

Trade, Not Aid

Helene Tenzer

Department of International Business
Tübingen University
Melanchthonstraße 30
72074 Tübingen
Germany
Tel: +49 7071 2975437
Fax: +49 7071 295534
helene.tenzer@uni-tuebingen.de

Markus Pudelko

Department of International Business
Tübingen University
Melanchthonstraße 30
72074 Tübingen
Germany
Tel: +49 7071 2974150
Fax: +49 7071 295534
markus.pudelko@uni-tuebingen.de

Version May 2014

Accepted for Afrika Wirtschaft

Copyright © 2014 Helene Tenzer, Markus Pudelko. All rights reserved.

Trade, Not Aid

2015 laufen die Millennium-Entwicklungsziele der Vereinten Nationen aus. Die nachfolgende Post-2015 Agenda nimmt nun auch die Industrieländer stärker in die Verantwortung. Partnerschaften zwischen Unternehmen könnten dabei eine wichtige Rolle spielen.

Mit einem realen jährlichen BIP-Wachstum von über 5% zwischen 2001 und 2010 ist Afrika die am zweitschnellsten wachsende Weltregion nach den Schwellenländern Asiens. In den letzten zehn Jahren lagen sechs von zehn der weltweit wachstumsstärksten Länder in Afrika. Angesichts des bei Weitem noch nicht ausgeschöpften Rohstoffreichtums und des starken Bevölkerungswachstums vieler afrikanischer Regionen besteht auf dem afrikanischen Kontinent weiterhin großes Wachstumspotenzial. Daraus ergeben sich erhebliche Investitionsmöglichkeiten gerade auch für europäische und speziell für deutsche Unternehmen.

Mittlerweile ist klar geworden, dass nicht nur Afrika von Partnerschaften mit europäischen Firmen profitieren kann – auch für europäische Unternehmen kann die Zusammenarbeit mit afrikanischen Unternehmern äußerst gewinnbringend sein. So sind europäische Direktinvestitionen in afrikanische Märkte über die letzten beiden Jahrzehnte hinweg auch kontinuierlich gestiegen. Allerdings bestreitet die Europäische Union derzeit nur neun Prozent ihres Außenhandels mit dem afrikanischen Kontinent, während sie den wichtigsten Absatzmarkt für afrikanische Exporte darstellt.

Europäische Unternehmer müssen vermehrt erkennen, welche Chancen ihnen Geschäftsbeziehungen mit afrikanischen Partnerunternehmen bieten. Die Mehrheit der europäischen Entscheidungsträger nimmt Afrika allerdings ausschließlich als ein hochriskantes wirtschaftliches Umfeld wahr, anstatt einen Kontinent voller Möglichkeiten zu erkennen. Europäische Unternehmer sollten ihr undifferenziertes Bild korrigieren, da dieser Kontinent wie kaum ein anderer wesentliche und für Investitionen äußerst relevante Unterschiede aufweist. Insbesondere Unternehmenspartnerschaften könnten ein starker Motor sein, um das Wachstumspotenzial afrikanischer Länder zu realisieren und neue Arbeitsplätze sowohl in Afrika als auch in Europa zu schaffen.

Die Vernetzung von Unternehmen sowie faire Partnerschaften, in denen sich Industrie- und Schwellenländer auf Augenhöhe begegnen, sind ein wichtiger Schlüssel zu den Post-2015 Entwicklungszielen der Vereinten Nationen. Entwicklungs- und entwickelte Länder sind gemeinsam dafür verantwortlich, auf eine nachhaltige Entwicklung hinzuwirken. Traditionelle Entwicklungshilfe ist immer noch wichtig, aber die neue Agenda geht weit darüber hinaus. So übersteigen seit 2005 ausländische Direktinvestitionen in Afrika die offiziellen Entwicklungshilfen. Handelspartnerschaften haben damit als Motor der Entwicklungsförderung stark an Bedeutung gewonnen. Diese neuen globalen Partnerschaften sollten auch wirtschaftsschwächere afrikanische Länder einbeziehen und Unternehmen, Politik, Wissenschaft sowie die Zivilbevölkerung einschließen. Partnerschaften mit öffentlichen Institutionen und privaten Unternehmen sowie gerade auch Zulieferbeziehungen zwischen afrikanischen Produzenten und kleinen bis mittelgroßen europäischen Unternehmen sind hierbei besonders vielversprechend.

“Sich nur auf die Wirtschaft zu fokussieren ist falsch. Wir müssen in Zukunft auch andere Bereiche in Betracht ziehen. Wir müssen wissenschaftliche Erkenntnisse zu den ökologischen Auswirkungen unserer Projekte beachten, mit Regierungen zusammenarbeiten und Freunde finden, mit denen wir uns zusammenschließen können. Europäer, die nach Afrika kommen, sollten uns keine mildtätige Hilfe bringen, sondern gleichberechtigte Partnerschaften mit uns eingehen. Partnerschaften sind die Zukunft!“

Dr. Ibrahim Abouleish, Gründer und Vorsitzender der SEKEM Gruppe, Ägypten

Partnerschaften mit europäischen Firmen stellen afrikanischen Produzenten Zugang zu innovativen Technologien für die lokale Verarbeitung von Rohstoffen zur Verfügung und helfen dabei, einen größeren Teil der Wertschöpfungskette im eigenen Land zu behalten. Sie dienen auch afrikanischen Herstellern dazu, den Qualitätsanforderungen europäischer Konsumenten gerecht zu werden. Im Gegenzug erlauben diese Partnerschaften europäischen Firmen, in afrikanischen Wachstumsmärkten zu agieren und von den reichen Ressourcen des Kontinents zu profitieren. Folglich können afrikanisch-europäische Geschäftsbeziehungen hochattraktive Win-Win-Situationen erzeugen.

Um dies zu realisieren, sollten Unternehmen jedoch neue Geschäftsmodelle anstreben. Bisher haben viele multinationale Konzerne kapitalintensives Wachstum verfolgt, anstatt durch arbeitsintensives Wachstum für Beschäftigung zu sorgen. Sie haben von der Globalisierung profitiert, indem sie lokalen Arbeitern Niedrigstlöhne zahlten und durch niedrigere Umweltauflagen Kosten sparten. Einheitliche Umweltauflagen und weltweit faire Löhne sind allerdings wichtig, um Entwicklung durch Unternehmenspartnerschaften zu stärken. Während Unternehmen sicherlich profitabel sein müssen, sollten sie sich auch der Verantwortung stellen, Wachstum und Fortschritt auf der Basis einer ausgeglichenen und regenerativen Ressourcenverwendung zu befördern.

Unternehmen sollten daher mit allen Interessengruppen, die durch ihre Aktivitäten beeinflusst werden, in den Dialog treten und dabei die Kulturen und institutionellen Rahmenbedingungen ihrer Zielländer respektieren. Wirtschaftswachstum in Afrika sollte Arbeitsplätze generieren und eine nachhaltige, produktive Existenzgrundlage vor allem für junge Afrikaner schaffen. Es ist daher essentiell, dass Unternehmen ihre Gewinne in den Ländern reinvestieren, in denen sie sie erzielt haben und dort ihre Steuern abführen. Insbesondere mittelständische Familienunternehmen, die langfristige Strategien verfolgen, sind wichtige Partner für nachhaltige Entwicklung, Wirtschaftswachstum und die Schaffung von Arbeitsplätzen.

Die Chancen eines umweltfreundlichen und sozialen Unternehmertums in Afrika zu befördern, erfordert langfristige Perspektiven und sicher auch Geduld. Gerade viele junge Afrikaner planen, selbst Unternehmen zu gründen, auch um die sozialen und ökologischen Fragen ihrer Gesellschaft anzugehen. Sie betrachten es auch als zunehmend wichtig, der Korruption, wo immer möglich, zu widerstehen und durch Medienarbeit ein transparentes Wirtschaftssystem zu fördern.

“Kein Fortschritt ist möglich, ohne die Perspektiven der Jugendlichen in Betracht zu ziehen. Afrika ist der jüngste Kontinent der Welt: Sieben von zehn Bürgern Afrikas sind unter 30 Jahre alt. Wir wissen, dass die Bevölkerung des Kontinents weiter wachsen wird und bis zum Jahr 2035 fast 200 Millionen junge Leute zwischen 15 und 24 Jahren dazukommen. Diese jungen Leute wollen produktive Mitglieder ihrer Gesellschaften sein und zu der Zukunft ihrer Generation beitragen. Falls es misslingt, dieser Herausforderung zu begegnen, sind nicht nur in Afrika Frieden und Sicherheit in ernster Gefahr.”

Prof. Dr. Horst Köhler, Bundespräsident a. D.

Europäisch-afrikanische Unternehmenspartnerschaften stehen nicht nur vor einer großen sozialen Verantwortung, sondern müssen auch das Ziel einer ökologisch nachhaltigen Entwicklung im Auge behalten. Das Prinzip der „Triple Bottom Line“ besagt, dass Firmen nicht nur ihren ökonomischen Erfolg, sondern auch die gesellschaftlichen und ökologischen Auswirkungen ihrer Aktivitäten zu bedenken haben. Der Nachhaltigkeitsgedanke sollte in die Kernstrategien der Firmen integriert werden und sich in der Unternehmensführung widerspiegeln. Doch wie können afrikanisch-europäische Geschäftsbeziehungen wirtschaftlich erfolgreich sein, während sie gleichzeitig zu einer nachhaltigen Entwicklung in Schwarzafrika beitragen?

Die aktuelle Debatte zeigt enorme Geschäftspotenziale in der Verfolgung einer nachhaltigen Entwicklung. Unternehmer, die nach dem „Triple Bottom Line“-Prinzip arbeiten, fördern z.B. Bildungsprogramme und erproben innovative, ressourceneffiziente und soziale Geschäftsmodelle. Wenn neue Geschäftsbereiche entwickelt werden, die den Produkt- und Servicebedarf der ärmeren Länder decken, entstehen dadurch neue Märkte, die eine stabile lokale Beschäftigung unterstützen. Die Reduktion der Jugendarbeitslosigkeit ist in diesem Zusammenhang ein vordringliches Ziel. Eine sukzessive Aufwertung lokaler Volkswirtschaften sollte letztendlich zu einer höheren Nachfrage nach den Gütern und Dienstleistungen europäischer Konzerne führen.

“Der private Sektor spielt eine entscheidende Rolle für die ökonomische und soziale Entwicklung in Afrika. Nur Unternehmen schaffen Arbeitsplätze, generieren Steueraufkommen und investieren in innovative Technologien. Neue Technologien sind notwendig, um Wirtschaftswachstum und den Konsum begrenzter Ressourcen zu entkoppeln. Sie helfen dabei, unseren Planeten zu schützen und schaffen Platz für eine wachsende Weltbevölkerung. Wir glauben, dass unternehmerische Erfahrung, Know-how und Visionen uns helfen können, diese Herausforderungen in unternehmerische Chancen umzuwandeln.”

Bruno Wenn, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft

Unternehmerische Bemühungen für ein nachhaltiges und integratives Wachstum müssen selbstverständlich auch durch günstige wirtschaftliche Rahmenbedingungen gefördert werden, denn ohne sie ist kein nachhaltiger wirtschaftlicher Fortschritt möglich. Der Präsident Ghanas, John Dramani Mahama sagt zu diesem Thema: „Es ist nicht die Aufgabe der Regierung, Geschäfte zu machen. Es ist die Aufgabe der Regierung, zu garantieren, dass Geschäftstätigkeit möglich ist.“ Eine stabile und starke Regierung kann dies erreichen, indem sie Korruption bekämpft, gute Wirtschaftspolitik leistet, für faire und verantwortungsvolle öffentliche Institutionen, für eine gesetzmäßige Beamtenschaft, unbestechliche Richter und Polizisten und freie Wahlen sorgt sowie eine politische Führung stellt, die Wahlergebnisse respektiert.

Indem sie die Rechtsstaatlichkeit sichern, können afrikanische Regierungen eine Vertrauensbasis sowohl für afrikanische Unternehmer als auch für europäische Investoren schaffen. Diese Vertrauensförderung wird die finanzielle Stabilität erhöhen, langfristige private Investitionen stärken und einen offenen, fairen und entwicklungsfreundlichen Handel begünstigen. Nur mit diesen Rahmenbedingungen können afrikanische Länder ein nachhaltiges, langfristiges und integratives Wachstum erreichen und die Herausforderungen von Armut und Arbeitslosigkeit überwinden. Bei allen noch immer bestehenden Problemen haben gerade in jüngster Zeit viele afrikanische Staaten in dieser Beziehung deutliche Fortschritte erzielt. Dies verdeutlicht wiederum, wie wichtig es ist, Afrika nicht als homogenen Kontinent zu betrachten,

sondern die beachtlichen Unterschiede der über 50 afrikanischen Länder wahrzunehmen und differenzierte Strategien zu entwickeln.

Eine stärkere Marktausrichtung durch die Öffnung der Grenzen zwischen afrikanischen Ländern wird ebenfalls nötig sein, um Wachstum effektiv zu stimulieren und Arbeitslosigkeit zu bekämpfen. Die Reduktion von Zöllen und anderen protektionistischen Maßnahmen fördert grenzüberschreitende Märkte und zwingt lokale Unternehmen dazu, wettbewerbsfähiger zu werden. Dennoch sollte die industrielle Entwicklung von Schwarzafrika auch von einer vorsichtigen Industriepolitik profitieren, die darauf ausgerichtet ist, innovative und international wettbewerbsfähige Branchen zu fördern. Um Afrikas traditionell starke Abhängigkeit von der Rohstoffproduktion zu überwinden, sollten afrikanische Regierungen insbesondere darauf abzielen, innovative, arbeits- und wissensintensive Industrien durch finanzielle Anreize und Infrastrukturmaßnahmen zu gewinnen.

Diese Industriepolitik muss sich selbstverständlich innerhalb der WTO-Richtlinien bewegen, doch zumindest zeitweise könnten afrikanische Nationalregierungen vielversprechende junge Industrien vom globalen Wettbewerb teils abschirmen, um ihnen Wachstum auf lokaler Ebene zu ermöglichen. Diese Industriepolitik sollte idealerweise auf regionaler Ebene abgestimmt sein, um grenzüberschreitenden Handel und Faktormobilität zu fördern. Bei der Formulierung zielgerichteter wirtschaftspolitischer Maßnahmen zur Wachstumsförderung können afrikanische Regierungen die Erfahrungen von Volkswirtschaften anderer Kontinente, etwa in Asien oder Lateinamerika berücksichtigen. Auch die Erfahrungen der EU bei der Konzipierung regionaler Industriepolitik könnten hier als Orientierungshilfe dienen. Der EU, aber auch einzelnen europäischen Ländern, kommt hier die Aufgabe zu, Afrikas industrielle Entwicklung beratend zu unterstützen.

Afrikanische Nationalregierungen tragen die Verantwortung für wirtschaftsfördernde Rahmenbedingungen in ihren Ländern jedoch nicht alleine. Die internationale Staatengemeinschaft muss ebenfalls an einem krisenfesteren Finanzsystem arbeiten. Vor allem aber sind verbesserte Zugangsmöglichkeiten zu den Binnenmärkten von Industrieländern ein essentieller Faktor für den Erfolg afrikanischer Unternehmen. Westliche Länder, die stets einem offenen und fairen Handelssystem das Wort reden, sind dazu verpflichtet, dies nicht nur für Industrieerzeugnisse gelten zu lassen, bei denen sie einen kompetitiven Wettbewerbsvorteil besitzen, sondern auch für afrikanische Agrarprodukte. Um afrikanischen Produzenten einen

besseren Zugang zu europäischen Märkten zu verschaffen, sollten daher landwirtschaftliche Subventionen in Europa reduziert werden. Es gilt, die Verhandlungen im Rahmen der Doha-Entwicklungsagenda der WTO erneut aufzunehmen und sobald wie möglich abzuschließen. Darüber hinaus müssten Steuerhinterziehung und illegale Kapitalflüsse aus Afrika durch Richtlinien in Industrie- und Entwicklungsländern eingedämmt werden.

Afrika hat sich inzwischen von einem „hoffnungslosen Kontinent“ zu einem „Kontinent der Hoffnung“ entwickelt. Europäische Unternehmer sollten diese Transformation erkennen, um sich daran zu beteiligen und um daraus profitieren zu können. Die Zukunft des globalen Nordens und Südens ist eng miteinander verbunden, so dass die Nord-Süd Beziehungen weltweit so wichtig werden könnten wie die traditionell dominierenden West-Ost Beziehungen. Entwickelte Länder im Norden und Entwicklungsländer im Süden teilen die Verantwortung dafür, auf das Ende von extremer Armut hinzuwirken. Dieses Ziel ist elementar wichtig, auch um die interne und externe Sicherheit der betroffenen Regionen zu garantieren. Dies gilt umso mehr, wenn man die weltweite demographische Entwicklung in Betracht zieht, nach der es in keinem Kontinent auch nur annähernd zu einem solchen Bevölkerungszuwachs kommen wird wie in Afrika.

Um dieses Ziel zu erreichen und gleichzeitig die Ressourcen des Planeten zu schützen, sind ökonomische, politische, kulturelle und ökologische Fragen im Zusammenhang zu betrachten. Dieses „neue Entwicklungsparadigma“ kann nur mit Hilfe globaler Partnerschaften auf Augenhöhe umgesetzt werden, die Win-Win Situationen schaffen und nachhaltiges und integratives Wachstum unterstützen. Kleine und mittelgroße Unternehmen werden ein Großteil der Arbeitsplätze schaffen müssen, die den Armen von heute einen wirtschaftlichen Aufstieg ermöglichen.

Es gilt auch zu beachten, dass Afrika bereits seit mehreren Jahren geradezu von chinesischen Staatsfirmen überrollt wird, während Europa die Bedeutung Afrikas als Rohstoffmarkt und die Entstehung eines gigantischen Absatzmarktes kaum wahrnimmt und dabei ist, enorme Wachstumschancen zu verpassen. Europäische Unternehmen sollten sich in vielen Geschäftspraktiken auch von denen ihrer chinesischen Konkurrenten deutlich absetzen, die weniger auf Nachhaltigkeit als auf Gewinnmaximierung aus sind, mit nicht unbedenklichen Auswirkungen auf die Umwelt und die Arbeitsbedingungen ihrer afrikanischen Belegschaften. Ein größeres Engagement insbesondere europäischer Firmen würde in Afrika sehr begrüßt.

Europa sollte daher bei der nachhaltigen sozialen und ökonomischen Entwicklung Afrikas eine führende Rolle einnehmen.

“Bis vor zehn Jahren war die Partnerschaft zwischen Afrika und Europa sehr unausgewogen zugunsten von Europa. Europäer betrachteten Afrika als einen gebundenen Markt, der Rohstoffe liefert. Aber das hat sich über die letzten 15 Jahre geändert. Der globale Markt mit Zugang für alle ist zur Realität geworden. Afrika verfügt über Ressourcen, die noch nicht annähernd ausgenutzt sind, eine zentrale Position zwischen West und Ost und eine schnell wachsende Bevölkerung. Afrika wird also eine wichtige Anlaufstelle werden! Europa pflegt schon lange die Verbindung zu Afrika, es liegt in geographischer Nähe und europäische Sprachen sind in Afrika vorherrschend. Dies bietet große Chancen für unternehmerische Partnerschaften zwischen Afrika und Europa. Mit guten Partnerschaften kann Afrika an der Globalisierung teilhaben.“

John Kofi Agyekum Kufuor, Präsident a. D. der Republik Ghana und Vorsitzender der Afrikanischen Union

Dieser Artikel zeigt einige Ergebnisse der Konferenz »Chance: Africa Europe Entrepreneurs' Dialogue« auf, die im Juni vergangenen Jahres in Accra abgehalten wurde. Bei dieser Tagung diskutierten Unternehmer aus Europa und Afrika, wie Firmenpartnerschaften wirtschaftlich erfolgreich sein und gleichzeitig die Entwicklung in den afrikanischen Staaten vorantreiben können. Die Tagung wurde von Bundespräsident a. D. Prof. Dr. Horst Köhler initiiert und geleitet. Horst Köhler ist Mitglied des UN-High Level Panel, das Vorschläge für eine neue Entwicklungsagenda nach 2015 erarbeitet hat. Professor Markus Pudelko und Dr. Helene Tenzer nahmen an der Konferenz in Ghana als wissenschaftliche Beobachter teil. Ihr Forschungsbericht ist unter dem Titel »African-European Partnerships for Sustainable Development: Entrepreneurial Perspectives« erschienen.

Dr. Helene Tenzer ist akademische Rätin am Lehrstuhl für International Business an der Uni Tübingen. Sie untersucht u.a. den Einfluss von Sprachbarrieren auf internationale Geschäfte.

Prof. Dr. Markus Pudelko ist Inhaber des Lehrstuhls für International Business an der Universität Tübingen. Gegenwärtig richtet er an der Universität Tübingen den Masterstudiengang „International Business (Africa)“ ein. Dieses Jahr verbrachte er zu Forschungszwecken zwei Monate an der Stellenbosch University in Südafrika.