# LOBBYARBEIT FÜR EINEN GANZEN KONTINENT: DER AFRIKA-VEREIN

Zu Afrika gibt es immer wieder neue Anläufe. Prominente wie der frühere Bundespräsident Horst Köhler plädieren für mehr Interesse Europas und speziell Deutschlands an diesem Kontinent, der von vielen Beobachtern als „vergessener Kontinent“ bezeichnet wird. „Falsch“, sagt Christoph Kannengießer, Hauptgeschäftsführer des Afrika-Vereins der deutschen Wirtschaft. Wir wollten wissen: Wie sieht erfolgreiche Lobbyarbeit für einen ganzen Kontinent aus? Henning von Vieregge fragte.

**Verbändereport: Pandemie ohne Ende? Welche Nachrichten erreichen Sie zu Covid-19 aus afrikanischen Staaten?**

**Christoph Kannengießer:** Mit Abstand am stärksten betroffen ist die Republik Südafrika mit über 680.000 gemeldeten Fällen, gefolgt von Marokko, Ägypten und Äthiopien, die respektive 134.000, 103.000 und 79.000 Fälle melden. Insgesamt wurden bislang etwa 1,5 Millionen Infektionen und rund 36.000 Tote gemeldet. Im Vergleich zu anderen Weltregionen liegen die Infektionszahlen in Afrika damit auf einem niedrigen Niveau. Es leben mehr als 16 Prozent der Weltbevölkerung auf dem Kontinent, aber bis hierhin weniger als fünf Prozent der Infizierten. Dies wird zwar vielfach auf hohe Dunkelziffern und eine schlechte Datenlage zurückgeführt, die es sicherlich auch gibt. Wenn man allerdings zum Vergleich in andere, ebenfalls weniger entwickelte Regionen der Welt schaut, so erkennt man schon einen Unterschied. Es scheint so, als hätten die afrikanischen Regierungen mit ihren frühzeitigen Gegenmaßnahmen, die bereits im Februar begonnen haben, ihre Bevölkerungen besser geschützt, als dies in anderen Regionen gelungen ist. Hier spielt sicherlich die Erfahrung mit Epidemien wie Lassa-Fieber oder Ebola, aber auch das Wissen um die Schwäche der eigenen Gesundheitssysteme eine Rolle. Hilfreich scheint auch zu sein, dass die Bevölkerung gerade in den dicht besiedelten Ballungsgebieten im Durchschnitt sehr jung ist. Im Moment sieht es von der medizinischen Seite jedenfalls ganz gut aus. Die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie treffen den Kontinent allerdings hart.

**VR: Massiv greifen staatliche Institutionen der eigenen Bevölkerung und den Unternehmen europaweit unter die Arme, um die Folgen der Pandemie abzumildern. Und Afrika? Vergessen?**

Nein, das kann man so nicht sagen. Die internationale Staatengemeinschaft hat die afrikanischen Regierungen zum Beispiel mit einem umfassenden Schuldenmoratorium und neuen Kreditlinien schon massiv unterstützt. Auch die Bundesregierung hat ein Corona-Sofortprogramm aufgelegt, in dessen Rahmen etwa Unternehmensaktivitäten im Zusammenhang mit Corona gefördert wurden. Es werden ebenso afrikanische Regierungen dabei unterstützt, Hilfen für die lokale Wirtschaft zu finanzieren. Im Übrigen unterstützt auch die deutsche Wirtschaft. Die großen deutschen Unternehmen, die in Südafrika investiert sind, haben sich vor Ort im Kampf gegen Corona engagiert. Volkswagen hat mit Unterstützung der Bundesregierung sogar eine ganze Klinik neu aufgebaut. Auch Siemens, Bosch und BMW engagieren sich, um nur ein paar Beispiele zu nennen. Wichtig ist mir aber auch, festzuhalten, dass viele afrikanische Regierungen Handlungsfähigkeit unter Beweis gestellt haben. Viele Klischees über den afrikanischen Kontinent könnten sich im Zuge der Pandemie relativieren.

**VR: Was ist jetzt aus Sicht des Afrika-Vereins das Wichtigste, das von Deutschland und Europa aus getan werden sollte?**

Natürlich sind die Kräfte aktuell überall sehr stark durch die Bemühungen zur Stabilisierung der eigenen Wirtschaft absorbiert. Dennoch halten wir es für wichtig, dass, sobald es die Pandemielage erlaubt, alles getan wird, um in Afrika an die Fortschritte der letzten Jahre anzuknüpfen. Wir haben beispielsweise mehr Direktinvestitionen, aber auch eine Zunahme des Handels gesehen. Das darf durch Corona nicht wegbrechen. Im Gegenteil: Wenn infolge der Erfahrungen mit Corona Liefer- und Wertschöpfungsketten neu geordnet werden, dann könnte Afrika als Produktionsstandort für deutsche und europäische Unternehmen sogar deutlich wichtiger werden. Einen solchen Impuls zur verstärkten Industrialisierung des afrikanischen Kontinents kann die deutsche und europäische Politik unterstützen, etwa durch Finanzierungsangebote, durch die Förderung von Sonderwirtschaftszonen, aber auch durch gezielte Zusammenarbeit mit afrikanischen Ländern beim Aufbau von Produktionskapazitäten für grünen Wasserstoff. Es gibt – wie immer – auch in der Krise neue Chancen.

**VR: Gehen wir zeitlich einen Schritt zurück: Mit welchem Auftrag haben Sie 2012 Ihr Amt angetreten?**

Es ging damals darum, einen durchaus erfolgreichen, aber auch etwas aus dem Tritt gekommenen Verband wieder lebendiger, und daneben ein gutes Stück politischer und sichtbarer zu machen und in eine neue Zeit zu führen. Die damaligen Entscheidungsträger fanden, dass man sich die Inhalte relativ zügig aneignen kann, wenn man Verbands- und Veränderungsmanagement sowie politische Kommunikation kann.

**VR: Oft werden Spitzenpositionen in Verbänden entweder mit Spezialisten oder einem Allrounder besetzt, der viel von Verbänden und Interessenvertretungen versteht.**

Ich war der Allrounder, der die notwendigen Kenntnisse im Englischen und Französischen mitbrachte und zuvor auch mit internationalen Themen zu tun hatte. Es gab in allen meinen früheren Funktionen ja immer auch internationale Bezüge.

**VR: Als Sie die Geschäftsführung des Afrika-Vereins übernahmen, war der Verband vorrangig in Hamburg. Gab es da weniger Mitglieder als heute?**

Wir hatten in Berlin nur eine kleine Kopfstelle mit einer Mitarbeiterin und einem ehemaligen Botschafter, der Netzwerke pflegte und das auch sehr gut gemacht hat. Aber wir hatten hier keinen Unterbau. Eigentlich war das die einzige stabile Schnittstelle zu den politischen Akteuren und zu den afrikanischen Botschaften in Berlin. Die Kollegen saßen im Wesentlichen in Hamburg.

Als ich kam, hatten wir eine durchaus hohe Mitgliederzahl. Aber sehr viele Mitglieder sind, kurz nachdem sie die

Christoph Kannengießer im Gespräch auf dem 1st German-African Automotive Forum 2020

© Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft (AV)

Mitgliedschaft erworben hatten, auch wieder gegangen – also hohe Fluktuation. Im Verlauf hatten wir eine Zeit lang rückläufige, dann stagnierende und seit einigen Jahren wieder stetig steigende Mitgliederzahlen. Wir sind jetzt im historischen Vergleich auf einem hohen Niveau mit einer Tendenz, die vor Corona eindeutig weiter nach oben wies. Was mich persönlich freut: Wir haben heute eine viel geringere Fluktuation, d. h. eine stabile und loyale Mitgliedschaft, die unsere Arbeit sehr schätzt, wie wir aus unabhängigen Mitgliederbefragungen wissen. Die machen wir alle drei Jahre und haben im Zeitverlauf jeweils bessere Ergebnisse. Das und die Mitgliederentwicklung sind aus meiner Sicht gute Signale dafür, dass die Mitglieder zufrieden sind. Auch jetzt, in der Krise, spüren wir diese Loyalität.

**VR: Sie haben kürzlich in einem Vortrag gesagt, dass etwa tausend Unternehmen in Afrika investieren, jemand anderes hat die Zahl von 849 genannt.**

Die 849 kommen von der Bundesbank. Wir sagen, wir kennen ungefähr tausend Unternehmen, die nennenswerte Aktivitäten in Afrika haben. Das ist eine Schätzung. Eine Investition im Sinne der Bundesbankzahlen fängt ja erst oberhalb einer bestimmten Schwelle an.

**VR: Sie haben ungefähr 550 Mitglieder. Heißt das, dass die Mehrzahl der Unternehmen, die mit Afrika Geschäfte machen, bei Ihnen ist?**

Ja, wir haben einen sehr hohen Organisationsgrad. Wenn es um regional fokussierte Außenwirtschaftsverbände geht, sicherlich den mit Abstand höchsten. Wir schätzen, dass wir 85 Prozent des deutschen Afrikageschäfts abdecken. Wir haben ja auch große Unternehmen bei uns mit großen Projekten in Afrika. Diese tragen natürlich überproportional zu dem von uns abgedeckten Geschäft bei.

**VR: Zu Ihrem Angebot gehören Veranstaltungen, Delegationsreisen und Messen als drei große Blöcke, außerdem Networking. Haben sich die ersten drei Aufgaben gleichmäßig entwickelt?**

Zu dem, was Ländervereine anbieten, gehören Veranstaltungen und Reisen. Wir haben das Veranstaltungsportfolio, das ich in einem recht gut ausgebauten Zustand übernommen habe, von der Ausrichtung her verändert. Früher waren länderbezogene Veranstaltungen der Schwerpunkt des Afrika-Vereins: ein Deutsch-Nigerianisches Forum, ein Deutsch-Angolanisches Forum etc. Wir

haben festgestellt, dass wir mehr Vertiefung in diesen Angeboten brauchen. Wenn man dreimal bei einem branchenübergreifenden Länderforum gewesen ist, dann hat man eigentlich alles gehört und möglicherweise schon sehr viele Akteure kennengelernt. Deshalb haben wir diesen Länderansatz ergänzt durch einen starken Branchenansatz. Wir machen viele panafrikanische Veranstaltungen, die den gesamten Kontinent abdecken, aber bezogen auf eine Branche.

**VR: Welche Branchen sind die wichtigsten?**

Das Flaggschiff auf diesem Feld ist das Deutsch-Afrikanische Energieforum. Das ist in Europa die deutlich größte Veranstaltung in diesem Bereich, bei der gut 400 Experten und Entscheider aus Europa und Afrika zusammenkommen. Darunter sind in der Regel ein gutes Dutzend afrikanischer Delegationen, die von Ministern angeführt werden, etwas mehr als ein Drittel der Teilnehmer sind afrikanische Entscheider. Das machen wir jetzt schon zum 14. Mal. Wir haben das ergänzt durch Formate zu anderen Themen: Agrar, Gesundheit, Infrastruktur, Finanzierung. In diesem Jahr haben wir mit einem Automobilforum angefangen. Mit diesen branchenbezogenen Events sind wir sehr erfolgreich. Daneben machen wir auch weiterhin Länderveranstaltungen, Business-Days oder Foren zu den großen Märkten wie Nigeria, Südafrika, Angola und Ägypten. Und auch kleinere Round-Table-Veranstaltungen zu den weniger großen Märkten und Sektoren. Außerdem haben wir die Veranstaltungen deutlich interaktiver gestaltet. Wir haben sie von den Formaten her modernisiert. Da ist viel passiert.

**VR: Und was genau ist neu?**

Wir sind insgesamt im Auftritt deutlich moderner und stärker an neuen Inhalten orientiert. Beispielsweise machen wir viel mit der Start-up-Szene. Besonders aber natürlich: unsere Präsenz hier in Berlin, unsere intensive Arbeit an den politischen Rahmenbedingungen für deutsche Unternehmen in Afrika und die deutlich verstärkte Presse- und Öffentlichkeitsarbeit.

**VR: Afrika als Chancenkontinent?**

Wir mussten Afrika als Destination für wirtschaftliche Aktivitäten erst mal ins breite Bewusstsein der deutschen Unternehmen bringen, auch in das der relevanten Öffentlichkeit und Politik. Afrika wurde ausschließlich als ein Kontinent von Armut und Hilfsbedürftigkeit, aber nicht als Markt gesehen. Da war viel dran zu ändern, und das kann man nur, wenn man Multiplikatoren erreicht, und das sind vor allem Journalisten, aber natürlich auch Politiker. Wir haben versucht, das Narrativ über Afrika zu verändern. Deutlich zu machen, dass das ein Kontinent ist, auf dem es neben vielen Herausforderungen und Schwierigkeiten auch jede Menge wirtschaftliche Chancen gibt.

Weilgut Verband 360°
MRM Mitgliedermanagement
effizient und wirkungsvoll

- CRM für Mitgliedsorganisationen
- Adress- und Mitgliedsverwaltung
- Rundschreiben und Mitgliederinformation
- Datei, Dokumenten und E-Mail Organisation
- Veranstaltungs- und Gremienorganisation
- Prozessverwaltung
- Mitglieder Portal und Internet Auftritt
- Beitragsverwaltung & Mitgliederabrechnung

www.verbände24.de

**VR: Jede Menge?**

Ja gut, ein Kontinent mit 54 Ländern bietet immer alles. Dass dort überhaupt nichts funktioniert, ist genauso unwahrscheinlich, wie dass dort alles wunderbar ist. Zeigen wollen wir diese Differenziertheit, die vielen unterschiedlichen Regionen, die von ihren wirtschaftlichen Grundbedingungen zum Teil völlig unterschiedlichen Länder. Es gibt sehr erfolgreiche unternehmerische Engagements und Leuchtturmgeschichten, aber natürlich auch immer wieder Rückschläge und Projekte, die nicht gelingen – oder die auf der Zeitschiene einfach verhungern. All das beschreibt die Realität in ihrer Vielgestaltigkeit. Das ist nicht so viel anders als in anderen Weltregionen. Es gibt ja auch in Asien oder Lateinamerika nicht nur Erfolgsgeschichten.

**VR: Das Außenhandelsvolumen mit dem afrikanischen Kontinent beträgt zwei Prozent, und daran ist Südafrika mit mehr als der Hälfte beteiligt. Gibt es Chancen, dies auszubauen?**

Wir sehen ein durchaus stabil zunehmendes Interesse deutscher Unternehmen am afrikanischen Kontinent, und zwar über die bekannten und bereits heute im Mittelpunkt stehenden Regionen hinaus. Man muss bedenken, dass diese zwei Prozent im Außenhandel stabil geblieben sind, obwohl das Dickschiff Südafrika, aber auch Nigeria seit einigen Jahren schwächeln. Wenn Südafrika sich auch nur ansatzweise so entwickelt hätte wie die anderen Regionen, dann wären wir heute auch schon bei höheren Zahlen, sowohl was die Investitionen als auch was den Außenhandel angeht.

Auch die zweite Schwerpunktregion Nordafrika ist in den letzten Jahren alles andere als unkompliziert gewesen. So ein reiches Land wie Algerien oder ein Land wie Libyen, mit dem wir exzellente Außenhandelsbeziehungen hatten, die viel in Deutschland eingekauft haben, sind entweder komplett weggefallen oder haben stark verloren – und trotzdem ist der Kontinent als Ganzes nicht zurückgefallen. Das zeigt, dass andere Regionen sich stark entwickelt haben. Daraus wird noch kein Außenhandelsschwerpunkt Afrika für Deutschland. Aber es zeigt schon, dass, wenn man etwas genauer hinguckt, die Richtung klar nach oben geht. Vor allem mit den subsaharischen Ländern jenseits von Südafrika und Nigeria.

**VR: Und bei den Investitionen?**

Auch bei den Direktinvestitionen gab es zuletzt im Jahr 2018 eine deutliche Zunahme: um mehr als zehn Prozent oder eine Milliarde Euro. Große Unternehmen fangen an, den Kontinent zu entdecken und ihn nach und nach als Investitionsstandort zu entwickeln. Viele Mittelständler haben inzwischen einen deutlich aufmerksameren Blick auf den afrikanischen Kontinent. Deutschland gehört seit letztem Jahr zu den Top-10-Investoren auf dem Kontinent. Aber es ist natürlich noch viel Luft nach oben.

**VR: Sind bessere Bürgschaftsbedingungen unabdingbare Voraussetzung für mehr Investitionen auf dem afrikanischen Kontinent?**

Afrikaner brauchen Jobs in ihren Ländern und Jobs werden von Unternehmen geschaffen. Dazu können internationale Direktinvestitionen und Investitionen lokaler Akteure einen Beitrag leisten. Risikominimierung ist ein ganz entscheidendes Thema. Als ich im Jahr 2012 zum Afrika-Verein kam, gehörten die allermeisten afrikanischen Länder nicht zu dem Kreis der Länder, für die Hermes-Bürgschaften überhaupt möglich waren. Die Logik war, dass, wer einen Schuldenerlass erhalten hat, nicht mit Bürgschaften gedeckt werden konnte. Zunächst erklärte sich die Bundesregierung nach langen Diskussionen bereit, nach und nach auch Länder für Hermes-Bürgschaften zu öffnen, die von dem Schuldenerlass profitiert haben, auch für öffentliche Besteller. Allerdings mit dem hohen Selbstbehalt von 10 Prozent. Die nächste Diskussion, die wir führen: Müssen wir nicht den Selbstbehalt zumindest auf die 5 Prozent senken, die sonst die Regel sind? Seit Anfang Dezember 2019 ist das jetzt für immerhin zwölf Länder gegeben, die sogenannten Compact-with-Africa-Länder. Auch bei den Investitionsgarantien ist eine Möglichkeit eröffnet worden, einen deutlich geringeren Selbstbehalt zu gewähren. Also die Bundesregierung hat sich an dieser Stelle bewegt.

**VR: Das reicht Ihnen aber nicht?**

Wir sind der Auffassung, dass dies zu kurz greift. Nehmen Sie Nigeria, die größte Volkswirtschaft Subsahara-Afrikas, die immer noch mit dem Selbstbehalt von 10 Prozent belegt ist. Da ist auf jeden Fall noch Handlungsbedarf. Insgesamt könnten verbesserte Garantien sehr helfen.

**VR: Wie steht Deutschland im internationalen Vergleich da?**

Andere Länder sind gerade bei Exportbürgschaften, aber auch bei Investitionsgarantien und im Übrigen auch beim Einsatz von Entwicklungshilfemitteln zur Unterstützung der eigenen Unternehmen deutlich großzügiger. Das führt dazu, dass unsere Unternehmen häufig ins Hintertreffen geraten. Zudem gibt es, was Bürgschaften angeht, aus unserer Sicht Lücken. Eine betrifft einen Sektor, in dem Deutschland besonders viel anzubieten hat: den Energiesektor. Privat finanzierte Energieprojekte brauchen besondere Absicherung, weil die Finanzierung üblicherweise über Abnahmeverträge erfolgt: Ich schließe einen längerfristigen Abnahmevertrag mit einer Stromgesellschaft, mit dem gehe ich zur Bank und erhalte meinen Kredit. Abnahmeverträge aus afrikanischen Staaten dürfen aber von europäischen Banken nicht als Sicherheit genommen werden. Deshalb sind solche privat finanzierten Energiepro-

# Verband des Jahres 2020

Der **Afrika-Verein der Deutschen Wirtschaft e.V.,** Berlin.

## Finalist in der Kategorie: Reform und Management

***Titel der Bewerbung:*** *„Chancen konsequent nutzen: Die Entwicklung des Afrika-Vereins der Deutschen Wirtschaft zum anerkannten Mittler zwischen Unternehmen, Politik, Medien und Akteuren der Zivilgesellschaft zur Verbesserung der deutsch-afrikanischen Wirtschaftsbeziehungen."*

Viele afrikanische Länder bieten nach der Einschätzung des Afrika-Vereins inzwischen beste wirtschaftliche Voraussetzungen mit hohen Wachstumsraten, einer verbesserten Infrastruktur und dem Entstehen von Mittelschichten. Deutschland hatte allerdings jenseits der staatlichen Entwicklungshilfe keine außenwirtschaftliche Strategie für Afrika: Es fehlt den deutschen mittelständischen Unternehmen an politischer und auch an finanzieller Flankierung auf dem Weg nach Afrika.

Diese Rahmenbedingungen nachhaltig zu verändern, hat sich der Afrika-Verein im Jahr 2012 auf die Fahne geschrieben. Zudem beschloss er, die politische Einflussnahme aktiv auszubauen und das weitgehend negativ geprägte Image von Afrika zu verbessern.

Dafür verlagerte der Afrika-Verein den Großteil der Mitarbeiter von Hamburg nach Berlin, schuf Schnittstellen mit politischen Entscheidern und etablierte Public Affairs sowie politische Kommunikation als neue Handlungsfelder.

Es gelang ihm, in den Medien ein realistischeres und differenzierteres Bild von Afrika als Chancenkontinent zu verankern.

Als Motor erwies sich hierfür die Flüchtlingskrise. Dank ihr fand der Afrika-Verein schnell mehr Gehör für seine Positionen. Denn er konnte der Politik aufzeigen, wie Unternehmen Arbeitsplätze und damit Lebensperspektiven in Afrika schaffen. Viele dieser Ideen wurden von der Politik aufgegriffen. Themen wie Risikoabsicherung, außenwirtschaftliche Vertragswerke und die Verbesserung der Präsenz der deutschen Politik auf dem afrikanischen Kontinent konnten umgesetzt werden.

Mittlerweile ist der Afrika-Verein als glaubwürdiger, hochprofessioneller Mittler zwischen Unternehmen, Politik, Medien und Akteuren der Zivilgesellschaft anerkannt. Er hat den Diskurs rund um eine neue Ausrichtung der deutschen Afrikapolitik initiiert und maßgeblich geprägt. Der Afrika-Verein repräsentiert inzwischen etwa 85 Prozent des deutschen Afrika-Geschäfts – quer durch alle Branchen und Unternehmensgrößen. Insgesamt ist die Aufmerksamkeit für den afrikanischen Kontinent deutlich gewachsen und das Afrika-Bild bei vielen Akteuren in Politik und Wirtschaft realistischer geworden.

1st German-African Automotive Forum 2020

© Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft (AV)

jekte für deutsche Unternehmen, gerade in erneuerbaren Energien in Afrika, nur ganz schwer zu finanzieren. Die Deutschen bieten gar nicht oder zu teuer an und geraten wettbewerblich ins Hintertreffen. Unter anderem da muss aus unserer Sicht dringend noch mehr passieren. Ähnliches gilt für die Abfederung bestimmter wirtschaftlicher Risiken.

**VR: Eigentlich würde man doch denken, dass wir von Deutschland aus gerade auf diesen Energiesektor besondere Hoffnungen setzen, als Exportmöglichkeit.**

Wir haben das Know-how und die Kapazitäten. Nichts liegt näher, als beides zu nutzen, um die klimaneutrale Versorgung des afrikanischen Kontinents mit mehr Schwung herbeizuführen. Und das möglichst als privat finanzierte Projekte, weil die afrikanischen Länder sich das nicht einfach aus dem Staatshaushalt kaufen können. Sie brauchen private Finanzierungsmodelle, die sich über die Abnehmer refinanzieren.

**VR: Was halten Sie vom Versuch eines großen Wurfs, Stichwort „Marshallplan für Afrika“?**

Natürlich kann man sich die Frage stellen, ob so ein Begriff historisch passend ist; wahrscheinlich ist er das nicht. Auf der anderen Seite braucht Politik auch solche plakativen Begriffe. Einige afrikanische Staatschefs haben gesagt, nennt das doch nicht Marshallplan, sondern Merkelplan. Da wir aber wissen, dass Frau Merkel eher von bescheidener Haltung ist, glaube ich nicht, dass sie bereit gewesen wäre, den Plan nach ihr benennen zu lassen. In dem Begriff steckt die Aufforderung an alle Akteure, in Sachen Afrika mehr zu tun, und dies konzertiert. In diese Richtung geht das, und ob das jetzt Marshallplan oder Merkelplan heißt, ist dann nicht so wichtig.

**VR: Also stimmt die Grundrichtung?**

Ja, ich glaube, dass die Grundrichtung stimmt. Was mich am meisten stört, ist, dass wir noch sehr unkreativ und unmutig sind, was das Thema Bürgschaften und Garantien angeht. Wie lange wir jetzt darüber schon sprechen, wie lange wir das schon beschrieben haben, dass das einer der Engpässe ist, die wir öffnen müssen, wenn wir mehr Dynamik Richtung Afrika erreichen wollen! An der Stelle müssten wir eigentlich schon weiter sein.

**VR: Stichwort Compact: Ist das der ergänzende Ansatz: irgendwo beginnen und auf Ausbau setzen? Einfach mal probieren?**

Eine der Schwächen der deutschen Politik ist, dass wir sehr gerne und sehr intensiv Grundsatzdiskussionen führen. Die sind auch intellektuell immer spannend und interessant. Ich habe persönlich durchaus Spaß, mich daran zu beteiligen. Ich finde aber, man sollte für pragmatische Ansätze des „trial and error" offener sein. Und man sollte nicht den Stab über politischen Entscheidern brechen, die mal was ausprobiert haben und vielleicht auch mal die Bilanz ziehen müssen, dass es nicht der richtige Weg war.

**VR: Das alles hört sich nach ziemlich langem Geduldsspiel an – für Sie persönlich und für den Afrika-Verein!**

Ja, man muss bei solchen Prozessen Geduld haben. Das gilt auch nach innen, zur Wirtschaft hin. Wir wollen den sehr fragmentierten, dezentralisierten deutschen Mittelstand motivieren. Da müssen ganz viele, Hunderte von Köpfen und Entscheidern anfangen, neu zu denken, in eine andere Richtung zu gehen, sich zu überlegen, ob sie jenseits der Pfade, auf denen sie im Ausland und auf anderen Kontinenten bereits erfolgreich sind, sich weitere, schwierige Märkte ins Portfolio holen. Das ist schon ein Prozess, der in jedem Einzelfall ein bisschen dauert. Wir werden nicht plötzlich von heute auf morgen den Hebel einfach umlegen können.

**VR: Der Blick auf die EU: Sind Freihandelsabkommen nicht manchmal Gift für wirtschaftliche Entwicklung im Land mithilfe von ausländischen Investoren?**

Sicherlich kompliziert ist, wenn hochsubventionierte Güter in diese Märkte geschwemmt werden oder wenn die europäische Agrarpolitik insgesamt immer noch einen gewissen protektionistischen Charakter hat. Ich glaube aber, die Hauptaufgabe im Agrarbereich ist nicht, zu verhindern, dass europäische Produkte nach Afrika kommen, sondern dafür zu sorgen, dass die afrikanische Landwirtschaft effizienter wird. Sie muss dazu in der Lage sein, zu vernünftigen Kosten zu produzieren und die vielen Menschen zu bezahlbaren Preisen mit vor Ort produzierten Gütern und Lebensmitteln zu versorgen. Die große Krux ist, dass es kaum lokale Wertschöpfungsketten gibt. Obst, Kakao, Kaffee und andere agrarische Rohstoffe werden produziert, dann zur Verarbeitung exportiert und die fertigen Lebensmittel werden reimportiert. Afrika braucht effiziente, moderne Strukturen in der Landwirtschaft und eine lokale Lebensmittelverarbeitung.

**VR: Aber ist nicht dazu ein gewisser Schutz der Märkte notwendig?**

Interessanterweise machen viele Länder von diesen Möglichkeiten keinen Gebrauch. Beispielsweise könnte die Einfuhr von Geflügelteilen von den afrikanischen Ländern eingeschränkt werden. Der Preis dafür wäre, dass die lokale Bevölkerung kurzfristig kein bezahlbares Hühnerfleisch hätte, und nicht, dass plötzlich von einem Tag auf den anderen eine große Geflügelproduktion in den entsprechenden Ländern entstehen würde. Diese Themen müssen also behutsam angegangen werden. Die Afrikaner haben durchaus eine ganze Reihe von Möglichkeiten, lokale Wertschöpfung hinter einem gewissen Schutzzaun zu entwickeln. Vom Grundsatz her bleibt es aber wichtig, dass die Märkte offen sind. Ich glaube, dass man solche Importbeschränkungen immer sektoral mit einer Politikstrategie und einer Industrialisierungsstrategie verbinden sollte.

**VR: Haben Sie Beispiele für und gegen Marktschutz?**

Es gibt schwierige Themen, der Textilbereich ist eines davon. Vor allem dann, wenn gebrauchte Textilien, die aus Kleidersammlungen mit ganz geringen Vorkosten kommen, die Märkte überschwemmen. Billigimporte aus China stellen ein nicht unbeträchtliches Problem dar. Da können wir wenig Einfluss nehmen, aber einige afrikanische Länder stemmen sich schon dagegen. Protektionismus und Abwehrstrategien haben andererseits auch immer Nebenwirkungen.

Ghana hat zum Beispiel vor einiger Zeit eine Mindesthöhe von Investitionen aus dem Ausland festgelegt: Unter einer Million darf man in Ghana nicht investieren. Das ist natürlich nicht sinnvoll, aber warum haben sie das gemacht? Weil sie die kleinen Handelsstrukturen schützen wollen vor massenhaften Aktivitäten von chinesischen Handelsunternehmen, die sich vor Ort breitmachen und den lokalen Handel kaputtmachen. Das kann man wiederum verstehen.

**VR: Zur Frage der Migration werden zwei gegenläufige Thesen gehandelt: „Je besser die Wirtschaft läuft, desto mehr haben die Menschen Grund zu bleiben." Die andere: „Je besser die Wirtschaft läuft desto mehr gehen die Leute auf die Reise." Was meinen Sie?**

Ich glaube, es ist beides Teil der Wahrheit. Es gibt eine historische Empirie, die besagt, dass es zwischen Migrationsbewegung und Pro-Kopf-Einkommen einer Bevölkerung einen Zusammenhang gibt, und die Kurve sieht aus wie eine Glocke. Länder, in denen ein sehr niedriges Pro-Kopf-Einkommen zu verzeichnen ist, sind selten Quelle größerer Migrationsbewegungen, weil die Menschen sich schlicht keine Migration leisten können. Mit steigendem Pro-Kopf-Einkommen steigt zunächst auch die Migration.

**VR: Kompliziert.**

Bis zu einem Pro-Kopf-Einkommen von 7000 Dollar pro Jahr steigt nach diesen Erfahrungswerten mit jedem zusätzlichen Dollar die Migration, und darüber geht

1st German-African Automotive Forum 2020

© Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft (AV)

sie wieder runter. Das heißt, steigender Wohlstand wäre bis zu einem bestimmten Punkt und kurzfristig nicht unbedingt ein Instrument, Migrationsbewegungen zu begrenzen. Der zunehmende Migrationsdruck aus Afrika belegt, dass das plausibel ist, denn im Schnitt hat sich ja das Pro-Kopf-Einkommen in den letzten Jahrzehnten weiterentwickelt. Die Länder, aus denen die überwiegende Zahl der Migranten aus Afrika nach Europa kommt, sind auch nicht die allerärmsten.

**VR: Was zieht man daraus für eine Konsequenz?**

Die richtige Antwort kann nur lauten: Wir sollten ein Interesse daran haben, dass die Zeitphase zwischen der durch Wachstum getriebenen und dann wieder abfallenden Migration möglichst kurz ist. Wir müssen den Afrikanern vermitteln, dass wir auch ein Interesse daran haben, dass es ihnen in ihren Ländern schnell besser geht. Ich persönlich glaube, dass die junge Generation in Afrika weniger an Migration interessiert ist als daran, den eigenen Kontinent voranzubringen.

**VR: Sie haben vom Compact-with-Africa gesprochen. Worum geht es da?**

Dieses Konstrukt „Compact with Africa" der G20-Gruppe konzentriert sich auf reformorientierte, gut performende afrikanische Länder. Diese sollen gemeinsam attraktiver für ausländisches Kapital gemacht werden.

**VR: Werden diese Bemühungen die afrikanische Migration drosseln**?

Ich denke, wir werden uns schon auf mehr Migration aus Afrika einstellen müssen. Das gehört zur Normalität, so wie zuvor viele Zuwanderer aus Asien oder Osteuropa zu uns gekommen ist. Die Afrikaner sind jung und hungrig nach wirtschaftlichen Perspektiven. Immer mehr Afrikaner sind vernünftig ausgebildet und können ihr Humankapital auch in Industrieländern zu Einkommen machen. Ich glaube, es wäre verkehrt, ihnen jede Chance zu verwehren, dies auch zu tun. Wir brauchen in Europa ja auch in einem gewissen Umfang qualifizierte oder qualifizierbare Migranten, und warum sollen nicht auch mehr Afrikaner bei uns

die Arbeit tun, die eine immer älter werdende und schrumpfende Bevölkerung nicht mehr leisten kann? Ich glaube, legale Migrationsperspektiven zu schaffen, gehört mit zu dieser Strategie, um illegale Migration zu begrenzen. Insofern glaube ich, dass Migrationspolitik eine gewisse Rolle spielen muss in einer Gesamtkonzeption unserer Afrikapolitik.

**VR: Zum Afrika-Verein: Ist die Unabhängigkeit bedroht, weil Sie zu oft Juniorakteur in staatlichem Verbund sind?**

Der Afrika-Verein bezieht einen Bruchteil seiner Einnahmen aus öffentlichen Quellen, und auch da nur in Bereichen, in denen wir uns im Wettbewerb mit anderen an Ausschreibungen beteiligen. Das sind Reisen, die das Bundeswirtschaftsministerium im Rahmen von Markterkundung und Geschäftsanbahnung anbietet. Das ist aktuell die vorrangige öffentliche Finanzierungsquelle. Da agieren wir aber als Dienstleister und nicht als Zuwendungsempfänger. Der größte Teil unserer Finanzierung kommt aus den Mitgliedsbeiträgen. Ein gewisser Teil stammt zudem aus unserem wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb: Das sind Teilnehmerbeiträge bei Veranstaltungen, Sponsoring oder die eine oder andere Anzeige in unserer Zeitschrift. Die Mitgliedsbeiträge bilden das Rückgrat unserer Arbeit, und die sonstigen Einnahmen sind ganz überwiegend selbst erwirtschaftet. Irgendwie geartete Subventionen bekommen wir nicht.

Wir beteiligen uns auch aktuell nicht an größeren Projekten oder Ähnlichem. Insofern ist das angesprochene Risiko im Moment gering. Ich will allerdings nicht verschweigen, dass die Finanzierung eines solchen Verbandes, der ja komplementär zu Kammern und Branchenverbänden agiert, durchaus eine Herausforderung ist. Die Unternehmen sind nicht uneingeschränkt flexibel, was die Höhe der Beiträge angeht.

Christoph Kannengießer ist Volljurist und seit 25 Jahren in verantwortlichen Funktionen im Verbände- und Stiftungswesen tätig. Nach Stationen beim DIHK als Leiter des Präsidialbüros und bei der BDA als Geschäftsführer „Arbeitsmarkt“ war er ab 2007 knapp vier Jahre stellvertretender Generalsekretär der Konrad-Adenauer-Stiftung. Von dort wechselte er als Hauptgeschäftsführer zum Markenverband. Seit 2012 ist er Hauptgeschäftsführer des Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft.
Kannengießer hat neben seinen Verbandsfunktionen Aufgaben in der sozialen Selbstverwaltung und in Sachverständigenkommissionen wahrgenommen. So war er u. a. vier Jahre der Spitzenvertreter der Arbeitgeber in den Gremien der Bundesagentur für Arbeit und Mitglied der von der Bundesregierung im Jahr 2000 eingesetzten Zuwanderungskommission („Süssmuth-Kommission“). Seit 2012 ist er Sachverständiger im Interministeriellen Ausschuss für Investitionsgarantien des Bundes.

**VR: Was können Sie den Mitgliedern exklusiv bieten?**

Unser Anspruch ist es, zu jedem Land, in dem ein deutsches Unternehmen in Afrika etwas machen möchte, die besten Netzwerke zur Verfügung zu stellen sowie eine hohe Kompetenz und Know-how zu bieten, über das andere Akteure nicht oder nicht so schnell und gut verfügen. Und dass wir spezifische Interessen hochwirksam vertreten. Das erfordert auch eine gewisse Anzahl von Mitarbeitern, ansonsten kann man das seriös nicht tun. Wenn Sie den Leuten nur noch anbieten können, ihnen die Information zu geben, die sie sich aus dem Internet auch selbst holen können, dann sind Mitgliedsbeiträge für eine Organisation wie unsere nicht mehr zu rechtfertigen. Mein Bestreben ist es, dass wir die dominierende Finanzierung aus Mitgliedsbeiträgen aufrechterhalten, auch um politisch unabhängig zu bleiben.

**VR: Welche Themen bestimmen die nahe Zukunft?**

Erstens: Unser Vorhaben, mehr politische Unterstützung zu mobilisieren für das Afrikageschäft und die neuen Engagements deutscher Unternehmen in Afrika, bleibt sicherlich noch in den nächsten Jahren eine der Schwerpunktaufgaben. Die deutsche Wirtschaft kann hier Entwicklungspartner werden bei der klimaneutralen Industrialisierung – aber nur im Verbund mit der Politik.

Zweitens: Wir befinden uns in der Anfangsphase eines zunehmenden Interesses deutscher mittelständischer Unternehmen an Afrika. Daraus ergibt sich ein zunehmendes Informationsinteresse der Unternehmen. Wir müssen stärker in die Regionen kommen, auch mit unseren Informationsangeboten. Dahin, wo die sogenannten „Hidden Champions" sitzen – und das sind nicht die großen Metropolen, sondern zum Beispiel die Schwäbische Alb, Ostwestfalen oder das Siegerland. Da müssen wir unsere Präsenz steigern, auch mit Blick auf neue Mitglieder.

Wir brauchen drittens sicherlich auch mehr Spezialisierung in der Beratung und in unseren Veranstaltungen, weil allgemeine Marktinformationen nicht mehr das sind, was Unternehmen brauchen. Und viertens: Ich denke, dass wir, wie viele Akteure, das Potenzial der Digitalisierung für uns besser verstehen und nutzen müssen. Neue Formen der Kommunikation und Vernetzung, besseres und breiteres Erreichen unserer Partner in Afrika sind hier Themen. Die aktuelle Situation wirkt da natürlich als Beschleuniger auf allen Ebenen.

**VR: Wie sehen Sie die Rolle der Medienarbeit dabei?**

Enorm wichtig, enorm anspruchsvoll. Die medialen Kanäle, die man bespielen muss, um die Zielgruppen zu erreichen, sind viel differenzierter geworden. Wenn wir früher die FAZ, das Handelsblatt, die Welt und die Süddeutsche sowie dpa bedient haben, dann hatten wir im Wesentlichen unsere Zielgruppe erreicht. Das bleibt auch wichtig. Heute funktioniert aber zusätzlich sehr viel über die Kommunikation in Social Media. Das ist eine ganz andere Art der Kommunikation, die man zusätzlich betreiben muss. Sie ersetzt nämlich die klassische Pressearbeit nicht, sondern ergänzt sie. Das ist für kleinere Organisationen wie unsere durchaus eine große Herausforderung. Es gibt uns Möglichkeiten der ungefilterten, direkten Ansprache von Zielgruppen, aber es führt auch dazu, dass die Journalisten in den meinungsbildenden Medien nicht mehr der einzige Weg zur Zielgruppe sind. Also das Kommunikationsgeschäft ist eines, was sehr viel Zeit und Ressourcen in Anspruch nimmt. Aber auch eines, das für unsere Arbeit in den nächsten Jahren weiterhin hohe Bedeutung hat.

Ich glaube aber auch, dass nicht alles nur digital oder medial funktioniert, sondern dass, gerade wenn es darum geht, mit Afrikanern ins Geschäft zu kommen, der persönliche, direkte menschliche Kontakt von zentraler Bedeutung ist.

**Haben Sie vielen Dank für das Gespräch.** ■ (HvV)

**Weiterführende Informationen:**
→ www.vonvieregge.de

Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft

Der Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft (AV) ist der bundesweite, branchenübergreifende Außenwirtschaftsverband der deutschen Unternehmen und Institutionen, die an einer wirtschaftlichen Zusammenarbeit mit den Staaten des afrikanischen Kontinents interessiert sind. Als exzellent vernetztes Bindeglied fördert er den Austausch zwischen deutschen und afrikanischen Vertretern aus Wirtschaft und Politik. Dabei setzt der Verband sich für ein neues Afrika-Bild in Deutschland ein: Afrika als Chancenkontinent.

→ www.afrikaverein.de

media V Award

# DER MEDIENPREIS FÜR VERBÄNDE & ORGANISATIONEN

## JETZT BEWERBEN!

media-v-award.de