

WIRTSCHAFTSPOLITISCHER APPELL **zu einer umfassenden industriellen Kooperation von Europa und Afrika**

A Comprehensive Industrial Growth Initiative Promoted by a Multinational Public Risk Participation

- ❖ Aufbau von europäischen Industrieunternehmen in Afrika
- ❖ Zusätzliche Arbeitsplätze zur Minderung des Migrationsdrucks
- ❖ Erschließung neuer Wachstums- und Zukunftsmärkte für Europa
- ❖ Begrenzung einer überdominanten Position Chinas in Afrika

Management Summary

- A. Präambel: Warum es Zeit ist für eine wirklich entschlossene Afrikapolitik**
- B. Thesen zu einer Afrika-Politik auf Basis privatwirtschaftlicher Investitionen**
 - B1 Risikobewältigung als Grundlage einer industriellen Entwicklung Afrikas
 - B2 Die Ausgestaltung eines Partizipativen Risikoschirms
 - B3 Initiierung und Realisierung der Industrial Growth Initiative
- C. Anmerkungen**

Die 22 Thesen und ihre Themen

- 1) Die industrielle Entwicklung Afrikas als Schlüssel zu Wirtschaftswachstum und Wohlstand
- 2) Warum westliche Unternehmen Afrika derzeit überwiegend meiden
- 3) Lernen von der Strategie chinesischer Investitionen in Afrika
- 4) Das ‚wirtschaftliche Unternehmerrisiko‘ als Achillesferse der Investitionsbereitschaft
- 5) Ein partizipativer Risikoschirm als marktwirtschaftliche Alternative zur chinesischen Strategie der Unternehmensabsicherung
- 6) “Compact with Africa“ - Gutes Konzept mit einem Manko: Es fehlt der Risikoschirm
- 7) Die langjährig anhaltende Hebelwirkung des Risikofonds
- 8) Die Bemessung der Ausfallwahrscheinlichkeit W_A
- 9) Kriterien für Kompensationszahlungen aus dem Risikoschirm
- 10) Die politische Entscheidung über die finanzielle Ausstattung des Risikoschirms
- 11) Die zeitliche Steuerung des benötigten Fondsvolumens
- 12) Konzentration auf den innerafrikanischen Handel
- 13) Prüfung von Argumenten, die gegen einen Risikoschirm vorgebracht werden könnten
- 14) Attraktivität des Risikoschirms aus Sicht der Unternehmen und der öffentlichen Hand
- 15) Regelungen von Rechten und Pflichten
- 16) Die Pflichten der in Afrika angesiedelten Tochtergesellschaften europäischer Unternehmen
- 17) Wachstumseffekte und Wohlstandsmehrung
- 18) Die besondere Relevanz von kleinen und mittelgroßen Unternehmen
- 19) Die Anzahl der zu schaffenden Arbeitsplätze
- 20) Aufbau der Trägergemeinschaft und Beschleunigung der Initiative
- 21) Das Momentum eines “Go South“
- 22) Die Frage der politischen Handlungsbereitschaft

Management Summary

Europa hat aktuell sicher genug Probleme auf dem eigenen Kontinent. Was aber tragischerweise als langfristiges Manko hinzukommt, ist das Fehlen einer wirklich umfassenden, strategischen Afrika-Politik. Eine mangelnde Entschlossenheit kann jedoch für Europa mit dramatischen Konsequenzen verbunden sein:

- ❖ Die Bevölkerung Afrikas verdoppelt sich in den nächsten 30 Jahren auf über 2 Mrd. Menschen. Aufgrund unzureichender Erwerbsmöglichkeiten für jährlich etwa 20 Millionen zusätzliche junge Menschen führt dies zu einem besorgniserregenden Migrationsdruck.
- ❖ China investiert entsprechend seiner Afrika-Strategie seit ca. 2003 jährlich etwa 20 Mrd. Dollar in wichtige Einrichtungen Afrikas. China baut nicht nur Flughäfen, Seehäfen, Eisenbahnlinien, TV-Netze etc., sondern betreibt diese auch. China entwickelt Afrika und baut dort systematisch eine Position der Stärke auf.
- ❖ Mit preiswerten Produkten erobert China die afrikanischen Vertriebskanäle und die Märkte. Europa riskiert, den Zugang zu einem langfristig bedeutenden Markt von über 2 Mrd. Menschen einzubüßen.

In der europäischen Afrika-Politik besteht weitgehend Einigkeit, dass Unternehmen aus Europa verstärkt in Afrika investieren sollten. Hierzu gibt es seit vielen Jahren etliche Fördertöpfe, durch die unternehmerische Investments zwar ein Stück in Fahrt gekommen sind, jedoch bei weitem nicht im notwendigen und möglichem Umfang.

Die Zurückhaltung der europäischen Wirtschaft ist verständlich. Europäische Industrieunternehmen werden erst dann die Wachstumschancen in Afrika entschlossen nutzen wollen, wenn für sie das wirtschaftliche Investitionsrisiko tragbar wird. Mit anderen Worten, es wird ein europäischer Risikofonds gebraucht, der – zumindest während der ersten kritischen Jahre des Markteinstiegs – das Ausfallrisiko in einem fairen Umfang anteilig mitträgt. Außerdem kann ein europäischer Risikoschirm – der naturgemäß nur bei Ausfällen mit Auszahlungen belastet wird – im Verhältnis zum Einlagenvolumen ein Mehrfaches an Investitionen anregen und begleiten (Hebelwirkung).

Im Gegensatz zu etlichen „monetären Fördertöpfen“, die oft ein recht kompliziertes und langwieriges Antrags- und Berichtsverfahren erfordern, wäre die Aufnahme unter den Partizipativen Risikoschirm wesentlich einfacher zu erzielen [Vgl. Anmerkung 1]. Einzige wichtige Voraussetzung wäre (a) die Vorlage eines überzeugenden Geschäftskonzeptes und (b) die positive Prüfung des Konzeptes durch eine europäische Prüfinstanz sowie durch die Afrikanische Entwicklungsbank bzw. einer von ihr beauftragten Institution. Vorteile:

- Die Unterstützung für die Investition in Afrika würde genau an dem für Unternehmen neuralgischen Punkt ansetzen, nämlich am Investmentrisiko und nicht an der finanziellen Belastung.
- Der Aufwand für die Antragstellung entfällt weitgehend, da ein Geschäftskonzept im Regelfall ohnehin für die eigene Entscheidung sowie für die Abstimmung mit der Hausbank ausgearbeitet wird.

Die Wirkung einer Risikoübernahme kann am Beispiel der chinesischen Aktivitäten in Afrika studiert werden. Durch eine entschlossene Kooperation von Staat und Industrie werden beeindruckende Projekte realisiert, die mit herkömmlicher Entwicklungszusammenarbeit nicht zu bewältigen wären.

Analog können auch europäische Unternehmen unter dem Schutz einer staatlichen, partizipativen Risikobeteiligung in Afrika erfolgreich einen Prozess der Industrialisierung einleiten, dadurch den Migrationsdruck mindern und gleichzeitig sowohl für Afrika als auch für Europa langanhaltende, wirtschaftliche Wachstumsimpulse initiieren.

Präambel: Warum es Zeit ist für eine wirklich entschlossene Afrika-Politik

Reflexionsfragen

➤ **Migration: Afrika und seine rapide wachsende Bevölkerung**

Können in den nächsten 30 Jahren in Afrika genügend zusätzliche Erwerbsmöglichkeiten für die zu erwartende Verdopplung der Bevölkerung (zusätzlich ca. 1.100 Millionen Menschen) geschaffen werden? – Falls nein: Will Europa sich dann wirklich wegen der zu erwartenden Migrationswellen zur Festung abschotten und kann dies über etliche Jahrzehnte hinweg finanziert werden? Wird Europa seine Sozialstandards, seine freiheitlich-demokratischen Strukturen und seine kulturellen Eigenheiten erhalten können? Wird die EU als Gemeinschaft die damit verbundenen Spannungen überleben?

➤ **Wirtschaft: Afrika als Wachstums- und Chancenmarkt**

Werden europäische Unternehmen trotz bestehender Risiken die Chancen eines wachsenden afrikanischen Marktes nutzen? – Falls nein: Wie wird die europäische Wirtschaft es verkraften, dass ein übermächtiges China nach dem Infrastrukturaufbau quer durch Afrika seine Früchte ernten will und den riesigen afrikanischen Absatzmarkt dominieren wird? Wie wollen wir die Nachteile kompensieren, wenn in Afrika gewonnene, wichtige Ressourcen (seltene Erden, Kobalt, Coltan etc.) in den benötigten Mengen nur über China zu haben sind und dies, wenn überhaupt, dann zu einem verhältnismäßig hohen Preis?

Wie wollen wir mit einbrechenden Exporten umgehen, wenn afrikanische Staaten vermehrt chinesische Technik- und Netzstandards übernehmen, die zu europäischen Produkten und Systemen ggf. nicht kompatibel sind? Haben wir eine Antwort darauf, wenn im Zeitalter der 'Vernetzung aller Dinge und der künstlichen Intelligenz' mit Afrika und China mehr als die Hälfte der Erdbewohner sich technologisch an anderen Standards ausrichtet?

➤ **Politik: Afrika als geopolitischer Faktor**

Werden wir in Zukunft weiterhin in den USA einen zuverlässigen, politischen und militärischen Partner haben? – Falls nein: Wie werden wir damit umgehen, flankiert von einem riesigen eurasischen Russland, dem kriselnden arabischen Raum und einem eindeutig von China dominierten Afrika, immer weiter an politischer und wirtschaftlicher Bedeutung zu verlieren sowie an militärischer Verteidigungsfähigkeit einzubüßen?

Resultierende Herausforderungen und Ziele

- I. Minderung des Migrationsdrucks in Afrika durch entschlossene Industrieansiedlung
- II. Strategische Erschließung der afrikanischen Märkte durch vertiefte Wirtschaftskooperation
- III. Verhinderung einer geostrategischen Isolierung Europas zwischen den großen, globalen Machtblöcken durch enge, politische Zusammenarbeit mit Afrika

Die Bewältigung dieser Herausforderungen erfordert es, die Art und die Intensität unserer Afrikapolitik ohne Vorbehalte zu überprüfen und neu zu denken.

TEIL B: THESENPAPIER

B1: RISIKOBEWÄLTIGUNG ALS GRUNDLAGE EINER INDUSTRIELLEN ENTWICKLUNG AFRIKAS

1. Die industrielle Entwicklung Afrikas als Schlüssel zu Wirtschaftswachstum und Wohlstand

Ob Afrika für Europa ein problematischer Nachbarkontinent oder wichtiger Zukunftspartner sein wird, hängt vor allem davon ab, ob es für die wachsende Bevölkerung dort pro Jahr die in etwa benötigten 20 Millionen zusätzlichen Arbeitsplätze geben wird. Auf Basis industrieller Investitionen könnte bzw. kann Europa:

- die afrikanischen Wachstumsmärkte für zukünftigen, beidseitigen Handel zwischen Afrika und Europa erschließen, [1a]
- erheblich zum wirtschaftlichen Wachstum in Afrika und zum Entstehen zusätzlicher Erwerbsmöglichkeiten für die afrikanische Bevölkerung beitragen. [1b]

In der Fachwelt der Entwicklungszusammenarbeit besteht weitgehend Einigkeit darüber, dass eine große Zahl an zusätzlichen Arbeitsplätzen und eine positive wirtschaftliche Entwicklung Afrikas nur durch einen Prozess der „Technisierung und Industrialisierung“ zu erzielen ist. Um einen solchen Prozess zu unterstützen, gibt es seitens der EU und zahlreicher Industrieländer seit mehreren Dekaden mannigfaltige Förderprogramme. Obwohl diese Programme nennenswerte Finanzierungsanreize für Investoren in Aussicht stellen, hat diese Art der Förderung – aus noch zu erläuternden Gründen – bisher nicht im notwendigen Umfang zu Investitionen in Afrika beitragen können. So sind beispielsweise zwar weltweit ca. 400.000 deutsche Unternehmen wirtschaftlich aktiv, davon aber nur etwa 1.000 in Afrika (=0,25%). Und dies, obwohl jährlich ca. 50 Mrd. Euro – hauptsächlich aus Europa und Nordamerika – als Entwicklungshilfe nach Afrika fließen. So wichtig Nothilfe und Ausbildungsförderung auch sind, aber Arbeitsplätze entstehen vor allem durch Industrieansiedlung und -aufbau. Die industriellen Länder des Nordens haben dazu den Schlüssel in der Hand, aber die politisch begleitenden Rahmenbedingungen müssen offensichtlich überdacht werden. [Zur Heterogenität des afrikanischen Kontinents: Vgl. Anmerkung 2]

2. Warum westliche Unternehmen derzeit Afrika überwiegend meiden

Für Unternehmen aus Europa und anderen marktwirtschaftlichen Ländern ist es zwar nachvollziehbar, dass die meisten afrikanischen Länder in den letzten beiden Dekaden eine wirtschaftlich interessante Entwicklung genommen haben und in Zukunft „irgendwann“ einen riesigen, attraktiven Wachstumsmarkt darstellen werden, jedoch scheuen sie (bis auf Ausnahmen) vor dortigen Investitionen nach wie vor zurück. Potenzielle Investoren fürchten dabei vor allem die folgenden drei Risikofaktoren:

(a) Unternehmerische Marktrisiken, (b) unkalkulierbare bürokratische Hemmnisse und (c) Bedrohung und Verunsicherung durch Fälle von Korruption. [Vgl. Abb. 1] Mit anderen Worten, statt finanzieller Unterstützung – die bisher zu wenig hat bewegen können – werden effektive Mechanismen verlangt, die genau an diesen drei Risikofaktoren ansetzen. [Zu Risiken durch unbefriedigende Infrastruktur und/oder durch Unsicherheit der politischen Stabilität: Vgl. Anmerkung 2a.]

3. Lernen von der Strategie chinesischer Investitionen in Afrika

Im Gegensatz zu europäischen Unternehmern scheint die chinesische Wirtschaftswelt unter diesen Ängsten nicht zu leiden. Für China sowie für seine Unternehmen ist Afrika offensichtlich ein begehr-

ter Kontinent. Allein zwischen 2005 und 2014 hat China über 178 Mrd. US-Dollar in Afrika investiert. Auch für die Jahre 2015-2017 ist von Investitionen in einer Größenordnung von jährlich ca. 20 Mrd. US-Dollar auszugehen. Außerdem hat China kürzlich, am 02.09. d.J., auf der 7. China-Afrika-Gipfelkonferenz in Peking in Anwesenheit von 53 Regierungschefs weitere 60 Mrd. US-Dollar für die kommenden drei Jahre in Aussicht gestellt sowie den Aufbau chinesischer Industrieunternehmen in Afrika angekündigt.

Zusätzlich ist das „Neu-Seidenstraßen-Projekt“ (OBOR – One Belt One Road) zu berücksichtigen, für das China insgesamt 1.100 Mrd. US-Dollar eingeplant hat und das zu einem ansehnlichen Teil auch sehr ehrgeizige Großprojekte in Ostafrika einschließt.

Der Entschlossenheit Chinas hat Europa – zumindest in der Relation – bisher sehr, sehr wenig gegenüber zu stellen. Europa scheint sich geschlagen zu geben, bevor wir als Europäer die Auseinandersetzung um die Dominanz auf unserem Nachbarkontinent überhaupt aufgenommen haben oder Lehren aus den Erfolgen der Chinesen ziehen würden.

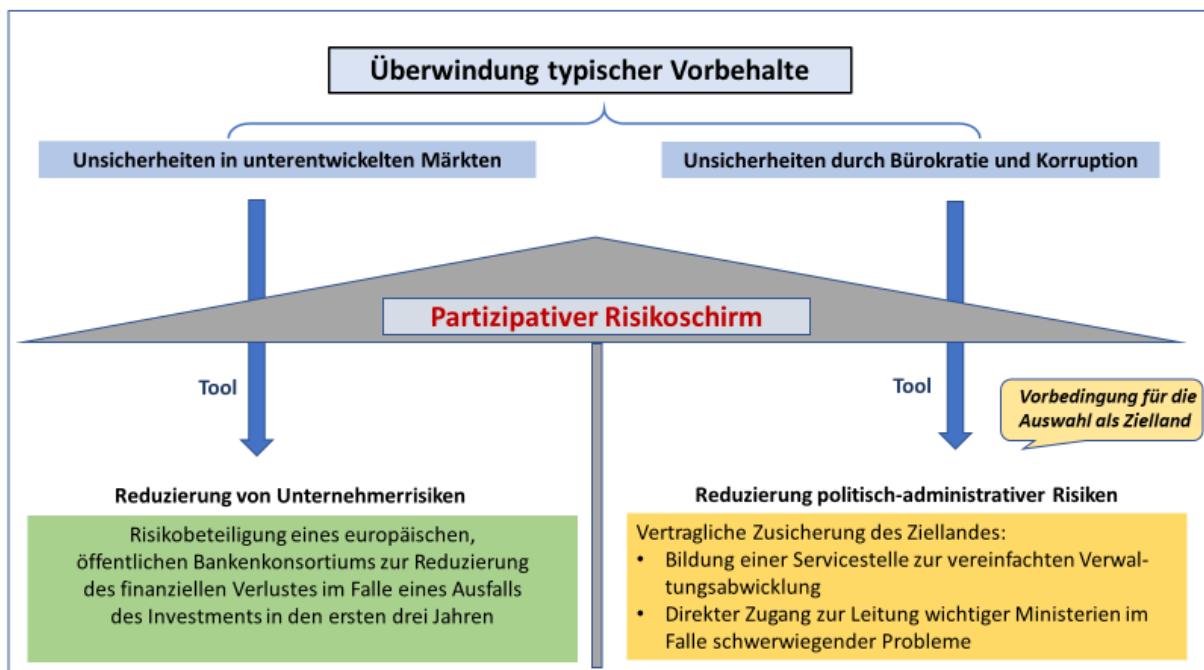


Abb. 1: Unternehmerische Vorbehalte gegenüber Investitionen in Afrika und ihre Minderung durch einen Partizipativen Risikoschirm

Insgesamt können am Beispiel chinesischer Investitionen in Afrika drei wichtige Erfolgscharakteristika beobachtet werden:

- Durchführung von Maßnahmen, an denen beide Seiten ein wirtschaftliches und/oder politisches Interesse haben (d.h. für beide Seiten: Berücksichtigung der eigenen Interessen, was ein Win-Win-Verhältnis in keiner Weise ausschließt), [3]
- Staatliche Absicherungsformen für die in Afrika tätigen Unternehmen zum Schutz vor politischen und wirtschaftlichen Risiken,
- Abstimmung von Maßnahmen und Regelungen mit dem afrikanischen Gastland zur Sicherung einer effizienten Projektdurchführung. [Vgl. Abb.1]

Gerade dieser letzte Punkt, den China offensichtlich sehr effektiv durchsetzen kann, ist auch für eine europäische Industrialisierungs-Initiative von zentraler Bedeutung. Die Auswahl eines Landes als Partner für eine solche Initiative bedarf als Gegenleistung eines wirkungsvollen Schutzes vor unnötigen bürokratischen Hemmnissen, vor den negativen Konsequenzen von Korruption im Verwaltungsbereich sowie ggf. vor möglichen Gefährdungen durch Kriminalität und/oder Vandalismus.

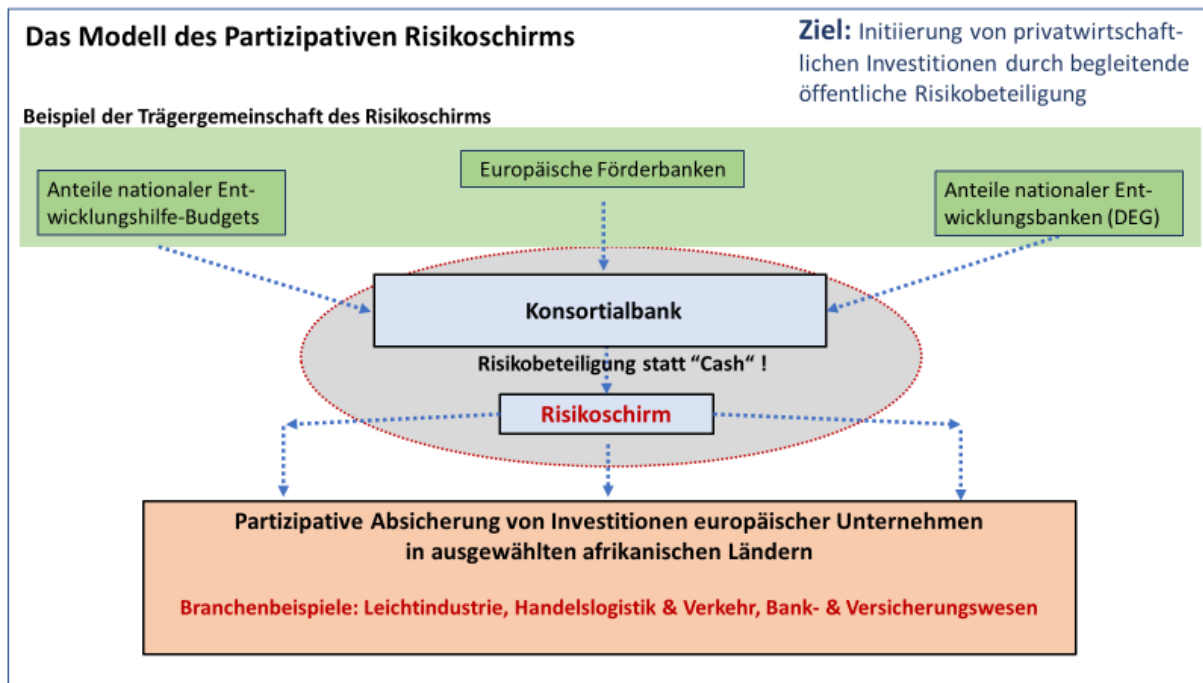


Abb. 2: Beispiel zur Mischfinanzierung des Partizipativen Risikoschirms aus unterschiedlichen öffentlichen Mitteln

4. Das 'wirtschaftliche Unternehmerrisiko' als Achillesferse der Investitionsbereitschaft

Das geschäftliche Risiko beim Einstieg in afrikanische Wachstumsmärkte muss soweit abgesenkt werden, dass sich dortige Investitionen gegenüber Anteilseignern und Banken als interessanter, strategischer Markteinstieg darstellen lassen, dessen Risiken für das Unternehmen tragbar sind. Hinsichtlich der Einflussfaktoren auf die unternehmerische Entscheidung ist es wichtig, zwischen politischen und wirtschaftlichen Risiken zu unterscheiden.

Politische Risiken – wie z.B. Enteignung, Krieg oder bewaffnete Konflikte – können bereits seit etlichen Jahren über Investitions Garantien der Bundesregierung (Euler-Hermes) abgesichert werden und dies gegen vergleichsweise niedrige Gebühren. Und außerdem ist es einfach, Informationen zur Einschätzung dieser Risiken – unter dem Stichwort Länderrisiken – im Internet zu finden.

Ganz anders sieht es aber bei den wirtschaftlichen Risiken aus, die bisher nicht abgesichert werden können und die in den meisten Fällen auch kaum zuverlässig zu bemessen sind, weil entsprechende Gefährdungen des Geschäfts von sehr unterschiedlichen individuellen und situativen Faktoren abhängen. Genau diese Risiken fürchten potenzielle Investoren jedoch in besonderem Maße, insbesondere dann, wenn sie noch über keine unternehmerischen Erfahrungen in Afrika verfügen und sich auf die Beurteilungen und Einschätzungen von anderen verlassen müssen. Mangels Vertrautheit mit der Geschäftsumgebung ist ein Einschätzen des Risikos in Relation zu vertrauten Märkten kaum möglich.

Im Falle eines Misserfolgs muss der private Unternehmer die finanziellen Folgen ggf. zu Lasten seines eigenen Vermögens selbst tragen. Oder, es müssen jene Manager, welche die Investitionsentscheidung getroffen haben, gegenüber den Gesellschaftern/Anteilseignern, die ggf. im Nachhinein gar nicht mehr risikoaffin sind, auf Kosten ihrer Karriere für den angerichteten Schaden geradestehen. [Vgl. Abb. 3]

Um Unternehmen verstärkt für Investitionen in Afrika zu gewinnen, ist deshalb eine Minderung des wirtschaftlichen Risikos von zentraler Bedeutung. Es ist davon auszugehen, dass sich ohne einen solchen anteiligen Schutz die Zurückhaltung von europäischen Unternehmen zu Investitionen in Afrika nur sehr langsam verändern wird. Ein Zeitverlust kann aber mit tragischen Folgen hinsichtlich der eingangs beschriebenen Konsequenzen verbunden sein.



Abb. 3: Abgrenzung der wirtschaftlichen von den politischen Risiken

5. Ein partizipativer Risikoschirm als marktwirtschaftliche Alternative zur chinesischen Strategie der Unternehmensabsicherung

Eine Reduzierung der wirtschaftlichen Risiken kann finanztechnisch durch einen öffentlich getragenen Fonds erfolgen, der – bei einem unternehmensbedingten Ausfall einer Investition in Afrika – das Mutterunternehmen mit einem festzulegenden Anteil der Investitionssumme refinanziert. Der Begriff ‚Doppelstrategie‘ soll verdeutlichen, dass Leistungen von beiden Seiten zu erbringen sind, d.h. nicht nur durch die Industrieländer, sondern auch – und zwar relativ zeitnah – durch das betreffende afrikanische Zielland. Diese zu erbringenden Leistungen haben einen ähnlichen Charakter, wie die Reformverpflichtungen, die das Zielland im Rahmen des Meta-Programms „Compact with Africa“ (CWA) eingeht, bezieht sich aber auf eine relativ zeitnahe Sicherung von zwei zentralen Punkten. [Zu „Compact with Africa“: Vgl. These 6]

Der im obigen Absatz beschriebene, zweiseitige Mechanismus wird aus den folgenden drei Gründen als ‚Partizipativer Risikoschirm‘ (im Sinne von partizipierend) bezeichnet:

(a) Öffentliche Risikopartizipation: Der Risikoschirm nimmt den Unternehmen nicht das gesamte Investitionsrisiko ab, sondern beispielsweise lediglich einen Anteil von 50% und zwar – ebenfalls

beispielhaft – zeitlich beschränkt auf die ersten drei kritischen Jahre nach Geschäftsaufnahme. Natürlich sind auch andere Parameter hinsichtlich der Risikobeteiligung wählbar, wie auch eine stufige Verringerung der Risikopartizipation von Jahr zu Jahr. [Hinsichtlich der Validierung dieser beiden Parameter: Vgl. Fußnote 4]

- (b) **Partizipation unterschiedlicher Finanzinstitutionen:** Der Fonds des Risikoschirms wird – entsprechend des „blending principle“ – von unterschiedlichen, öffentlichen, nationalen und internationalen Institutionen finanziert und getragen. [Vgl. Abb. 2]

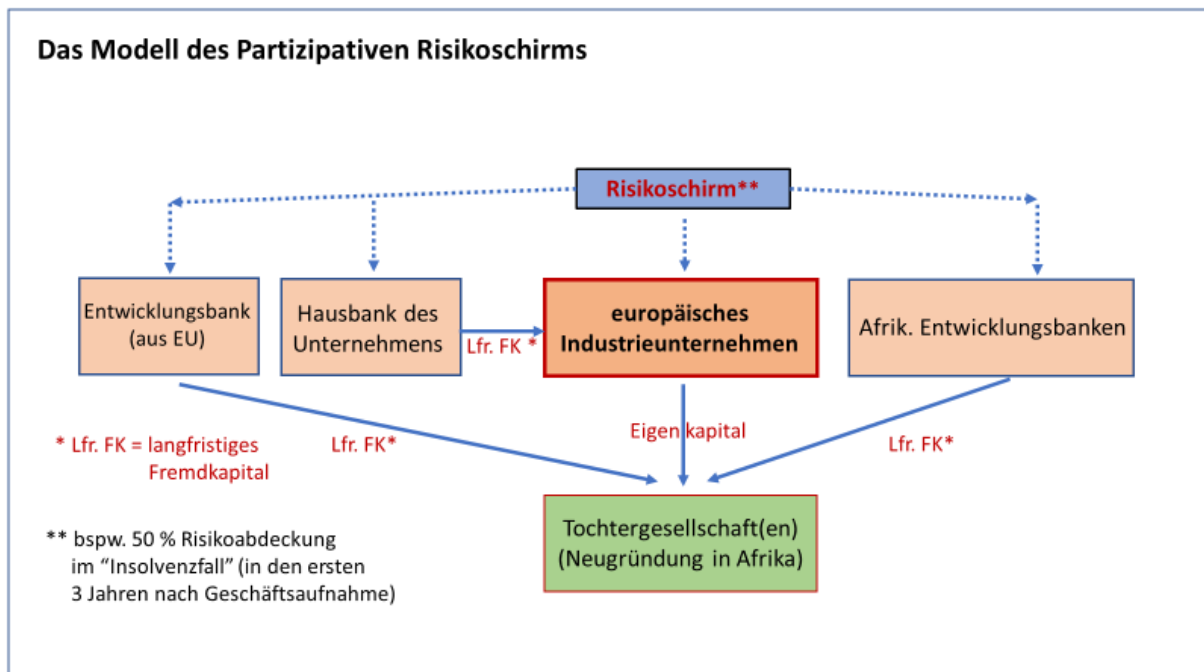


Abb. 4: Beispiel zur Finanzierung eines Investitionsprojekts: Die Projektfinanzierung verläuft unabhängig von der des Risikoschirms

- (c) **Partizipation des Ziellandes:** Als Gegenleistung für die Aufnahme unter den Risikoschirm und die Mobilisierung von Investoren verpflichtet sich das Zielland zu zwei zentralen Unterstützungsmaßnahmen:

- **Unterstützung bei Verwaltungsangelegenheiten:** Abhilfe gegen komplizierte, unverständliche und extrem zeitaufwendige Verwaltungsanforderungen könnte beispielsweise durch die Einrichtung einer Servicestelle für Investoren erfolgen. Eine solche Anlaufstelle sollte mit den zu erbringenden Verwaltungsanforderungen sowie auch mit den einzelnen Verwaltungsinstanzen vertraut sein. Das ermöglicht dieser Servicestelle als eine Art "Clearing Hub" zu wirken. Dies kann beispielsweise einschließen, den Investor hinsichtlich der passenden Erledigungsschritte, der erforderlichen Dokumente und der Reihenfolge der notwendigen Schritte proaktiv zu beraten. Ggf. kann diese Stelle sogar durch Rückfragen bei den entsprechenden Stellen klärend wirken und Missverständnisse ausräumen („Prinzip des kurzen Drahtes“).
- **Regierungsseitige Rückendeckung:** Dem Investor ist im Falle akuter Probleme ein direkter, kurzfristiger Zugang zu wichtigen Fachministerien zuzusichern. Eine ministerielle Rücken- deckung kann beispielsweise in den folgenden Fällen von Nutzen sein:
 - Unverständliche oder nachträgliche Verwaltungsaufgaben oder sogar widersprüchliche Genehmigungserfordernisse nachgeordneter Behörden,

- betriebliche Schwierigkeiten aufgrund verschleppter Verwaltungsentscheidungen,
- Sachverhalte schwerer Korruption, in die das Unternehmen hineingezogen wird,
- dauerhafte Probleme mit städtischen Versorgungsleistungen (Strom, Wasser, Müllabfuhr) oder mit der örtlichen Infrastruktur (z.B. eine schon länger ohne Arbeitsfortschritt bestehende Baustelle, welche den Betrieb des Unternehmens beeinträchtigt).

[Die unter (c) beschriebenen Verpflichtungen entsprechen in der Abb. 1 der wichtigen, rechten Seite des Risikoschirms: Reduzierung politisch-administrativer Risiken.]

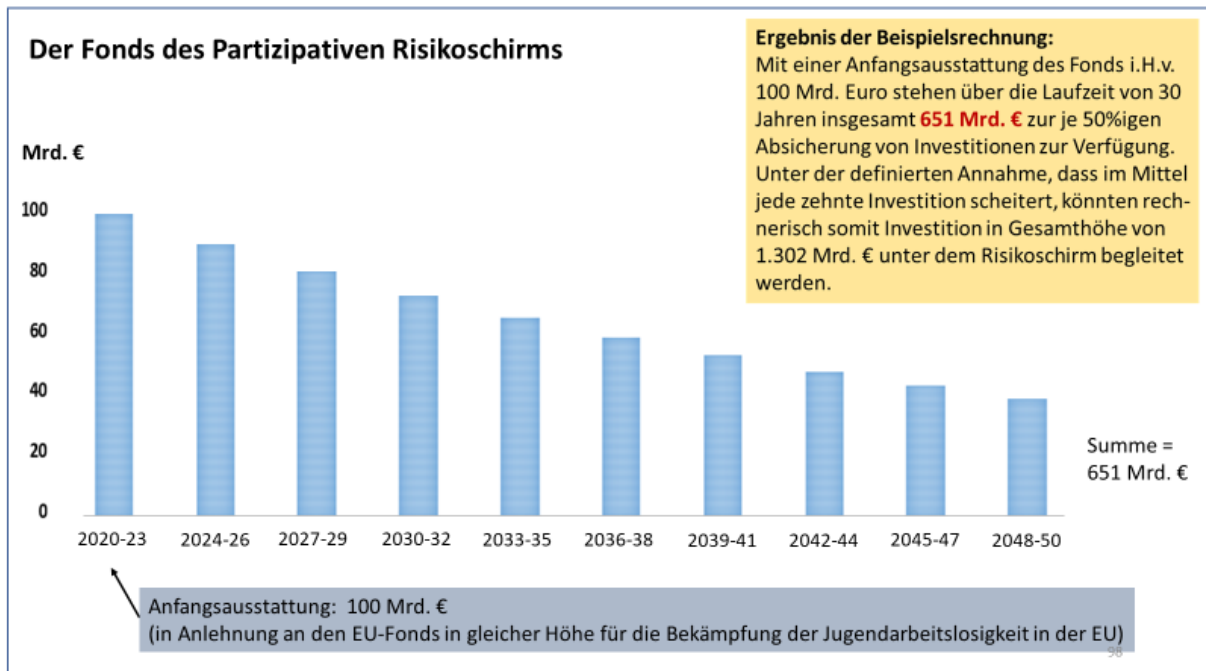


Abb. 5: Die idealtypische Entwicklung des Fondsvolumens im Betrachtungszeitraum

6. "Compact with Africa" – Gutes Konzept mit einem Manko: Es fehlt der Risikoschirm

Als entscheidende Weichenstellung in Richtung „Verbesserung des wirtschaftlichen Umfeldes“ ist im Jahr 2017 das Meta-Projekt "Compact with Africa" (CWA) eingeleitet worden.

Dieses Meta-Projekt ist eine unter der deutschen G20-Präsidentschaft erfolgreich zustande gekommene Initiative; getragen von 20 Industrieländern, der Weltbank, dem Internationalen Währungsfonds und der Afrikanischen Entwicklungsbank. Dieses umfassende Gemeinschaftsprojekt setzt wichtige Maßstäbe insbesondere auch dadurch, dass Hilfe nicht nur von den Industrieländern kommt, sondern auch Kooperationsverpflichtungen der Zielländer festgelegt werden. Typische Selbstverpflichtungen sind beispielsweise der Ausbau der Berufsbildung, die Verringerung von bürokratischen Hemmnissen, die Bekämpfung von Korruption oder die Verbesserung der Infrastruktur. Diese Selbstverpflichtungen erfordern allerdings – aufgrund ihrer typischerweise umfassenden Aufgabenstellung – eher mittel- bis langfristige Zeitspannen der Realisierung.

Die in These 5 unter (c) aufgeführten Anforderungen, die bei ausreichender Kooperationsbereitschaft auch relative zeitnah bewerkstelligt werden können, sind deshalb zusätzlich von Nöten, um baldmöglichst interessierten Investoren, den Einstieg und die Betriebsentwicklung zu erleichtern. Schließlich ist ein zeitnahes Handeln und ein zügiges Tempo des Industrialisierungsprozesses unabdingbar, wenn man die Kluft zwischen dem Arbeitsplatzangebot und der Bevölkerungsentwicklung

nicht noch weiterwachsen lassen will. Und hinsichtlich der Umsetzung der CAW-Reformpflichten sind zuverlässige Prognosen wohl kaum möglich, sowohl hinsichtlich des Zeitbedarfs als auch bezüglich des Grads der Zielerreichung [Zum CAW-Projekt vgl.: www.compactwithafrica.org]

7. Die langjährig anhaltende Hebelwirkung des Risikofonds

Auszahlungen aus dem Fonds erfolgen im Falle des zu definierenden Scheiterns von Investitionen in den ersten drei Jahren nach Geschäftsaufnahme. Unter der Annahme, dass jede zehnte Investition scheitert [Begründung: vgl. These 8], reduziert sich der Umfang des Fonds rechnerisch alle drei Jahre lediglich um 10%, so dass der Fonds unter den gesetzten Prämissen nach 15 Jahren noch immer über mehr als die Hälfte und nach 30 Jahren weiterhin über ein Drittel seines ursprünglichen Volumens verfügt. [Vgl. Abb. 5]

Kumuliert können rechnerisch in dieser dreißigjährigen Periode auf Basis einer einmaligen Ausstattung des Fonds mit Mitteln in Höhe von 100 Mrd. Euro insgesamt Investitionen in Höhe von 1.302 Mrd. Euro über jeweils drei Jahre zu 50% abgesichert werden. Diese, zum besseren Nachvollzug vereinfachte Modellbetrachtung, baut auf den folgenden Arbeitsprämissen auf:

- Die Ausfallwahrscheinlichkeit wird konstant über alle Perioden mit $W_A=1:10$ angesetzt. [5]
- Der Absicherungszeitraum beträgt drei Jahre.

Die Wirkung von Inflation auf den in Euro gehaltenen Fonds wird ausgeklammert. [Szenarien mit unterschiedlichen Inflationsraten des Euro sind jedoch leicht durchzurechnen.]

frugal = einfach + sparsam + clever

Beispiele für erfolgversprechende Produkte in Afrika

Verkehr:

- Solar-Rikschas (gefertigt z.B. in Tunesien)
- Solar-Roller (ideal für den Verkehr z.B. in Addis-Abeba)

Landwirtschaft:

- Hilfsgeräte zur Unterstützung der landwirtschaftlichen Produktion
- Technik für dezentrales Wassermanagement auf den Feldern
- Energie-effiziente Kühltechnik für Lagerung + Transport
- Frugale Anlagen zur Trocknung und Weiterverarbeitung von landwirtschaftlichen Produkten

Medizintechnik:

- Geräte zum mobilen Vor-Ort-Einsatz per PKW oder SUV (z.B. Sonographie-Geräte – einfach, kompakt, robust)

Abfallverwertung:

- Kleinanlagen zur dörflichen Verwertung von Plastikmüll



Solar-Rikscha – chinesischer Prototyp

Entscheidend ist nicht ein möglichst hoher Innovationsgrad des Produktes, sondern eine einfache Nutzung, außergewöhnliche Robustheit und ein niedriger Preis - erreicht durch:

- Reduktion der Funktionen auf das wirkliche Wesentliche
- Einfacher Fertigungsablauf durch clevere Konstruktion
- Verwendung kostengünstiger Teile und Komponenten

© Getty Images/AFP/Wang Zhiyi

94

Abb. 6: „Frugale Innovation“ als Erfolgsfaktor für absatzstarke „low-budget“ Produkte

8. Die Bemessung der Ausfallwahrscheinlichkeit W_A

Der unternehmerische Ausfall einer Investition wurde in der obigen Rechnung mit $W_A = 10\% = 0,1$ angesetzt. Das mag im Hinblick auf die Unsicherheiten afrikanischer Märkte zunächst optimistisch erscheinen, doch sind die nachfolgenden Gesichtspunkte zu berücksichtigen:

- **Prüfung des Investitionskonzepts:** Vor der Aufnahme eines Investitionsvorhabens unter den Risikoschirm wird das zugehörige Investitions- und Geschäftskonzept für Afrika sowie auch die Solidität des europäischen Mutterunternehmens im Auftrag der Konsortialführerin [vgl. Abb. 2] einer betriebswirtschaftlichen Überprüfung unterzogen. Dabei wird auch das Prüfungsergebnis der jeweils beteiligten afrikanischen Entwicklungsbank [vgl. Abb. 3] berücksichtigt, die insbesondere dafür zuständig ist, die Eignung der geplanten Produkte bzw. Leistungen für den afrikanischen Markt zu beurteilen. [Zum Thema Markteignung für Afrika: vgl. Abb. 6 und 7]
- **Marktsituation:** Bei den innerafrikanischen Märkten handelt es sich zum allergrößten Teil um ungesättigte Verkäufermärkte, auf denen Produkte – bei angemessener Preissetzung – einem enormen Nachfrageüberhang gegenüberstehen, was den Markteinstieg wesentlich erleichtert.
- **Unternehmenserfahrung:** Die positiv geprüften Investitionsvorhaben, die unter den Schutz des Risikoschirms gestellt werden, werden durch europäische Unternehmen mit kaufmännischer und technologischer Erfahrung umgesetzt.

Eine fundierte Bemessung der Ausfallwahrscheinlichkeit W_A ist von entscheidender Bedeutung für die Erarbeitung eines weiter konkretisierten Projektkonzepts. Im Rahmen der weiteren Ausarbeitung des Konzepts bedarf es deshalb einer fundierten Validierung der Schlüsselgröße W_A sowie auch der Identifikation der relevanten Einflussfaktoren. Hierzu sollten sowohl empirische Daten ausgewertet als auch differenzierte Einschätzungen aus Expertengesprächen berücksichtigt werden. [5a]

9. Kriterien für Kompensationszahlungen aus dem Risikoschirm

Die definierte Teilkompensation für den wirtschaftlichen Ausfall von Investitionen erfolgt regelungskonform dann, wenn das betreffende Tochterunternehmen in Afrika im abgesicherten Zeitraum entsprechend europäischen rechtlichen Bestimmungen als insolvent zu gelten hätte. Eindeutige Regelungen für die Investitionen in Afrika sind im Rahmen der Konzeptumsetzung auszuarbeiten. [6]

Das Ohorongo Zementwerk in Namibia



- Gegründet 2007 von einem deutschen Unternehmen
- Wichtiger Lieferant für den Infrastrukturauf/ausbau in
 - Namibia
 - Republik Südafrika
 - Angola

Das Unternehmen ist zusätzlich ein gutes Beispiel für einen erfolgreich funktionierenden innerafrikanischen Handel und den daraus resultierenden Skaleneffekten (Vorteile durch hohe Produktionsmengen).

Abb. 7: Beispiel einer Produktkategorie mit wenig Anpassungsbedarf an afrikanische Märkte

10. Die politische Entscheidung über finanzielle Ausstattung des Risikoschirms

Die beispielhaft genannte Summe von 100 Mrd. Euro mag zunächst sehr hoch erscheinen, doch relativiert sich dieser Betrag, wenn er mit dem Einsatz von Mitteln für andere politische Ziele verglichen wird. So entsprechen diese 100 Mrd. Euro dem geplanten Betrag der EU für die Bekämpfung der Jugendarbeitslosigkeit in Südeuropa. Noch drastischer relativiert sich dieser Betrag, wenn er mit den bisherigen und weiter geplanten Investitionen Chinas in Afrika verglichen wird. [Vgl. These 3].

Unabhängig von der konkreten Bemessung des Fondsvolumens, die letztlich eine politische Entscheidung ist, wird an den beiden genannten Beispielen deutlich, dass die bisher von Europa eingeschlagenen Strategien der Art und auch der Höhe nach nicht ausreichen kann, die eingangs genannten Ziele zu erreichen. [7]

11. Die zeitliche Steuerung des benötigten Fondsvolumens

In der obigen Beispielrechnung [vgl. These 7 und 8] wurde von einem Fondsvolumen in Höhe von 100 Mrd. Euro ausgegangen, welches idealtypisch am Anfang der Fondsbildung einzubringen ist. Die Mittel für den Fonds müssen realiter jedoch zeitlich versetzt erst in angepassten Tranchen eingebracht werden. Diese zu erwartenden zeitlichen Verschiebungen ergeben sich daraus, dass Unternehmen zu unterschiedlichen Zeitpunkten sich zu einer Investition in Afrika entschließen werden. Außerdem ergeben sich zusätzliche Verzögerungen durch den Zeitbedarf für die Konzepterstellung und Bewilligung sowie durch die Dauer der Investitionsdurchführung in Afrika. Auch das Volumen der in den einzelnen Jahren anfallenden Projekte kann beträchtlich schwanken. [8]

12. Konzentration auf den innerafrikanischen Handel

Die Vertriebstätigkeit der zur Sprache stehenden Unternehmen sollte sich aus drei Gründen vor allem auf den innerafrikanischen Handel sowie ggf. den Handel mit anderen Entwicklungsländern konzentrieren:

- Der Vertrieb von Produkten und Leistung erfordert in etlichen Fällen die konsequente Anpassung an den jeweiligen landestypischen Markt. Im Regelfall sind diese Produkte dann aber auch für die afrikanischen Nachbarländer gut geeignet. [Vgl. Abb. 5]
- Zwischen den afrikanischen Ländern bestehen aufgrund der jeweiligen Import-/Export-Verhältnisse in der Regel günstigere Währungsrelationen als sie im Handel mit den meisten Industriestaaten gegeben sind. [Vgl. Abb. 6]
- Die Konzentration auf den innerafrikanischen Markt entkräftet darüber hinaus den potenziellen Vorwurf, dass die Industrial Growth Initiative de facto genutzt werde, europäische Arbeitsplätze in kostengünstigere afrikanische Länder zu verlegen.

13. Prüfung von Argumenten, die gegen einen Risikoschirm vorgebracht werden könnten

Wenn auch ein so gut ausgearbeitetes Meta-Konzept wie „Compact with Africa“ eine öffentliche Risikobeteiligung nicht aufnimmt, dann sollten am Ende dieses Kapitels auch Gründe, die gegen eine öffentliche Risikobeteiligung sprechen könnten, geprüft werden. Als Gegenargumente könnten beispielsweise die folgenden Punkte in Betracht kommen:

Gegenargument 1: Das wirtschaftliche Risiko ist für Investoren nicht wirklich relevant!?

Dieser Punkt widerspricht den Erfahrungen der Internationalen Betriebswirtschaftslehre. Investitionen im Ausland, insbesondere in Entwicklungsländern, sind im Regelfall mit einer höheren

Gefahr des Scheiterns verbunden als in kulturnahen Industrieländern mit vergleichsweise hoher Kaufkraft und ähnlichen Produktpräferenzen der Bevölkerung. – Zwar weist beispielsweise der ‚Afrika Verein der deutschen Industrie‘, der mit den Erfahrungen von etwa 1.000 deutschen Unternehmen in Afrika vertraut ist, darauf hin, dass diese Risiken überschätzt werden. [15] Doch hinsichtlich einer Investitionsbereitschaft in Afrika kommt es nicht allein auf das „objektive Risiko“ an, sondern insbesondere auf die subjektive Risikoeinschätzung eines potenziellen Investors. Und hier scheuen insbesondere Mittelständler das für sie – mangels Vertrautheit mit Afrika – schwer einschätzbare Risiko, obwohl gerade diese Unternehmer für die Industrielandschaft in Afrika besonders wichtig wären, wie unter These 15 weiter ausgeführt. Aus diesem Grund kann dieses Gegenargument zurückgewiesen werden.

Gegenargument 2: Öffentliche Risikoteilhabe widerspricht ordnungspolitischen Grundsätzen!?

Auch dieses Argument schließt eine öffentliche Risikobeteiligung nicht aus, denn der Staat geht auch bei jeder Kreditausfallbürgschaft für Exporteure eine sehr weitgehende Risikoübernahme ein. Außerdem entsprechen etliche der üblichen Förderprogramme für innovative Entwicklungen im Prinzip ebenfalls einer Risikoprämie.

Gegenargument 3: Ein Risikoschirm ist verwaltungstechnisch zu komplex!?

Ein partizipativer Risikoschirm kann im Auftrag der Trägergemeinschaft (Konsortialbank plus andere beteiligte Banken) durch eine qualifizierte und international anerkannte Treuhand- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft gesteuert werden. Analog erfolgt auch das Management von Kreditausfallbürgschaften und Investitions Garantien.

TEIL B2: DIE AUSGESTALTUNG DES PARTIZIPATIVEN RISIKOSCHIRMS

14. Attraktivität des Risikoschirms aus Sicht der Unternehmen und der öffentlichen Hand

Der vom BMZ erarbeitete ‚Marshallplan mit Afrika‘ sieht als Anreiz für Investitionen in Afrika die Gewährung von Steuervorteilen vor. Steuerersparnisse allein werden eine Unternehmung kaum überzeugen, Risiken in unsicheren Märkten in Kauf zu nehmen, es sei denn, dass eine solche Investition bereits vorher aus strategischen Gründen ernsthaft in Erwägung gezogen wurde.

Die im Marshallplan als Anreiz vorgesehenen Steuerersparnisse müssten allen Unternehmen gewährt werden, die in Afrika investieren und die die Kriterien des Konzepts erfüllen. Bei gleichem Finanzeinsatz und der definierten Ausfallwahrscheinlichkeit von $W_A = 0,1$ würde der „Anreizbetrag“ rechnerisch um den Faktor 10 kleiner sein als der Ausfallschutz beim Partizipativen Risikoschirm.

Beim Konzept des Partizipativen Risikoschirms wissen sich die Geschäftsführer bzw. Vorstände bereits vor Beginn des Investitionsprojektes in beträchtlichem Ausmaß gegen die finanziellen Auswirkungen einer eventuellen Fehlinvestition gefeit. Außerdem sind im Schadensfall auch diese Entscheidungsträger besser gegen Kritik von Seiten der Gesellschafter und Banken geschützt, denn immerhin wurde das Projekt nicht nur von ihnen, sondern auch von neutraler Seite, der Konsortialbank, geprüft und als tragfähig eingestuft.

15. Regelung von Rechten und Pflichten

Eine entschlossene und effektive Umsetzung der Industrial Growth Initiative bedarf der Unterstützung der jeweiligen afrikanischen Partnerländer und sollte vertraglich abgesichert sein.

Zu den Zusagen der Partnerländer sollten insbesondere die folgenden Punkte gehören:

Schul- und Berufsschulbildung, Förderung von einheimischen KMUs und Startups, Reduzierung von unnötigen bürokratischen Hemmnissen zur Beschleunigung von Genehmigungen und behördlichen Zulassungsverfahren, direkter Zugang zur Leitungsebene wichtiger Ministerien, angemessene Maßnahmen zur Kontrolle des Bevölkerungswachstums. [Vgl. Abb. 1]

16. Die Pflichten der in Afrika angesiedelten Tochtergesellschaften europäischer Unternehmen

Im Rahmen der Industrial Growth Initiative sollten den Vorteilen des Partizipativen Risikoschirm sowie des Regierungsschutzschirms des afrikanischen Gastlandes auch eine angemessene Selbstverpflichtung des betreffenden Unternehmens gegenüberstehen, eine beispielgebende Betriebsführung zu realisieren und damit auch eine Vorbildfunktion für afrikanische Unternehmen zu übernehmen. [Image-Effekt!]

Erfolgsfaktoren zur Entwicklung einer beispielgebenden Betriebsführung:

- Im regionalen Vergleich angemessen gute Entlohnung und Arbeitsbedingungen,
- Qualifizierende Mitarbeiterschulung und -fortbildung,
- Zusammenarbeit mit den örtlichen Berufsschulen (Vocational-Technical Schools) insbesondere zur Durchführung von Praktika für die Berufsschüler/innen,
- Beachtung der Grundregeln einer nachhaltigen Betriebsführung (ressourcen-effiziente Fertigung, ökologische Abfall- und Energiewirtschaft).

Die Berücksichtigung dieser Erfolgsfaktoren verbessert nicht nur die Effizienz der Unternehmensfunktionen, sondern ermöglicht auch auf Basis eines guten Images überdurchschnittlich gute Mitarbeiter einstellen zu können. [13]

17. Wachstumseffekte und Wohlstandsmehrung

Die Wohlstandsmehrung durch die Industrial Growth Initiative wird durch wichtige endogene und exogene Effekte ("crowd-in effects") verstärkt:

- Steigende inländische Nachfrage und wachsendes Exportvolumen in afrikanische Nachbarländer,
- Wachstum der afrikanischen Zulieferbetriebe sowie ggf. Gründung von Niederlassungen durch bisherige, europäische Zulieferer,
- Verbesserte Geschäftsbedingungen durch Auf- und Ausbau der Infrastruktur,
- Unternehmensgründungen durch Jungunternehmer des Gastlandes sowie auch durch zusätzliche Investitionen aus nicht-europäischen Ländern wie bspw. Indien, Russland und Türkei,
- Multiplikatoreffekte durch sukzessive Kaufkraftsteigerung der Bevölkerung und entsprechende Erweiterungsinvestitionen der Unternehmen.

18. Die besondere Relevanz von kleinen und mittelgroßen Unternehmen (KMUs)

Zur Reduzierung der hohen Arbeitslosigkeit wurden in vielen afrikanischen Staaten in den letzten Jahren verstärkt Maßnahmen zur Förderung von innovativen Unternehmensgründungen durchgeführt (Startups). Gefördert wird meistens der Zugang zu Entrepreneurship-Kursen an Universitäten oder in eigens dafür geschaffenen Entrepreneurship-Zentren sowie noch darüberhinausgehend die Einrichtung von "Tech-hubs", ausgestattet mit technischen Versuchseinrichtungen für Entrepreneure. In

Folge dieser Fördermaßnahmen sowie des schwachen Arbeitsmarktes gibt es in etlichen der afrikanischen Staaten eine rege Gründerszene.

Europäische KMUs könnten ergänzend zu den Entrepreneurship-Zentren und Tech-Hubs als wichtiger Katalysator wirken, indem sie Schülern und Studierenden Praktika anbieten. KMUs – insbesondere in der Größe von bis etwa 100 oder 150 Mitarbeitern – sind leichter zu überschauen als größere Unternehmen und sind deshalb ideal, Praktikanten auch in kürzerer Zeit einen wertvollen Einblick in die internen Zusammenhänge eines Unternehmens zu vermitteln.

Außerdem gibt es noch einen weiteren Grund für die besondere Relevanz von KMUs. Erfahrungsgemäß verschieben etliche potenzielle Gründer die Realisierung ihrer Geschäftsidee um einige Jahre nach vorne, um benötigtes Startkapital anzusparen und um technische und/oder kaufmännische Praxiserfahrung zu sammeln. Auch für diese Menschen bieten KMUs aus den unter (a) genannten Gründen ein ideales Lernumfeld. – Außerdem kann die Realisierung eines Startups durch einen (ehemaligen) Mitarbeiter auch für das betreffende KMU von Vorteil sein. Sofern das Unternehmen von den Qualitäten des Gründers und seiner Geschäftsidee überzeugt ist, kann das KMU dem Jungunternehmer die meist ersehnte finanzielle Beteiligung anbieten.

Darüber hinaus besitzen KMUs für ihre afrikanischen Mitarbeiter einen wichtigen Vorbild- und Lehrcharakter, da sie – verglichen mit größeren Unternehmen – in der Regel weniger komplizierte Management- und Steuerungssysteme einsetzen und damit eher dem afrikanischen Unternehmensstandard entsprechen. Sie vermitteln in diesem Sinne kaufmännisches und technisches Know-how, wie es in afrikanischen Staaten dringend gebraucht wird.

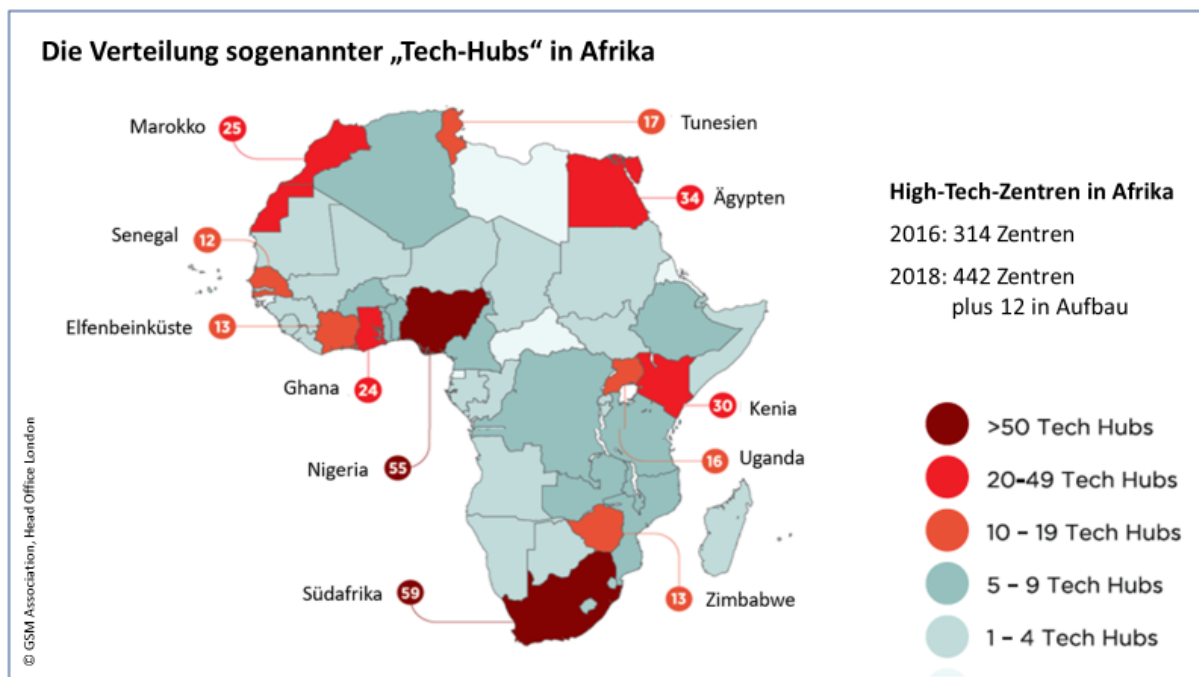


Abb. 8: Die Anzahl größerer Schulungszentren und technischer Versuchsstätten (Tech Hubs) für Entrepreneurure (Gründer kleiner, innovativer Unternehmen) entsprechend einer Befragung von Anfang des Jahres 2018

Aus den oben beschriebenen Gründen wäre es besonders zu begrüßen, wenn insbesondere auch KMUs mit den typischen Charakteristika mittelständischer Betriebe, für Investitionen in Afrika gewonnen werden könnten. Gerade dies wird jedoch durch den Umstand erschwert, dass sich mittelständische Unternehmer erfahrungsgemäß eher risikoscheu verhalten und dies insbesondere hin-

sichtlich des Einstiegs in fremde Märkte. Genau deswegen kann der Partizipative Risikoschirm zur Gewinnung mittelständischer Unternehmen von ausschlaggebender Bedeutung sein.

19. Die Anzahl der zu schaffenden Arbeitsplätze

Entsprechend den Recherchen und Hochrechnungen der Vereinten Nationen wird davon ausgegangen, dass in Afrika pro Jahr etwa 20 Mill. junge Menschen auf den Arbeitsmarkt drängen. Eine solche Anzahl an Arbeitsplätzen könnte aber selbst eine sehr erfolgreiche und finanziell üppig ausgestattete Industrial Growth Initiative nicht realisieren und erst recht nicht im erforderlichen Tempo. Doch ist zu beachten, dass neben der formellen Wirtschaft sehr umfangreiche, informelle Wirtschaftssektoren bestehen, in denen ein erheblicher Anteil von Arbeitssuchenden einen Platz finden. Arbeitssuchende, die ihre ländliche Heimat nicht verlassen wollen, oder in urbanen Bereichen aufgewachsene, junge Menschen, die keine Arbeit in der formellen Wirtschaft finden, werden zum Teil von den beiden folgenden informellen Wirtschaftssektoren aufgefangen.

- Ländlicher informeller Sektor: Ein großer Anteil der auf dem Land aufgewachsenen jungen Menschen findet Arbeit in der örtlichen Landwirtschaft und zwar – soweit möglich – durch Erweiterung und/oder Intensivierung der landwirtschaftlichen Betriebe. In der Landwirtschaft handelt es sich jedoch auch oft genug um Arbeitsplätze, die ihrem Charakter nach dem informellen Sektor zuzurechnen sind. Diese Arbeitsplätze sind mit den für sie typischen Nachteilen behaftet, insbesondere einer mangelnden sozialen Absicherung. [9] Trotzdem ist mit diesem Prozess für viele ein grundlegendes Auskommen erreichbar, und die wachsende Landwirtschaft kann schrittweise Produktion und Absatz erweitern und zur Versorgung der wachsenden Bevölkerung mit heimischen Produkten beitragen.
- Städtischer informeller Sektor: Junge Menschen, welche das Land verlassen und Arbeitslose aus den urbanen Bereichen, suchen im Notfall nach Beschäftigung im kontinuierlich anwachsenden informellen Wirtschaftssektor der Städte. Die dort Einsteigenden erhalten jedoch nur ein bescheidenes Entgelt, mit dem zumeist nur der tägliche Mindestbedarf abgedeckt werden kann. [10]

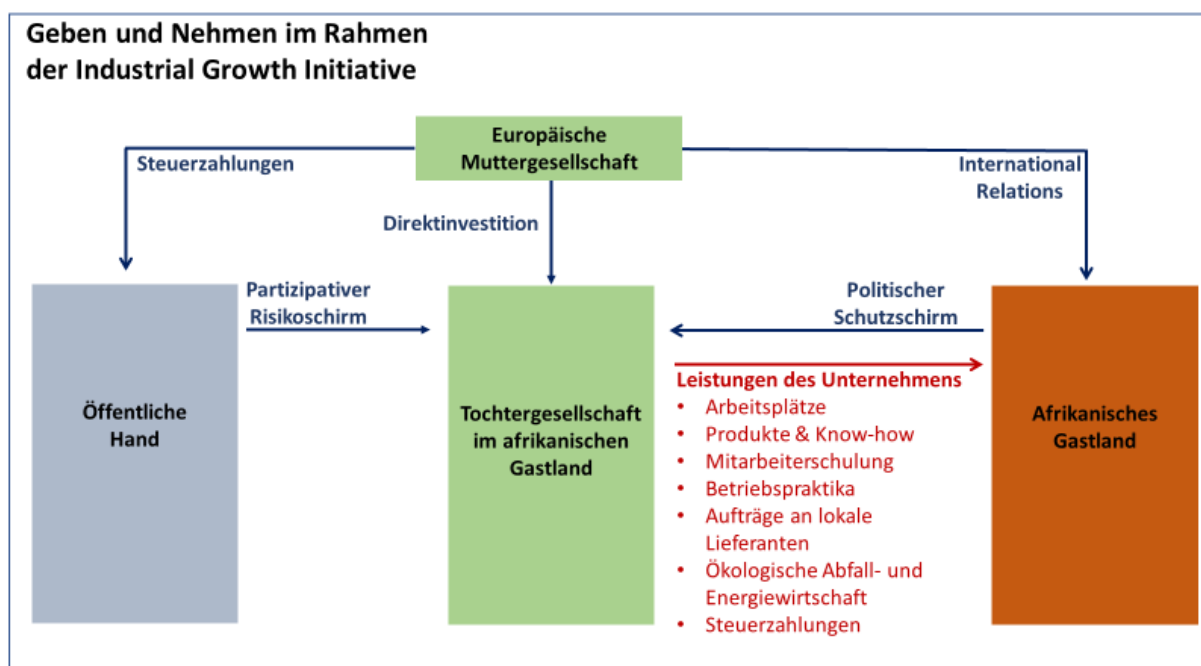


Abb. 9: Die wechselseitigen Leistungen im Rahmen der Industrial Growth Initiative

Trotz ihres „Schwamm-Effekts“ tragen die oben genannten informellen Sektoren wenig zu einer wirklichen Vorwärtsentwicklung der afrikanischen Länder bei. Sowohl die ländlichen als auch die städtischen informellen Sektoren leiden aufgrund mangelnder technischer Ausrüstung unter einer sehr niedrigen Effizienz. Auch darf das Auffangvermögen dieser beiden Sektoren quantitativ nicht überschätzt oder als Lösung des Problems angesehen werden. [14]

Arbeitssuchende aus den urbanen Bereichen, denen es weder im formellen noch im informellen Sektor gelingt, Arbeit zu finden, versuchen sich üblicherweise durch Gelegenheitsjobs über Wasser zu halten. Andere stehen an Straßenkreuzungen und bieten den haltenden Autofahrern Wasser, Obst, Tempos oder ähnliche Kleinwaren an. Für die Gesellschaft besonders kritisch sind diejenigen, die sich entschließen, ihr Überleben durch Formen der Kleinkriminalität zu sichern oder die beginnen, Anschluss an organisierte, kriminelle Banden zu suchen.

In den schlimmsten Fällen haben diese Menschen nicht nur kein Geld, sondern auch keine Unterkunft und überleben als „informal settlers“ notdürftig in Parks, auf städtischen Freiflächen oder Straßenrändern. Ohne eine deutliche Verbesserung der Beschäftigungslage ist realistischerweise zu befürchten, dass aufgrund des demographischen Bevölkerungswachstums dieser deklassierte Teil der Bevölkerung der Zahl nach drastisch wachsen wird. Diese prekäre Entwicklung würde die erreichten sozialen Fortschritte in erheblichem Ausmaß in Frage stellen.

Mit anderen Worten: Es muss Jahr für Jahr mit einem großen – ggf. sogar mit einem sukzessiv weiter zunehmenden – Defizit an Arbeitsplätzen gerechnet werden, welches aufgrund seiner Größenordnung und des Tempos seiner Entwicklung nicht von Afrika alleine bewältigt werden kann.

FAZIT UND AUSBLICK

Etliche der afrikanischen Länder haben vor allen in den letzten drei Jahrzehnten beeindruckende Fortschritte in den Bereichen Infrastruktur, Verwaltung, Bildung und Wissenschaft sowie auch im Aufbau von Arbeitsplätzen erzielt. In diesem Sinne gilt der Satz „Afrika hilft sich selbst“. Um aber den Prozess der Industrialisierung in der notwendigen Größenordnung und im erforderlichen Tempo zu bewältigen, werden Kapital und industrielles Know-how in großen Umfang benötigt. Und realistischer Weise kann dies nur von Europa und/oder China kommen. Es ist zu hoffen, dass nicht nur China erkennt, was Afrika global für die Weltgemeinschaft bedeutet bzw. bedeuten kann und dass dieser Erkenntnis auch die entsprechende Handlungsbereitschaft folgen wird.

B3: INITIIERUNG UND REALISIERUNG DER INDUSTRIAL GROWTH INITIATIVE

20. Aufbau der Trägergemeinschaft und Beschleunigung der Initiative

Für den Aufbau der Trägergemeinschaft bieten sich zwei verschiedene Wege an:

- (a) Verabschiedung der notwendigen Schritte als gemeinsame Initiative aller EU-Mitgliedsstaaten,
- (b) Vereinbarung und Einleitung der Initiative durch einzelne europäische Vorreiter-Staaten (beispielsweise Frankreich, Deutschland, Benelux). Im Verlauf der Zeit können dann weitere Staaten aufgenommen werden, die sich aufgrund des Erfolges der Initiative beteiligen wollen, um bei der Erschließung von afrikanischen Wachstumsmärkten nicht abseits zu stehen.

21. Das Momentum eines „Go South“

Zur Sicherung eines ausreichenden Anfangsschwungs bedarf es einer breiten öffentlichen Kampagne, um in kürzerer Zeit eine ausreichende Anzahl renommierter Unternehmen unterschiedlicher Größe

für die Teilnahme zu gewinnen. Diese Unternehmen können als strategische Vorbilder dienen und förderliche Nachfolgeeffekte auslösen. [11]

22. Die Frage der politischen Handlungsbereitschaft

Die hier skizzierten Thesen und Vorschläge mögen aufgrund des hohen Anspruchs zunächst utopisch erscheinen. In Anbetracht der Wichtigkeit einer erfolgreichen Afrikapolitik bleibt jedoch die Hoffnung, dass zumindest einzelne Staaten der EU zusammenfinden, um die notwendigen Schritte einer Industrialisierungs-Initiative für Afrika einzuleiten.

Letztlich kommt es darauf an, ob Europa den Mut, die Kraft und den Willen aufbringt, sich den eingangs beschriebenen Herausforderungen zu stellen. Andernfalls müsste sich Europa mit den schwierigen Problemen auseinandersetzen, die ebenfalls dort als Reflexionsfragen aufgeführt wurden.

In demokratischen Staaten weichen Regierungen einer langfristigen Zukunftsverantwortung, die erheblich über die Legislaturperiode hinausgeht, tendenziell aus. Es bleibt jedoch zu hoffen, dass Medien und Fachverbände, Wirtschaft und Öffentlichkeit, Hochschulen und Universitäten zunehmend die Dringlichkeit der Lage erkennen, einer strategischen Afrika-Initiative deshalb eine hohe Priorität einräumen und ein entschlossenes politisches Handeln einfordern. [12]

C: ANMERKUNGEN

[1] Beispielhaft für die Komplexität vieler Förderinstrumenten sei hier auf die Regelungen zum EFSD-Fonds (European Fund for Sustainable Development) vom 27.9.2017 verwiesen.

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:32017R1601&from=EN>

[1a] Die Gründung von Produktions- und Vertriebsstätten im Ausland ist nach Export sowie Zwischenformen wie beispielsweise eigene Handelsniederlassungen die intensivste Form des Markteintritts - sowohl was das Finanzvolumen als auch was das Risiko angeht. Es ist allerdings gleichzeitig diejenige Form des Markteintritts, welche die umfassendsten Möglichkeiten bietet. Diese Form des Markteintritts kann mit dazu beitragen, die bereits in Afrika vorhandenen Vertriebsfolge asiatischer Staaten zu relativieren. Kraftfahrzeuge aus Südkorea oder Japan sind dominant vorhanden und Produkte aus China sind marktbeherrschend überall in Afrika zu finden. Doch diese Produkte werden fast ausnahmslos nicht in Afrika produziert, sondern als Fertigprodukte aus China importiert.

Die Industrial Growth Initiative sollte neben der Güterfertigung auch die für eine Industriegesellschaft notwendigen Dienstleistungsbereiche einschließen: insbesondere die Logistik von Ressourcen, Halb- und Fertigerzeugnissen sowie den noch wenig entwickelten Finanzsektor. In fast allen afrikanischen Staaten ist die Bankinfrastruktur nach wie vor nicht befriedigend. So fehlt beispielsweise den meisten Banken das Know-how, die Bonität von Unternehmen sachgerecht beurteilen zu können. Aus diesem Grund ist es schwierig, für Betriebsmittelananschaffungen oder für Ersatz- bzw. Erweiterungsinvestitionen ein kurz- oder mittelfristiges Darlehen zu erhalten. In all diesen Fällen wird mögliches Wachstum – mit allen Nachteilen für die volkswirtschaftliche Entwicklung – unnötig ausgebremst.

[1b] Gegenwärtig werden in Afrika insgesamt nur etwa 10% der insgesamt kultivierbaren Fläche landwirtschaftlich genutzt. Da im Verlauf des schnellen Bevölkerungswachstums für die innerafrikanische Versorgung erhebliche zusätzliche Mengen an landwirtschaftlichen Produkten benötigt werden, kommt neben der Industrie und dem Dienstleistungssektor der Landwirtschaft eine besondere Bedeutung zu. In diesem Sinne können gerade Investitionen in die Produktion einfacher preiswerter, landwirtschaftliche Geräte, Maschinen und Anlagen einen besonders wichtigen Beitrag zur Versorgung Afrikas leisten. Hierbei ist auch die dezentrale Elektrifizierung von ländlichen Gebieten zu rechnen, die zu weit entfernt liegen, um kurzfristig oder in absehbarer Zeit einen Anschluss an das Stromnetz zu erhalten.

Die Effizienz der bisher überwiegend archaisch betriebenen Landwirtschaft kann bereits durch einfache Geräte, Maschinen und Anlagen (z.B. für die Kühlung von Erzeugnissen!) erheblich gesteigert werden. Die meisten Landwirte werden jedoch aus Geldmangel und auch aus Misstrauen heraus, technische Ausrüstung zunächst nur ausprobieren oder mieten wollen. Daraus kann eine herausfordernde Aufgabe für Startups erwachsen, einen passenden Mietservice zu organisieren.

[2] In den Thesen der vorliegenden Abhandlung wird zusammenfassend jeweils von „Afrika“ bzw. von den „afrikanischen Ländern/Staaten“ gesprochen. Dies mag wegen der enormen Heterogenität dieses riesigen Kontinents als undifferenziert erscheinen. Dies vor allem, weil gerade Afrika mit seinen 54 Staaten eine enorme Vielfalt an Kulturen, Sprachen, Religionen, geographischen Gegebenheiten und historisch unterschiedlichen Erfahrungen aufweist. Eine europäische Initiative – wie hier vorgeschlagen – sollte jedoch trotz aller Unterschiede sukzessive alle afrikanischen Staaten einbeziehen. In diesem Sinne wird hier verallgemeinernd von Afrika als Kontinent gesprochen. Gleichzeitig kann aus Sicht des Verfassers gesagt werden, dass die hier vorgebrachten Kernaussagen auf so gut wie alle afrikanischen Staaten zutreffen, wenn vielleicht auch hinsichtlich des Umfangs und der Intensität in unterschiedlichem Ausmaß.

[2a] Als weiterer relevanter Hemmfaktor gilt üblicherweise auch die politische Instabilität eines potenziellen Ziellandes. Diesbezüglich sollten im Rahmen einer Investitions-Initiative zunächst jene Zielländer berücksichtigt werden, für die eine voraussichtlich stabile Entwicklung anzunehmen ist und die glaubwürdig eine Reformbereitschaft signalisieren. Dies mag zunächst aus sozialen Gründen bedenklich erscheinen, ist aber gerade in den ersten Jahren eine wichtige Voraussetzung zur erfolgreichen Einleitung der zur Rede stehenden Investment-Initiative. – Analog gilt das Gleiche für den Vorrang von Investitionsstandorten, die über eine ausreichende Infrastruktur verfügen.

[3] Die Berücksichtigung der eigenen nationalen bzw. europäischen Interessen beinhaltet hier vor allem die Eigentümerschaft der europäischen Unternehmen an den in Afrika aufgebauten Tochtergesellschaften sowie die wirtschaftlichen Vorteile des Marktzugangs. Ohne diese strategischen Vorteile für die europäische Wirtschaft wäre die Bereitstellung höherer Summen für einen Risikoschirm gegenüber den Steuerzahlern kaum zu vermitteln. – Die Wahrnehmung eigener Interessen ist nicht im Sinne eines eurozentrischen Nullsummen-Spiels zu verstehen, sondern als die Suche nach Investments, die für beide Seiten einen größtmöglichen Nutzen versprechen.

[4] Die beiden Parameter (a) „50% Ausfallentschädigung“ und (b) „in den ersten drei Jahren“ wurden hier als beispielhafte Festlegungen gewählt. Im Rahmen einer weiteren Konkretisierung des Partizipativen Risikoschirms sollte eine Validierung stattfinden, um die beiden Schlüsselparameter in angemessener Höhe festzulegen. Es kann auch eine Differenzierung – beispielsweise nach der Größe des europäischen Mutterunternehmens in Relation zu den in Afrika vorgesehenen Investitionsvolumen – in Erwägung gezogen werden. Günstige Konditionen können insbesondere für KMU als Anreiz dann ausschlaggebend sein, wenn das Scheitern der vorgesehenen Investition für das gesamte Unternehmen existenziell gefährlich sein könnte.

[5] Die positiven Wirkungen von Lernprozessen und geschäftsfördernden Synergien zwischen Einzelprojekten sind hier nicht berücksichtigt, da sie sich einer einfachen Quantifizierung entziehen. Unter der Berücksichtigung dieser beiden Faktoren kann es möglich sein, die W_A im Zeitablauf sogar in förderlicher Weise auf einen Wert kleiner $1:10 = 0,1$ abzusinken.

[5a] Zur Berücksichtigung landesspezifischer oder anderer situativer Einflussfaktoren bietet es sich an, eine multiple lineare Regressionsanalyse durchzuführen. Soweit für sinnvoll betrachtet, kann auf Basis der Ergebnisse auch ein stochastisches Simulationsmodell entwickelt und für die Fondssteuerung genutzt werden.

[6] Die Verpflichtung zur Teilkompensation sollte selbstverständlich entfallen, wenn unangemessene hohe Zahlungen an die Muttergesellschaft geleistet worden sind, denen keine gleichwertigen materiellen Leistungen gegenüberstehen.

[7] Der gehebelte EFSD-Fonds (European Fund for Sustainable Development) verfügt über ein Volumen in Höhe von 4,1 Mrd. Euro. Diese Summe ist numerisch ein gewichtiger Beitrag, aber er ist in der Relation zur herausfordernden Aufgabe trotzdem in der Wirkung sehr begrenzt. Dies gilt letztlich auch für andere zur Verfügung stehende Fazilitäten (insbesondere bei der European Investment Bank und der Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft), die zwar ebenfalls einen wichtigen Beitrag leisten, aber letztlich nicht über genügend Volumen für eine entschlossene Industrialisierungsinitiative verfügen.

[8] Im Prinzip muss der Fonds nur jeweils so viele Finanzmittel enthalten, dass er entsprechend einer realistischen „Investment Failure Rate“ in ausreichender Weise anfallende Kompensationszahlungen leisten kann. Jedoch bedarf es zwecks Abdeckung von unerwartet auftretenden Fehlbeträgen einer Verpflichtung der Mitglieder der Trägergemeinschaft, noch offene Beiträge ggf. kurzfristig in den Fonds einzuzahlen.

[9] In Afrika sind schätzungsweise zwei Drittel der Beschäftigten nach wie vor in der Landwirtschaft tätig, die zu großen Teilen dem informellen Sektor zugehört. Aber auch außerhalb der Landwirtschaft kommt der informellen Wirtschaft eine dominante Stellung zu.

[10] In Subsahara-Afrika sind etwa doppelt so viele Menschen im informellen Sektor tätig wie in der formellen Wirtschaft. - Der informelle Wirtschaftssektor ist vor allem dadurch zu beschreiben, dass er statistisch kaum erfassbar ist, fast ausnahmslos ohne Gewerbeanmeldungen wirtschaftet, sich der Zahlung von Steuern oder Abgaben weitestgehend entzieht, nur geringe Arbeitsentgelte zahlt und die Beschäftigten zumeist weder krankenversichert sind noch Rentenansprüche erwerben.

Die aus dem formellen Sektor resultierende Kaufkraft fließt teilweise auch in den informellen Sektor sowie teilweise auch umgekehrt. Da der informelle Sektor mit seiner typischerweise manuellen Fertigung eine sehr niedrige Arbeitseffizienz aufweist, benötigt er, auf konkrete Leistungen bezogen, deutlich mehr Arbeitskräfte als eine kapitalintensive Fertigung. Aus diesem Grund besitzt dieser Wirtschaftssektor – unabhängig von einer sozial-ökonomischen Bewertung – ein erstaunliches Vermögen, arbeitssuchende Arbeitskräfte in großer Zahl zu beschäftigen.

[11] Sofern eine intensive, europäische Industrieansiedlung in Afrika als neo-kolonialistisch kritisiert werden sollte, kann dies aus den folgenden Gründen zurückgewiesen werden: (a) Im Gegensatz zu früheren kolonialen Zeiten verbleiben alle hoheitlichen Aufgaben und Rechte ausnahmslos in den Händen der Organe der einzelnen

Staaten. (b) Mit zunehmender Wirtschaftsentwicklung der afrikanischen Staaten ist damit zu rechnen, dass auch Unternehmen aus anderen, nicht-europäischen Ländern (z.B. USA, Türkei und Indien) in Afrika vermehrt investieren werden, wodurch mögliche Abhängigkeitstendenzen von Unternehmen und Staaten entgegengewirkt wird. Dies kann positiv dazu beitragen, die Abhängigkeit von einem einzelnen, aufgrund seines Investitionsvolumens dominierenden Land erheblich zu reduzieren.

[12] Eine 20 bis 30 Jahre andauernde Industrial Growth Initiative und die hierzu notwendige Bereitstellung öffentlicher Mittel bedarf nicht nur einer breiten passiven Akzeptanz, sondern mehrheitlich einer wirklichen Zustimmung der Bevölkerung. Hierzu muss auch ein sinnstiftendes, politisches Narrativ kommuniziert und über erreichte Erfolge berichtet werden. Auch das wird eine Aufgabe sein, bei der Medien, Verbände, der politische Bereich und last not least die involvierten europäischen Unternehmen einen wichtigen Beitrag leisten sollten.

[13] Der maßgebliche Engpass für eine nachhaltige, wirtschaftliche Entwicklung Afrikas ist – zumindest in den meisten städtischen oder stadtnahen Gebieten – nicht ein unzureichendes Bildungs- und Qualifikationsniveau, sondern der Mangel an qualifizierten Arbeitsplätzen. Aber trotzdem kommt gerade der praktischen, betrieblichen Schulung und Weiterbildung eine hohe Bedeutung zu, insbesondere um im jeweiligen Unternehmen die notwendigen Qualitätsanforderungen zu sichern und um die fortschreitende, technische Weiterentwicklung des Unternehmens meistern zu können.

[14] In vielen Staaten – insbesondere von Sub-Sahara-Africa – kann der landwirtschaftliche Sektor noch in erheblichem Umfang ausgedehnt werden und dadurch zur innerafrikanischen Versorgung und auch zum Export beitragen. Wichtig dazu sind Schulungsmaßnahmen hinsichtlich der Arbeitsweise einer modernen Landwirtschaft, verfügbare Darlehen für die Finanzierung neuer Gerätschaften, die Handelsstrukturen für Erwerb/Miete der benötigten Gerätschaften sowie auch für Beratung und Reparatur. Es ist jedoch gleichzeitig zu bedenken, dass verbesserte Arbeitsweise und der zunehmende Einsatz technischer Geräte konsequenterweise die Effizienz erhöht, damit aber wiederum die Anzahl benötigter Arbeitskräfte reduziert. Dieses Dilemma kann nur durch flächenmäßige Erweiterung der Betriebe gelöst werden, wozu allerdings das notwendige Kapital vorhanden sein muss.

Über den Verfasser:

Bernard Wagemann studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität des Saarlandes und promovierte anschließend an der FU Berlin. Nach 20 Jahren der Berufstätigkeit in der empirischen Sozialforschung, der chemischen Industrie und im Maschinenbau wurde er als Professor an die Hochschule Neu-Ulm berufen. Er lehrte insbesondere in den Fächern Strategisches und Internationales Management und gründete dort das Kompetenzzentrum für Unternehmensführung.



Neben seiner Lehrtätigkeit beschäftigte er sich vertieft mit Fragen der Wirtschaftsentwicklung von Schwellenländern, der dezentralen Elektrifizierung in wenig entwickelten ländlichen Gebieten und des Managements der zugehörigen Risiken. – Für das Afrika-Institut der HNU übernimmt er seit 2017 Business Trainings für studentische Entrepreneurinnen und deren Dozenten an der Kenyatta University in Nairobi (Kenia).

Kontakt:

Für **Rückfragen** wenden Sie sich bitte an die Hochschule Neu-Ulm. Email: bernard.wagemann@hs-neu-ulm-neu.de // Tel. 0731-6023723