

Die Entwicklung der Export- und Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen in Subsahara-Afrika angesichts von Covid-19

Ein Gastbeitrag von Prof. Dr. Tilo Halaszovich und Sonja Mattfeld, Jacobs University Bremen

Hintergrund

Die Förderung wirtschaftlicher Entwicklung auf dem afrikanischen Kontinent nimmt seit der Compact with Africa-Initiative eine zentrale Rolle in der deutschen entwicklungspolitischen Zusammenarbeit mit Afrika ein. Investitionen deutscher Unternehmen sollen dabei im Rahmen des Entwicklungsinvestitionsfonds mit Programmen wie Africa Connect oder dem Wirtschaftsnetzwerk Afrika gefördert werden. Gerade als ein vorsichtiger Optimismus hinsichtlich des deutschen Engagements einsetzte und sowohl das Handels- als auch das Investitionsvolumen deutscher Unternehmen in Subsahara-Afrika zunahm, traf die Covid-19-Pandemie die gesamte Weltwirtschaft und veränderte internationale Geschäftsbeziehungen. Während die langfristigen Auswirkungen auf Handels- und Investitionsströme sowie die Folgen für die globalen Lieferketten noch nicht vollends absehbar sind, stellt sich bereits jetzt die Frage, was die Pandemie für die Aktivitäten deutscher Unternehmen in Subsahara-Afrika - und somit für einige wichtige Instrumente deutscher Afrikapolitik bedeutet. Um diese Auswirkungen zu verstehen, haben wir 100 deutsche Unternehmen zu ihren Plänen vor der Pandemie, zu den Auswirkungen von Covid-19 (Befragungsstand März-August 2020) und den Aussichten für ihre zukünftigen Aktivitäten in Subsahara-Afrika befragt.

Regionaler Fokus und Stichprobengröße

Der Schwerpunkt unserer Studie liegt auf den Ländern südlich der Sahara mit Ausnahme von Südafrika, denn obwohl diese Region für deutsche Unternehmen wirtschaftlich relevant ist, werden Daten ohne das Schwergewicht Südafrika selten erhoben. Südafrika unterliegt darüber hinaus einer völlig anderen Covid-19-Situation als andere Staaten Subsahara-Afrikas: 702.131 bestätigte Fälle in Südafrika stehen 61.307 in Nigeria, 44.196 in Kenia, 47.232 in Ghana, 509 in Tansania, 20.301 in der Elfenbeinküste und 88.434 in Äthiopien gegenüber.¹



Abb. 1: Regionaler Fokus

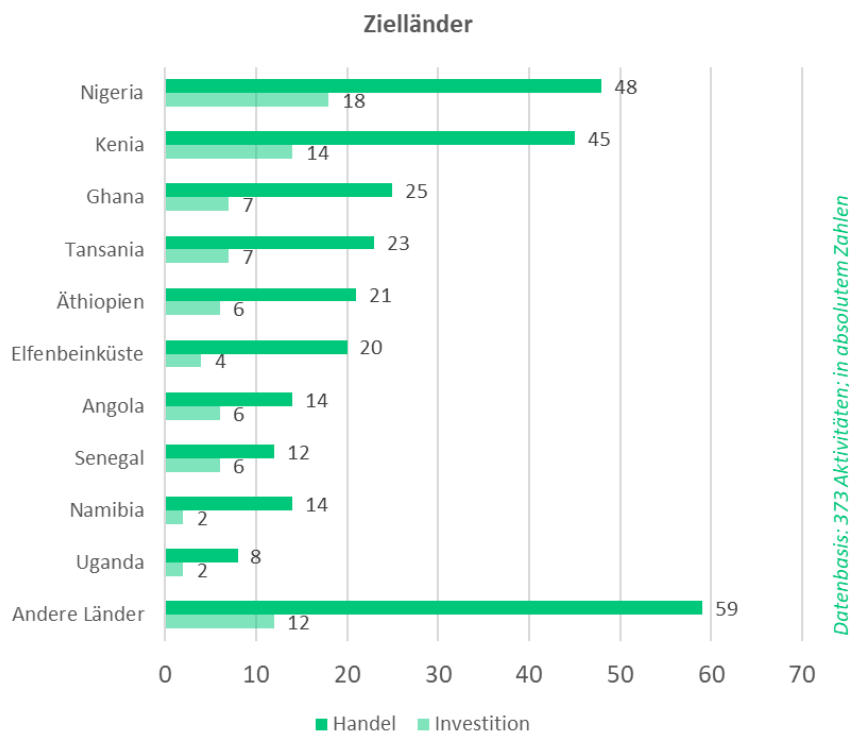
Für diese Umfrage wurden Interviews mit Entscheidungsträgern von 100 deutschen Unternehmen durchgeführt, die in Subsahara-Afrika tätig sind. 44 Unternehmen der Stichprobe sind in mindestens einem Land südlich der Sahara investiert. Mit insgesamt 220 in der Region investierten deutschen Unternehmen repräsentiert unsere Stichprobe damit 20% aller deutschen Investoren. 86 Unternehmen in der Stichprobe haben Exportaktivitäten in Ländern südlich der Sahara (dies entspricht 8,6% aller deutschen Unternehmen, die in die Region exportieren). Insgesamt sind 45% der 100 Unternehmen in fünf oder mehr Ländern tätig. Unsere Stichprobe umfasst somit 373 Handels- und Investitionstätigkeiten in 36 Ländern südlich der Sahara. Die Unternehmen in der Studie stellen ein umfassendes Bild der deutschen Industrie dar.²

1 Bestätigte Covid-19-Fälle gemäß Johns-Hopkins-University vom 18.10.2020.

2 siehe Anhang A [im Originaldokument](#) für weitere Informationen zu Unternehmensgröße, Branche, Anzahl der Länder und Jahren der Aktivitäten

Gegenwärtiger Stand: Zielländer und Art der Aktivitäten

Die in der Stichprobe erfassten Unternehmen sind in einer Reihe verschiedener Länder südlich der Sahara tätig. Es wird jedoch mit Nigeria und Kenia ein klarer Fokus auf die führenden Volkswirtschaften in West- und Ostafrika beobachtet. Aktivitäten in Ghana, Tansania, Äthiopien und der Elfenbeinküste sind auf den Rängen 3 bis 5 fast gleichmäßig vertreten.



Datenbasis: 373 Aktivitäten; in absolutem Zahlen

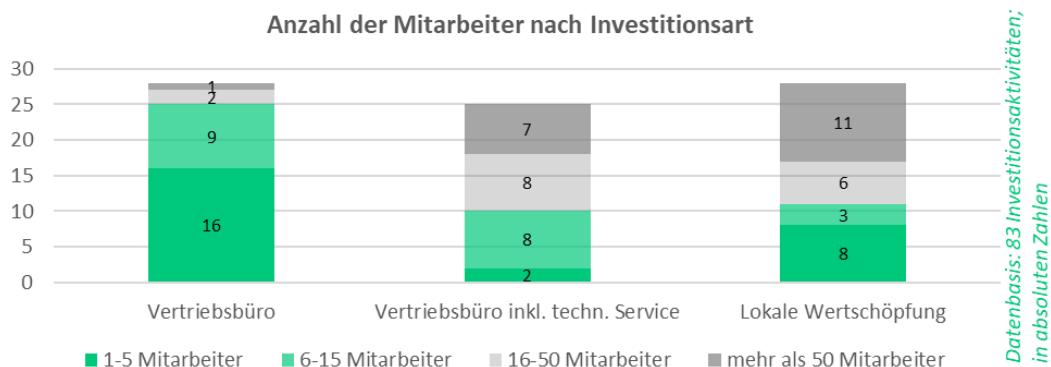
Abb. 2: Zielländer deutscher Export- und Investitionsaktivitäten

Die Art aller 83 Investitionstätigkeiten verteilt sich relativ gleichmäßig auf reine Vertriebsbüros (34%), Vertriebsbüros mit technischem Service (30%) und lokale Wertschöpfungsaktivitäten (34%). Die Anzahl der lokalen Mitarbeiter steigt mit der Intensität der lokalen Aktivität, d.h. Verkaufsbüros haben die geringste Anzahl von Mitarbeitern, während Unternehmen mit lokaler Wertschöpfung die meisten Mitarbeiter beschäftigen.

Auch die Handelsaktivitäten deutscher Unternehmen in Subsahara-Afrika beziehen in der Regel lokale Ressourcen mit ein. So wird in 42% der Fälle mit einem lokalen Vertreter, in 16% mit

exklusiven Distributoren und in 10% mit verschiedenen Distributoren gearbeitet. 14% der Aktivitäten werden über andere Kanäle wie indirekte Exporte oder vorübergehende Projektbüros abgewickelt. 18% der exportierenden Unternehmen haben keinen lokalen Partner und verkaufen über ihr Team in Deutschland direkt an den Endkunden.

Eine Aufschlüsselung der Daten für die wichtigsten sechs Zielländer zeigt, dass dieses Muster länderübergreifend ist.³



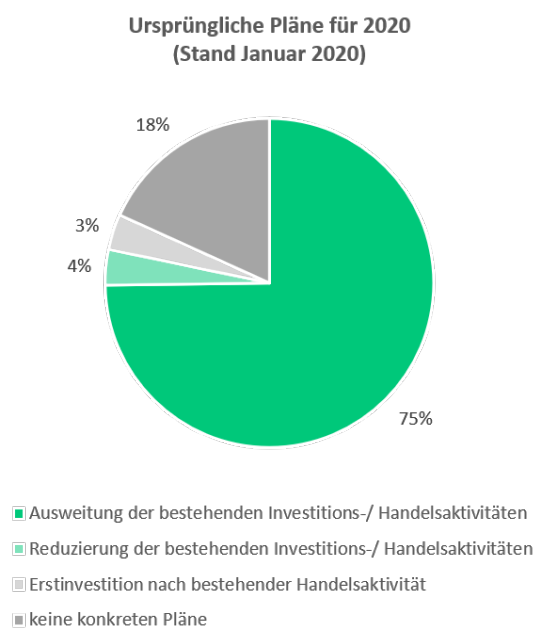
Datenbasis: 83 Investitionsaktivitäten; in absoluten Zahlen

Abb. 3: Anzahl der Mitarbeiter nach Investitionsart

Ursprüngliche Pläne für 2020 und Anpassungen an Covid-19

Im Januar 2020 planten die Unternehmen in unserer Stichprobe, 75% ihrer Aktivitäten in Subsahara-Afrika im Laufe des Jahres auszubauen. Diese ursprünglichen Pläne zeigen einen sehr positiven Trend der deutschen Wirtschaftsaktivitäten in den Ländern südlich der Sahara, bevor die Covid-19-

3 siehe Anhang B [im Originaldokument](#)



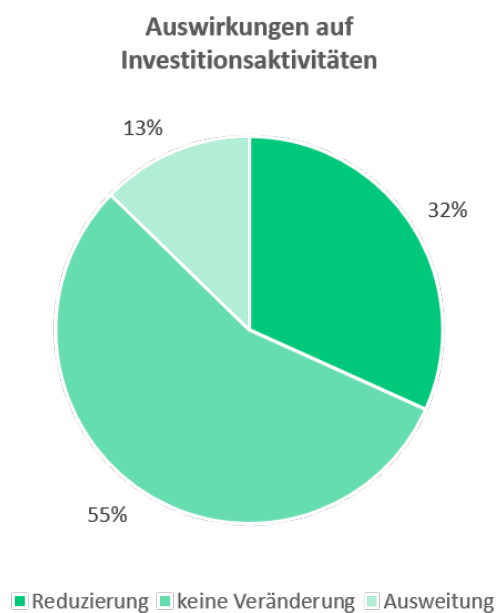
Datenbasis: 373 Aktivitäten; in %

Pandemie die Weltwirtschaft traf. Nur 4% aller Aktivitäten sollten im Jahr 2020 reduziert werden.⁴

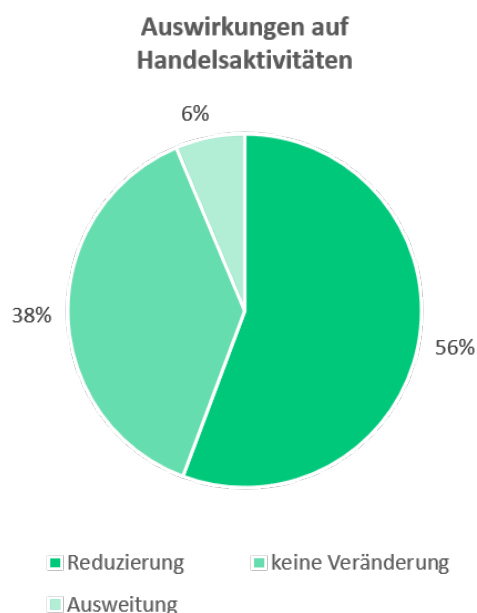
Covid-19 hat diese Pläne zumindest kurzfristig durchkreuzt, wie die Unternehmen im August berichteten. Trotz der Expansionspläne für 75% der Aktivitäten konnten nur 13% der geplanten Investitionen und 6% der Handelstätigkeiten tatsächlich ausgebaut werden. Die Exportaktivitäten wurden im Vergleich zu den Investitionstätigkeiten sehr viel stärker reduziert, was die Fragilität junger Handelsbeziehungen bestätigt, vor allem aber die langfristig angelegte Natur

Abb. 4: Ursprüngliche Pläne dt. Unternehmen für Aktivitäten in Subsahara-Afrika (Stand: Jan. 2020)

deutscher Investitionspläne unterstreicht.



Datenbasis: 63 Antworten; in %
Aktivitätenumfang definiert als Kapitalflüsse und Mitarbeiterzahl



Datenbasis: 158 Antworten; in %
Aktivitätenumfang definiert als Reisetätigkeit und Marketingbudget

Abb. 5a und 5b: Auswirkungen von Covid-19 auf Handels- und Investitionstätigkeiten

Mögliche negative Auswirkungen auf den Investitionsumfang könnten jedoch auch noch in den kommenden Monaten auftreten, da in Investitionsszenarien häufig zeitverzögert Änderungen erfolgen. Handelsaktivitäten hingegen lassen sich kurzfristig leichter anpassen, indem Reise- und/oder Marketingbudgets reduziert oder erhöht werden. Diese Tendenz wird auch bei der Betrachtung der einzelnen Bereiche der Aktivitätenreduzierungen deutlich. Hier ist klar zu erkennen, dass fast die Hälfte aller größeren Kürzungen im Reisebudget vorgenommen wurde, gefolgt von Verringerungen der Marketingbudgets, während Reduzierungen von Kapitalflüssen und Entlassungen von Mitarbeitern

⁴ Die detaillierten Betrachtungen der sechs wichtigsten Länder zu den ursprünglichen Plänen und den Auswirkungen von Covid-19 sind in Anhang C [im Originaldokument](#) zu sehen.

eher selten vorkamen. Bis August 2020 wurden Kürzungen also eher in den laufenden Aktivitäten vorgenommen und bezogen sich nicht auf den wesentlichen Charakter der Geschäftsaktivitäten.

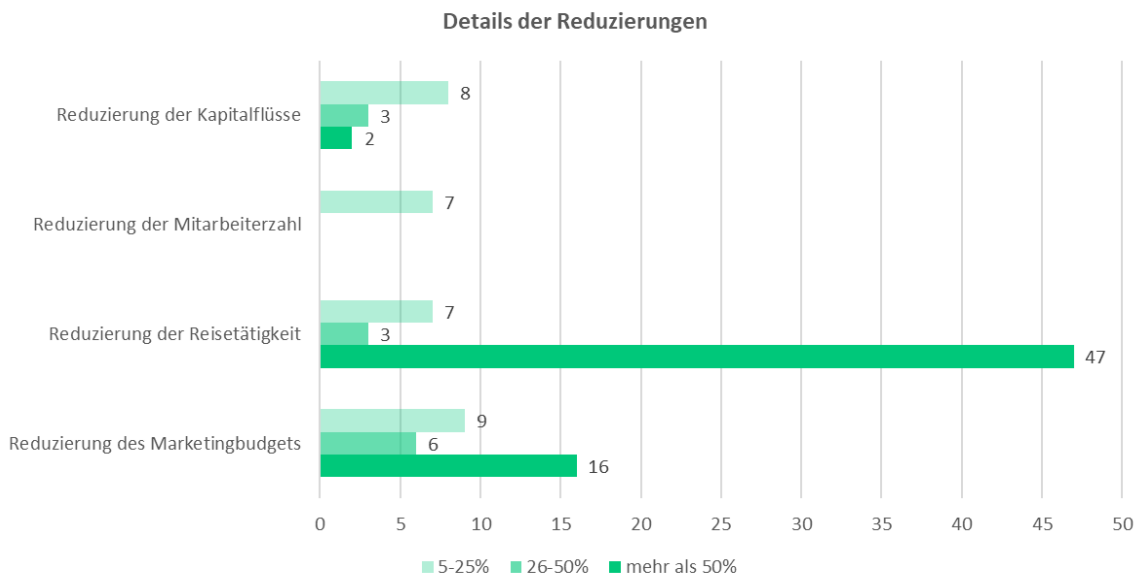


Abb. 6: Details der Reduzierungen

Zeitplanung und erwartete Auswirkungen auf lokale Partner

Angesichts der Covid-19-Pandemie wird der zeitliche Horizont der künftigen Entwicklung als schwierigster Aspekt eingeschätzt. Daher konnten viele Befragte kein genaues Datum für die Wiederaufnahme ihrer Aktivitäten angeben, erklärten jedoch, ihre Geschäftstätigkeit in Afrika südlich der Sahara so bald wie möglich wieder aufzunehmen. Die meisten Unternehmen rechneten mit einem Neustart in der ersten oder zweiten Hälfte des Jahres 2021. Nur 16% der Unternehmen planen, ihre Aktivitäten auf 2022 zu verschieben.

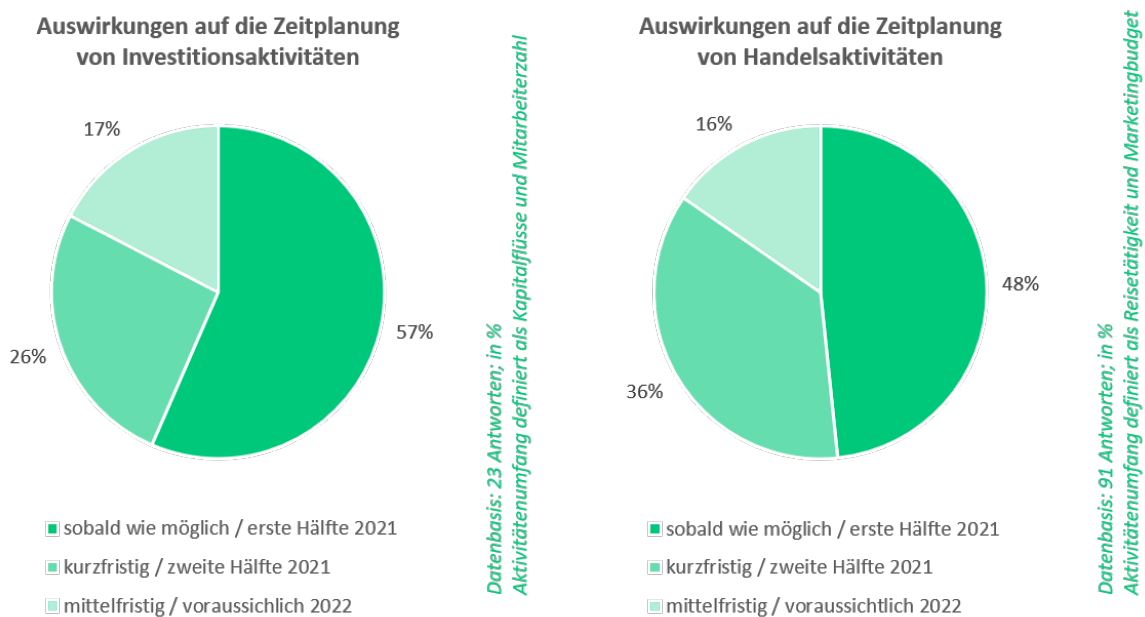


Abb. 7a und 7b: Auswirkungen auf die Zeitplanung von Handels- und Investitionsaktivitäten

Die Entwicklung der Export- und Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen in Subsahara-Afrika angesichts von Covid-19

Die Absicht fast aller deutschen Unternehmen, ihre Geschäftstätigkeit in Subsahara-Afrika wieder zu erhöhen, sobald die Bedingungen dies zulassen, könnte zu einem sogenannten Rush-Hour-Effekt führen, bei dem viele Aktivitäten innerhalb kürzester Zeit beginnen.

Ihre afrikanischen Geschäftspartner seien stark von Covid-19 betroffen, so die deutschen Unternehmen. Die Einschätzung der Auswirkungen sind jedoch nicht so verheerend, wie man es erwarten könnte: Nach Aussagen der deutschen Befragten sind 57% aller lokalen Geschäftspartner in der Lage, ihre Aktivitäten stabil zu halten; lediglich 36% der lokalen Partnerunternehmen mussten ihr Geschäft nach Meinung der Interviewpartner reduzieren. Die Aussichten auf eine Erholung sind jedoch auf deutscher Seite optimistisch; 76% der Befragten erwarten bereits im Laufe des Jahres 2021 eine Erholung.

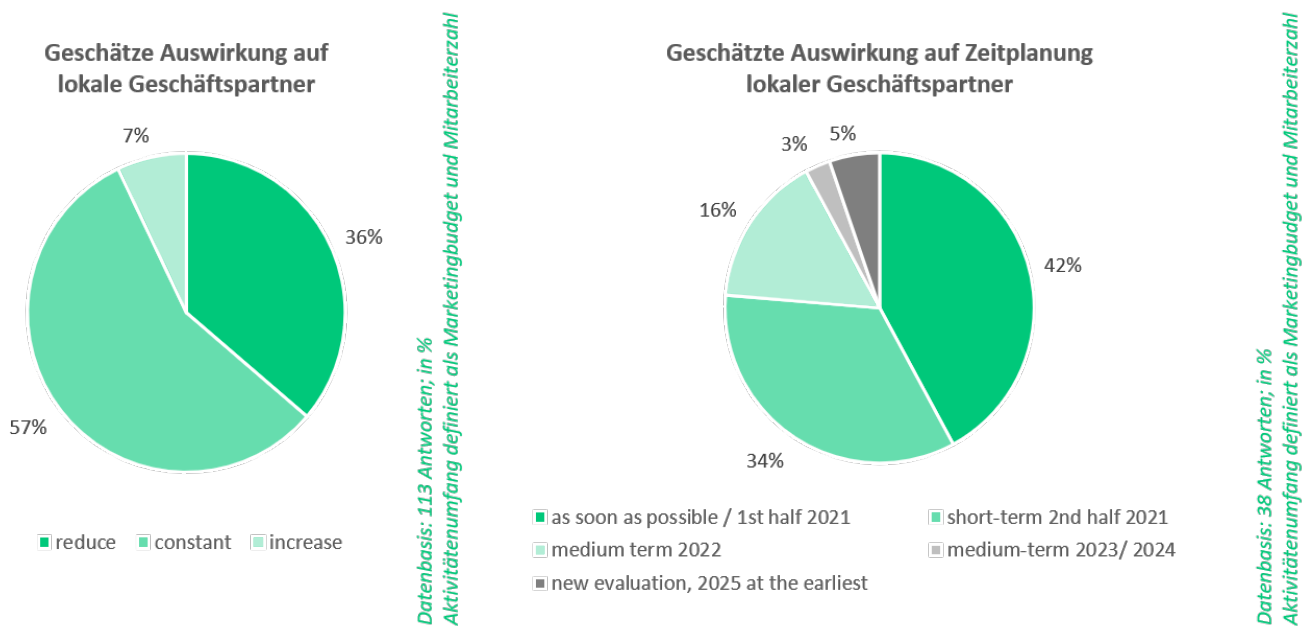


Abb. 8a und 8b: Geschätzte Auswirkungen auf lokale Geschäftspartner

Kritische Entscheidungsfaktoren für zukünftiges Engagement

Um strategische Entscheidungen und Pläne für das zukünftige Engagement in Subsahara-Afrika treffen zu können, müssen für deutsche Unternehmen eine Reihe von Kriterien erfüllt werden. Als wichtigster Faktor werden hier Reisefreiheit und -sicherheit angegeben, die häufig in Verbindung mit der Verfügbarkeit eines Impfstoffs gegen Covid-19 genannt wurden. Deutsche Geschäftsleute betonten zudem häufig die Notwendigkeit der Verfügbarkeit eines Impfstoffes auch in den afrikanischen Ländern.

Für die Geschäftsentwicklung selbst wird vor allem die Erholung sowohl der lokalen als auch der globalen Wirtschaftslage als entscheidend betrachtet. Hier wurden besonders die lokale Nachfrage, die Zahlungsfähigkeit der Kunden und die Stabilisierung der internationalen Finanz- und Rohstoffmärkte als wesentliche Voraussetzungen angesehen. Darüber hinaus sind nach Ansicht der befragten Unternehmen freie Warenströme und die Wiederherstellung der Lieferketten in Afrika wichtige Wegbereiter, um die Geschäftsaktivitäten in Afrika fortzusetzen.

Neben den Auswirkungen von Covid-19 hoben die Befragten auch eine Reihe anderer Faktoren hervor, welche die Geschäftstätigkeiten in afrikanischen Ländern behindern. In diesem Zusammenhang

Die Entwicklung der Export- und Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen in Subsahara-Afrika angesichts von Covid-19

Welche Faktoren müssen erfüllt sein, damit Sie konkrete Entscheidungen hinsichtlich Ihres zukünftigen Engagements in Afrika treffen können?

(auf öffentlicher Ebene und Unternehmensebene – covid-spezifisch und nicht-covid-spezifisch)

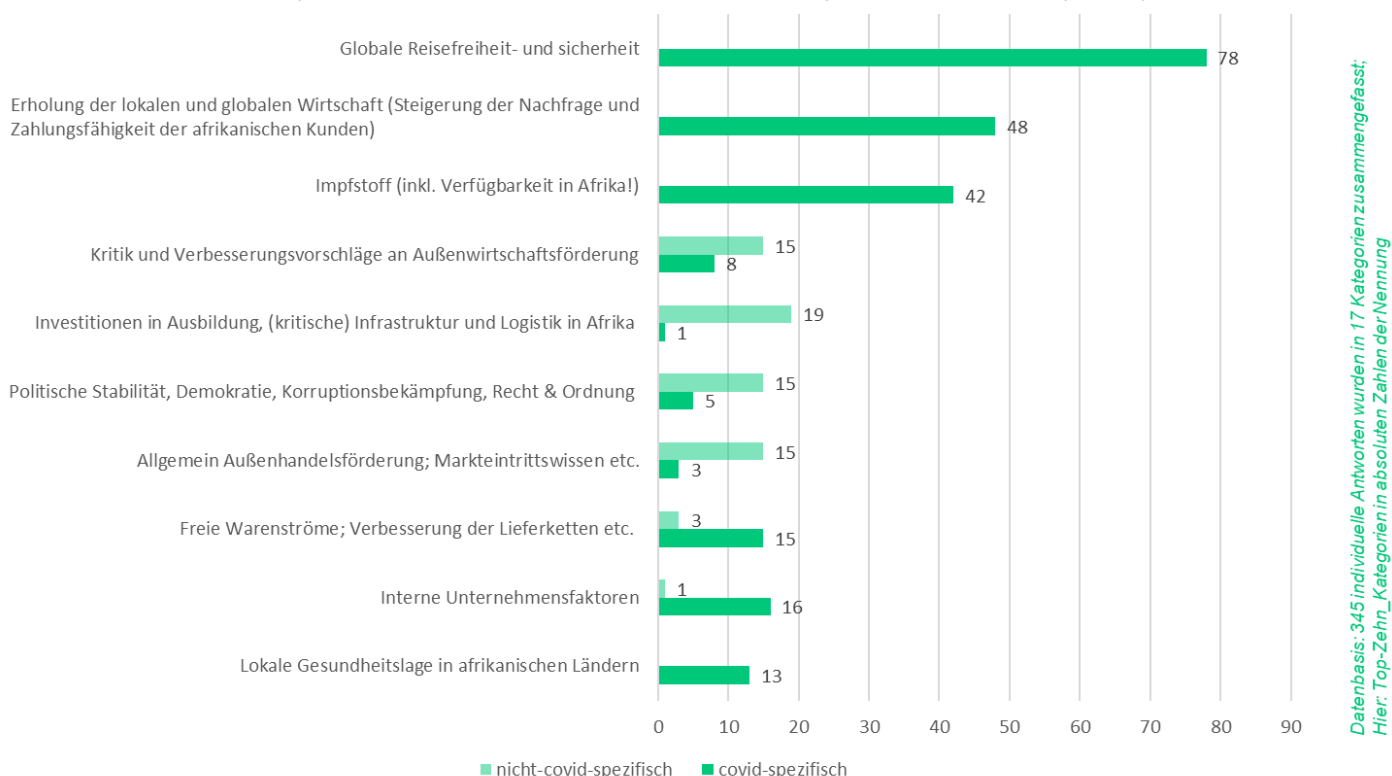


Abb. 9: Kritische Entscheidungsfaktoren für zukünftiges Engagement in Afrika

wurden vor allem notwendige Investitionen in Bildung, (kritische) Infrastruktur und Logistik sowie Verbesserungen der politischen Institutionen (z. B. Rechtsstaatlichkeit, Korruptionsbekämpfung usw.) genannt. Die wirtschaftliche und politische Stabilität sowie der Wohlstand der Bevölkerung in den Ländern südlich der Sahara werden von deutschen Unternehmen als weitere entscheidende Voraussetzung dafür angesehen, ihre Aktivitäten weiter auszubauen.

Resümee

Die Haltung der in Subsahara-Afrika aktiven deutschen Unternehmen gegenüber der Region ist weiter insgesamt positiv und werden von Covid-19 bisher nur vorübergehend beeinflusst. Es sind jedoch auch negative Auswirkungen sichtbar, insbesondere im Hinblick auf den Export. Diese starke Betroffenheit der Handelsaktivitäten ist durch deren Abhängigkeit von stabilen lokalen Wirtschaftsstrukturen zu erklären, in denen neben den Aufträgen von liquiden Kunden auch freie Warenströme und funktionierende Logistik Grundvoraussetzungen für einen erfolgreichen Handel sind. Außerdem behindern die Reisebeschränkungen die Generierung neuer Anfragen und den Aufbau von persönlichen Beziehungen zu Kunden und Partnern.

Darüber hinaus zeigt die Studie, dass es für eine langfristige Analyse der Auswirkungen von Covid-19 entscheidend ist, die Struktur der bestehenden Geschäftsbeziehungen zu verstehen. Obwohl die Anzahl der in Subsahara-Afrika tätigen deutschen Unternehmen noch sehr gering ist, zeigen die ursprünglich optimistischen Pläne für 2020 sowie die Absicht, die Geschäftsaktivitäten so schnell wie möglich wieder aufnehmen zu wollen, einen insgesamt positiven Trend. Unternehmen, die sich für einen Markteintritt in den Ländern südlich der Sahara entschieden haben, verfolgen offenbar eine langfristig angelegte Strategie und halten auch in der Krise an ihrem Bekenntnis zu den Märkten südlich der Sahara fest.

Wie eingangs angenommen leiden die jungen, vor allem handelsorientierten Geschäftskontakte stärker unter der Krise, da die (momentan verhinderte) persönliche Interaktion nach wie vor als entscheidender Faktor für den Aufbau langfristiger, stabiler Geschäftsbeziehungen angesehen wird. Sowohl aus den Befragungen der Unternehmen als auch aus den Interviews mit Experten und Expertinnen kann abgeleitet werden, dass – sobald diese Verbindungen zu lokalen Vertretern, Distributoren oder eigenen Büros etabliert sind – der Austausch auch durch virtuelle Kommunikation aufrecht erhalten werden kann.

Kurzfristig sollte es daher ein vorrangiges Ziel der Wirtschafts- und Entwicklungspolitik sein, deutsche Unternehmen auf der Suche nach individuellen lokalen Partnern zu unterstützen und gleichzeitig die Einbettung in die Wertschöpfung vor Ort zu ermöglichen. Eine solche lokale Integration der Aktivitäten erhöht offenbar die Resilienz gegenüber Krisen wie Covid-19, wenngleich sie die Auswirkungen lokaler Lockdowns, von Nachfragerückgängen und dysfunktionalen Logistikketten nicht vollständig kompensieren kann. Die individuellen Schwächen der jeweiligen Volkswirtschaften, ihre Einbindung in globale Wertschöpfungsketten und die politischen Rahmenbedingungen können nur durch langfristige, entwicklungspolitische Ansätze beeinflusst werden.

Die Originalstudie samt aller Anhänge kann [hier](#) abgerufen werden.

Kontakt zu Autor und Autorin der Studie:

Prof. Dr. Tilo Halaszovich | Sonja Mattfeld

Department of Business and Economics

Jacobs University Bremen

Campus Ring 1 | 28759 Bremen | Germany

Tel.: +49-421-200 3492 | +49-421-200 3477

Email: t.halaszovich@jacobs-university.de | s.mattfeld@jacobs-university.de

Web: www.jacobs-university.de | pogmf.user.jacobs-university.de

Kontakt zu Auftraggeberin der Studie:

Dr. Karin Wedig

Bereichsökonomin Afrika

giz Deutsche Gesellschaft für

Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Postfach 5180

65726 Eschborn

Tel: + 49 6196 79-1498

Email: karin.wedig@giz.de

Web: www.giz.de

Herausgegeben von:

Deutsche Afrika Stiftung

Ziegelstraße 30

10117 Berlin

Tel: +49 30 28094727

Email: info@deutsche-afrika-stiftung.de

www.deutsche-afrika-stiftung.de

14.12.2020