

Außenwirtschaft | Auslandsmärkte und Export

# Herausforderungen und Strategien für das bayerische Afrikageschäft

vbw

Studie

Stand: November 2024

Eine vbw Studie, erstellt vom Institut für Neue Märkte InNeMa GmbH

Die bayerische Wirtschaft



Hinweis

Zitate aus dieser Publikation sind unter Angabe der Quelle zulässig.

## Vorwort

### Die Privatwirtschaft muss in den Fokus der Afrika-Politik rücken

Der afrikanische Kontinent und vor allem Subsahara-Afrika spielen in den Außenwirtschaftsbeziehungen Bayerns bisher eine sehr untergeordnete Rolle. Im Jahr 2023 machte der Handel mit Afrika gerade einmal 1,8 Prozent des bayerischen Außenhandelsvolumens aus. Mehr als die Hälfte davon entfiel auf die fünf nordafrikanischen Staaten Marokko, Algerien, Tunesien, Libyen und Ägypten. Und vom verbleibenden Handel mit Subsahara-Afrika entfielen rund 70 Prozent auf den Warenaustausch mit Südafrika.

Doch Afrika rückt immer stärker in den Fokus – sowohl der Politik als auch der Unternehmen. Vor dem Hintergrund der sich veränderten Weltwirtschaftsordnung müssen wir unsere Außenwirtschaftsbeziehungen stärker diversifizieren und neue Absatz- und Beschaffungsmärkte erschließen – auch und gerade in Afrika. Dies gilt umso mehr, als andere Länder, allen voran China, in Afrika bereits sehr präsent sind. Und schließlich ist es in unserem Interesse, die wirtschaftliche Entwicklung in Afrika zu stärken, um der Bevölkerung Perspektiven vor Ort zu geben.

In der vorliegenden Studie werden die Strategien und konkreten Maßnahmen unserer EU-Partner Frankreich, Italien, Niederlande und Österreich mit denen Deutschlands verglichen, um daraus Handlungsfelder für eine erfolgreiche Afrika-Politik abzuleiten.

Notwendig ist eine stringente und zwischen den verschiedenen Akteuren abgestimmte, gesamtheitliche Afrika-Strategie. Dabei muss die Privatwirtschaft in den Fokus der Afrika-Politik rücken. Ohne ein verstärktes Engagement der Unternehmen werden weder die ökonomischen noch die entwicklungspolitischen Ziele erreicht werden können. Hierfür muss die Politik die Unternehmen unterstützen. Denn es gibt einige Hemmnisse, die die Firmen von einer Geschäftstätigkeit in Afrika abhalten: Finanzierungsfragen, Bürokratie, politische Unsicherheiten, Korruption.

Mit gezielten, unbürokratischen und pragmatischen Ansätzen kann die Politik erheblich zu einem stärkeren privatwirtschaftlichen Engagement in Afrika beitragen.

Bertram Brossardt  
27. November 2024



# Inhalt

1	Hintergrund	1
2	Position Bayerns, Deutschlands und von EU-Ländern in Afrika	3
2.1	Bayerische Wirtschaftsaktivitäten in Afrika	3
2.2	Deutschland und die EU-Länder in Afrika	4
3	Afrikapolitik zur Positionierung der Wirtschaft	8
3.1	Deutschland	9
3.2	Frankreich	10
3.3	Italien	11
3.4	Niederlande	12
3.5	Österreich	13
3.6	Zusammenfassender Vergleich	14
4	Herausforderungen im Afrikageschäft	15
5	Staatliche Ansätze im Umgang mit den Herausforderungen	19
5.1	Finanzierung des Afrikageschäfts	19
5.2	Bürokratie	21
5.3	Korruption	23
5.4	Wettbewerb	24
5.5	Fachkräftemangel	25
6	Politische Handlungsfelder zur Unterstützung des bayerischen Afrikageschäfts	27
	Anhang	29
	Ansprechpartner/Impressum	30

# 1 Hintergrund

## Afrika kommt bei der Diversifizierung unserer Wirtschaftsbeziehungen eine wichtige Rolle zu

Die Welt und damit auch die Unternehmen sehen sich diversen geopolitischen Herausforderungen gegenüber. Für den europäischen Privatsektor spielt primär der Russland-Ukraine-Krieg eine große Rolle, da die Geschäftsaktivitäten in der Region weitestgehend zum Erliegen gekommen sind. Zudem wird die Unsicherheit auf den Energiemärkten durch die Konflikte im Mittleren Osten verschärft. Ebenso führt die wachsende Innenorientierung Chinas zu weiterer Verunsicherung und viele europäische Firmen verlangsamen zunehmend ihr Engagement in China. Diese geopolitischen Entwicklungen und Risiken haben dazu geführt, dass Unternehmen neue Märkte und Standorte im Rahmen einer Risiko-diversifizierung suchen.

Im DIHK World Business Outlook vom April 2024 zeigt sich, dass die Diversifizierung der Absatz- und Sourcing-Märkte schon begonnen hat und Afrika daran partizipieren kann: 47 Prozent der Unternehmen möchten neue Absatzmärkte in Subsahara-Afrika (SSA) erschließen. Auch wollen per Saldo acht Prozent der Unternehmen ihre Investitionen in SSA erhöhen. Außerdem geben 42 Prozent der Firmen an, dass sie in Afrika ihr Lieferantennetzwerk ausbauen, 27 Prozent planen dies. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt eine gemeinsame Umfrage von KPMG und Afrika-Verein Ende 2023.

Deutschland und auch Bayern starten jedoch von einer niedrigen absoluten und relativen Basis in Afrika. Hinzu kommt, dass der afrikanische Kontinent nicht auf vermehrtes deutsches Engagement wartet, da zahlreiche Länder mit teilweise signifikantem Engagement vorangegangen sind: „The new scramble for Africa“, wie der Economist schon im März 2019 titelte, hat längst begonnen. Das Magazin wies auf die zunehmenden Handels- und Investitionsbeziehungen verschiedener Volkswirtschaften mit afrikanischen Ländern hin. Der Auf- und Ausbau dieser wirtschaftlichen Beziehungen findet in den Ländern mit politischer Flankierung statt. Auch zahlreiche EU-Länder, z. B. Deutschland, bieten den Unternehmen mit Afrikainteresse ein breites Spektrum an Maßnahmen zur Unterstützung beim Markteintritt und im operativen Afrikageschäft an. Es stellt sich allerdings die Frage, mit welcher Strategie und Systematik Deutschland und andere EU-Länder die Incentivierung und Förderung ihrer Unternehmen verfolgen.

Das Ziel dieser Studie ist, durch eine vergleichende Analyse die afrikapolitischen Strategien und Ansätze zur Förderung des privatwirtschaftlichen Afrika-Engagements von Deutschland und vier weiteren EU-Ländern – Österreich, Frankreich, Italien und Niederlande – zu beleuchten. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Subsahara-Afrika (SSA). Dabei wird als analytischer Startpunkt eine Bestandsaufnahme der wirtschaftlichen Verflechtung der untersuchten Länder mit SSA durchgeführt sowie auf die Herausforderungen europäischer Unternehmen im Afrikageschäft eingegangen. Diese sollten in die Überlegungen einer wirtschaftsbezogenen Afrikapolitik der Länder einfließen, wenn das Engagement der

### Hintergrund

Unternehmen auf dem afrikanischen Kontinent effektiv unterstützt werden soll. Deshalb werden die afrikapolitischen Positionen und strategischen Überlegungen der Länder, im Hinblick auf ein stärkeres Afrika-Engagement der eigenen Privatwirtschaft, miteinander verglichen. Dies beinhaltet auch einen Überblick über die wesentlichen Förderhebel der einzelnen Länder, um diese zu vergleichen und Handlungsfelder für Bayern und Deutschland bezüglich der Steigerung des Afrika-Engagements der Privatwirtschaft abzuleiten.

Methodisch werden eine Auswertung von politischen (Strategie-)Dokumenten durchgeführt sowie weitere Sekundärquellen und Statistiken verwendet. Die Auswahl der EU-Länder basiert auf einer hohen Relevanz des Afrikageschäfts (Italien, Frankreich, Niederlande) gemessen an der Höhe und des Wachstums der Exporte nach Afrika sowie des jeweiligen Afrikaanteils an den Gesamtexporten. Österreich wurde sowohl aufgrund seiner geographischen Nähe zu Bayern und Deutschland als auch wegen seiner der deutschen ähnlichen relativen Ausgangsposition ausgewählt.

## 2 Position Bayerns, Deutschlands und von EU-Ländern in Afrika

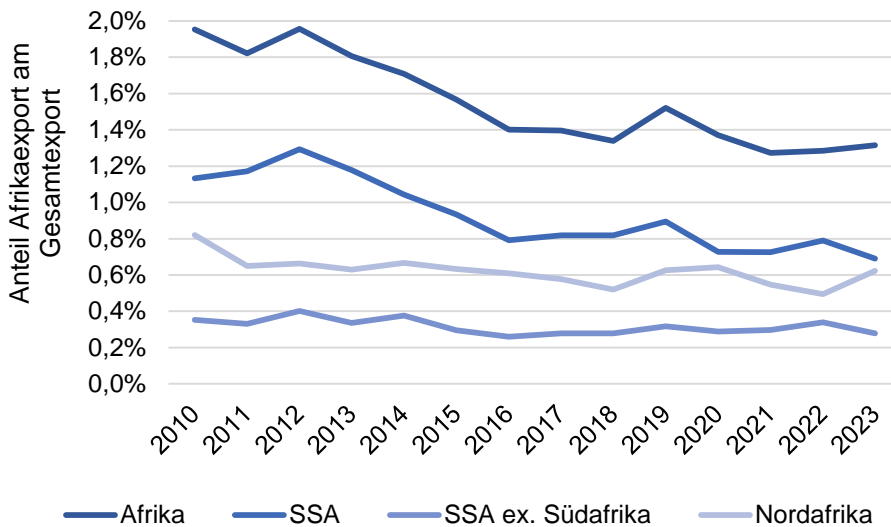
Subsahara-Afrika spielt bislang eine klar untergeordnete Rolle

### 2.1 Bayerische Wirtschaftsaktivitäten in Afrika

Afrika ist in vielerlei Hinsicht ein dynamischer, aber heterogener Kontinent, der gleichzeitig viele Hindernisse und Risiken in sich birgt. Deshalb ist das Engagement der deutschen sowie der bayerischen Wirtschaft noch sehr zurückhaltend: Der Anteil der bayerischen Exporte nach Afrika im Jahr 2023 – in Höhe von 3,0 Mrd. Euro – lag bei 1,3 Prozent der gesamten Exporte des Freistaats. Der Anteil der Exporte nach SSA (1,58 Mrd. Euro) lag bei lediglich 0,7 Prozent, ohne Südafrika sind es nur 0,28 Prozent. Die Entwicklung dieser Exportanteile in die afrikanischen Regionen ist in Abbildung 1 dargestellt.

Abbildung 1

Anteil der Afrika-Exporte am Gesamtexport Bayerns, in Prozent



Quelle: Statistisches Bundesamt

Im Trend sind die Anteile seit 2010 gesunken. Das heißt, dass die Exporte in die afrikanischen Regionen unter dem gesamten Exportwachstum Bayerns bleiben. Seit 2020 ist nur der Anteil Nordafrikas gewachsen, der 2023 an den bayerischen Exporten nach Afrika insgesamt 47,4 Prozent ausmacht, während Südafrika bei 31,4 Prozent und SSA ohne Südafrika nur bei 21,2 Prozent liegt. Diese Aufteilung hat sich seit 2010 nur leicht verändert.



## 2.2 Deutschland und die EU-Länder in Afrika

Die EU-Länder setzen verschiedene regionale Schwerpunkte in SSA. So variiert das Länderportfolio der jeweiligen Top 10 SSA-Exportländer, zwischen den fünf hier betrachteten EU-Ländern deutlich, wie Abbildung 2 für das Jahr 2023 deutlich zeigt. Dabei ist festzustellen, dass die Länder Südafrika, Nigeria und Senegal bei allen EU-Ländern zu den Top 10 gehören. Ähnlich wichtig sind Ghana, Côte d'Ivoire und Kenia. Es gibt aber auch interessante Ausreißer, wie Sudan bei Österreich oder Liberia bei Deutschland, die auch schon 2018 weit oben in der Bedeutung des jeweiligen SSA-Exports lagen.

Abbildung 2  
SSA-Präsenz der untersuchten EU-Länder

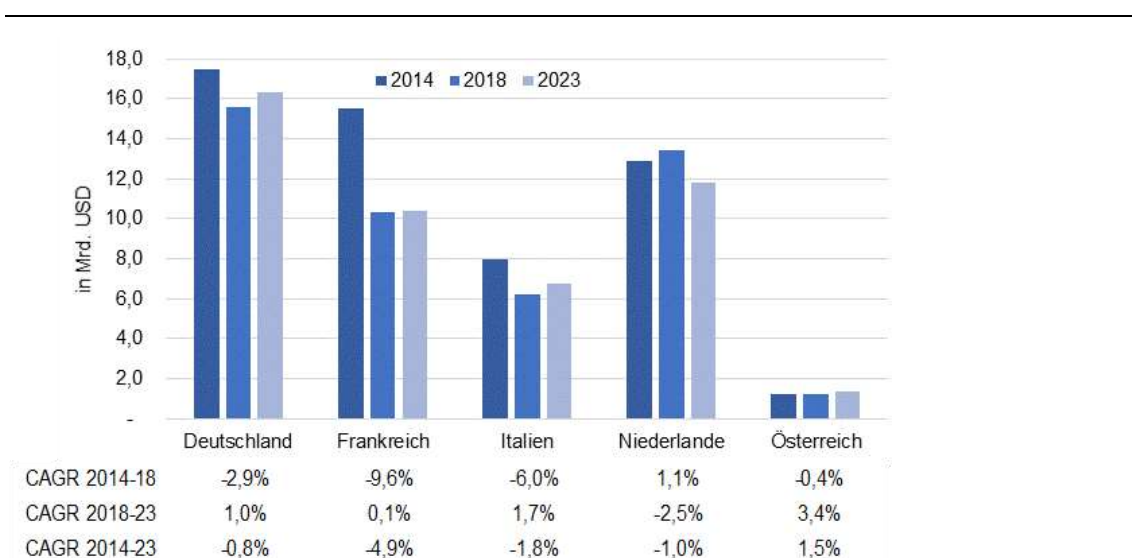


Quellen: UN, UN-Comtrade Database; Darstellung: InEnMa

Nicht nur die Bedeutung einzelner SSA-Länder als Exportmärkte ist unterschiedlich, sondern auch das Exportvolumen der EU-Länder (vgl. Abbildung 3). Vor allem Deutschland und die Niederlande haben ein vergleichsweise großes Waren-Exportvolumen mit Afrika. In Frankreich ist das Volumen zwischen 2014 und 2018 mit durchschnittlich -9,6 Prozent eingebrochen und danach kaum gestiegen. Italien liegt im Mittelfeld und Österreich exportiert unter einer Milliarde USD Waren nach SSA. Betrachtet man die Entwicklung der Exporte nach SSA zwischen 2014 und 2023, so sind die jährlichen Wachstumsraten deutlich negativ (bis auf Österreich). Allerdings sieht man auch, dass in der Periode 2018 - 2023 – trotz der Disruptionen durch COVID-19 – die Wachstumsraten mit Ausnahme der Niederlande wieder gestiegen sind, was als ein steigendes Interesse interpretiert werden kann.

Abbildung 3

Warenexporte nach SSA; in Mrd. US-Dollar und Veränderungen in Prozent

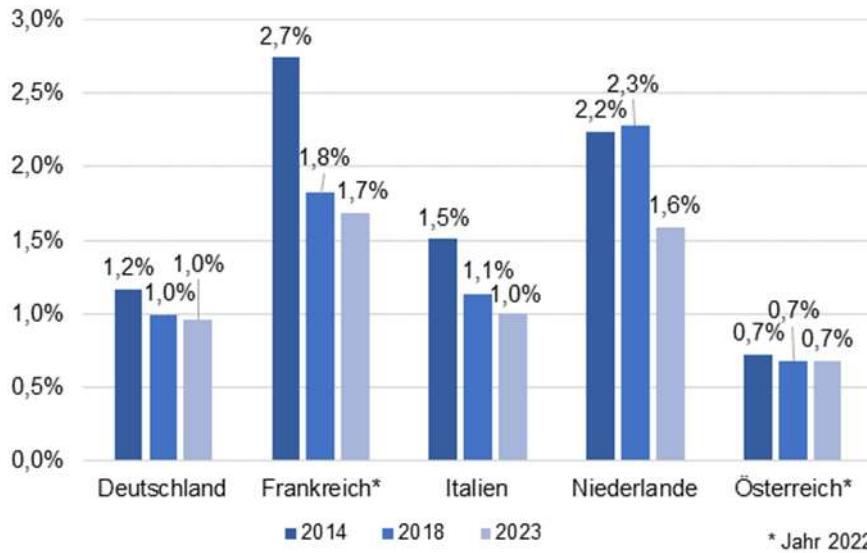


Quellen: UN, UN-Comtrade Database

Betrachtet man den Anteil der jeweiligen Exporte nach SSA relativ zum Gesamtexport der einzelnen Länder, so zeigt sich jedoch ein anderes Bild, wie Abbildung 4 zeigt. Während Frankreich und die Niederlande den höchsten Anteil des SSA-Exports am Gesamtexport haben, ist der Anteil Deutschlands anhaltend niedrig bei ca. einem Prozent der Gesamtexporte. Allerdings sieht man auch, dass die relative Bedeutung SSAs als Exportmärkte in den Ländern Frankreich, Italien und Niederlande seit 2014 stark nachgelassen hat. Diese Werte sind inklusive Südafrikas, das in allen fünf europäischen Ländern der wichtigste Handelspartner ist. So macht Südafrika im deutschen SSA-Warenexport ca. zwei Drittel aus, für Österreich ca. 50 Prozent, für Italien ca. ein Drittel und für Frankreich und die Niederlande 20 Prozent. Die Anteile des SSA-Warenexports ohne Südafrika sind also vor allem in Deutschland und Österreich deutlich niedriger.

Abbildung 4

Warenexporte nach SSA, Anteil am Gesamtexport der Länder



Quellen: UN, UN-Comtrade Database

Neben der Bedeutung des Warenexports spielt die Vor-Ort-Präsenz in Form von Investitionen eine wichtige Rolle. Hierfür wird der Bestand an Direktinvestitionen (FDI) der untersuchten EU-Länder für 2022 aufgeführt sowie deren Anteil an den weltweiten FDI dieser Länder. Für Österreich liegen keine Daten zu FDI in SSA vor.

Tabelle 1

Direktinvestitionsbestand in SSA (2022)

	FDI-Bestand in SSA in Mio. USD	Anteil am weltwei- ten FDI-Bestand	Anteil Südafrikas am FDI-Bestand in SSA
Deutschland	7.634	0,4 %	74,0 %
Frankreich	27.313	2,8 %	7,1 %
Italien	5.660	1,2 %	35,4 %
Niederlande	60.074	2,5 %	55,6 %

Quelle: OECD

Die FDI-Anteile, die nach SSA gehen, sind durchwegs sehr niedrig. Insbesondere die deutsche Wirtschaft hat – was Investitionen anbelangt – keinen Fokus auf die Region. Die

überdurchschnittlichen FDI-Bestände Frankreichs und der Niederlande gehen vor allem auf Energiekonzerne zurück. Eine herausragende Rolle beim FDI-Bestand in SSA spielt – mit Ausnahme Frankreichs – Südafrika.

Blickt man auf die Entwicklung der deutschen Investitionen in Afrika in den vergangenen 20 Jahren, so haben sich diese zwar verdoppelt, die französischen Direktinvestitionen sind allerdings um das Sechsfache und die chinesischen um den Faktor 90 gestiegen.

Die Analyse dieses Kapitels hat gezeigt, dass die europäischen Länder sowohl im Export als auch bei den Investitionen verschiedene Schwerpunkte legen, wobei Südafrika bei allen Ländern eine große Relevanz innehat. Daher ist die Frage nach den jeweiligen Gründen für die Schwerpunkte relevant, insbesondere inwiefern diese staatlich gefördert werden.

## 3 Afrikapolitik zur Positionierung der Wirtschaft

### Der Privatwirtschaft wird eine unterschiedliche Bedeutung zugemessen

In den vergangenen 20 Jahren gab es zahlreiche diplomatische Initiativen und Gipfeltreffen von unter anderem der Europäischen Union (EU), den USA und China mit afrikanischen Ländern und der Afrikanischen Union (AU), was den wachsenden geostrategischen Wettbewerb um Afrika zeigt. Es wird deutlich, dass die Gestaltung der Beziehungen mit den 54 afrikanischen Ländern eine zunehmende Bedeutung in der Außenwirtschaftspolitik zahlreicher Länder einnimmt. In den vergangenen drei Jahren haben allein zwölf Afrika-Gipfel in wichtigen Ländern stattgefunden.

Im Rahmen des Gipfeltreffens der EU und der AU im Februar 2022 hat die EU-Kommission angekündigt, in den nächsten Jahren bis zu 150 Mrd. Euro in afrikanische Länder zu investieren. Dieses Investitionspaket ist Teil der *Global Gateway Initiative* und soll gemeinsam vom Team Europa, bestehend aus der EU, ihren Mitgliedsstaaten und europäischen Finanzinstitutionen, gestemmt werden. Mit der Afrika-Linie der Global Gateway Initiative sollen insbesondere der ökologische und digitale Wandel sowie ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum in Afrika beschleunigt werden. Des Weiteren sollen auch die Gesundheitssysteme in den afrikanischen Ländern ausgebaut werden.

Für viele Beobachter ist die Global Gateway Initiative eine Reaktion der EU auf das verstärkte Afrika-Engagement der Volksrepublik China. Die Intensivierung der sino-afrikanischen Beziehungen manifestierte sich in der Gründung des *Forum on China-Africa Cooperation (FOCAC)* im Jahr 2000 und wurde durch die Verkündung der Seidenstraßeninitiative im Jahr 2013 weiter beschleunigt. Im Rahmen der 8. FOCAC-Konferenz, die am 29./30. November 2021 in Dakar (Senegal) stattgefunden hat, sicherte die chinesische Führung Investitionen in Afrika in Höhe von 40 Mrd. USD für den Zeitraum 2022 bis 2024 zu. Das chinesische Engagement in Afrika im Ausbau der Transport-, Energie- und Telekommunikationsinfrastruktur schlägt sich in hohen Marktanteilen für chinesische Firmen nieder. Die vbw Studie *Chinas Subsahara-Afrika-Engagement – Chancen und Herausforderungen für die bayerische Wirtschaft* zeigt aber, dass es auch Geschäftspotenziale für die deutsche und bayerische Privatwirtschaft in Kooperation mit chinesischen Unternehmen gibt.

Weitere Staaten sind vielfältig in Afrika engagiert und intensivieren über eigene Institutionen und Afrika-Strategien die Beziehungen zu den afrikanischen Ländern. So hat Japan im Rahmen der Tokyo International Conference on African Development (TICAD) im August 2022 eine Summe von 30 Mrd. USD in den Raum gestellt, um wirtschaftliche Projekte in Afrika zu fördern. Auf dem US-Afrika-Gipfel im Dezember 2022 kündigte US-Präsident Joe Biden Investitionen in Höhe von 55 Mrd. USD in afrikanische Infrastruktur, Technologie, Unternehmen und Gesundheitsversorgung an. Daneben haben auch Indien, Russland, Südkorea und die Türkei Afrika-Gipfel in den vergangenen zehn Jahren abgehalten.

Auch innerhalb der EU haben zahlreiche Länder eine Afrika-Strategie verabschiedet und Afrika-Gipfel organisiert. Im Folgenden soll nun näher auf die Afrika-Initiativen der Länder Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande und Österreich eingegangen werden, die im Mittelpunkt dieser Studie stehen. Neben den Gipfeln bzw. Ministerkonferenzen soll vor allem auf strategische Dokumente eingegangen werden, aus denen hervorgeht, welche Rolle die Privatwirtschaft in der jeweiligen Afrikapolitik einnimmt.

### 3.1 Deutschland

Deutschland hat bislang selbst keine Afrika-Gipfel abgehalten. Stattdessen war die Bundesregierung treibende Kraft bei der Einführung des *Compact with Africa* unter der deutschen G20-Präsidentschaft im Jahr 2017. Seitdem sind vier weitere *Compact with Africa*-Gipfel in Berlin abgehalten worden. Der *Compact with Africa* ist allerdings zuvorderst eine multilaterale Initiative und wird von der Afrikanischen Entwicklungsbank, dem Internationalen Währungsfonds sowie der Weltbankgruppe mitgetragen. Im Kern dieser Initiative geht es um die Verbesserung der Rahmenbedingungen für Investitionen des Privatsektors in Afrika sowie die Stärkung von Investitionen in die Infrastruktur. Zahlreiche Länder in Subsahara-Afrika, etwa Äthiopien, Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Ghana, Guinea, Ruanda, Senegal und Togo, haben sich als Partner des *Compact with Africa* zu einer Verbesserung der makroökonomischen, wirtschaftspolitischen und finanziellen Rahmenbedingungen für Privatinvestitionen verpflichtet. Diese Länder profitieren im Gegenzug von Fördermaßnahmen der internationalen Organisationen sowie der bilateralen Partner aus dem Kreis der G20-Staaten.

Die deutsche Bundesregierung hat in den vergangenen Jahren eine Vielzahl von politischen Afrika-Strategien verabschiedet. Im Jahr 2011 wurde das *Afrikakonzept* beschlossen, das sechs Schlüsselbereiche für die Kooperation Deutschlands mit Afrika definierte:

- Frieden und Sicherheit,
- gute Regierungsführung, Rechtsstaatlichkeit, Demokratie und Menschenrechte,
- Wirtschaft,
- Klima und Umwelt,
- Energie und Rohstoffe,
- Entwicklung, Bildung und Forschung.

Die *afrikapolitischen Leitlinien der Bundesregierung* von 2014 vertieften das Afrikakonzept. Die Leitlinien beinhalteten ein Bekenntnis zur intensiveren Kooperation mit afrikanischen Akteuren in nahezu allen Politikbereichen, vor allem im Hinblick auf wirtschaftliche und sicherheitspolitische Aspekte. Im Jahr 2019 erfolgte eine Fortschreibung der afrikapolitischen Leitlinien, in denen die Bundesregierung die Aufarbeitung der deutschen Kolonialgeschichte in Afrika vorantrieb, zivilgesellschaftliche Partnerschaften in den Blick nahm und auf eine Stärkung von Privatinvestitionen in Afrika und den Handel mit afrikanischen Ländern abzielte. Im Jahr 2024 sollen die afrikapolitischen Leitlinien erneut aktualisiert werden; die Federführung dafür liegt beim Auswärtigen Amt.

Daneben haben einzelne Bundesministerien eigene Afrika-Strategien verabschiedet. So veröffentlichte das Bundesministerium der Verteidigung eine strategische Leitlinie zur Umsetzung der afrikapolitischen Leitlinien der Bundesregierung im Jahr 2015. Des Weiteren stellte das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) im Jahr 2017 den sogenannten *Marshallplan mit Afrika* vor. Darin wurden Wirtschaft, Frieden und Demokratie als tragende Säulen der Kooperation verankert. Außerdem sollten Reformpartnerschaften mit Staaten geschlossen werden, die sich im Sinne der „guten Regierungsführung“ zu konkreten Reformen verpflichteten, um die Rahmenbedingungen für privatwirtschaftliches Engagement zu verbessern. Länder wie Ghana oder Côte d’Ivoire erhielten im Gegenzug Unterstützung wie Reformfinanzierungen. Zudem veröffentlichte das Bundesministerium für Bildung und Forschung im Jahr 2019 eine Afrika-Strategie. Darin wurde die Kooperation mit afrikanischen Ländern und Institutionen in den Themenbereichen Bildung, Wissenschaft und Forschung als grundlegend für Innovation, Wirtschaftswachstum, Beschäftigung sowie Stabilität in Afrika festgeschrieben. Auch das Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft erarbeitet derzeit ein Afrika-Konzept.

Das zuletzt veröffentlichte Strategie-Dokument ist die Afrika-Strategie des BMZs aus dem Jahr 2023. Darin finden sich nur begrenzt Hinweise zur Rolle und Förderung des Privatsektors, der kein thematischer Schwerpunkt der Afrikapolitik aus dem BMZ zu sein scheint. Recht pauschal und unspezifisch wird eine Zusammenarbeit mit dem deutschen Privatsektor gefordert, um durch Investitionen im Gesundheitssektor und private Finanzierungen die Infrastruktur in afrikanischen Ländern zu modernisieren sowie Arbeitsplätze und gute Arbeitsbedingungen zu schaffen. Gleichzeitig sollen die Wachstumschancen afrikanischer Start-ups sowie kleinerer und mittelständischer Unternehmen verbessert werden. Ein weiterer Fokus wird auf die wirtschaftliche Teilhabe von Frauen gelegt. So sollen Beschäftigungsmöglichkeiten für Frauen in Afrika geschaffen werden. Außerdem sollen sie vereinfachten Zugang zu Krediten erhalten und von Aus- und Fortbildungen profitieren.

## 3.2 Frankreich

Frankreich als ehemalige Kolonialmacht verfügt über enge soziale, ökonomische und (sicherheits-)politische Verbindungen nach Afrika, insbesondere nach Nord- und Westafrika. Seit Mitte der 1970er-Jahre haben 28 Afrika-Frankreich-Gipfeltreffen stattgefunden, unter anderem in den Jahren 2007, 2010, 2013 und 2017. Bei diesen Gipfeln standen vor allem die Themen Frieden und Sicherheit sowie Migration im Vordergrund. Im Hinblick auf die ökonomische Kooperation wurden Investitionen zur Verbesserung der Infrastruktur in afrikanischen Ländern, Training und Bildung sowie bessere Finanzierungsoptionen für afrikanische KMU angesprochen. Der 28. Gipfel in Montpellier im Oktober 2021 hatte jedoch einen neuen Ansatz mit dem Fokus auf zivilgesellschaftliche Akteure, Unternehmen, Intellektuelle und die afrikanische Diaspora. Dagegen waren keine afrikanischen Regierungsvertreter zu diesem Gipfel eingeladen. Im Fokus dieses Gipfels standen neben den Themen Kultur, Sport, Hochschulbildung und Forschung sowie bürgerschaftlichem Engagement auch Unternehmertum und Innovationen durch afrikanische und französische Start-ups.

Ende Februar 2023 stellte Präsident Emmanuel Macron in einer Rede eine neue Afrika-Strategie der französischen Regierung vor, die aber nicht als Strategiedokument verschriftlicht wurde. Die Afrika-Strategie beinhaltet angesichts der Staatsstriche in Mali und Burkina Faso sicherheitspolitische Schwerpunkte, denn französische Truppen wurden in beiden Ländern des Landes verwiesen. Daher wird in dieser Afrika-Strategie eine militärische Neuaufstellung in Afrika angekündigt. Ebenso sollen die Militärbasen stärker gemeinsam mit den jeweiligen afrikanischen Gastländern geführt werden. Des Weiteren soll ein stärkerer Fokus auf die wirtschaftliche Zusammenarbeit und der Absicherung von Investitionsrisiken gelegt werden. Als schwerpunktmäßige Industriezweige der Kooperation werden Landwirtschaft, digitale Technologien sowie die Kultur- und Kreativwirtschaft angeführt. Gerade die Kultur- und Kreativwirtschaft steht für eine Verlagerung der Kooperation auf die Förderung von afrikanischen Start-ups und KMU. Außerdem soll das Wachstum und die Formalisierung kleinerer afrikanischer Unternehmen gefördert werden. In seiner Rede erläuterte der französische Präsident, dass Afrika zu einem Ort des Wettbewerbs geworden sei. Er appellierte an französische Unternehmen, „aufzuwachen“ und den Wettbewerb anzunehmen.

In einer Regierungserklärung der französischen Außenministerin Catherine Colonna zur Erneuerung der Partnerschaft mit Afrika im November 2023 wurden die ökonomischen Schwerpunkte der französischen Afrika-Strategie bestätigt. Im Hinblick auf den Privatsektor führte sie aus, dass sich die lokale Präsenz französischer Unternehmen in Afrika in den vergangenen 15 Jahren ebenso wie deren Investitionen verdoppelt hätten. Die Investitionen sollen fortan in die erfolgsversprechendsten Wirtschaftszweige fließen, mit einer Priorität auf der Kultur- und Kreativwirtschaft, unter anderem Comic, audiovisuelle Produktion, E-Sport sowie Videospiele. Die Kultur- und Kreativwirtschaft sei der zukünftige Träger des Wirtschaftswachstums und hätte ein beträchtliches Potenzial in Afrika. Ein spezieller Fonds soll Künstler und Kreative auf dem Kontinent unterstützen, die ihre Unternehmen in afrikanischen Märkten sowie auf dem globalen Markt stärker positionieren.

### 3.3 Italien

Ende Januar 2024 richtete die italienische Regierung einen Afrika-Gipfel aus, an dem 21 afrikanische Staats- und Regierungschefs teilnahmen. Die italienische Regierung stellte 5,5 Mrd. Euro in Form von Zuschüssen, Krediten oder Garantien für afrikanische Länder bereit. Es war der hochrangigste Gipfel, den Italien in den vergangenen Jahren ausrichtete. Zuvor fanden bereits drei Italien-Afrika Ministerkonferenzen in den Jahren 2016, 2018 und 2021 statt. Eingerahmt wurden diese Ministerkonferenzen von der Neuaufstellung der italienischen Afrikapolitik im Jahr 2020. Unter dem Titel *A Partnership with Africa* gab das Ministerium für Auswärtige Angelegenheiten und Entwicklungszusammenarbeit eine Afrika-Strategie heraus. Darin wurden sechs thematische Schwerpunktbereiche definiert: Frieden und Sicherheit, Governance und Menschenrechte, Migration und Mobilität, Geschäftspartnerschaften und Investitionen, nachhaltige Entwicklung und Kampf gegen den Klimawandel, kulturelle und wissenschaftliche Kooperation.



Den weitaus größten Raum nimmt dabei der Bereich „Geschäftspartnerschaften und Investitionen“ ein. Als wichtiges Vehikel gelten Investitionen von italienischen Unternehmen, der Export von Hightech-Maschinen, aber auch der Transfer von Know-how an lokale Geschäftspartner zur Stärkung des afrikanischen Privatsektors. In der Strategie wird auf einen „Export-Pakt“ verwiesen, der die Internationalisierung und globalen Partnerschaften italienischer Unternehmen sowie die Marke „Made in Italy“ fördern soll, unter anderem durch die Organisation von Business Foren, Länderpräsentationen und der Einladung afrikanischer Unternehmen zu internationalen Messen in Italien. Als erfolgversprechendste Industriezweige für die Expansion italienischer Unternehmen werden die Agrar- und Ernährungswirtschaft, Energie, insbesondere erneuerbare Energien, sowie Infrastruktur angesprochen. Im Hinblick auf den hochgradig strategischen Energiesektor sollen spezifische Unternehmen in ihren Afrika-Aktivitäten gefördert werden.

Auf dem Gipfel 2024 wurde der *Mattei-Plan* – in Anlehnung an Enrico Mattei, der einst die staatliche Ölgesellschaft Eni gründete – vorgestellt. Der Plan ist auf vier Jahre angelegt und zielt darauf ab, zahlreiche Kooperationsinitiativen zwischen Italien und afrikanischen Ländern zu stärken, die nachhaltige sozio-ökonomische Entwicklung zu fördern und die Ursachen der irregulären Migration zu bekämpfen. Er besteht aus den sechs Säulen: Bildung und Fortbildung, Landwirtschaft, Gesundheit, Energie, Wasser und Infrastruktur. Entlang dieser Säulen wurden bereits erste Pilotprojekte in neun afrikanischen Ländern gestartet.

Die starke Rolle der Regierung in der Implementierung des Mattei-Plans wird daran deutlich, dass ein Lenkungsausschuss unter Vorsitz der Premierministerin eingerichtet wurde. Ebenfalls wird der bedeutsame Beitrag des Privatsektors in zahlreichen Säulen deutlich. So sollen in der Säule „Bildung und Fortbildung“ italienische Firmen mitwirken und vor allem afrikanische KMU unterstützen. Die Säule „Energie“ widmet sich vor allem der Energiesicherheit und hat zum Ziel, Italien strategisch als Energie-Hub und Brücke zwischen Europa und Afrika zu positionieren. Bei der Entwicklung von energiebezogenen Technologien in afrikanischen Ländern sollen unter anderem Innovationszentren aufgebaut werden, in denen italienische Unternehmen mit lokalen Start-ups Partnerschaften eingehen und so zu Beschäftigung und dem Transfer von Wissen und Fertigkeiten beitragen sollen.

### 3.4 Niederlande

Die niederländische Regierung hat bislang keinen zwischenstaatlichen Afrika-Gipfel abgehalten. Jedoch hat sie im Mai 2023 ihre erste Afrika-Strategie vorgestellt, die auf zehn Jahre angelegt ist. Dabei handelt es sich grundsätzlich um eine umfassende Agenda, die sich über vier schwerpunktmäßige Themenbereiche erstreckt: gleichberechtigte wirtschaftliche Entwicklung, Sicherheit und Stabilität, Migration, Aufnahme und Rückkehr sowie Armutsbekämpfung, Ernährungssicherheit und Klima Resilienz. Dabei wird dem niederländischen und afrikanischen Privatwirtschaftssektor eine zentrale Rolle für ökonomisches Wachstum beigemessen.

Mit dieser Strategie streben die Niederlande stärkere Wirtschaftsbeziehungen, einen verbesserten Zugang niederländischer Unternehmen auf den afrikanischen Markt sowie eine

Unterstützung afrikanischer Partner für einen verbesserten Zugang zum europäischen Markt an. Eine nachhaltigere Gestaltung der Rohstoff- und Wertschöpfungsketten soll einerseits zu einem verbesserten europäischen Zugang zu kritischen Rohstoffen und andererseits zu mehr lokaler Wertschöpfung und Beschäftigungsmöglichkeiten in Afrika führen. Die Strategie verweist immer wieder auf sowohl afrikanische als auch niederländische Wirtschaftsinteressen und wie diese zusammengeführt werden können.

Zu den Kernanliegen zählen die Entwicklung des afrikanischen Privatsektors und die Schaffung von Arbeitsplätzen in afrikanischen Ländern, eine verstärkte Formalisierung des informellen Sektors, die Nutzbarmachung der mit Nachhaltigkeit und digitalem Wandel einhergehenden Geschäftspotenziale sowie die stärkere Einbindung afrikanischer Unternehmen in europäische Wertschöpfungsketten. Bei den wichtigsten Wirtschaftszweigen werden vor allem der Agrar- und Ernährungssektor, der Gesundheitssektor sowie die Infrastrukturentwicklung genannt. Überdies werden in acht afrikanischen Ländern (Ägypten, Côte d'Ivoire, Ghana, Kenia, Marokko, Nigeria, Senegal und Südafrika) mithilfe des Know-hows niederländischer Unternehmen spezielle Projekte für den grünen und digitalen Wandel implementiert, die mit der Schaffung von Arbeitsplätzen einhergehen. Dieser integrierte Ansatz aus Handel, Entwicklung und Investitionen stützt sich insbesondere auf die Investitionen des niederländischen Privatsektors in den Schwerpunktländern.

Zur Umsetzung der Afrika-Strategie wird eine umfassende Partnerschaft mit afrikanischen Regierungen und Unternehmen, Entwicklungsbanken und anderen Finanzinstitutionen, dem niederländischen Privatsektor sowie zivilgesellschaftlichen Akteuren angestrebt. Insbesondere sollen innovative Finanzierungslösungen Anreize für die Investitionen des Privatsektors in Afrika schaffen. Ferner verweist die Strategie auf niederländische Unternehmen und KMU, insbesondere Start-ups, aus der Diaspora, welche die Beziehungen der Niederlande mit afrikanischen Ländern stärken können.

### 3.5 Österreich

Die österreichische Regierung, die bislang noch keinen eigenen zwischenstaatlichen Afrika-Gipfel abgehalten hat, erarbeitet derzeit eine Afrika-Strategie. Dies bestätigte Bundeskanzler Nehammer während einer Afrika-Reise im April 2023, in deren Zuge er Treffen mit den Präsidenten von Ägypten, Angola und Ghana abhielt. Im Rahmen dieser Reise betonte der Bundeskanzler die günstigen Aussichten für österreichische Unternehmen in afrikanischen Märkten, insbesondere bei der Umsetzung großer Infrastrukturprojekte und in der Produktion von grünem Wasserstoff.

Die Verabschiedung einer Afrika-Strategie ist auch im Regierungsprogramm für den Zeitraum 2020 bis 2024 festgehalten. Darin wird ebenso angekündigt, dass ein Afrika-Beauftragter der Bundesregierung das Netzwerk österreichischer Akteure in Afrika koordinieren und erweitern soll. Grundsätzlich soll die österreichische Afrika-Strategie sechs Schwerpunktfelder tragen, in denen konkrete Maßnahmen durchgeführt werden können: Frieden und Sicherheit, wirtschaftliche Beziehungen und Kooperationen, Bildung und Wissenschaftskooperation, grüne Transformation und Klimaschutz, Resilienz und Krisenvorsorge,

Migration. Insbesondere beim Thema der ökonomischen Kooperation sieht die österreichische Regierung Handlungsbedarf und will die Präsenz österreichischer Unternehmen in den afrikanischen Wachstumsmärkten erhöhen. Durch zielgerichtete Wirtschaftsinitiativen sowie Besuchsdiplomatie soll der Boden für größere Investitionen österreichischer Unternehmen in Afrika bereitet werden.

### 3.6 Zusammenfassender Vergleich

Auf Basis der Auswertung der Strategiedokumente lassen sich einige Rückschlüsse hinsichtlich der Rolle des privatwirtschaftlichen Sektors in der Afrikapolitik der EU-Länder Deutschland, Frankreich, Niederlande, Italien und Österreich ziehen. Den explizitesten Fokus auf die Förderung des privatwirtschaftlichen Engagements findet sich in der Afrika-Strategie Italiens und der Niederlande. In den Niederlanden wird der Privatsektor als zentraler Akteur in der Umsetzung der Afrika-Strategie anerkannt. Italien sieht in der Afrika-Strategie sogar die Förderung einzelner Unternehmen vor. In Frankreich zeigt sich neben einem traditionell starken sicherheitspolitischen Fokus der Afrikapolitik seit der Macron-Rede auch ein Schwerpunkt auf dem Privatsektor, insbesondere aufkommender Industriezweige wie der Kreativwirtschaft. Für Deutschland ist eine fragmentierte Afrikapolitik festzustellen. Unterschiedliche Bundesministerien haben in den vergangenen Jahren Afrika-Strategien verabschiedet. Im jüngsten Strategiedokument des BMZ wird nur rudimentär auf den Privatsektor eingegangen; er steht nicht im Fokus der Afrikapolitik. Für Österreich ist festzuhalten, dass es trotz entsprechender Ankündigungen bislang keine Afrika-Strategie gibt. Es muss daher abgewartet werden, welche Rolle dem Privatsektor darin beigemessen wird.

## 4 Herausforderungen im Afrikageschäft

### Die Unternehmen sehen sich ähnlichen Herausforderungen gegenüber

Im Folgenden wird auf verschiedene Studien und Umfragen eingegangen, mit denen allerdings kein Anspruch auf ein repräsentatives Bild der Afrika-Sichtweise von Unternehmen aus den untersuchten EU-Ländern erhoben wird. Stattdessen sollen wesentliche Herausforderungen des Privatsektors identifiziert werden, um zu sehen, ob diese zwischen den EU-Ländern variieren. Darüber hinaus ist aufgrund der unterschiedlichen methodischen Zugänge und Datenverfügbarkeit keine eindeutige Vergleichbarkeit gewährleistet. Dennoch kann das Ziel, zentrale Geschäftshindernisse aus Sicht der EU-Länder zu identifizieren, erreicht werden. Nähere Infos zu den Umfragen finden sich im Anhang.

Als Herausforderungen auf den afrikanischen Märkten sehen deutsche Unternehmen insbesondere die Wettbewerbssituation, die vor allem durch internationale Konkurrenz gegeben ist: 38 Prozent der Befragten spüren bereits eine große internationale Konkurrenz, 32 Prozent sehen diese weiter wachsen. 23 Prozent der Firmen geben an, dass auch die lokale Konkurrenz wächst. Nur für ein knappes Fünftel der Befragten hat die deutsche Wirtschaft eine starke und stabile Marktposition in Afrika. Bezüglich problematischer Standortfaktoren nennen sechs von zehn Befragten die Korruption als zentrale Herausforderung, dicht gefolgt von politischer Instabilität mit 54 Prozent und schwierigen regulatorischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen mit 39 Prozent. Für 21 Prozent der Unternehmen ist der Zustand der Infrastruktur ein wesentlicher Standortnachteil, insbesondere im Hinblick auf die Transport- und Telekommunikationsinfrastruktur. 20 Prozent der Befragten geben an, dass die Marktfragmentierung eine Herausforderung darstellt, während 19 Prozent der Befragten Protektionismus als Standortnachteil ausmachen. Unter den größten exogenen Herausforderungen verweisen mehr als 40 Prozent der Befragten auf inadäquate Risikoversicherung und -finanzierung. Bei den von der deutschen Gesetzgebung ausgehenden Herausforderungen für das Afrikageschäft geben 31 Prozent der Befragten an, dass das Lieferkettengesetz sie moderat bis massiv herausfordert.

In Frankreich wird das Geschäftsklima anhand von 39 Kriterien in den Kategorien Infrastruktur, Verwaltung, Wirtschaft und Finanzen, Soziales, Soziokulturelles, Faktorkosten, sowie nachhaltige Entwicklung auf einer Skala von 1 (schlecht) bis 5 (gut) untersucht. Die Gesamtnote für Afrika lag im Jahr 2022 bei 2,7. Die für die geschäftlichen Rahmenbedingungen besonders wichtigen Herausforderungen wurden wie folgt beurteilt: Die Infrastruktur wird im Mittel mit 3,1 bewertet, wobei insbesondere das Bahnnetz (2,0), die Sicherheit der Energieversorgung (2,3) sowie Wasser und Abwasser (2,6) schlecht abschneiden, während das Straßennetz (2,9), die Hafen- (3,4) und Telekommunikationsinfrastruktur (3,8) deutlich besser eingestuft werden. Die Bürokratie zählt mit einem Durchschnittswert von 2,2 zu den herausforderndsten Bereichen im Afrikageschäft französischer Unternehmen. In erster Linie werden die Wirksamkeit der Verwaltung, der Betrug bei Zollverfahren sowie die langen Verfahrensfristen im Justizsystem (alle 2,0) angeführt. Korruption (1,9) wird von französischen Managern als größte Herausforderung im Afrikageschäft angesehen. Im Kontext

des Fachkräftemangels und der Qualifizierung der Bevölkerung wird das Bildungssystem (2,3) als defizitär eingestuft. Weitere bedeutsame Herausforderungen sind vor allem die Kosten für Unternehmenskredite (2,4), sowie die Finanzierung von afrikanischen Importen aus Frankreich (2,6).

Eine Studie in Österreich stellte die Herausforderungen für österreichische Unternehmen in den afrikanischen Märkten auf einer Skala von 0 (keine Herausforderung) bis 10 (große Herausforderung) dar. Dabei differenzierte die Studie zwischen österreichischen Firmen mit und ohne eigene Vor-Ort Präsenz. Bei den Unternehmen ohne lokale Marktpräsenz waren die drei größten Herausforderungen die Finanzierung von Geschäften (7,6), Devisenverfügbarkeit (7,3) sowie die preisliche Wettbewerbsfähigkeit (7,1). Dahinter folgten logistische Herausforderungen sowie der Fachkräftemangel (jeweils 6,5). Bei Unternehmen mit eigener Vor-Ort Präsenz wurde die Intensität der Herausforderungen insgesamt etwas geringer eingestuft. Die größten Herausforderungen sind Korruption (6,0), Wettbewerbsintensität (5,8), Devisenverfügbarkeit (5,8), Fachkräftemangel (5,5) sowie die Finanzierung des Afrikageschäfts (5,4).

Von den 18 in den Niederlanden befragten Unternehmen wurden verschiedene Herausforderungen im Afrikageschäft aufgeworfen. Zu den zentralen Schwierigkeiten zählen die Devisenverfügbarkeit und die Rückführung der Einnahmen an die Muttergesellschaft in den Niederlanden. Als zweites Problemfeld wurden Personalthemen aufgeworfen, insbesondere die Schwierigkeit, qualifizierte Arbeitskräfte zu finden. Die niederländischen Manager gaben auch an, dass durch das hohe Bevölkerungswachstum ein hoher Druck für die afrikanischen Regierungen besteht, Trainings- und Fortbildungsmöglichkeiten zu schaffen. Drittens behindern von Land zu Land unterschiedliche Regulierungen, Lizenzierungs- und Akkreditierungsanforderungen sowie Genehmigungsprozesse die Geschäftsaktivitäten in Afrika. In der Praxis mangelt es an einer konsistenten Durchsetzung und manche Regierungsbehörden wenden Vorschriften willkürlich an und verfolgen keinen unternehmensfreundlichen Ansatz. Eine vierte Herausforderung ist die Korruption, deren Ausmaß sich von Land zu Land sowie im Hinblick auf die Geschäftstätigkeit der niederländischen Firmen unterscheidet. So seien niederländische KMU in Afrika grundsätzlich weniger von Korruption betroffen, wohingegen Firmen, für die z. B. im Baugewerbe staatliche Genehmigungen erforderlich sind, Korruption als erhebliches Geschäftshindernis wahrnehmen. Als fünfte Herausforderung wird die politische Stabilität thematisiert. Da es häufig zu politischen Unruhen kommen kann, müssen Sicherheitsmaßnahmen in den Afrika-Geschäftsaktivitäten berücksichtigt werden.

Ähnlich wie in den Niederlanden lag der Fokus der Interviews in Italien auf der Benennung der wichtigsten Herausforderungen im Afrikageschäft. Von den 24 befragten Managern wurde die Wettbewerbssituation am häufigsten als zentrales Geschäftshindernis angeführt. Insbesondere der Wettbewerbsdruck durch chinesische und türkische Firmen in Afrika wird als hoch eingestuft. Als eine weitere große Herausforderung sehen die italienischen Manager die Finanzierung des Afrikageschäfts. Außerdem erwähnt jeder dritte Befragte, dass die regulatorische Komplexität mit zahlreichen bürokratischen Hürden, langen Genehmigungsverfahren und Vorschriften hoch sei. Genauso häufig verweisen die Manager auf den Mangel an Fachkräften in den afrikanischen Märkten. Als weitere

Herausforderungen werden Korruption sowie schlechte infrastrukturelle Bedingungen, insbesondere die fragile Stromversorgung sowie unzureichende Straßenqualität, genannt.

Basierend auf den unterschiedlichen Befragungen und der Auswertung weiterer Quellen wurde die durch die Autoren der Studie eine qualitative Bewertung vorgenommen. Daraus resultiert, dass ähnliche Herausforderungen in den afrikanischen Märkten durch die Manager aus den verschiedenen EU-Ländern benannt werden (vgl. Abbildung 5).

Abbildung 4

### Vergleich der Herausforderungen im Afrikageschäft

	Deutschland	Frankreich	Österreich	Niederlande	Italien
Wettbewerb					
Korruption					
Politische Instabilität					
Bürokratie					
Infrastruktur					
Marktfragmentierung					
Finanzierung Afrikageschäft					
Fachkräftemangel					
Devisenverfügbarkeit					

Eigene Darstellung

Insbesondere kristallisieren sich fünf Herausforderungen über alle betrachteten EU-Länder hinweg als besonders relevant heraus.

- Für Unternehmen in allen Ländern ist die *Bürokratie*, etwa komplexe Vorschriften, inkonsistente Auslegungen oder langwierige Genehmigungsverfahren, eine Belastung für die Geschäftsaktivitäten in Afrika.
- Darüber hinaus stellt die *Finanzierung des Afrikageschäfts* die Unternehmen aus den fünf Ländern vor große Herausforderungen.
- Auch die *Korruption* wird in allen Unternehmensbefragungen als signifikante Herausforderung angesehen. Laut Transparency International hat sich die Korruption in den vergangenen Jahren tendenziell nur minimal verbessert und es existieren große Unterschiede zwischen den Ländern. Dennoch schneiden einige afrikanische Länder, z. B. Ruanda, Côte d’Ivoire oder Senegal bei der Wahrnehmung der Korruption besser ab als China.

## Herausforderungen im Afrikageschäft

- Des Weiteren wird die *Wettbewerbssituation* von Unternehmen in allen Ländern als zentrale Herausforderung im Afrikageschäft betrachtet.
- Darüber hinaus ist der *Fachkräftemangel* ein zentrales Hemmnis für die Afrika-Geschäftsaktivitäten. Dies gilt nicht nur für die europäischen Unternehmen, die mit eigener Vor-Ort-Präsenz in Afrika sind, sondern auch für alle Partner und Kunden im Afrikageschäft.

Die für die EU-Länder als besonders relevant identifizierten Herausforderungen finden ihren Ursprung weitestgehend in den weiter oben beschriebenen geschäftlichen Rahmenbedingungen. Darauf aufbauend stellt sich nun die Frage, inwiefern die jeweiligen Regierungen diese Herausforderungen in ihren Strategien bzw. Aktionsplänen berücksichtigen und welche Förderhebel sie in welcher Form nutzen, um den eigenen privatwirtschaftlichen Sektor beim Afrika-Engagement zu unterstützen.

## 5 Staatliche Ansätze im Umgang mit den Herausforderungen

### Die Politik unterstützt die Unternehmen in unterschiedlicher Intensität

In diesem Kapitel soll der Blick auf die staatlichen Lösungsansätze der fünf EU-Länder gelegt werden, um die in Kapitel 4 identifizierten zentralen Herausforderungen im Afrikageschäft zu bewältigen. Bereits in den vorgestellten Afrika-Strategien werden einige Handlungsfelder zur Adressierung der Herausforderungen erwähnt, wie die Themen Finanzierung, Garantien, Exportförderung und Bildung.

Im Folgenden werden die zentralen staatlichen Handlungsfelder den Herausforderungen schwerpunktmäßig zugeordnet, wenngleich sie auch andere Schwierigkeiten abmildern können. So spielen z. B. die Exportkreditagenturen unmittelbar eine bedeutsame Rolle bei der Finanzierung des Afrikageschäfts. Darüber hinaus können sie indirekt auch die Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen in den afrikanischen Märkten vor dem Hintergrund des gewachsenen globalen Wettbewerbs erhöhen.

#### 5.1 Finanzierung des Afrikageschäfts

Auf staatlicher Ebene sind es zuvorderst die Exportkreditagenturen, Export- und Import-Banken sowie Entwicklungsbanken, die für exportierende Unternehmen das Afrikageschäft durch Darlehen, Garantien und Versicherungen erleichtern. Allerdings gibt es zahlreiche Unterschiede bei den Aktivitäten der Finanzinstitutionen. Dies beginnt schon damit, wie die Exportförderungsprogramme in den offiziellen Afrika-Strategien erwähnt werden. In der italienischen Afrika-Strategie wird unter den konkreten Aktionen zur Steigerung der Beteiligung italienischer Firmen an Infrastrukturprojekten in Afrika eine verstärkte Rolle der Exportkreditagentur Servizi Assicurativi del Commercio Estero (SACE) angekündigt. Den stärksten Fokus auf Exportförderprogramme haben die Niederlande. Hier sieht der strategische Ansatz eine zentrale Rolle bei der Exportfinanzierung niederländischer Unternehmen in Afrika. So werden bei den Akteuren, welche die Afrika-Strategie implementieren, explizit Finanzinstitutionen genannt, die Exportfinanzierungslösungen für niederländische Unternehmen anbieten. Die Niederlande haben darüber hinaus auch eine Exportstrategie *Do what we do best* verabschiedet, in der innovative Finanzierungslösungen als grundlegend für die Verquickung von Außenhandel und Entwicklungszusammenarbeit betrachtet werden.

Neben der Nennung der Exportförderprogramme in den Afrika-Strategien, lassen sich zahlreiche Unterscheidungskriterien anführen. Im Hinblick auf das *Interventionsprinzip* zeigt sich, dass die deutschen Finanzinstitutionen zuvorderst einen zurückhaltenden Ansatz verfolgen. Nach wie vor wird am Ansatz des „Kreditgebers der letzten Instanz“ festgehalten, demzufolge die Exportkreditagentur nur tätig wird, wenn die Geschäftsbanken als



Geldgeber und Risikoträger für mittel- und langfristige Exportfinanzierungen nicht zur Verfügung stehen. Demgegenüber verfolgen Italien und die Niederlande proaktivere Ansätze und versuchen exportgenerierend oder exportfördernd zu wirken.

Ebenfalls große Unterschiede gibt es bei den „*national content*“-Anforderungen der Exportkreditagenturen. Darunter versteht man den nationalen Mindestanteil für ein Exportgeschäft, um von den exportbezogenen Produkten der Finanzinstitutionen profitieren zu können. In Deutschland war dieser Anteil mit 51 Prozent vergleichsweise hoch veranschlagt. Er wurde allerdings für klimafreundliche Projekte durch die im November 2023 in Kraft getretenen, klimapolitischen Sektor-Leitlinien auf 30 Prozent reduziert. Hingegen liegt der Anteil in Italien bei 0 Prozent und in den Niederlanden und Frankreich bei jeweils 20 Prozent. In den Niederlanden gibt es eine weitere Besonderheit, da die Regierung mit dem sogenannten *Dutch Good Growth Fund* ein Export- und Investitionsfinanzierungselement für niederländische, aber auch lokale Unternehmen in Entwicklungs- und Schwellenländern mit einer Einlage von 700 Mio. Euro geschaffen hat.

Im Hinblick auf die Vor-Ort-Präsenz der Finanzierungsinstitutionen in afrikanischen Ländern zeigen sich ebenfalls deutliche Unterschiede. Häufig wird diese vor-Ort-Präsenz als maßgeblich für den erfolgreichen Markteintritt nach Afrika betrachtet und um die Afrika-Geschäftsaktivitäten kontinuierlich zu begleiten. Deutschland hat eine Finanzierungsexpertin an der AHK in Abidjan (Côte d’Ivoire) platziert. Zudem ist die KfW in 28 afrikanischen Ländern vertreten. Die französische Exportkreditagentur bpifrance ist in vier afrikanischen Ländern (Kenia, Côte d’Ivoire, Senegal und Marokko) vertreten, während die französische Entwicklungsagentur Agence Française de Développement (AFD) in 32 afrikanischen Ländern Büros unterhält und deren Tochtergesellschaft Proparco, die vorrangig für die Finanzierung zuständig ist, Büros in 13 dieser Länder eröffnet hat. Deutlich weniger afrikanische Büros unterhalten die italienischen Finanzinstitutionen: Die Exportkreditagentur SACE hat Büros in Ägypten und Südafrika und die Förderbank Cassa Depositi e Prestiti (CDP) eine Repräsentanz in Ägypten. Die niederländischen Finanzinstitutionen Atradius und invest international haben bislang keine Büros in Afrika eröffnet. Dagegen unterhält die niederländische Entwicklungsbank Financierings-Maatschappij voor Ontwikkelingslanden (FMO) Büros in Südafrika und Kenia. Die österreichischen Finanzinstitutionen sind bislang nicht auf dem afrikanischen Kontinent präsent.

Ein weiteres Unterscheidungskriterium umfasst die bedeutsamsten *Exportfinanzierungsprodukte* der Finanzinstitutionen. In Deutschland liegt der Fokus auf Versicherungen und Garantien, wie etwa Lieferantenkredite, Bestellerkredite, Projektfinanzierungen und Investitionsgarantien. In den Niederlanden werden bei den Versicherungen und Garantien zusätzlich auch die Betriebsmittel gedeckt. Außerdem werden in der Kategorie Darlehen Anlageinvestitionen, Betriebsmittel, Bestellerkredite und Projektfinanzierungen gedeckt. Darüber hinaus werden auch konzessionäre Kredite („Soft Loans“ bzw. zinsgünstige Darlehen) offeriert. Von den italienischen und österreichischen Finanzinstitutionen werden ebenfalls konzessionäre Kredite angeboten, in der Kategorie Darlehen neben den bereits genannten Produkten zusätzlich auch Projektfinanzierung und in der Kategorie Versicherung und Garantien zusätzlich Anlageinvestitionen.

Als letztes Unterscheidungsmerkmal sei auf die *Deckungsquoten* hingewiesen. Deutschland hat im Vergleich mit Italien und Frankreich (beide 95 Prozent) und den Niederlanden (98 Prozent) aufgeholt. In den klimapolitischen Sektor-Leitlinien für Exportkredit- und Investitionsgarantien wurde die Deckungsquote für ökonomische und politische Risiken bei klimafreundlichen Projekten statt der allgemeinen 95 auf 98 Prozent angehoben. Österreich hat im Jahr 2023 ebenfalls höhere Deckungsquoten beschlossen und differenziert zwischen wirtschaftlichem Risiko, das bei bankmäßig besicherten Geschäften sowie einer guten Bonität der abnehmenden Unternehmen bis zu 98 Prozent umfasst, und dem politischen Risiko, bei dem grundsätzlich eine Deckungsquote von 100 Prozent festgesetzt wird.

## 5.2 Bürokratie

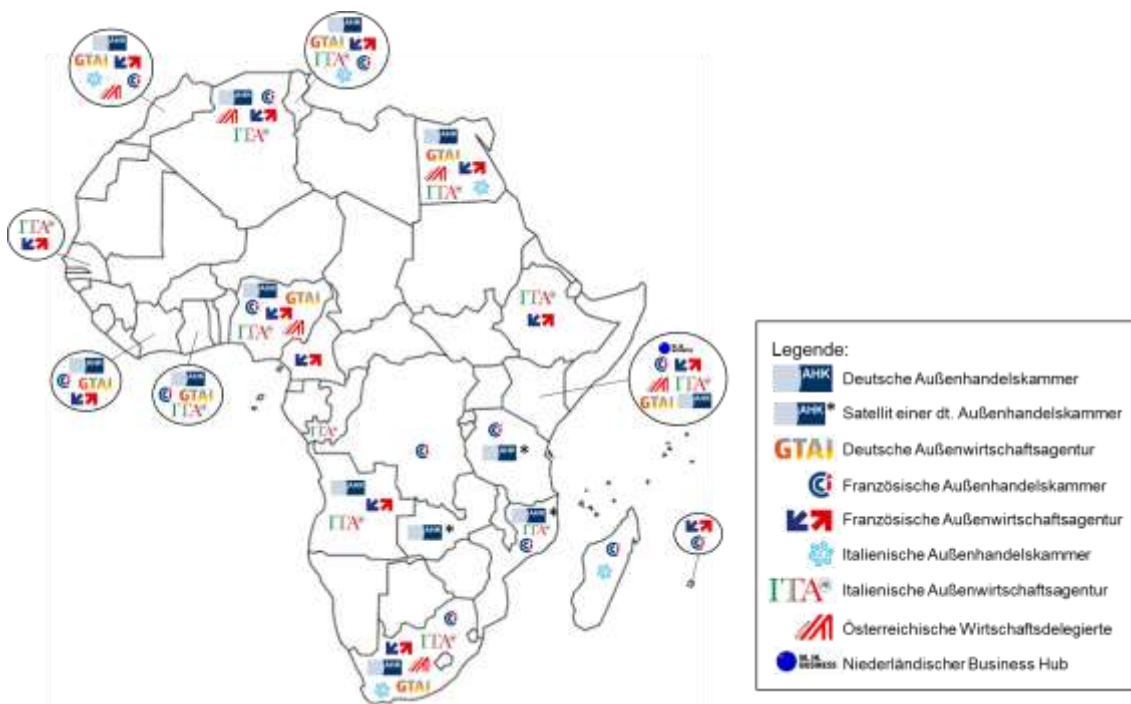
Eine Möglichkeit, durch die komplexen Gesetzeslagen, Regulierungen sowie Genehmigungsverfahren zu navigieren, ist die Erlangung der entsprechenden Marktkenntnisse inklusive der regulatorischen Situation durch Beratung oder die Zusammenarbeit mit lokalen Geschäftspartnern. Von staatlicher Seite stehen den Unternehmen hierbei als zentrale Unterstützungsstrukturen Außenhandelskammern und Außenwirtschaftsagenturen zur Seite. Während die offiziellen Außenwirtschaftsagenturen durch staatliche Mittel finanziert werden, übernimmt der Staat bei den Außenhandelskammern einen Anteil an der Finanzierung. Der Rest muss durch Dienstleistungen selbst finanziert werden. Darüber hinaus verfügen einige deutsche Bundesländer über Repräsentanzen in Afrika, so z. B. Bayern in Addis Abeba (Äthiopien), Nairobi (Kenia) und Johannesburg (Südafrika).

Grundsätzlich liegt die Aufgabe der Außenwirtschaftsagenturen in der Exportförderung, Unterstützung bei der Ansiedlung von europäischen Unternehmen und der Erzeugung eines positiven Images der jeweiligen Wirtschaft im Ausland. Häufig bieten sie neben Marktstudien und Beratungen auch Markterkundungs- und Delegationsreisen nach Afrika oder Teilnahme an internationalen Messen an.

Außenhandelskammern sind die Anlaufstellen für Unternehmen in dem jeweiligen Zielland, die ihre Geschäftsaktivitäten in ausländischen Märkten starten oder ausweiten möchten. Neben der Beratung der Unternehmen stellen sie auch Dienstleistungen bereit, etwa Marktanalysen, Weiterbildungen oder die Vermittlung von Geschäftskontakten. Frankreich, Deutschland und Italien unterhalten Außenhandelskammern auf dem afrikanischen Kontinent. In Österreich sind die Wirtschaftsdelegierten eher als Außenwirtschaftsagentur zu verstehen, wo die Wirtschaftsdelegierten häufig in den österreichischen Botschaften platziert sind. In den Niederlanden gibt es bislang keine den Außenhandelskammern oder den österreichischen Wirtschaftsdelegierten ähnlichen Strukturen. Zuletzt wurde auf Initiative der Wirtschaftsverbände VNO-NCW und MKB die Idee verfolgt, sogenannte Business Hubs in rund 40 Städten weltweit zu verankern. Diese sollen auch von der niederländischen Botschaft vor Ort sowie dem niederländischen Wirtschaftsministerium unterstützt werden. Solche Business Hubs sollen es niederländischen Unternehmen ermöglichen, ein lokales Netzwerk aufzubauen.

Große Unterschiede zeigen sich bei der Abdeckung des afrikanischen Kontinents mit Vor-Ort-Präsenzen der Außenwirtschaftsagenturen und Außenhandelskammern in Afrika. In den Niederlanden gibt es bislang einen Business-Hub in Nairobi. Österreich hat Wirtschaftsdelegierte in sechs afrikanische Länder entsandt. Italien hat mittlerweile fünf Außenhandelskammern in afrikanischen Ländern anerkannt. Die italienische Außenwirtschaftsagentur ICE unterhält darüber hinaus zwölf Büros in Afrika. Sie sind an der jeweiligen italienischen Botschaft angesiedelt. Bei Weitem das dichteste Netzwerk an Außenhandelskammern unterhält Frankreich mit einer Vor-Ort-Präsenz in 13 Ländern. Auch Business France ist mit 13 Büros in Afrika präsent. Dabei überschneiden sich acht Länder. Deutschland hat mittlerweile zehn Außenhandelskammern in Afrika, ergänzt um drei Regionalbüros, die als Satelliten der AHK für Ostafrika bzw. das südliche Afrika fungieren. GTAI ist an acht Standorten in Afrika vertreten. Grundsätzlich unterhalten AHK und GTAI eine enge Kooperation, was auch daran sichtbar wird, dass die GTAI-Vertreter häufig in den Büroräumlichkeiten der AHKs angesiedelt sind.

Abbildung 5  
Außenhandelskammern und Außenwirtschaftsagenturen in Afrika



Eigene Darstellung

Betrachtet man die Repräsentanzen der untersuchten EU-Länder gesamtheitlich, wird deutlich, dass es einige Fokusbänder gibt: Ägypten, Marokko, Algerien und Tunesien in Nordafrika, Kenia in Ostafrika, Südafrika im südlichen Afrika sowie Côte d’Ivoire, Ghana und Nigeria in Westafrika. Bei Frankreich lässt sich noch ein weiterer Schwerpunkt auf

Zentral- und Ostafrika (Kamerun, DRK, Tansania, Mosambik, Madagaskar und Mauritius) erkennen.

Im vorigen Abschnitt zu den Finanzinstitutionen sowie in diesem Kapitel über die Außenwirtschaftsagenturen und Außenhandelskammern wird deutlich, dass es eine Vielzahl von staatlichen bzw. vom Staat finanzierten Akteuren gibt. Es stellt sich daher die Frage, inwiefern diese Akteure zusammenarbeiten und sich vernetzen, um effiziente Lösungen für die Bewältigung der unternehmerischen Herausforderungen in afrikanischen Märkten zu liefern. In Frankreich wird dieser Team-Gedanke am stärksten aufgegriffen. Unter dem „Team France Export Actors“ werden Business France, die nationalen Handelskammern, die Außenhandelskammern, bpifrance sowie die französischen Regionen genannt. Auf einer gemeinsamen Website werden Informationen der unterschiedlichen Akteure zusammengetragen, um einen integrierten Überblick für Unternehmen anzubieten. Deutschland versucht ebenfalls, ein integriertes Beratungs- und Informationsnetzwerk zu schaffen. Die von GTAI und vom Wirtschaftsnetzwerk Afrika herausgegebene Website „Africa Business Guide“ bietet einen Überblick über zahlreiche Förderprogramme, unter anderem Beratergutscheine für Machbarkeitsstudien sowie Ansprechpartner, z. B. die von der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit finanzierten Business Scouts for Development.

### 5.3 Korruption

Insgesamt gibt es wenig direkte staatliche Maßnahmen, die den Unternehmen helfen, mit der Korruption in afrikanischen Märkten umzugehen. Indirekt können die EU-Länder die afrikanischen Länder unterstützen, staatliche Maßnahmen zur Korruptionsprävention und -bekämpfung zu ergreifen. Im Folgenden wird auf solche Maßnahmen fokussiert, die den Unternehmen helfen, mit der Korruption vor Ort umzugehen. So kann es zur Korruptionsprävention hilfreich sein, über die Außenwirtschaftsagenturen und Außenhandelskammern Länder- und Industrieanalysen zu konsultieren, um eine geeignete Länderauswahl für den Markteintritt zu treffen. Die Vermittlung von lokalen Geschäftspartnern durch die Außenhandelskammern, die Erfahrung im Umgang mit Korruptionsprävention und -bewältigung haben, kann auch eine wichtige Hilfestellung bieten.

Vorgaben zu Good Governance und ESG-Kriterien sind ein wesentliches Element der Exportförderprogramme und erhöhen die Sicherheit im Umgang mit Korruption. Die EU und damit alle untersuchten Länder sind Teil entsprechender OECD-Vereinbarungen und Gremien. Als grundlegender Maßstab für die Korruptionsprävention und -bekämpfung bei staatlichen Exportkreditgarantien gilt die Recommendation of the Council on Bribery and Officially Supported Export Credits“ der OECD („OECD Recommendation on Bribery“) aus dem Jahr 2019. Auch wenn diese Empfehlung rechtlich nicht bindend ist, haben sich die Mitgliedsstaaten verpflichtet, geeignete Maßnahmen zu ergreifen, um Bestechung bei den von ihnen unterstützten Exportgeschäften zu verhindern. Nicht zuletzt zielt die Korruptionsprävention und -bekämpfung darauf ab, faire Wettbewerbsbedingungen zu schaffen.

Die Bundesregierung hebt beispielsweise hervor, dass die Korruptionsfreiheit bei der Übernahme von Exportkreditgarantien ein maßgebliches Prüfkriterium für die Förderungsfähigkeit eines Geschäftes ist. Konkret wird in Deutschland die Korruptionsprävention im Rahmen der Deckungsübernahme in einem zweistufigen Verfahren umgesetzt. Standardmäßig müssen Exporteure und Banken im Rahmen des Antrags zunächst eine Erklärung zur Korruptionsprävention abgeben, etwa über die Korruptionsfreiheit des zu deckenden Geschäfts sowie Angaben zu laufenden Anklagen oder behördlichen Maßnahmen. Sollten sich aus dieser Erklärung oder anderen Quellen Hinweise auf korruptionsrelevante Sachverhalte ergeben, wird in einem zweiten Schritt eine vertiefte Korruptionsprüfung durchgeführt. Dabei wird etwa das Compliance-Management-System der jeweiligen Firma geprüft und die Rahmenbedingungen des zur Deckung vorgesehenen Geschäfts werden genauer untersucht.

In Österreich wird das Prüfverfahren ähnlich durchgeführt. So muss der Exporteur in einem ersten Schritt Informationen übermitteln, etwa ob er oder eine beauftragte Person innerhalb der vergangenen fünf Jahre wegen Bestechung rechtskräftig verurteilt wurde. Außerdem überprüft die Österreichische Kreditbank (OeKB), ob der Exporteur auf einer Ausschlussliste internationaler Finanzinstitutionen, z. B. der Weltbank oder der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung geführt wird. Bei Anhaltspunkten wird ein vertieftes Prüfverfahren eingeleitet. Dabei werden zusätzliche Informationen eingeholt und der Exporteur wird unter bestimmten Gesichtspunkten aufgefordert, weitere Details über das Deckungsgeschäft mitzuteilen, etwa Empfänger, Höhe oder Zweck.

Zu den häufigsten Einfallstoren für Bestechung zählen Zollverfahren und Genehmigungen im Bausektor. In Deutschland werden über das DeveloPPP Programm auch Digitalisierungsprojekte gefördert. So arbeitet die Deutsche Post DHL mit der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit an der Digitalisierung der Handelsprozesse inklusive Zollabfertigung in Côte d'Ivoire, Ghana, Kenia und Ruanda. Dieses DeveloPPP Projekt wird überdies in Zusammenarbeit mit den zuständigen afrikanischen Ministerien und Grenzbehörden durchgeführt. Die Zollverfahren sollen dabei effizienter, kostengünstiger und sicherer gestaltet werden, wodurch auch die Korruptionsanfälligkeit reduziert wird.

## 5.4 Wettbewerb

Die Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit ist zunächst die ureigene Aufgabe der Unternehmen. Der Staat kann hierbei vereinzelt unterstützen, indem er attraktive Rahmenbedingungen schafft. Durch eine umfassende Beratung der Unternehmen im Afrikageschäft und kompetitive Finanzierungslösungen mit schnellen Bearbeitungszeiten wird ein Grundstein für die Wettbewerbsfähigkeit gelegt. In den Unternehmensumfragen wurden immer wieder chinesische Unternehmen als zentrale Wettbewerber genannt. Bei manchen EU-Ländern gibt es den Versuch, die wachsende Präsenz chinesischer Unternehmen in Afrika als Anknüpfungspunkt für Kooperationsprojekte zu betrachten. So hat Italien den Versuch unternommen, italienische Unternehmen in das chinesische Milliardenprojekt der Belt and Road Initiative (BRI) zu integrieren. Die italienische Regierung unterzeichnete im März 2019 ein Memorandum of Understanding (MoU) mit China über die Teilnahme an der BRI,

in der auch die Zusammenarbeit zwischen italienischen und chinesischen Unternehmen in Drittländern angestrebt wurde. Allerdings zog sich die italienische Regierung aus der BRI zurück, in dem sie im Dezember 2023 erklärte, dass sie das auf fünf Jahre angelegte MoU nicht verlängern werde.

Unterhalb der formalen Teilnahme an der BRI haben vier Länder Vereinbarungen mit China über die sogenannte Drittmarktkooperation unterzeichnet. Bei diesem von der chinesischen Führung lancierten Konzept geht es um die Zusammenarbeit zwischen chinesischen und z. B. französischen Unternehmen in Drittländern, etwa in Afrika. Frankreich schloss als erstes Land im Juni 2015 eine solche Vereinbarung ab („Joint Statement on China-France Third-Party Market Cooperation“). Daneben haben auch Italien, die Niederlande und Österreich „Memorand[a] of Understanding on (Strengthening) Third-Party Market Cooperation“ unterzeichnet. Deutschland hat bislang keine entsprechende Übereinkunft mit China erzielt.

Den am ambitioniertesten und am weitesten ausgereiften Ansatz verfolgt Frankreich, der hier deshalb exemplarisch dargestellt werden soll. Bislang haben Frankreich und China vier Verhandlungsrunden zur Drittmarktkooperation abgehalten. Bei den beteiligten Akteuren auf französischer und chinesischer Seite handelt es sich um Regierungen, Unternehmen – vorrangig multinationale Konzerne – und Finanzinstitutionen. Das Ergebnis der Verhandlungen sind einvernehmlich festgelegte Projektlisten, die sowohl für chinesische als auch für französische Unternehmen Geschäftsmöglichkeiten bieten. In der jüngsten Liste vom Februar 2022 einigte man sich auf sieben Projekte, bei denen Unternehmen aus Frankreich und China in den Bereichen Infrastruktur, Umweltschutz und erneuerbare Energien mit einem Gesamtwert von 1,7 Mrd. USD, unter anderem in Afrika, zusammenarbeiten sollen.

## 5.5 Fachkräftemangel

Mitarbeitersuche und Fachkräfteausbildung zählen in Deutschland zu den entscheidenden Themen der staatlichen Initiativen im Afrikgeschäft. So hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz in Zusammenarbeit mit den AHKs sogenannte Skills Experts in Ghana, Kenia, Nigeria und Südafrika installiert. Sie sollen vor allem deutsche KMU sowie deren lokale Partner zu Ablauf und Inhalten einer dualen Berufsausbildung beraten. Sie leisten ebenfalls Unterstützung bei der Vorbereitung, Organisation und Umsetzung der Ausbildung im Zusammenspiel mit lokalen Institutionen. Ein weiteres Projekt ist die Sonderinitiative Ausbildung und Beschäftigung, die auch unter dem Namen *Invest for Jobs* firmiert. Bei diesem vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung geförderten Programm sollen europäische und afrikanische Unternehmen in Afrika unterstützt werden. Das Programm ist Teil des Umsetzungspaketes des G20 Compact with Africa und wird in den Partnerländern Ägypten, Äthiopien, Côte d’Ivoire, Ghana, Marokko, Ruanda, Senegal und Tunesien umgesetzt. Unternehmen erhalten Fördermittel und Beratungsleistungen, wenn sie in Jobpartnerschaften investieren und so nachhaltige Beschäftigungsmöglichkeiten schaffen.

In Frankreich wurde das V.I.E (Mon Volontariat International)-Programm aufgesetzt. Es ermöglicht französischen Unternehmen im Ausland, z. B. in Afrika, einen jungen Menschen zwischen 18 und 28 Jahren aus Frankreich bzw. der EU für einen flexiblen Zeitraum von sechs bis 24 Monaten aufzunehmen. Dieser Arbeitseinsatz kann innerhalb eines Zeitraums von zwei Jahren einmal verlängert werden. Das Programm richtet sich an Hochschulabsolventen, die häufig bereits über erste Berufserfahrung verfügen oder ein Jahr Pause vom Studium einlegen möchten. Die Unternehmen in Afrika nehmen eine Fachkraft für eine vorübergehende Zeit auf und können selbst den Einsatzbereich festlegen. Die administrative Verwaltung dieses Programms liegt bei Business France. Die Kosten einer V.I.E-Beschäftigung können etwa über bpifrance-Exportentwicklungsprogramme größtenteils gedeckt werden. Der Vorteil eines solchen Programms ist, dass junge Arbeitskräfte mit afrikanischen Märkten und den dortigen Geschäftspraktiken vertraut werden, auf die sie in zukünftigen Positionen als Afrikaexperten aufbauen können. Für französische Unternehmen in Afrika bietet sich die Möglichkeit, hoch qualifizierte Nachwuchskräfte für eine bestimmte Zeit anzustellen und so den Fachkräftemangel abzumildern.

## 6 Politische Handlungsfelder zur Unterstützung des bayerischen Afrikageschäfts

### Deutschland braucht eine gesamtheitliche Afrika-Strategie, die die Privatwirtschaft in den Fokus nimmt

Die vorliegende Studie hat die Afrika-Strategien der fünf EU-Länder Deutschland, Frankreich, Niederlande, Italien und Österreich ausgewertet und verschiedene staatliche Handlungsfelder identifiziert, um die zentralen Herausforderungen im Afrikageschäft der europäischen Unternehmen – Finanzierung, Bürokratie, Korruption, Wettbewerb und Fachkräftemangel – zu adressieren. Aus dieser Analyse lassen sich politische Handlungsfelder zur Unterstützung des bayerischen Afrikageschäfts ableiten.

Zunächst wurde deutlich, dass Deutschland eine gesamtheitliche Afrika-Strategie benötigt, so wie es einige der anderen Länder bereits haben. Eine solche Strategie sollte über die themenspezifischen Afrikapapiere, die von Partikularinteressen der einzelnen Ministerien geprägt sind, hinausgehen. Außerdem ist ein integrierter Ansatz, etwa nach dem Vorbild Frankreichs und der Niederlande notwendig, der gleichzeitig klare Ziele definiert und die wichtigsten Akteure identifiziert und zusammenführt. Gerade die Aufstellung des „Team France Export Actors“ verdeutlicht, dass alle beteiligten Akteure – unter anderem Außenwirtschaftsagenturen, Außenhandelskammern, Exportkreditagenturen – an einem Strang ziehen sollten, um wirksame Lösungen für das Afrikageschäft der Unternehmen anzubieten.

Insgesamt sollte die Privatwirtschaft ins Zentrum der Afrikapolitik rücken. Die Afrika-Strategien Italiens und der Niederlande machen deutlich, dass Unternehmen eine wesentliche „Enabler-Rolle“ haben, um entwicklungspolitische und -ökonomische Ziele zu erreichen, wie sie in allen der vorgestellten Strategien zu finden sind. Es sind die Unternehmen, die durch Investitionen in Afrika zu Arbeitsplatzschaffung, Technologietransfer und Wirtschaftswachstum beitragen. Wirtschaftlicher Wohlstand führt zu politischer Stabilisierung, reduziert das Abwanderungsrisiko von Arbeitskräften und erhöht den staatlichen Handlungsspielraum durch höhere Steuereinnahmen, was wiederum die internationale Abhängigkeit vieler afrikanischer Regierungen reduziert. Somit wäre eine Schwerpunktverlagerung der deutschen Afrikapolitik auf die Unternehmen zielführend. Dies würde zusätzlich für den Privatsektor eine bessere und hoffentlich systematischere Unterstützung beim Markteintritt und im laufenden Afrikageschäft bedeuten.

Die vorliegende Studie hat auch die erheblichen Unterschiede bei der Exportfinanzierung, dem wichtigsten Instrument in allen untersuchten EU-Ländern, aufgezeigt. Hierbei sollte in Deutschland ein proaktiveres Vorgehen in Betracht gezogen werden, wie in Italien, Österreich oder den Niederlanden. Dies würde etwa einschließen, dass Deutschland weniger eine „Lender of Last Resort“-Mentalität als vielmehr eine exportfördernde Haltung verfolgen sollte. Außerdem könnten bei den Exportförderungsprodukten weitere Themen



aufgenommen werden, etwa konzessionäre Kredite mit einem unter dem Marktwert liegenden Zinssatz. Beim Local Content in der Exportfinanzierung sollte überlegt werden, diesen weiter zu senken, um die Wettbewerbsfähigkeit der Firmen im Afrikageschäft zu erhöhen. Außerdem ist die Beschleunigung von Genehmigungsverfahren von Finanzierungen ein wettbewerbskritischer Punkt, vor allem im Projektgeschäft. Häufig ist es nicht nur der Preis, sondern auch die Genehmigungsdauer, die zum Verlust von Afrikaprojekten für die deutschen Unternehmen führt.

Neben den staatlichen Handlungsfeldern verfolgt der Privatsektor eigene Initiativen, die die staatlichen Unterstützungsstrukturen ergänzen bzw. Lücken schließen. Ein wesentliches Element hierbei sind Zusammenschlüsse des Privatsektors, in denen die Afrika-Kompetenz gebündelt wird. In den vier untersuchten EU-Ländern gibt es mittlerweile Afrika-Vereine des Privatsektors: In Deutschland den Afrika-Verein der Deutschen Wirtschaft, in Frankreich den CIAN, in den Niederlanden das Netherlands-African Business Council (NABC) und in Italien die Assafrica. Die Afrika-Vereine bieten unter anderem Informationsveranstaltungen und Delegationsreisen in afrikanische Zielmärkte an, offerieren individuelle Beratung, vermitteln Kontakte, führen Marktstudien durch und organisieren Business-Konferenzen. Auch die Vernetzung mit anderen Unternehmen, die im gleichen afrikanischen Land Geschäfte machen, kann äußerst hilfreich sein. So können ähnliche Herausforderungen, etwa Bürokratieprozesse, Korruption oder Fachkräftemangel, identifiziert und Lösungsansätze und Best Practices geteilt werden.

Gerade im Hinblick auf den Fachkräftemangel in afrikanischen Ländern hat der Privatsektor Lösungsansätze entwickelt. Solche privatwirtschaftlichen Initiativen sollten besser in die staatliche Afrika-Strategie integriert werden. Nur durch einen systematischen Ansatz können Unternehmen ganzheitlich im Afrikageschäft unterstützt und widersprüchliche Maßnahmen reduziert werden.

Aus der vorliegenden Studie konnten wichtige Handlungsfelder für die afrikastrategischen Überlegungen der Politik inklusive der Rolle des Privatsektors in den Beziehungen zum afrikanischen Kontinent aus einer vergleichenden Analyse mit vier weiteren EU-Ländern hergeleitet werden. Aktuell spielt der Privatsektor eine untergeordnete bzw. wenig prominente Rolle in den afrikapolitischen Überlegungen. Jedoch lautet das grundsätzliche Fazit dieser Studie: Ohne konkrete Einbindung des Privatsektors werden andere entwicklungspolitische und -ökonomische Ziele der Afrikapolitik nicht erreichbar sein.

## Anhang

---

### **Informationen zu den in Kapitel 4 genannten Unternehmensumfragen**

Für Deutschland wird auf eine Umfrage vom Afrika-Verein der Deutschen Wirtschaft e. V. und der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft KPMG zurückgegriffen, die im Jahr 2023 87 Vertreter deutscher Unternehmen mit Geschäftstätigkeit in Afrika über alle Industriezweige hinweg befragt hat. Dabei entfielen mehr als 60 Prozent auf Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitenden und einem Umsatz von mehr als 10 Mio. Euro.

Für Frankreich wird auf das jährlich erscheinende Barometer „Französische Unternehmen & Afrika“ zurückgegriffen, das vom „Conseil Français des Investisseurs en Afrique“ (CIAN – Deutsch-Französischer Rat für Investoren in Afrika) herausgegeben wird. CIAN ist ein Unternehmensverband, der Industrie- und Dienstleistungsunternehmen, Großkonzerne und KMU zusammenbringt, die für mehr als 80 Prozent der französischen Wirtschaftstätigkeit in Afrika verantwortlich sind. Für die Ausgabe 2022 wurden 726 Rückmeldungen ausgewertet.

Für Österreich wird auf eine von der Wirtschaftskammer Österreich herausgegebene Studie zurückgegriffen, in deren Rahmen 23 Afrikaverantwortliche österreichischer Unternehmen im Jahr 2019 über Interviews befragt wurden.

In den Niederlanden wurden in demselben Jahr 18 Unternehmen aus den, nach eigenen Angaben, wichtigsten Industriezweigen des Landes von der „Confederation of Netherlands Industry and Employers“ (VNO-NCW) sowie der „Royal Association MKB-Nederland“ (MKB), die vor allem die KMU und Unternehmer des Landes zusammenführt, befragt.

Für Italien wurden 24 Interviews mit Managern aus unterschiedlichen Industriezweigen ausgewertet, die von der „Association For The Development Of Italian Companies In Africa, The Mediterranean And The Middle East“ (Assafrica) in den Jahren 2022/23 geführt wurden.

## Ansprechpartner/Impressum

---

### Volker Leinweber

Geschäftsführer, Leiter der Abteilung Volks- und Außenwirtschaft

Telefon 089-551 78-133  
[volker.leinweber@vbw-bayern.de](mailto:volker.leinweber@vbw-bayern.de)

### Eva Apfel

Abteilung Volks- und Außenwirtschaft

Telefon 089-551 78-482  
[eva.apfel@vbw-bayern.de](mailto:eva.apfel@vbw-bayern.de)

## Impressum

Alle Angaben dieser Publikation beziehen sich ohne jede Diskriminierungsabsicht grundsätzlich auf alle Geschlechter.

### Herausgeber

**vbw**  
Vereinigung der Bayerischen  
Wirtschaft e. V.

Max-Joseph-Straße 5  
80333 München

[www.vbw-bayern.de](http://www.vbw-bayern.de)

© vbw November 2024

### Autoren

Prof. Dr. Philipp von Carlowitz  
Dr. Simon Züfle

Institut für Neue Märkte  
InNeMa GmbH

+49-176-10352376  
[vcarlowitz@institut-neuemaerkte.de](mailto:vcarlowitz@institut-neuemaerkte.de)