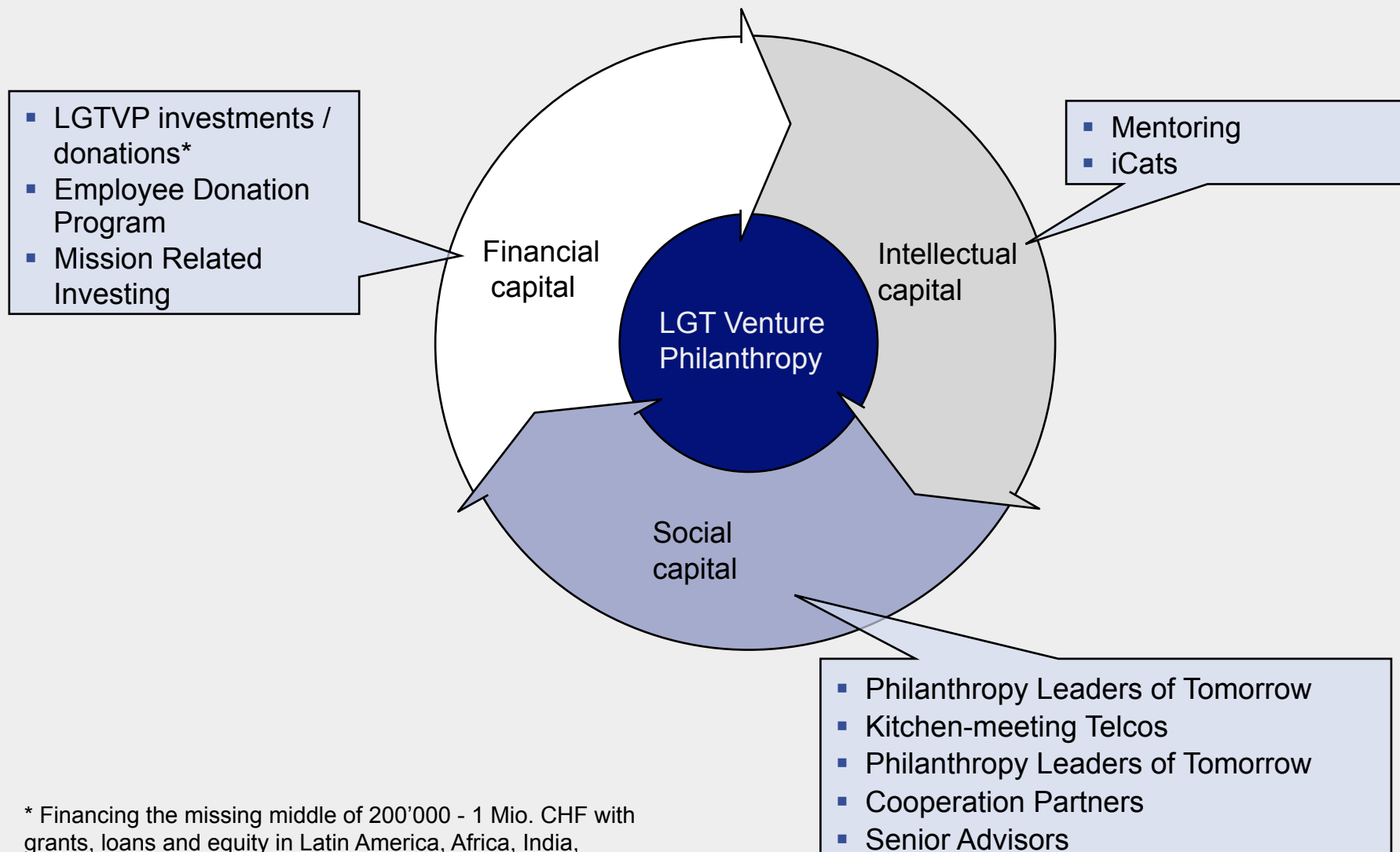


Venture Philanthropy

- Invests in/donates to companies which have difficulties to access existing financial markets
 - Invests/donates to optimise social and environmental impacts, not maximise financial impacts
 - Invests/donates without asking for collateral
- Invests/donates in growth stage companies, not only projects or established companies
- Provides access to management capabilities as well



LGT Venture Philanthropy increases quality of life of less advantaged people by offering financial, social and intellectual capital to philanthropic organizations



* Financing the missing middle of 200'000 - 1 Mio. CHF with grants, loans and equity in Latin America, Africa, India, South East Asia and China



LGT Venture Philanthropy looks for solutions in three overarching themes and five regions

Alleviation of Human Suffering



- The emphasis lies on alleviating human suffering
- Examples include organizations that seek to end child prostitution, strengthen gender equality, provide shelter and material assistance to orphans, those who suffer from HIV/Aids, the abandoned, etc.
- Organization in portfolio: mothers2mothers

Education



- The emphasis lies on education, learning and life-skills development
- Examples include organizations which offer primary, secondary and tertiary education and alternative education programmes, life-skills development, teacher training and social empowerment programmes.
- Organization in portfolio: Escuela Nueva Foundation

Creation of Sustainable Livelihoods

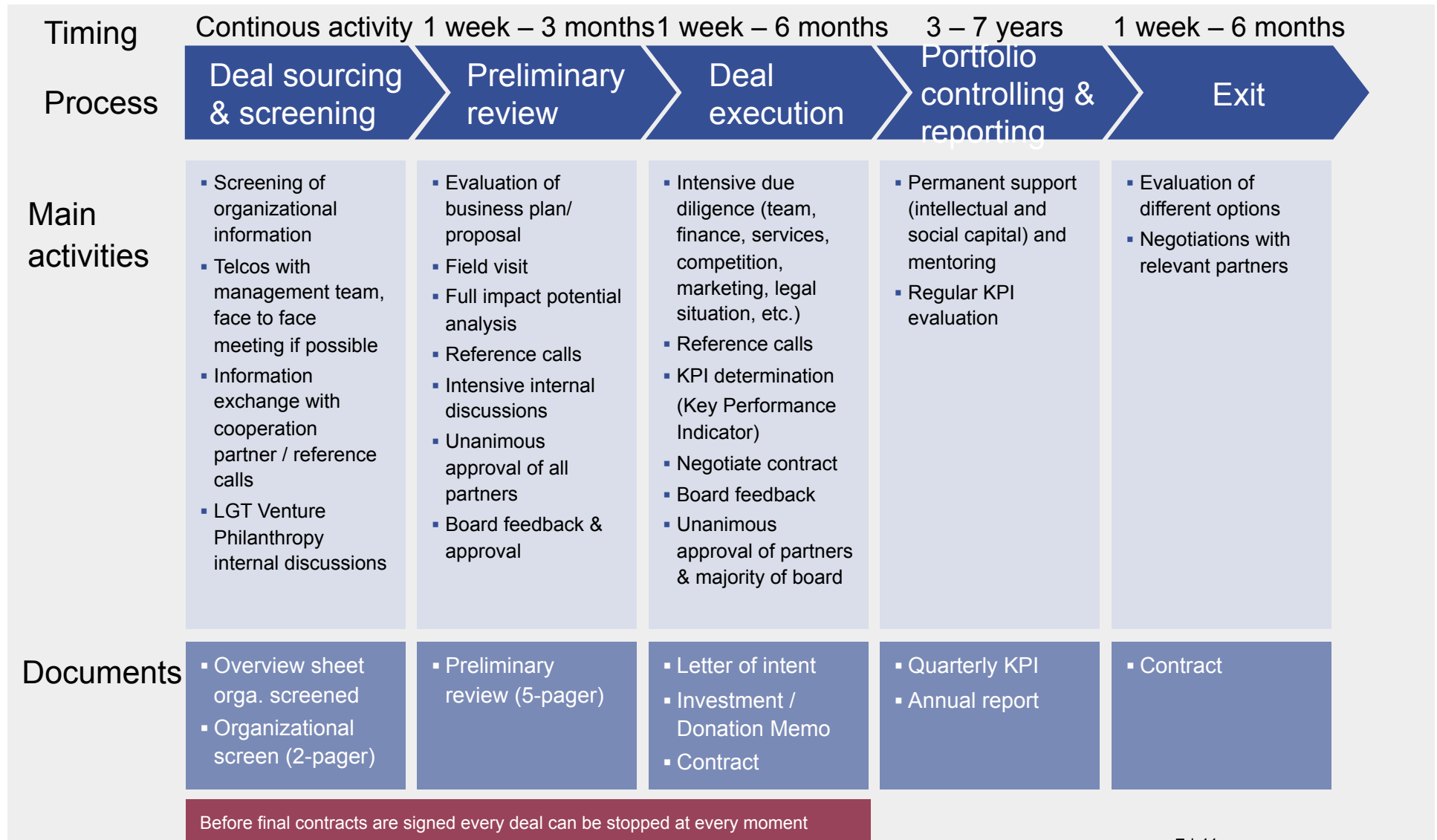


- The emphasis lies on offering opportunities for people to create sustainable livelihoods
- Examples include organizations which focus on sustainable agriculture, alternative and renewable energy, provision of clean water and energy efficiency.
- Organization in final stages of due diligence: Mann Deshi

- Within the three themes, LGT Venture Philanthropy aspires to focus on subcategories in order to build up deep expertise
- LGT Venture Philanthropy is looking for solutions within these three themes in Latin America, Africa, India, South East Asia and China



LGTVP’s investment process is similar to venture capital companies to reduce risks



Before final contracts are signed every deal can be stopped at every moment



LGT Venture Philanthropy adds a few philanthropy specific criteria to its due diligence process

Due Diligence Criteria

Vision Fit

1. Values
 - Match with LGT Venture Philanthropy values
2. Theme & region
 - Geographic scope
 - Match with LGT Venture Philanthropy overarching themes
3. Exclusion criteria
 - Political or religious activities/involvement
 - Controversial activities
 - Events & conferences
 - Generic sponsorship
 - Seed financing
4. Reputation of organization / risk
 - Track record
 - Controversies
 - Information availability and access
 - Co-operation and openness
5. Growth stage, funding range & approach
 - Venture Philanthropy approach
 - Funding needs & growth stage
 - Size and type of support

(Potential) Positive impact on sustainable quality of life

1. Organization and management quality
 - Brief history and overview of the organisation
 - Overview of key team members and their achievements
 - Senior departures in recent three years
 - Motivation and energy level; commitment
 - Financials
2. Effectiveness of solution
 - Positive beneficial impact
 - Sustainable solution to a tangible need
 - Importance of local culture & natural resources
 - Social or environmental impact
 - Market & competitors
3. Growth potential
 - Exit
 - Replicability / Scalability
4. Efficiency of implementation
 - Similar projects/precedents
 - Positive environmental and social impact
 - Capability of management
 - Implementation track record
 - Achieved output / cost



There is plenty of opportunities and needs for venture philanthropy in the developing world

Examples of LGTVP portfolio organizations and deals in due diligence

- SER: Equity investment in affordable healthcare in northern Argentina
- Mann Deshi Leasing and Finance Corporation: Equity investment in micro-finance and micro-insurance institution, which is combined with a rural business school outside of Mumbai, India
- Digital Divide Data: Fair trade IT outsourcing in Cambodia
- Waterhope: Access to clean water in slum areas of Manila
- Sunlabob: Renewable energies in Laos



Venture Philanthropy – Meaningful approach

Venture Philanthropy as meaningful alternative to development aid or profit maximization

Value based investing with venture philanthropy

- There is plenty of opportunities between -100% IRR and +30% IRR in the developing world
- Money is not the only driver for success
- To cope with different cultures international teams with local representatives are a „must have“

Contact

LGT Venture Philanthropy contact details



For more information please contact:

LGT Venture Philanthropy Foundation
Glärnischstr. 36
CH-8022 Zurich

Tel: +41 44 250 8281
Email: LGT.VP@lgt.com

Support

LGT Venture Philanthropy is funded through substantial contributions from each of the following LGT Group companies: LGT Bank in Liechtenstein Ltd., LGT Bank (Switzerland) Ltd., LGT Bank in Liechtenstein & Co. OHG, LGT Bank (Austria) AG, LGT Bank in Liechtenstein (Singapore) Limited, LGT Capital Management Ltd. and LGT Capital Partners Ltd.

WORKING PAPER
Innovative Private Sector
Development Instruments:
An African Perspective

Ruth Kiraka

4th March 2009, Vienna

Small and Medium Enterprises (SMEs)

- Formal (registered)
- Have between 10 and 100 employees
- Annual turnover: USD 65,000 – USD 1,300,00

Need for Innovation

- To fuel organisational growth
- Allows businesses to be sustainable
- Improves competitiveness of businesses

Result:

- Contribution to creation of economic and social value

Why focus on SMEs?

- Backbone of healthy economies
- Account for more than 40% of businesses in many countries.
- Contribute to over 40% of the GDP of many countries
- In East Africa these numbers are between 20% and 30%, as many small businesses have remained informal

Constraints facing SMEs

Macro-level:

- Bureaucratic legal and regulatory frameworks
- Poor physical infrastructure
- Multiplicity of taxes
- Corruption on the side of government

Meso level:

- Inability to transform resources into goods and services
- Inadequate support in terms of business training
- Unavailability of information on markets, suppliers and markets
- Limited access to finance – high costs of administering loans to SMEs
- Weak, fragmented, uncoordinated institutions that support SMEs.

Micro level:

- Unwillingness or inability to take up new technology
- Low literacy levels
- Lack of motivated attitudes to invest in the development of their enterprises
- Workers negative attitude and behaviour – unreliable
- Lack of organisational skills and inability to think strategically about their businesses

Constraint on Innovation

- SMEs do not get finance to support innovation – considered risky
- Innovations have not been tested

Implication for SMEs:

- SMEs continue to provide what is already in the market – not competitive
- Inability to grow and realise their potential owing to lack of support to venture into unexplored areas.

Implication for government and development agencies:

- Employment Creation and Economic and Social Development are undermined



Approaches for Investing in SME Innovations and Development



1. Technology Collaboration and Commercialization

- Collaboration between research institutions /universities and SMEs.
- The academic institutions innovate and use SMEs to commercialise their innovation
- **Example:** Africa Knowledge Transfer Partnership (African universities and the businesses)

Outcome:

- Key innovations beneficial to the private sector can be transferred and commercialised
- Academic and research institutions continue to be relevant to business and development
- Business competitiveness

2. Business Incubation

- Opportunity for entrepreneurs to nourish new businesses and technologies to transform and upgrade enterprises.
- Provide access to office space and facilities, skills development, networking, business counselling and developing business plans

Examples:

- *Kenya Kountry Business Incubator (KeKoBI)* – incubating 37 businesses
- *Bridgeworks Africa* – use botanicals to make herbal cosmetics, medicinal products, biopesticides and fertilisers. Identify a viable business idea and nurture it to fruition, including funding

Outcome:

- Benefit from innovations by young graduates, and other business ideas that would otherwise not be nurtured
- Give opportunities to young graduates to find work – self employment through starting their own ventures, or working in a corporate setting to implement their ideas.

3. Industry Clusters

- Geographical concentration of firms and institutions
- Specialisation in a particular field
- Well networked
- Promoting innovation.

Examples:

- *Kenya Coffee Cluster* – there have been challenges of poor knowledge transfer, underdevelopment of financial institutions, and weak linkages between the cluster actors, thus limited the intended benefits.
- *Nigeria Leather Cluster* – the challenges have included power outages, high administration costs for SMEs, lack of access to credit.

4. Building Indigenous Technology Capability

- There is significant indigenous know-how that can be utilised and developed to support communities in many African countries
- ***Example: Bridgeworks Africa*** together with *ICIPE* utilising indigenous knowledge to develop herbal medicinal products, microbial pest control products, and fertilizers.

5. Funding Research-Performing SME

- SME innovations need to be funded so that they can be tested and launched in the market

Examples:

- *Prosperity for Africa Award Program* – awarding up to USD100,000 to winning innovative ideas
- *FORTUNE Technology Prize* – up to USD 1million to institutions whose technology promotes prosperity and alleviates poverty

-
- *Diamond Bank Bright Ideas* – Nigeria's Diamond Bank giving awards to young entrepreneurs with innovative ideas – up to USD100,000 for each entrepreneur.

Outcomes:

- **Better run SME: the criteria against which they are judged for awards - culture of innovation, financial viability and sustainability, good leadership and corporate governance - means that SME will have these good management practices**
- **Great ideas are commercialised**

6. SME Support Centres

- Provide on-going business support to business creation and innovation
- Provide management, marketing, consulting, mentoring services, as well as assist SMEs to meet legal and regulatory requirements

Examples:

- *One-Stop-Shop (OSS)* – Kenya Investment Authority – to assist SMEs meet legal and regulatory requirements – business licenses, tax regime, ease of registration, VAT registration, etc, through single interface with agencies
- BDS – multiple services providers giving support to SMEs

Outcomes:

- Improved business environment
- Access to relevant services to support specific issues for SMEs

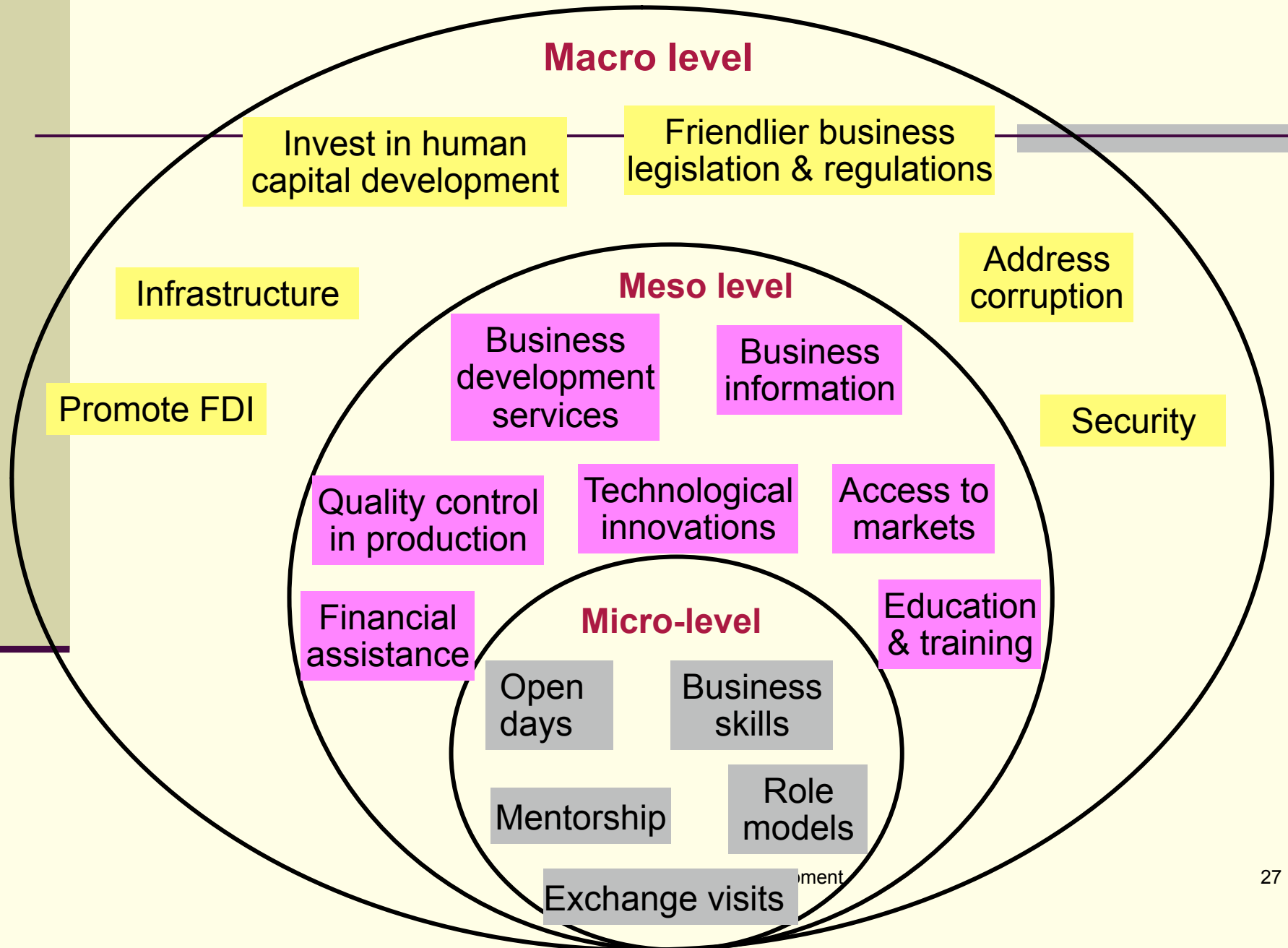
General outcomes

- Increased employment – in terms of quality and quantity
- Promotion of development of the national and local economy
- Testing new policies and regulations to ensure their continued relevance to the SME sector
- Economic development provides resources for infrastructure development and upgrade

Way forward

- Most of the investment initiatives presented are reasonably new
- Need for feasibility studies to assess their impact as well as of those before them
- The initiatives while good have not reached out to many SME. Need to scale up operations based on outcome of feasibility studies

Interventions for SME Development





CBI

Centre for the promotion of imports
from developing countries

Paving the way to Europe.

Mission

CBI contributes to the equitable economic development of selected developing countries by providing export marketing and management support to their SME exporters and Business Support Organisations with the purpose of increasing exports to Europe.



Finance

- Budget DC: 0,8 % GNP / € 4.7 billion
- PSD: 8 % DC budget / € 385 mln
- CBI: 0,5 % DC budget; 6,5 % of PSD budget / € 25 mln.



People

- 50 Staff
- 150 active external experts

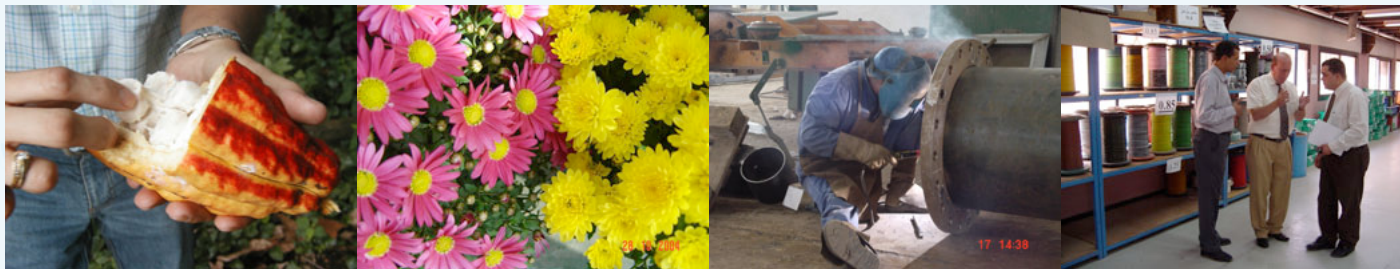
Target Groups

- (Potential) exporters in developing countries
- Business Support Organisations (BSO's)
- Importers

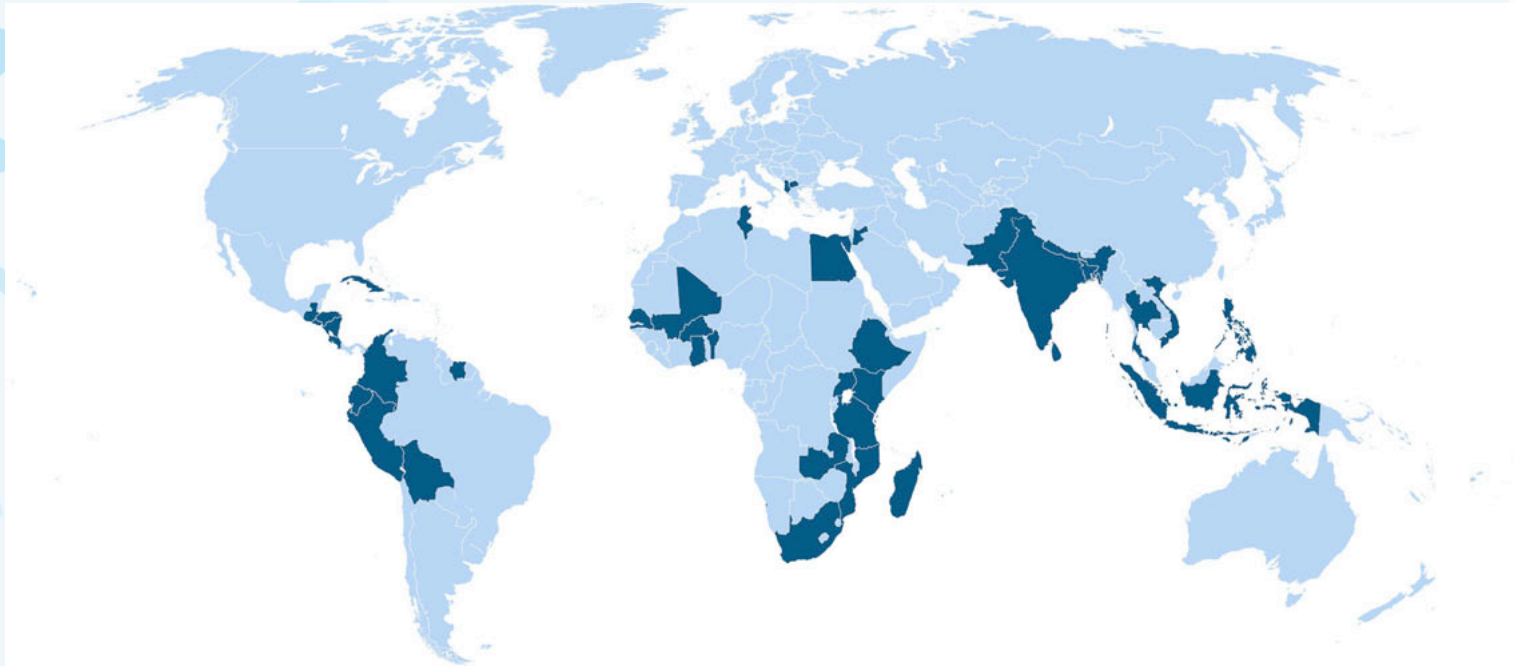


Market Sectors

- Agriculture, Fisheries, Forestry
- Consumer products
- Industrial products
- Services



Target countries



Products

- EU market information
- Training
- Export Coaching
- Institutional development



EU Market information

- 40 sectors/all EU countries/2500 doc
- Market surveys, export manuals, fashion forecasts, design guides, market access requirements
- Distribution: hardcopies / website / 650,000 reports in 2008

Training

- 1600 persons trained in 2008
- Aimed at improving knowledge/skills on export marketing/management to the EU.
- Various trainings on different subjects for exporters and BSOs.

Export coaching (ECP)

- Objective: realizing sustainable exports to the EU/EFTA markets
- Duration: 5-7 years
- Target group: exporters in selected developing countries

Outline of an ECP

| | |
|---|-----------------------------|
| I. Selection phase | • Acquisition |
| | • (pre-)Selection |
| II. Technical Assistance phase | • Technical support |
| | • Export marketing training |
| III. Market Entry phase | • Market entry |
| | • Consolidation |

Institutional development

- Strategic Planning for the European Markets
- Export marketing and management
- Market information system (MIS)
- Market Development