



Deutsche Investitionen und Beschäftigung in Afrika – Welche Rolle können öffentliche Fördermaßnahmen spielen?

G I G A
German Institute for Global and Area Studies
Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien



Bundesministerium für
wirtschaftliche Zusammenarbeit
und Entwicklung

Impressum

Verfasst von

Tabea Lakemann
Jann Lay
Regina Schnars
Tevin Tafese

Lektorat

Christine Berg

Bildnachweis

Titelbild: © iStock/coffeekai

Finanzierung

Dieser Bericht wurde im Rahmen der Begleitforschung zur Sonderinitiative „Gute Beschäftigung für sozial gerechten Wandel“ (vormals: Sonderinitiative Ausbildung und Beschäftigung) verfasst, die durch das Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) finanziert wird.

Danksagung

Wir bedanken uns herzlich bei unseren Gesprächspartnerinnen und Gesprächspartnern aus der deutschen Wirtschaft. Darüber hinaus gilt unser Dank den Vertreterinnen und Vertretern verschiedener Beratungs- und Förderorganisationen und insbesondere Nadine Wenzel, die mit ihrer Expertise und der Anbahnung von Unternehmenskontakten einen wertvollen Beitrag geleistet haben. Ebenfalls möchten wir uns bei Helmut Asche für wertvolle Kommentare zum Manuskript bedanken.

Die Unternehmensbefragung wurde maßgeblich unterstützt von unseren wissenschaftlichen Hilfskräften Mariano Calderón, Fiona Löwe und Leonie Hertrich. Vielen Dank dafür!

Herausgeber

German Institute for Global and Area Studies (GIGA) /
Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien
Neuer Jungfernstieg 21
20354 Hamburg

Tel. +49 (0)40 - 428 25-523
E-Mail: info@giga-hamburg.de
<http://www.giga-hamburg.de>

Mehr Informationen zu unseren Forschungsaktivitäten im Rahmen der Begleitforschung zur Sonderinitiative Gute Beschäftigung für sozial gerechten Wandel finden Sie unter <https://www.giga-hamburg.de/de/forschung-und-transfer/projekte/research-support-to-the-special-initiative-on-training-and-job-creation>.

© German Institute for Global and Area Studies (GIGA), 2022
DOI: <https://doi.org/10.57671/reussite-2022001>



Lizenz gemäß „CC BY 4.0“ (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

Inhalt

I.	Einleitung	1
II.	Trends in Greenfield-Investitionen in Afrika	2
III.	Beschäftigungseffekte von Greenfield-Investitionen in Afrika	8
IV.	Deutsche Investitionen in Afrika	11
i.	Überblick und Trends	11
ii.	Stichprobe deutscher Unternehmen in Afrika	14
i.	Aktivität und Motivation deutscher Unternehmen in Afrika	16
V.	Beschäftigungseffekte deutscher Investitionen in Afrika	19
i.	Anzahl der durch deutsche Investitionen geschaffenen Jobs	19
ii.	Jobqualität und indirekte Beschäftigungseffekte	20
VI.	Deutsche Investitionen in Afrika und die Rolle öffentlicher Fördermaßnahmen	24
i.	Einordnung der Fördermaßnahmen	24
ii.	Überblick deutscher Fördermaßnahmen für Investitionen in Afrika	25
i.	Unternehmensbedarfe und Inanspruchnahme von Förderung für Projekte in Afrika	29
ii.	Wirkungen von Fördermaßnahmen	33
iii.	Wahrnehmung von Fördermaßnahmen	35
VII.	Fazit und politische Implikationen	38
i.	ADI und Beschäftigung: Effekte und Potenziale	38
ii.	Öffentliche Fördermaßnahmen	38
	Literatur	42
	Appendix	43

Abbildungen

Abbildung 1: ADI in Afrika 2003-2020	3
Abbildung 2: Greenfield-Projekte nach Zielregionen	5
Abbildung 3: Anzahl der Greenfield-Projekte nach Zielland, Sektor und Herkunftsland	6
Abbildung 4: Beschäftigungswachstum in Afrika	8
Abbildung 5: Greenfield-Anteil am Beschäftigungszuwachs (%)	9
Abbildung 6: Anzahl deutscher Greenfield-Projekte nach afrikanischen Regionen/Ländern	12
Abbildung 7: Anzahl deutscher Greenfield-Projekte in Afrika nach Sektoren	13
Abbildung 8: Wichtigste Motivation für die Gründung eines Projekts	18
Abbildung 9: Beschäftigungswirkung von Greenfield-Projekten	19
Abbildung 10: Arbeitsplätze in deutschen Investitionsprojekten	20
Abbildung 11: Arbeitsbedingungen in deutschen Unternehmen in Afrika	21
Abbildung 12: Lokale Verflechtungen deutscher Unternehmen	22
Abbildung 13: Handlungsebenen zur Förderung privater Investitionen	24
Abbildung 14: Förderprogramme unternehmerischer Projekte in Afrika	26
Abbildung 15: Förderer und eingesetzte Förderinstrumente	27
Abbildung 16: In welcher Projektphase ist Förderung besonders hilfreich?	29
Abbildung 17: Besonders hilfreiche Fördermaßnahmen bei der Umsetzung von Projekten	30
Abbildung 18: Wird Förderung für Projekte in Afrika in Anspruch genommen?	31
Abbildung 19: Nutzung von Förderangeboten bei der Umsetzung von Projekten	32
Abbildung 20: Lokale Anreize für die Umsetzung von Projekten deutscher Unternehmen	32
Abbildung 21: Einfluss der Unterstützung auf die Entscheidung zur Projektgründung	34
Abbildung 22: Einfluss der Unterstützung auf die Gestaltung des Projekts	35
Abbildung 23: Ausgewählte Empfehlungen befragter Unternehmen an die deutsche EZ	37
Abbildung 24: Entscheidende Faktoren für die Investitionsentscheidung	43

Tabellen

Tabelle 1: Greenfield-Investitionen und Covid-19	7
Tabelle 2: Hauptaktivität deutscher Unternehmen in Afrika nach Unternehmensgröße	16
Tabelle 3: Charakteristika durch deutsche Finanzierungsinstrumente geförderter Projekte	33
Tabelle 4: Firmencharakteristika nach Firmengröße, Sektor und Position der Befragten	44
Tabelle 5: Lokale Verflechtungen am Beispiel dreier Sektoren	44

Abkürzungen

ADI	Ausländische Direktinvestitionen
AHK	Außenhandelskammer
AWE	Agentur für Wirtschaft und Entwicklung
BMWK	Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
CSR	Corporate Social Responsibility
CwA	Compact with Africa
DEG	Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft
EPC	Engineering, Procurement & Construction
etc.	et cetera
EZ	Entwicklungszusammenarbeit
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
ICT	Information and Communications Technologies
i.d.R.	in der Regel
ILO	International Labor Organization
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMU	Kleine und mittelständische Unternehmen
KPI	Key Performance Indicator
M&A	Merger & Acquisition
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
SSA	Subsahara-Afrika
s.	siehe
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
z.B.	zum Beispiel

I. Einleitung

Während die Förderung ausländischer Direktinvestitionen (ADI) zur Schaffung von Arbeitsplätzen und zur Unterstützung der Industrialisierung in Afrika eine herausragende Rolle in entwicklungspolitischen Agenden spielt, ist überraschend wenig über die Beschäftigungseffekte solcher Investitionen bekannt. Auch im Compact with Africa (CwA) der G20 sowie der Sonderinitiative „Gute Beschäftigung für sozial gerechten Wandel“¹ standen und stehen die Schaffung von guten Arbeits- und Ausbildungsplätzen durch Privatinvestitionen und die Förderung von ADI durch außenwirtschaftliche und entwicklungspolitische Programme im Fokus.

Diesen politischen Initiativen liegen zwei Annahmen zugrunde: Zum einen, dass durch Investitionsprojekte ausländischer Firmen Arbeitsplätze geschaffen werden, und zum anderen, dass entsprechende öffentliche Förderprogramme Investitionen und deren Beschäftigungswirkung hebeln. Arbeitsplätze können direkt in sogenannten Greenfield-Projekten, also neu geschaffenen Unternehmensstrukturen, entstehen. Darüber hinaus können durch Wettbewerb und/oder Verflechtungen mit der heimischen Wirtschaft auch Arbeitsplätze im selben Sektor oder in vor- und nachgelagerten Sektoren abgebaut oder aufgebaut werden. Diese Übertragungseffekte sind von zentraler Bedeutung für die Beschäftigungswirkung von ADI. Indirekte Beschäftigungseffekte in heimischen Unternehmen sind nur schwer zu quantifizieren, allerdings sind in Einzelfällen erhebliche Multiplikatoreffekte nachgewiesen worden (s. z.B. Toews and Vézina, 2020).

Die Anzahl der direkt durch ausländische Direktinvestitionen geschaffenen Arbeitsplätze in Afrika ist eher moderat (Lay and Tafese, 2020) und variiert stark zwischen Ländern und Sektoren. Allerdings können ausländische Firmen eine wirtschaftlich bedeutende Zahl von (formellen) Arbeitsplätzen im verarbeitenden Gewerbe schaffen, d.h. in einem Sektor, dessen Wachstum immer noch als entscheidend für wirtschaftliche Entwicklung gilt. Außerdem geht man davon aus, dass ausländische Unternehmen im Vergleich zu inländischen Unternehmen im Durchschnitt höhere Löhne zahlen, produktivere und stabilere Arbeitsplätze bieten und mit größerer Wahrscheinlichkeit zusätzliche Leistungen wie Krankenversicherungen anbieten. Tatsächlich wurden, insbesondere in afrikanischen Ländern, deutliche Unterschiede zwischen Unternehmen in ausländischem und inländischem Besitz in Bezug auf viele dieser beschäftigungsbezogenen Merkmale dokumentiert (Blanas et al., 2019).

Um Anreize für mehr ADI in Afrika zu schaffen sowie ihre Beschäftigungswirkung bestmöglich auszuschöpfen, wird die Privatwirtschaft mit Fördermaßnahmen unterstützt. Entsprechende Maßnahmen reichen von Finanzierungsangeboten wie Krediten und Zuschüssen, über Garantien, bis hin zur Beratung hinsichtlich technischer Aspekte oder zur Vernetzung mit inländischen Geschäftspartnerinnen und -partnern für Unternehmen. Es fehlt bisher nicht nur systematisches Wissen hinsichtlich der Wahrnehmung und Inanspruchnahme von Fördermaßnahmen durch die Privatwirtschaft, sondern auch empirische Evidenz insbesondere zur Wirkung der Förderprogramme. Zentrales Kriterium für die Bewertung einer Maßnahme, insbesondere für finanzielle Unterstützung, ist die sogenannte Additionalität, also die Frage, ob die staatliche Unterstützung ausschlaggebend für die Durchführung und/oder Ausgestaltung eines Projekts war oder ob das Projekt nicht auch ohne Unterstützung in derselben Form verwirklicht worden wäre (Stichwort „Mitnahmeeffekte“).

Die Ergebnisse dieses Berichts basieren auf zwei neuen Datengrundlagen. Zum einen werden Daten zu Greenfield-Projekten aus einer konsolidierten Datenbank genutzt, die unser Forschungsteam durch die Zusammenführung verschiedener Datenbanken generiert hat.

¹ Wir verwenden hier die ab Januar 2023 geltende Bezeichnung der ehemaligen Sonderinitiative „Ausbildung und Beschäftigung“.

Diese Datenbank ermöglicht Einblicke in Trends in Greenfield-Investitionen in Afrika und ihre direkten Beschäftigungseffekte. Zum anderen haben wir deutsche Unternehmen zu ihren Aktivitäten und Investitionsprojekten auf dem afrikanischen Kontinent befragt, um das Beschäftigungspotenzial deutscher Investitionen und der Hebelwirkung öffentlicher Förderprogramme hinsichtlich dieser Investitionen und ihrer Beschäftigungswirkung besser zu verstehen.

Dieser Bericht ist wie folgt aufgebaut: Wir präsentieren zunächst Trends in ausländischen Direktinvestitionen in Afrika und direkten Beschäftigungswirkungen, wobei wir relevante Daten- und Wissenslücken identifizieren. Dann beschäftigen wir uns mit deutschen Investitionen in Afrika und stellen die Stichprobe der Unternehmensbefragung vor. Anschließend werden die Beschäftigungswirkungen deutscher Investitionen genauer beleuchtet und Einblicke in die Rolle öffentlicher Fördermaßnahmen in der deutscher Entwicklungszusammenarbeit mit Afrika gegeben. Hier gehen wir insbesondere auf die Inanspruchnahme und Wirksamkeit der Fördermaßnahmen ein.

II. Trends in Greenfield-Investitionen in Afrika

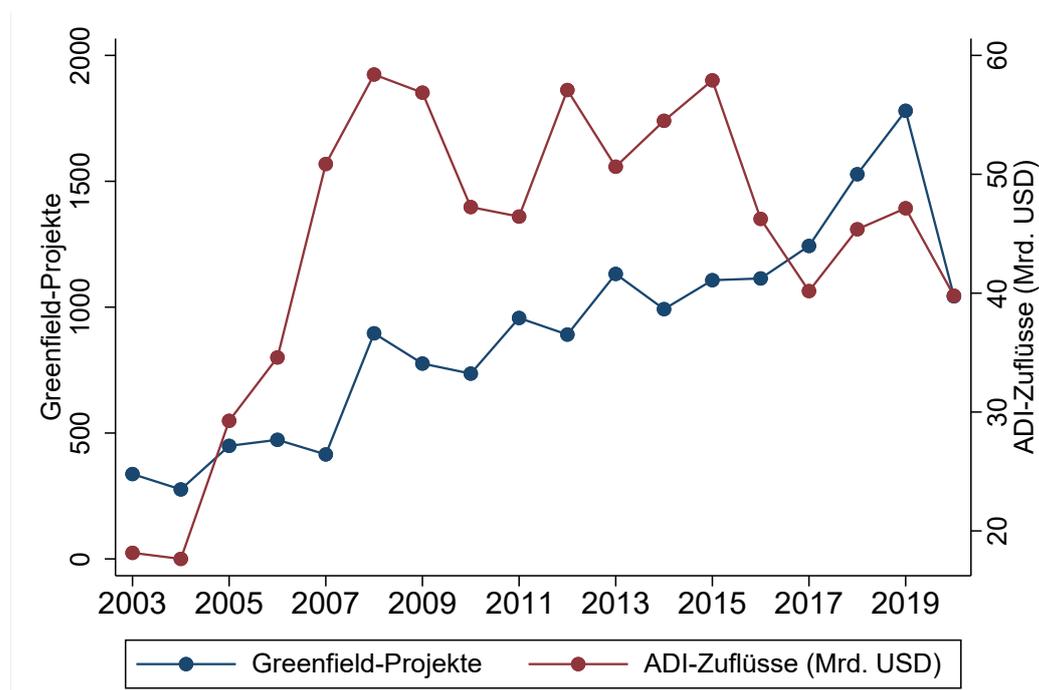
Um ausländische Märkte zu erschließen, können Unternehmen ADI in Form einer Übernahme eines bestehenden Unternehmens bzw. Unternehmensteils tätigen (Merger and Acquisition, M&A) oder neue Unternehmensstrukturen aufbauen (Greenfield-Projekt). Im afrikanischen Kontext spielen Greenfield-Investitionen eine deutlich wichtigere Rolle als M&As (Amendolagine et al., 2019, 2013). 87% des gesamten Investitionsvolumens und 85% der Gesamtheit aller Investitionsprojekte und M&As ausländischer Investoren in Afrika wurden zwischen den Jahren 2013 und 2020 durch Greenfield-Investitionsprojekte getätigt. Gründe für die Präferenz für Greenfield-Projekte können unter anderem hohe Kosten für den Transfer von Know-how (Mattoo et al., 2004) sowie die begrenzten Möglichkeit der Übernahme etablierter formaler Unternehmen sein.

Ob eine Investition als M&A oder als Greenfield-Projekt abgewickelt wird, kann einen großen Einfluss auf die Beschäftigungswirkungen im Zielland der Investition haben. Allerdings liegt wenig empirische Evidenz zu den jeweiligen Beschäftigungseffekten von M&As und Greenfield-Projekten vor, zumindest für Afrika. Die direkten Beschäftigungseffekte von Greenfield-Investitionen sind in der Regel positiv, da Investoren neue Arbeitskräfte am neu etablierten Standort einstellen müssen. Direkte Auswirkungen auf die Beschäftigung durch M&As werden durch Beschäftigungsabbau im Rahmen von Effizienzsteigerungen eher negativ vermutet. Indirekte Beschäftigungseffekte hängen hingegen von den Wirtschaftsbeziehungen der ausländischen Unternehmen mit heimischen Unternehmen sowie möglichen Effekten auf heimische Märkte (Güter- und Arbeitsmärkte) ab. Einerseits können ADI zu mehr Wettbewerb führen und heimische Produzenten verdrängen. Ausländische Firmen können möglicherweise knappe Fachkräfte abwerben oder höhere Löhne zahlen. Andererseits können ADI zum Technologietransfer (über die Investition hinaus) beitragen, zu erhöhter Nachfrage nach Vorleistungen führen oder die Einbindung weiterer Unternehmen in globale Wertschöpfungsketten fördern. Gerade für übernommene Unternehmen würde man positive Produktivitäts- und möglicherweise auch Beschäftigungseffekte durch Technologietransfer erwarten.

Das fehlende Wissen zu den Beschäftigungswirkungen von Greenfield-Investitionen und der Rolle von Fördermaßnahmen ist hauptsächlich auf einen Mangel an umfassenden ADI-Daten auf Projektebene zurückzuführen. Indem wir die Datenbanken zu Greenfield-Investitionsprojekten der zwei führenden Anbieter zusammenführen, schaffen wir eine

umfassende Datengrundlage, die uns ein verbessertes Verständnis von (deutschen) Investitionen in Afrika und deren Beitrag zur Schaffung von Arbeitsplätzen ermöglicht (s. Box 1). Da beide kommerziellen Anbieter Informationen lediglich von gängigen öffentlichen Informationskanälen beziehen, kann die Datenbank zwar einen umfangreichen, aber keinen vollständigen Überblick über die Investitionslage in Afrika geben. Projekte, die nicht öffentlich angekündigt worden sind, sowie Projekte aus Ländern (z.B. China) und Sektoren (z.B. „Construction“), in denen dies nicht üblich ist, sind unterrepräsentiert. Daher stellt die Datenbank zu Greenfield-Investitionen eine konservative Schätzung der Gesamtzahl der Projekte dar.

Abbildung 1: ADI in Afrika 2003-2020



Eigene Darstellung. Daten: UNCTAD (ADI-Zuflüsse), fDi Markets und Orbis Cross Border Investment (Greenfield-Projekte).

Abbildung 1 zeigt die Entwicklung der Zahl der Greenfield-Projekte sowie der Summe der entsprechenden ADI-Zuflüsse aller afrikanischen Länder. Die Daten zu ADI-Zuflüssen werden von der United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) bereitgestellt. Sie basieren auf der Zahlungsbilanz des jeweiligen Landes und bilden Finanzflüsse ab, die zu M&As und Greenfield-Investitionen gehören (s. Box 1). Während die UNCTAD-Daten eine Stagnation der ADI-Zuflüsse ab dem Jahr 2008 und einen Rückgang seit 2015 verzeichnen, ist bis zum Jahr 2019 ein klarer positiver Trend in der Zahl der Greenfield-Projekte erkennbar. Diese unterschiedlichen Entwicklungen haben mehrere Gründe: Die UNCTAD-Daten zeigen Netto-Zuflüsse und fallen entsprechend, wenn Kapital aus bestehenden Investitionsvorhaben abgezogen wird. Dieser Effekt erklärt beispielsweise den starken Rückgang der ADI-Zuflüsse zwischen den Jahren 2015 und 2017, als wegen der fallenden Rohstoffpreise die Profite im Ressourcensektor fielen. Darüber hinaus gelten für Auslandszahlungen bestimmte Meldeschwellen, sodass kleinere Projekte teils nicht abgebildet sind. Die Daten zu Greenfield-Projekten wiederum zeigen angekündigte Projekte und bilden so gut die Attraktivität des Zielmarkts zum jeweiligen Zeitpunkt ab.

Box 1: Datengrundlage ADI in Afrika

ADI sind "eine Investition, die eine langfristige Beziehung beinhaltet und ein dauerhaftes Interesse und eine dauerhafte Kontrolle durch eine in einer Volkswirtschaft ansässige Einheit (ausländischer Direktinvestor oder Mutterunternehmen) an einem Unternehmen widerspiegelt, das in einer anderen Volkswirtschaft als der des ausländischen Direktinvestors ansässig ist (ADI-Unternehmen oder ausländisches verbundenes Unternehmen)" (UNCTAD, 2019). Während ADI-Ströme zwischen dem ausländischen Investor und der Tochtergesellschaft im Zielland in den Zahlungsbilanzen der jeweiligen Länder erscheinen, gibt es keine administrativen Daten darüber, ob ADI-Ströme - Beteiligungskapital, reinvestierte Gewinne und/oder unternehmensinterne Darlehen- im Rahmen von grenzüberschreitenden Fusionen und Übernahmen (M&A) oder neu gegründeten Greenfield-Projekten „auf der grünen Wiese“ erfolgen. Ebenfalls geht aus den entsprechenden offiziellen Daten nicht hervor, in wie vielen Einzelprojekten, in welchem Landesteil, in welchem Sektor, und mit welchen Beschäftigungswirkungen investiert wurde.

Diese Datenlücken versuchen die kommerziellen Datenanbieter *fDiMarkets* und *Orbis Cross Border Investments* zu schließen. Für die Projekteinträge in den Datenbanken nutzen beide Anbieter verschiedene Informationsquellen, darunter Pressemitteilungen von Unternehmen, Zeitungen, Medienquellen, Branchenorganisationen und Investitionsagenturen sowie Daten von Marktforschungs- und Publikationsunternehmen. Da nur öffentlich angekündigte Projekte aufgeführt werden, sind beide Datenbanken nicht notwendigerweise vollständig und können Projekte enthalten, die später nicht umgesetzt wurden. Durch das Zusammenführen beider Datenbanken konnten wir feststellen, dass die aufgeführten Projekte zu ADI-Projekten weitgehend komplementär sind, d.h. dass eine beträchtliche Zahl von Projekten nur in einer der beiden Datenbanken geführt wird. Die Zusammenführung beider Datenbanken ermöglicht daher ein umfassenderes Bild und ein verbessertes Verständnis der Rolle ausländischer Direktinvestitionen für die direkte Schaffung von Arbeitsplätzen.

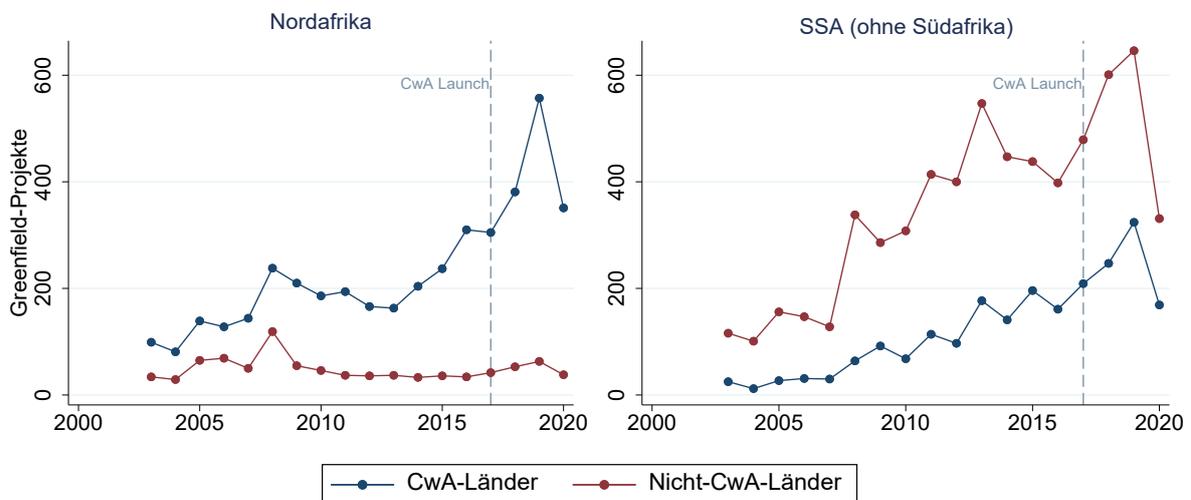
Der Rahmen vieler bilateraler Partnerschaften zur Investitionsförderung ist der CwA, eine Kooperation afrikanischer Partnerländer mit G20-Staaten und internationalen Organisationen.² Seit dem Jahr 2018 wurde in den Partnerländern des CwA eine Vielzahl an Reformen und Förderprogrammen, beispielsweise zur makroökonomischen Stabilität und zu Rahmenbedingungen der Finanzierung und des Investitionsklimas, angestoßen und teilweise auch bereits umgesetzt.

Wir stellen im Folgenden (s. Abbildung 2) die Entwicklung der Greenfield-Investitionen für CwA-Mitglieder und -Nicht-mitglieder getrennt dar und vergleichen anschließend die Zusammensetzung der angekündigten Greenfield-Projekte für die Zeiträume 2008-2010 und 2017-2019. Diese Darstellungen sind nicht dafür geeignet, einen kausalen Zusammenhang zwischen Mitgliedschaft im CwA und der genauen Zahl neuer Greenfield-Projekte herzustellen. Ein wichtiger Grund dafür ist, dass das Interesse einer Regierung an ADI und die Reformwilligkeit zentrale Motive für die Mitgliedschaft im CwA sind, gleichzeitig aber auch einen direkten Einfluss auf Investitionsflüsse haben. Vielmehr geht es darum festzustellen,

² Derzeit besteht eine Zusammenarbeit zwischen den 12 afrikanischen Partnerländern Ägypten, Äthiopien, Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Ghana, Guinea, Marokko, Ruanda, Senegal, Togo und Tunesien, den G20-Ländern sowie dem Internationalen Währungsfonds, der Weltbank und der Afrikanischen Entwicklungsbank.

inwieweit der CwA wichtige Wachstumsmärkte abdeckt und welche strukturellen Veränderungen sich in den vergangenen zehn Jahren ergeben haben.

Abbildung 2: Greenfield-Projekte nach Zielregionen



Eigene Darstellung. Daten: fDi Markets und Orbis Cross Border Investment.

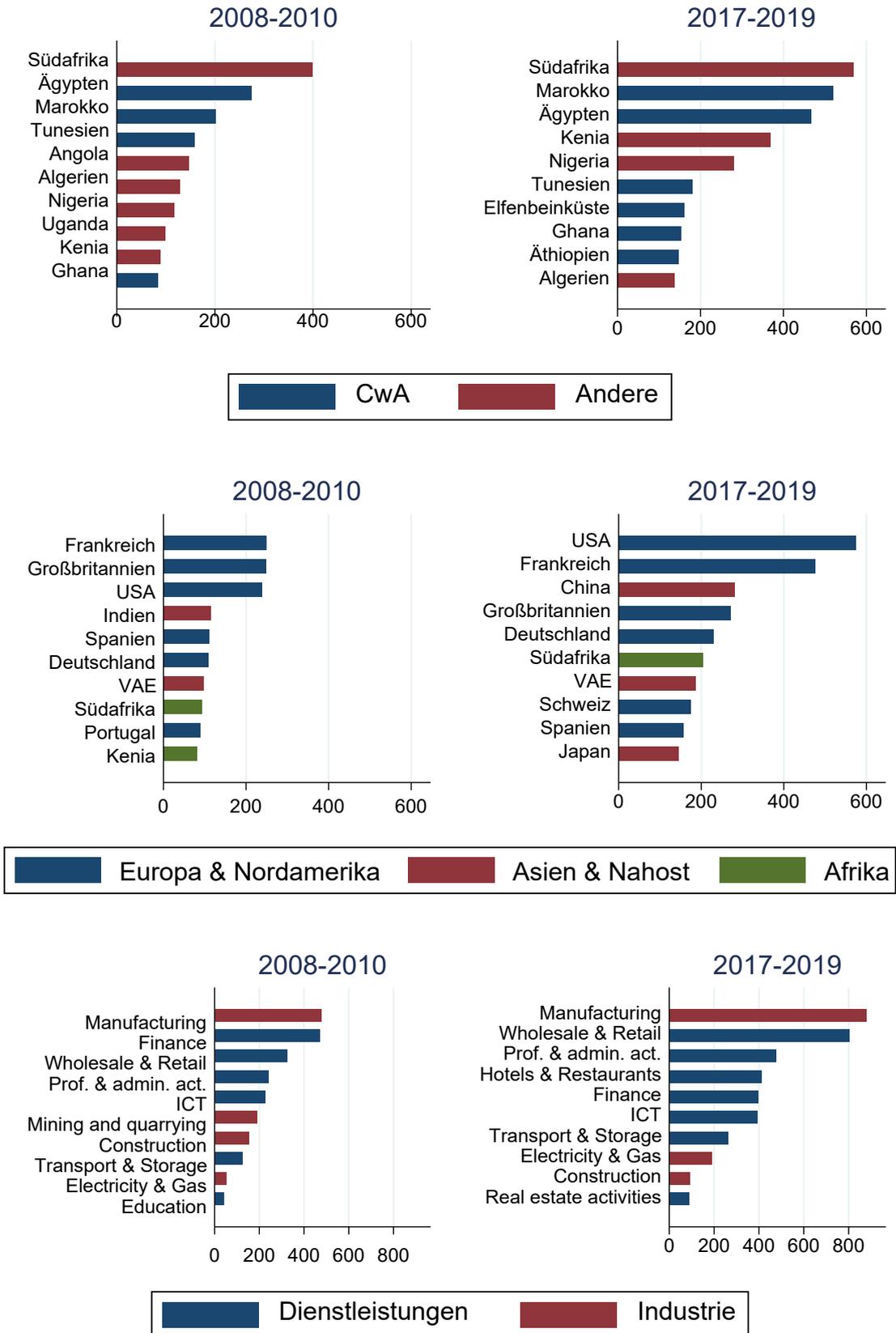
Wie Abbildung 2 zeigt, wurden in Nordafrika – auch schon vor dem CwA – deutlich mehr Greenfield-Projekte in den CwA-Mitgliedsländern (Ägypten, Marokko und Tunesien) gemeldet als in den -Nichtmitgliedsländern (Algerien, Libyen und Sudan). In Subsahara-Afrika (SSA), Südafrika als wichtigstes Zielland ausgenommen, verzeichneten sowohl CwA-Länder als auch Nicht-CwA-Länder eine deutliche Zunahme in der Zahl der neu angekündigten Greenfield-Projekte. Auch hier ist ein Trend zu mehr ADI in Mitgliedsländern schon vor dem CwA-Launch zu erkennen.

Ein Blick auf die zehn wichtigsten afrikanischen Zielmärkte für Greenfield-Investitionen in Abbildung 3 (oben) illustriert, dass der positive Trend in Nicht-CwA-Ländern in Subsahara-Afrika vor allem durch starke Zuwächse in Kenia und Nigeria erklärt wird, die auf die Plätze vier und fünf vorrücken. Während sich die Anzahl der Projekte in Kenia in den Zeiträumen von 2008-2010 bis 2017-2019 mehr als vervierfacht hat, konnte Nigeria die Projektanzahl um das 2,4-Fache steigern. Gleichzeitig sind die subsaharischen CwA-Länder Côte d'Ivoire und Äthiopien neu in die Top-10 vorgerückt, womit sechs der Top-10-Zielmärkte zum CwA gehören.

Wie Abbildung 3 (Mitte) ebenfalls illustriert, bleiben Unternehmen aus Europa mit Abstand die wichtigsten Investoren in Afrika. Obwohl die Zahl britischer Projekte stagniert und auch der Anteil französischer Projekte abgenommen hat, bleiben beide Länder mit den Plätzen zwei und vier wichtige Herkunftsländer für Greenfield-Investitionen. Die Zahl deutscher Projekte hat sich verdoppelt, womit Deutschland auf Platz fünf vorrückt. Die USA rückten im Zeitraum 2017-2019 auf Platz eins vor und waren am präsentesten mit Greenfield-Projekten primär in den Sektoren ‚Hotels and Restaurants‘ sowie ‚Information and Communication Technology‘ (ICT). Chinesische Investitionen haben sich der Anzahl nach in den Zeiträumen zwischen 2008-2010 und 2017-2019 fast verfünffacht und sind mittlerweile für das größte Investitionsvolumen in Afrika verantwortlich.³ Hintergrund ist laut unserer Datenbank der Schwerpunkt chinesischer Projekte in den Sektoren ‚Manufacturing‘ und ‚Construction‘, wo das Investitionsvolumen einzelner Projekte oft sehr groß ist. Südafrika ist als einziges afrikanisches Land in der Liste der zehn wichtigsten Investoren vertreten, hauptsächlich mit Investitionen in Nigeria und Kenia.

³ Es ist weiterhin davon auszugehen, dass der Anteil chinesischer Projekte in der Datenbank unterschätzt wird.

Abbildung 3: Anzahl der Greenfield-Projekte nach Zielland, Sektor und Herkunftsland



Eigene Darstellung. Daten: fDi Markets und Orbis Cross Border Investment.

Der Vergleich der Zielsektoren zwischen den Perioden 2007-2010 und 2017-2019 zeigt eine knappe Verdopplung der Zahl der Projekte im verarbeitenden Gewerbe („Manufacturing“) und eine stark zunehmende Bedeutung des Dienstleistungssektors, insbesondere in Sektoren wie „Wholesale and retail“ und „Professional and administrative activities“. Investitionen im ICT-Sektor hatten auch vor der Pandemie bereits deutlich zugenommen und stiegen weiter im Verlauf der Pandemie (s. Box 2).

Box 2: Covid-19 und Direktinvestitionen in Afrika

Mit Beginn der Pandemie sind im Jahr 2020 wie erwartet (Lakemann et al., 2020) auch die angekündigten Greenfield-Investitionen in Afrika stark eingebrochen. Die Anzahl der angekündigten Projekte fiel 2020 um 41% gegenüber dem Vorjahr und 2021 um weitere 15,5%, wobei Investitionen in CwA-Ländern vor allem im Jahr 2020 etwas stärker sanken. Zwischen 2019 und 2021 ist in fast allen Sektoren ein Rückgang angekündigter Investitionen zwischen 20 und 85% zu beobachten, besonders stark betroffen waren „Construction“, „Financial and insurance activities“ und „Manufacturing“. Nur zwei Sektoren verzeichneten in Summe ein positives Wachstum, nämlich „ICT“ und „Transportation and storage“.

Auch die gesamten ADI-Zuflüsse nach Afrika sanken im Jahr 2020 deutlich um 16%, auf 40 Milliarden US-Dollar (UNCTAD, 2021). Im Gegensatz zur Anzahl der angekündigten Greenfield-Investitionen haben sich die gesamten ADI-Zuflüsse nach Afrika 2021 bereits wieder erholt und sich zum Vorjahr mehr als verdoppelt, wobei dieser starke Anstieg von einer einzelnen internen Unternehmenstransaktion in Südafrika getrieben ist. Rechnet man diese heraus, ist der Anstieg der ADI-Zuflüsse im Jahr 2021 nur noch moderat (UNCTAD, 2022). Es besteht allerdings weiterhin erhebliche Unsicherheit aufgrund des Krieges in der Ukraine und der angespannten Situation der Weltwirtschaft. So werden geplante Greenfield-Investitionen zwar nicht unbedingt gänzlich gestrichen, aber gegebenenfalls auf einen späteren Zeitpunkt verschoben.

Tabelle 1: Greenfield-Investitionen und Covid-19

	Anzahl Projekte			Prozentuale Veränderung		
	2019	2020	2021	2019 vs. 2020	2020 vs. 2021	2019 vs. 2021
Gesamt	1055	625	528	-40,8	-15,5	-50,0
Nicht-CwA Länder	618	395	335	-36,1	-15,2	-45,8
CwA Länder	437	230	193	-47,4	-16,1	-55,8
Sektoren						
Construction	56	6	8	-89	33	-86
Financial and insurance activities	157	48	28	-69,4	-41,7	-82,2
Manufacturing	223	92	68	-58,7	-26,1	-69,5
Information and communication	95	121	100	27,4	-17,4	5,3
Transportation and storage	57	44	66	-23	50	16

Eigene Darstellung. Daten: fDi Markets.

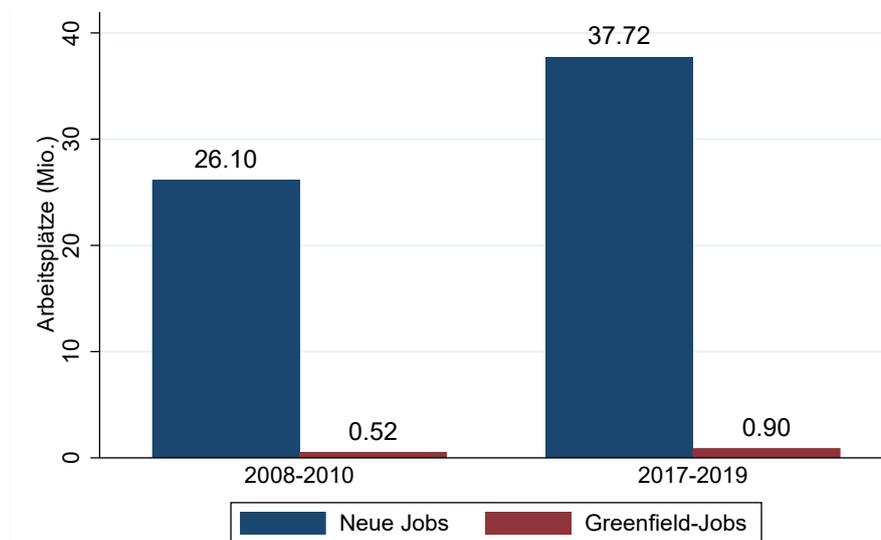
III. Beschäftigungseffekte von Greenfield-Investitionen in Afrika

Eine zentrale Motivation für die entwicklungspolitische Förderung von ADI ist in der Regel die Schaffung von „guten“ Arbeitsplätzen. Diese können direkt durch die Umsetzung eines Greenfield-Projekts entstehen. Dieser Effekt, den wir in ersten Abschnitt dieses Kapitels diskutieren, lässt sich anhand unserer ADI-Datenbank unter Zunahme weitere Daten zum Arbeitsmarkt in einzelnen Ländern grob abschätzen. Im nachfolgenden Abschnitt fassen wir kurz die Literatur zu indirekten Beschäftigungseffekten zusammen.⁴

i. Direkte Beschäftigungseffekte von ADI

Im Verhältnis zur Gesamtbeschäftigung spielen direkt durch ADI geschaffene Arbeitsplätze in Afrika eine bescheidene, aber wachsende Rolle: Schätzungen auf der Grundlage unserer Datenbank legen nahe, dass im Zeitraum 2008-2010 angekündigte Greenfield-Projekte 2% der neuen Arbeitsplätze in Afrika schufen, im Zeitraum 2017-2019 2,4% (s. auch Abbildung 4).⁵ Bei der Interpretation dieser Zahlen ist zu berücksichtigen, dass es sich um grobe Schätzungen handelt: Die Angaben zur Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze stammen in der Regel aus Projektankündigungen oder werden bei fehlenden Informationen durch die Datenbank-Betreiber geschätzt. Insbesondere bei großen Projekten können tatsächliche Effekte geringer ausfallen und/oder über mehrere Jahre gestreckt eintreten. Andererseits ist die Datenbank – wenn auch umfassender als bisher verfügbare Quellen – nicht notwendigerweise vollständig und kann daher tatsächliche Effekte auch unterschätzen.

Abbildung 4: Beschäftigungszuwachs in Afrika



Eigene Darstellung. Daten: ILO (Beschäftigungszuwachs), fDi Markets und Orbis Cross Border Investment (Greenfield-Jobs).

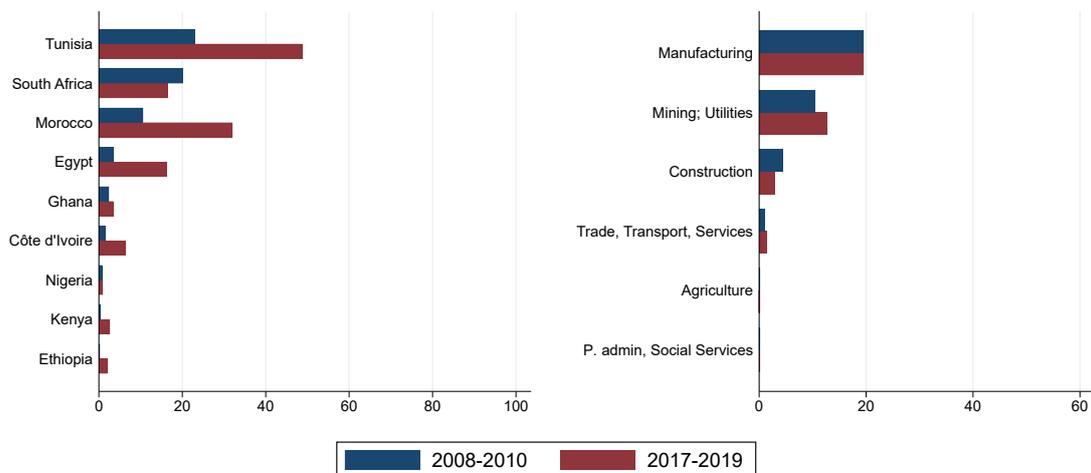
Ein Blick auf die Top-10-Empfängerländer von Greenfield-Investitionen in Abbildung 5 (links) zeigt ein eindrucksvolles Wachstum im Beitrag von Greenfield-Investitionen zum

⁴ Wir betrachten in diesem Bericht vor allem die Quantität an Jobs. Die Evidenz zu Löhnen und Arbeitsbedingungen in ausländischen Unternehmen im afrikanischen Kontext zeigt überwiegend positive, aber heterogene Effekte. Ausländische Unternehmen zahlen höhere Löhne (te Velde und Morrissey, 2003), insbesondere für qualifizierte Arbeitskräfte und in Unternehmen aus dem Globalen Norden (Coniglio et al., 2015; Foster-McGregor et al., 2015). Außerdem bieten ausländische Unternehmen mehr Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten und stabilere Jobs (Blanas et al., 2019).

⁵ Für die Berechnung setzen wir die Zahl der Arbeitsplätze in angekündigten Greenfield-Projekten ins Verhältnis zum absoluten Beschäftigungszuwachs in Afrika laut ILO. Im Zeitraum 2008-2010 wurden Greenfield-Projekte mit einer geschätzten Beschäftigungswirkung von 518.000 Arbeitsplätzen angekündigt, 2017-2019 waren es 898.000 Arbeitsplätze. Dem gegenüber stand ein Beschäftigungszuwachs von 26,1 Millionen bzw. 37,7 Millionen.

Beschäftigungswachstum über einen Zeitraum von zehn Jahren. In Tunesien und Südafrika lag der Greenfield-Anteil im Zeitraum 2008-2010 schon bei über 20% und erreichte in Tunesien in der Periode 2017-2019 knapp 50%, sank in Südafrika aber parallel auf knapp unter 20%. Der hohe Anteil in beiden Ländern ist allerdings zumindest teilweise auch auf das geringe gesamtwirtschaftliche Beschäftigungswachstum zurückzuführen. Auch in Marokko in einer Höhe von 30% und in Ägypten mit einem Anteil von 16% war der Beitrag von Greenfield-Investitionen am Beschäftigungswachstum zuletzt substantiell. In Ghana, Côte d'Ivoire, Nigeria, Kenia und Äthiopien lag der Anteil mit 3-6% deutlich niedriger, hat sich aber mit Ausnahme von Ghana und Nigeria über einen Zeitraum von neun Jahren jeweils mindestens verdoppelt.

Abbildung 5: Greenfield-Anteil am Beschäftigungszuwachs (%)



Eigene Darstellung. Daten: ILO (Beschäftigungszuwachs), fDi Markets und Orbis Cross Border Investment (Greenfield-Jobs). Für die Berechnung setzen wir die Zahl der Arbeitsplätze in angekündigten Greenfield-Projekten ins Verhältnis zum absoluten Beschäftigungszuwachs in Afrika laut ILO.

Wirft man einen Blick auf einzelne Sektoren, sind Greenfield-Projekte im Besonderen in ‚Manufacturing‘, gefolgt von ‚Mining & Utilities‘ und ‚Construction‘ von großer Bedeutung. In Manufacturing wird fast jeder fünfte neue Arbeitsplatz durch ADI-Projekte geschaffen (s. Abbildung 5, rechts). Für die Beschäftigung im tertiären Sektor (hier sind ‚Wholesale and retail‘, ‚Transport and storage‘, ‚Hotels and restaurants‘, ‚Finance‘ und ‚Professional and administrative activities‘ zusammengefasst) spielen Greenfield-Investitionen mit einem Anteil von 2% am Beschäftigungswachstum keine große Rolle. Dies ist insofern bemerkenswert, als der Dienstleistungssektor gemessen an der Zahl der Greenfield-Projekte am meisten ADI anzieht. Der geringe Anteil von Greenfield-Investitionen am Beschäftigungswachstum im Dienstleistungssektor hat vor allem zwei Gründe. Erstens sind Dienstleistungsprojekte relativ klein in Bezug auf die Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze – verglichen mit Projekten aus dem verarbeitenden Gewerbe oder dem Bausektor. Zweitens ist in den meisten Ländern Afrikas ein erheblicher Anteil der Bevölkerung im informellen Sektor beschäftigt, der von Dienstleistungen wie dem Handel oder Transport dominiert wird. Die Beschäftigung in diesen Aktivitäten steigt weiter stark an, wodurch der Beitrag von ADI gering bleibt. Nach Schätzungen der ILO (2018) macht die informelle Beschäftigung in Afrika 71,9% der außeragraren Beschäftigung aus.

ii. Indirekte Schaffung von Arbeitsplätzen durch ADI

Neben der direkten Schaffung von Arbeitsplätzen in Greenfield-Projekten sind auch indirekte Beschäftigungseffekte in heimischen Firmen von Bedeutung; diese werden jedoch nicht systematisch erfasst und sind daher schwer zu quantifizieren. Schätzungen aus anderen Weltregionen zufolge können unter günstigen Bedingungen mehr Arbeitsplätze indirekt in heimischen Unternehmen als direkt in ausländischen Unternehmen geschaffen werden. Wir beschränken uns an dieser Stelle auf eine kurze Darstellung der Mechanismen und ausgewählter Forschungsergebnisse. Eine ausführlichere Diskussion der akademischen Literatur zu Beschäftigungseffekten ausländischer Direktinvestitionen findet sich bei Lay und Tafese (2020) sowie für Afrika bei Lakemann et al. (2020).

ADI können zusätzliche Jobs in heimischen Firmen durch mehrere Transmissionsmechanismen schaffen. Hierzu zählen eine höhere Nachfrage nach Vorleistungen, aber auch Lerneffekte und Technologietransfer innerhalb des Tätigkeitsfeldes (auch über die Ausbildung von Arbeitskräften) oder in Zulieferbetrieben und nachgelagerten Industrien. Ebenfalls kann die Verfügbarkeit neuer, hochwertiger Güter und Dienstleistungen die Produktivität heimischer Firmen erhöhen und so zu mehr Beschäftigung und höheren Löhnen führen. Solchen positiven Effekten steht ein möglicher Verlust von Arbeitsplätzen in weniger produktiven heimischen Firmen gegenüber, die durch die ausländische Konkurrenz Marktanteile verlieren oder vollständig aus dem Markt gedrängt werden können.

Für den afrikanischen Kontinent sind indirekte Beschäftigungseffekte von ADI in heimischen Firmen bisher nicht in der Breite nachgewiesen worden. Es gibt jedoch Studien zu einzelnen Ländern und Sektoren: Toews und Vézina (2020) finden positive Beschäftigungseffekte von ADI-Zuflüssen in Zusammenhang mit der Erschließung und Ausbeutung von Öl- und Gasvorkommen in Mosambik. Sie schätzen, dass für jeden direkt geschaffenen Arbeitsplatz in einem ausländischen Unternehmen zusätzlich 2,1 formelle und 2,3 informelle Arbeitsplätze in heimischen Unternehmen geschaffen wurden. Abebe et al. (2022) untersuchen die Auswirkungen großer Greenfield-Projekte im verarbeiteten Gewerbe mit mindestens 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Äthiopien auf produzierende Unternehmen in der Umgebung. Die Autoren ermitteln substanzielle Produktivitäts- und Beschäftigungseffekte von 11% beziehungsweise 24% auf heimischen Unternehmen. Außerdem sind in Distrikten mit neueröffneten Greenfield-Projekten 47% mehr Gründungen von heimischen Fabriken zu verzeichnen. Auch Crescenzi und Limodio (2021) untersuchen die Auswirkungen von ADI in äthiopischen Distrikten, allerdings mit Fokus auf ADI aus China. Darüber hinaus unterscheiden die Autoren zwischen den Effekten auf einheimische Firmen aus derselben Industrie bzw. vor- und nachgelagerten Industrien. Sie identifizieren einerseits positive Effekte auf die Beschäftigung in heimischen Firmen in Zuliefer- und Abnehmerindustrien, andererseits negative Effekte auf Beschäftigung in heimischen Firmen im selben Sektor. Nach 6-12 Jahren sind positive Nettoeffekte auf lokales Wirtschaftswachstum zu beobachten.

Im Vergleich mit anderen Weltregionen kaufen ausländische Unternehmen in Afrika oft nur einen geringen Anteil der Vorprodukte und nötigen Dienstleistungen lokal ein (Newman et al., 2020; Reyes, 2017). Dies ist jedoch ein wichtiger möglicher Mechanismus für positive Beschäftigungseffekte in heimischen Firmen. Insbesondere internationale Konzerne in globalen Wertschöpfungsketten importieren oft einen hohen Anteil ihrer Inputs und etablieren daher wenig Verbindungen zur lokalen Wirtschaft. Eine Studie aus Asien stellt positive Effekte von ADI auf die Produktivität heimischer Firmen in erster Linie in Sektoren fest, die bisher weniger stark in globale Wertschöpfungsketten integriert sind (Mercer-Blackman et al., 2021). Auch in afrikanischen Volkswirtschaften lässt sich beobachten, dass Tochterfirmen internationaler Konzerne weniger Inputs lokal beschaffen (Amendolagine et al., 2013) als vergleichbare heimische Firmen. Höher ist der Anteil lokaler Beschaffung hingegen bei ausländischen Unternehmen mit lokalem Teilhaber oder Diaspora-Investoren, Unternehmen,

die schon länger im Land sind, und Unternehmen mit geringerem Abstand zum heimischen Technologieniveau (Farole and Winkler, 2014).

Die Einbindung ausländischer Unternehmen in afrikanische Märkte durch die Nachfrage heimischer Inputs variiert stark nach Zielland und Sektor. Im Durchschnitt stammen rund 16% der verarbeiteten Inputs in ausländischen Unternehmen in Afrika aus dem Zielland, allerdings schwankt der Anteil heimischer Inputs zwischen 4% in Ruanda und 43% in Kenia. Diese Länderheterogenität ist aber nicht ausschließlich auf Unterschiede zwischen den Sektoren zurückzuführen. Beispielsweise kauft ein durchschnittliches ausländisches Unternehmen im Sektor „Holz und Papier“ in Kenia 60% der Inputs lokal, während im benachbarten Äthiopien lediglich 12% heimische Zwischenprodukte verarbeitet werden. In Äthiopien werden wiederum 62% der Inputs in der Nahrungsmittel- und Getränkeherstellung lokal eingekauft, in Senegal nur 12% (Amendolagine et al., 2019). Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass große indirekte Beschäftigungseffekte sich nicht mit Sicherheit einstellen, sondern von einer Vielzahl von Faktoren abhängen, die sich stark zwischen Ländern und Sektoren unterscheiden.

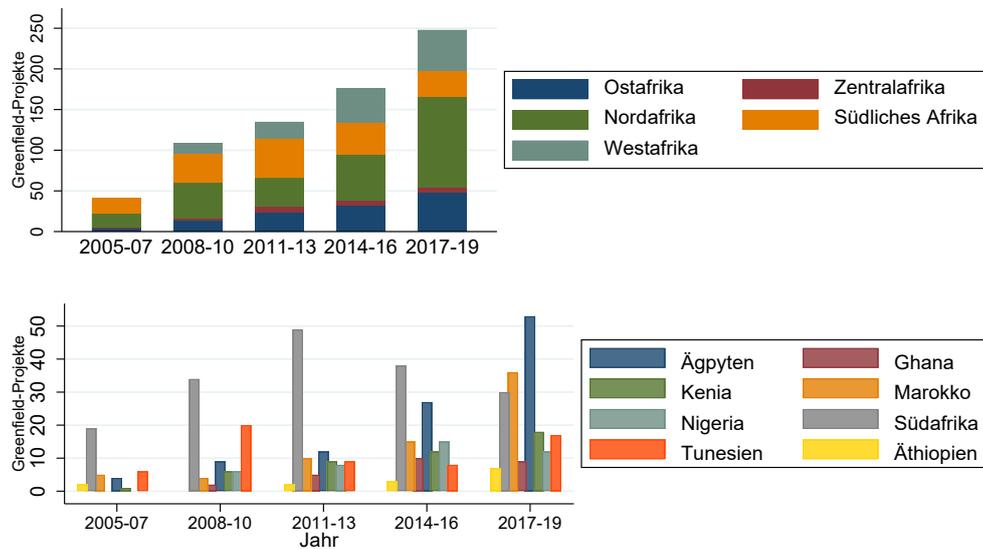
IV. Deutsche Investitionen in Afrika

In diesem Kapitel geht es nun speziell um deutsche Direktinvestitionen. Wir werfen zunächst einen genaueren Blick auf die Entwicklung der deutschen Direktinvestitionen in Afrika anhand der konsolidierten ADI-Datenbank. Dann stellen wir kurz unsere Unternehmensumfrage vor, in der wir 76 deutsche Unternehmen detailliert zu ihren Direktinvestitionen in Afrika befragt haben. Im dritten Abschnitt dieses Kapitels werden anhand dieser Daten die Aktivitäten der befragten Unternehmen und ihre Motivationen für die Direktinvestitionsentscheidung beleuchtet.

i. Überblick und Trends

Gemäß dem allgemeinen Trend steigender Direktinvestitionen in Afrika hat auch das Engagement deutscher Unternehmen auf dem Kontinent in den letzten 20 Jahren zugenommen. Während deutsche Unternehmen in der Periode 2005-2007 lediglich 41 Greenfield-Projekte in Afrika ankündigten, waren es im Zeitraum 2017-2019 schon 248 (s. Abbildung 6). Entsprechend stieg auch die Zahl der deutschen Unternehmen mit neuen Greenfield-Projekten in Afrika von zehn Unternehmen im Jahr 2005 auf 57 im Jahr 2019. Im Engagement deutscher Unternehmen in Afrika sind klare regionale und Länderschwerpunkte erkennbar. Wie Abbildung 6 zeigt, sind deutsche Greenfield-Investitionen in den letzten beiden Jahrzehnten verstärkt nach Ostafrika, Westafrika und insbesondere Nordafrika geflossen. Während deutsche Investitionen in Zentralafrika unverändert auf einem verschwindend geringen Niveau sind, wurde das südliche Afrika in den letzten Jahren immer weniger interessant für deutsche Unternehmen. Dies lässt sich auf einen starken Rückgang deutscher Greenfield-Projekte in Südafrika zurückführen, das als wichtigstes Zielland deutscher Neuinvestitionen in Afrika inzwischen von Ägypten abgelöst wurde. Auch Marokko wurde in den letzten zehn Jahren als Zielland deutscher Neuinvestitionen immer wichtiger und lag in den Jahren vor der Corona-Pandemie bereits vor Südafrika.

Abbildung 6: Anzahl deutscher Greenfield-Projekte nach afrikanischen Regionen und Ländern



Eigene Darstellung. Daten: fDi Markets und Orbis Cross Border Investment.

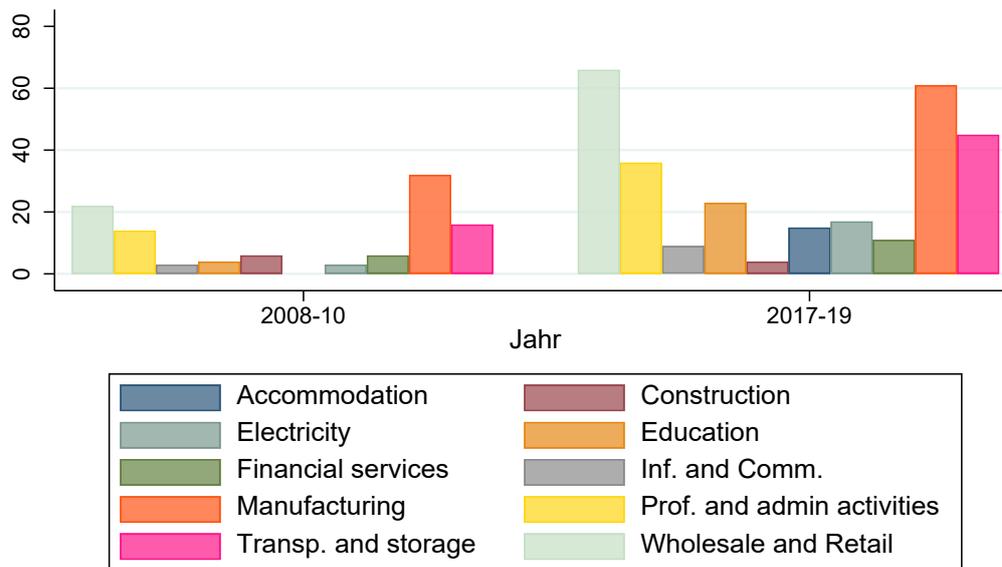
Auch in SSA (Südafrika ausgenommen) haben deutsche Greenfield-Investitionen seit den frühen 2000ern deutlich zugenommen – einem Zeitpunkt, zu dem es in SSA kaum Greenfield-Investitionen deutscher Unternehmen gab. Dennoch ist die Entwicklung deutscher Greenfield-Projekte in SSA verglichen mit dem starken Wachstum in Nordafrika der letzten Jahre weniger dynamisch. Kenia ist heute vor Nigeria und Ghana das mit Abstand wichtigste Zielland deutscher Greenfield-Projekte in SSA.

Die beschriebenen regionalen und Länderunterschiede sind eng mit den sektoralen Schwerpunkten deutscher Unternehmen und deren Investitionen in Afrika verknüpft. Abbildung 7 illustriert, dass die meisten deutschen Greenfield-Projekte in Afrika dem Sektor ‚Wholesale and retail‘ zuzuordnen sind.⁶ Vor dem Hintergrund der deutschen Industrielandschaft und ihrer Exportorientierung verwundert es nicht, dass innerhalb des Sektors mit ca. 60% die große Mehrheit der Greenfield-Projekte den Großhandel (insb. von Maschinen, Kraftfahrzeugen und elektronischem und Automatisierungsequipment) betrifft und nur ca. 30% den Einzelhandel betreffen.

Nach ‚Wholesale and retail‘ wurden im Zeitraum 2005–2019 die meisten Greenfield-Projekte von deutschen Unternehmen im ‚Manufacturing‘-Sektor initiiert. Hinsichtlich des Investitionsvolumens ist dieser Sektor zudem der mit Abstand wichtigste Zielsektor deutscher Unternehmen in Afrika – (geschätzte) €15 Milliarden US-Dollar wurden hier von deutschen Unternehmen im Rahmen von Greenfield-Projekten in Afrika im Zeitraum 2005–2019 investiert. Innerhalb des ‚Manufacturing‘-Sektors decken sich die Schwerpunkte deutscher Investitionen in Afrika mit denen der deutschen Industrielandschaft; die Herstellung von Kraftfahrzeugen und deren Komponenten und Zubehör macht mit ca. einem Drittel den Großteil deutscher Greenfield-Projekte im verarbeitenden Gewerbe in Afrika aus, womit deutsche nach japanischen und vor französischen Unternehmen führend sind. Auch bei der Herstellung von Chemikalien und Mineralien sowie Maschinen und elektrischem Equipment sind deutsche Unternehmen stark repräsentiert.

⁶ Der Sektor ‚Wholesale and retail‘ umfasst neben dem Einzel- und Großhandel die Reparatur von Kraftfahrzeugen und Motorrädern.

Abbildung 7: Anzahl deutscher Greenfield-Projekte in Afrika nach Sektoren



Eigene Darstellung. Daten: fDi Markets und Orbis Cross Border Investment.

Neben der Dominanz von ‚Wholesale and retail‘ und ‚Manufacturing‘ fällt in Abbildung 7 insbesondere die ausgeprägte Präsenz deutscher Unternehmen im Sektor ‚Transport and storage‘ auf – hier waren deutsche Unternehmen gemessen an der Zahl durchgeführter Greenfield-Projekte von 2005-2019 die wichtigsten ausländischen Investoren in Afrika. Gemessen am Investitionsvolumen in deutschen Greenfield-Projekten ist zudem der Elektrizitätssektor bedeutend. Gerade in den letzten Jahren waren deutsche Unternehmen zunehmend an der Erzeugung und Übertragung von Strom insbesondere aus erneuerbaren Energiequellen beteiligt.

Greenfield-Investitionen im verarbeitenden Gewerbe werden aufgrund der direkten Schaffung von Beschäftigung und möglicher indirekter Übertragungseffekte auf lokale Unternehmen oft als Entwicklungschance begriffen. Wie beschrieben, sind deutsche Unternehmen zunehmend aktiv. Allerdings wurden ca. drei Viertel der deutschen Investitionsprojekte des ‚Manufacturing‘-Sektors im Zeitraum 2005-2019 in den Ländern Nordafrikas und in Südafrika umgesetzt. Diese starke Konzentration in einer kleinen Zahl relativ industrialisierter Länder unterscheidet sich deutlich von anderen Zielsektoren wie ‚Wholesale and retail‘ oder auch ‚Transport and storage‘, in denen deutsche Unternehmen verstärkt auch in Ländern Subsahara-Afrikas mit großen Märkten wie Kenia, Ghana und Nigeria aktiv sind. Diese länderspezifisch unterschiedlichen sektoralen Schwerpunkte deutscher Investitionen haben zwangsweise Auswirkungen auf die erwarteten Beschäftigungseffekte in den Zielländern.

ii. Stichprobe deutscher Unternehmen in Afrika

Um die Beschäftigungs- und Entwicklungspotenziale deutscher Investitionen in Afrika und die Rolle öffentlicher Fördermaßnahmen besser zu verstehen, führten wir zwischen August 2021 und Januar 2022 mit einer Stichprobe deutscher Unternehmen eine Befragung zu ihren unternehmerischen Projekten⁷ und ihren Beschäftigungswirkungen in Afrika durch. Typischerweise handelt es sich hierbei um Investitionsprojekte der befragten Unternehmen. In einigen Fällen sind die Unternehmen durch den Export von Maschinen, Equipment oder Dienstleistungen an Investitionsprojekten von lokalen Unternehmen wesentlich beteiligt. Unsere Stichprobe setzt sich aus insgesamt 76 deutschen Unternehmen zusammen, die in 28 afrikanischen Ländern Investitionsprojekte umsetzen, planen oder wesentlich an diesen beteiligt sind. Bei den Gesprächspartnerinnen und Gesprächspartnern seitens der Unternehmen handelt es sich in der Regel um Führungskräfte, die entscheidend bei der strategischen Ausrichtung und Expansion in neue Märkte der befragten Unternehmen mitwirken. Unser Vorgehen bei der Auswahl der Unternehmen und die Abdeckung unserer Stichprobe werden in Box 3 genauer beschrieben.

Von 76 der befragten Unternehmen fallen 51 Firmen in die Kategorie „Groß“ mit 500 oder mehr Beschäftigten, darunter 39 sehr große Unternehmen mit 3.000 oder mehr Beschäftigten (s. Tabelle 4 im Appendix). Ein Teil der Stichprobe sind zudem 25 Kleine und Mittlere Unternehmen (KMU) mit bis zu 499 Beschäftigten. Davon haben die Mehrheit (14) 50 bis 499 Beschäftigte. Trotz der Dominanz sehr großer Unternehmen in unserer Stichprobe fällt auf, dass viele dieser Unternehmen im privaten Familienbesitz und inhabergeführt sind. In den Befragungen wurde häufig bekräftigt, dass diese Eigentumsverhältnisse wichtige Implikationen für die Investitionsbereitschaft und Bedarfe an Fördermaßnahmen haben, worauf wir im Weiteren noch vertieft eingehen.

Mit 48 der 76 Unternehmen (63%) liegt für die Mehrheit der Unternehmen in unserer Stichprobe das Kerngeschäft im verarbeitenden Gewerbe („Manufacturing“). Übereinstimmend mit den oben beschriebenen Schwerpunkten deutscher Direktinvestitionen kommen die meisten Unternehmen unserer Stichprobe aus dem Automobil- (12), Chemie- (6), Elektrogeräte- (6) und Maschinenbausektor (6). Darüber hinaus setzt sich der Rest unserer Stichprobe – wieder in Übereinstimmung mit den Schwerpunkten in Abbildung 7 – überwiegend aus Unternehmen aus dem Logistik- („Transportation and storage“) und Elektrizitätssektor („Electricity“) sowie dem Groß- und Einzelhandel („Wholesale and retail“) zusammen.

⁷ Wir verbreitern an dieser Stelle den Fokus und verwenden den Ausdruck „unternehmerische Projekte“, der neben klassischen Investitionsprojekten auch Handelsbeziehungen oder z.B. Qualifizierungsmaßnahmen im Kontext einer Investition bezeichnen kann. Hintergrund ist, dass Handelsbeziehungen oder Begleitmaßnahmen oft im engen Zusammenhang mit der Investition und ihren Beschäftigungswirkungen stehen.

Box 3: Stichprobenerhebung und -abdeckung

Die erhobene Stichprobe basiert auf einem Mapping von mehr als 1.200 deutschen Unternehmen, die unternehmerische Beziehungen mit Afrika unterhalten. Ausgangspunkt waren hierbei die oben beschriebenen Greenfield- und Cross-Border-M&A-Datenbanken von fDiMarkets und Orbis. Da diese Datenbanken jedoch auf Investitionsverkündungen beruhen und somit große Unternehmen überrepräsentieren, ergänzten wir die Liste zusätzlich um deutsche Unternehmen aus weiteren Datenbanken von Amadeus, dem International Trade Center (ITC) und den Industrie- und Handelskammern, in denen auch KMU abgebildet werden.

Ziel des Mappings war, nicht nur Unternehmen mit bestehenden Investitionsprojekten zu erfassen, sondern auch solche, die noch vor einer Investitionsentscheidung stehen und somit eine relevante Zielgruppe für Fördermaßnahmen darstellen. Gleichzeitig legten wir Wert darauf, sowohl geförderte als auch nicht geförderte Unternehmen und Projekte aufzunehmen, um auch die Gründe für Nichtinanspruchnahme von Förderangeboten zu verstehen. Bei der Auswahl der zu befragenden Unternehmen achteten wir darauf, in der finalen Stichprobe eine diverse Gruppe an Unternehmen unterschiedlicher Größe und mit unterschiedlichen Sektor- und Länderschwerpunkten abzubilden. Die Kontaktaufnahme mit Unternehmen erfolgte neben direkter Ansprache nach einem Schneeballverfahren mithilfe von Multiplikatoren aus der Entwicklungszusammenarbeit und der Außenwirtschaftsförderung (AHK Marokko, DEG AfricaConnect, Business Scouts for Development, DeveloPPP-Programm). Es handelt sich also nicht notwendigerweise um eine repräsentative Stichprobe, da die Grundgesamtheit in Afrika investierender deutscher Unternehmen unbekannt ist. Vergleiche mit anderen Datenquellen, beispielsweise den deutschen Greenfield-Projekten in unseren Datenbanken, legen aber nahe, dass unsere Stichprobe die sektorale Zusammensetzung der in Afrika investierenden deutschen Unternehmen gut abbildet.

i. Aktivität und Motivation deutscher Unternehmen in Afrika

Die Hauptgeschäftsaktivitäten der Unternehmen unserer Stichprobe in Afrika lassen sich im Wesentlichen in fünf Kategorien zusammenfassen: Unternehmen, i) die in Afrika produzieren („Manufacturing“), ii) die Afrika als Absatzmarkt nutzen („Wholesale and retail“), iii) die in Afrika an der Planung und dem Bau von (Energie-)Infrastruktur beteiligt sind („Engineering and construction“), iv) die den Transport von Gütern nach und aus Afrika organisieren, einschließlich Lagerung („Transportation and storage“), und v) die Finanz- und Versicherungsdienstleistungen in Afrika anbieten („Financial and insurance activities“).

Bei einer sektoralen Betrachtung der Unternehmensgröße fällt auf, dass die Mehrheit der in Afrika produzierenden Unternehmen unserer Stichprobe sehr groß sind (≥ 3.000 Beschäftigte). Im Bereich „Engineering und Construction“ hingegen dominieren KMU, da deutsche KMU im Elektrizitäts- und Bausektor häufig an der Planung, Beschaffung und Ausführung von Elektrizitäts- und Bauprojekten im Rahmen sogenannter EPC-(Engineering, Procurement, and Construction-) Verträge mitwirken. Unternehmen aus den weiteren drei Sektoren „Wholesale“, „Logistics“ und „Financial, insurance, and ICT“ verteilen sich relativ gleichmäßig auf die Gruppe der KMU und sehr großer Unternehmen.

Tabelle 2: Hauptaktivität deutscher Unternehmen in Afrika nach Unternehmensgröße

Hauptaktivität in Afrika	Unternehmensgröße			Gesamt
	KMU	Großes Unternehmen	Sehr großes Unternehmen	
	(≤ 499)	(500-2999)	(≥ 3000)	
	Anzahl	Anzahl	Anzahl	Anzahl
Manufacturing	5	7	22	34
Wholesale	6	3	8	17
Engineering and construction	10	1	3	14
Logistics	2	1	4	7
Financial, insurance, and ICT	2	0	2	4
Gesamt	25	12	39	76

Eigene Darstellung. Daten: Unternehmensbefragung.

Einige Unternehmen gehen in Afrika mehreren Aktivitäten nach. Dies ist insbesondere für Unternehmen mit einer Hauptaktivität im „Manufacturing“ der Fall, die in den meisten Fällen auch nach Afrika exportieren oder aus Afrika importieren. Gleichzeitig haben zwölf Unternehmen unserer Stichprobe ihr Kerngeschäft zwar in der Produktion, produzieren in Afrika jedoch (noch) nicht, sondern verkaufen hier lediglich ihre andernorts hergestellten Industriegüter über lokale Vertriebsgesellschaften. Insbesondere für Unternehmen aus Sektoren mit komplexeren Produktionsprozessen, wie der Herstellung von elektrischen Betriebsmitteln und Maschinen, ist der afrikanische Kontinent primär ein Absatzmarkt. Dies erklärt auch die Vielzahl an Projekten im Groß- und Einzelhandel („Wholesale and retail“) in Abbildung 7. Hier gilt, dass Unternehmen vor der Eröffnung einer lokalen Produktion in der Regel bereits eine gewisse Zeit in das Zielland exportiert haben. Der Übergang vom Handel zur Produktion vor Ort erfolgt dann in der Regel in mehreren Phasen (siehe Box 4).

Box 4: Vom Handel zur Produktion

Der Übergang vom Handel zur lokalen Produktion lässt sich wie folgt beschreiben:

1. Handel über lokale Partner, d.h. Händler und Agenten
2. Handel über lokale Vertriebsgesellschaft
 - Die Gründung einer Tochtergesellschaft ist ein Zeichen langfristigen Engagements, da diese sich selbst tragen muss.
 - Umliegende Länder in der Region werden häufig von einem regionalen Hub aus mitbedient.
3. Handel über lokale Vertriebsgesellschaft + Dienstleistungen
 - After-sales-service und Support; schlüsselfertige Lösungen
 - Schulungen vor Ort
 - Wartungen, Inspektionen, Reparaturen von Maschinen und Geräten
4. Produktion vor Ort durch lokale Produktionsgesellschaft

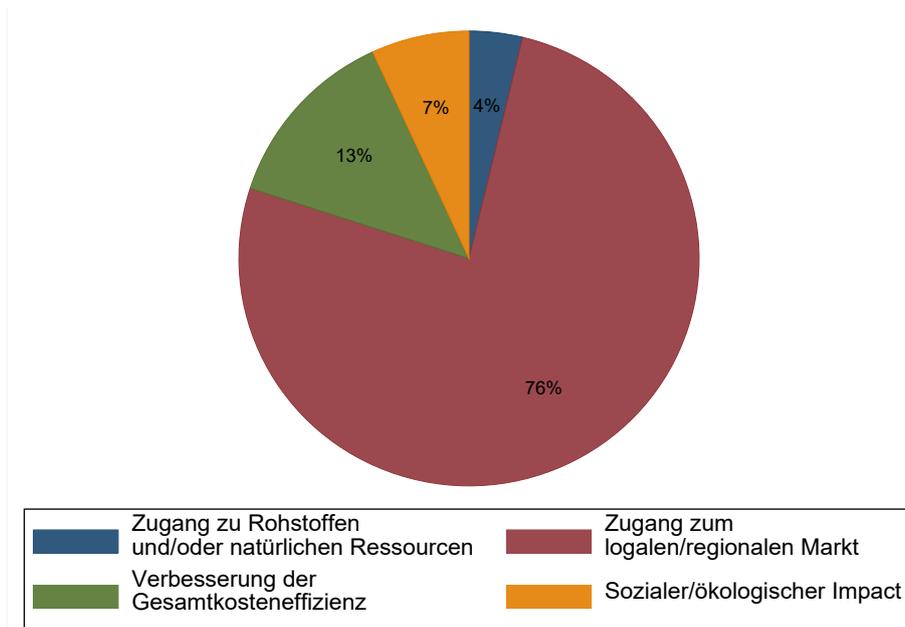
Bei der Analyse der Beschäftigungspotenziale und der Konzeption von Förderprogrammen ist es daher wichtig, Handel und Produktion zusammenzudenken.

Insgesamt befragten wir die Unternehmen unserer Stichprobe zu 173 Projekten, davon 80 (46%) im verarbeitenden Gewerbe, 31 (18%) im Großhandel, 21 (12%) im Elektrizitätssektor, 11 (6%) im Logistik- und Transportsektor und 30 Projekte in diversen anderen Sektoren. 66% der abgefragten Projekte waren zum Zeitpunkt der Befragung aktiv 23% in Planung oder im Bau und 11% wurden abgebrochen oder unterbrochen. Bei 85% der Projekte handelt es sich um Neugründungen und bei 14% um signifikante Erweiterungen oder Verlagerungen bestehender Projekte.

In Bezug auf die Investitionsmotive ausländischer Unternehmen wird typischerweise zwischen *market-*, *efficiency-* und *resource-seeking*-Investitionen unterschieden. Die wichtigste Motivation für die Umsetzung von Investitionsprojekten in unserer Stichprobe ist der Zugang zum heimischen und/oder regionalem Markt (*market-seeking investments*) – dies gilt für 76% aller abgefragten Projekte. Die Verbesserung der Gesamtkosteneffizienz (*efficiency-seeking*) folgt mit 13% mit großem Abstand, wobei dies für die Hälfte der Projekte im Automobilzuliefersektor gilt.

Auch wenn ausländische Investitionen in Afrika häufig mit der Erschließung von Ressourcen in Verbindung gebracht werden, bestätigt sich dies nicht in unserer deutschen Stichprobe. Der Zugang zu Rohstoffen und natürlichen Ressourcen ist lediglich für 4% der Investitionsprojekte der Unternehmen aus unserer Stichprobe der Hauptgrund für die Umsetzung. Bei den wenigen Projekten, die als *resource-seeking* beschrieben werden können, handelt es sich zudem um Projekte in der Lebensmittelverarbeitung mit signifikanter heimischer Wertschöpfung und nicht um Projekte zur reinen Rohstoffgewinnung.

Abbildung 8: Wichtigste Motivation für die Investition



Eigene Darstellung. Daten: Unternehmensbefragung, N = 159 Projekte.

Die projektspezifischen Angaben zu den Investitionsmotiven decken sich zudem mit den länderspezifischen Faktoren, die laut den Unternehmen unserer Stichprobe bei der Investitionsentscheidung eine Rolle spielen. Der wichtigste Faktor für die Entscheidung ist in den meisten afrikanischen Ländern die Größe des Zielmarktes beziehungsweise die Nachfrage im Zielland (s. Abbildung 24 im Appendix). Neben der Größe des Zielmarktes gaben Unternehmen mit Investitionen in Marokko, Ghana und Côte d'Ivoire an, dass die politische Stabilität, regulatorische Rahmenbedingungen sowie die lokale Infrastrukturentwicklung wichtige Faktoren sind. Das Qualifikationsniveau von Arbeitskräften und die Präsenz multinationaler Unternehmen sind für die meisten Unternehmen kein entscheidendes Kriterium – abgesehen von Investitionen in Marokko, wo deutsche Unternehmen in der Regel in Automobilclustern tätig sind.

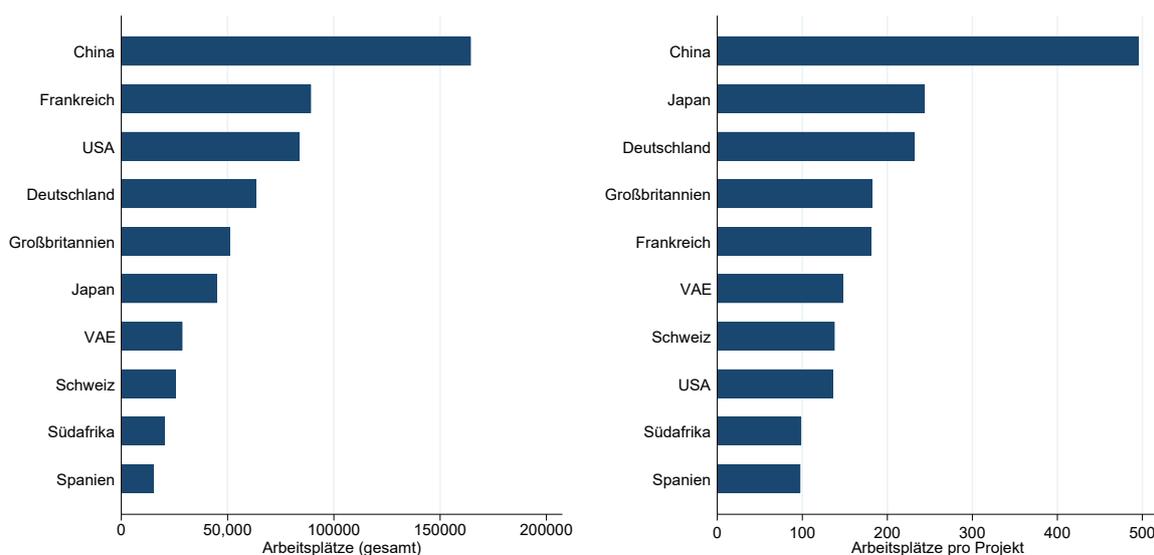
V. Beschäftigungseffekte deutscher Investitionen in Afrika

Nach den grundsätzlichen Merkmalen deutscher Direktinvestitionen in Afrika befasst sich dieses Kapitel nun mit deren (quantitativen) Beschäftigungseffekten und – soweit möglich – mit der Qualität der geschaffenen Jobs und indirekten Beschäftigungseffekten.

i. Anzahl der durch deutsche Investitionen geschaffenen Jobs

Laut Schätzungen auf der Basis der umfassenden Greenfield-Datenbank schufen deutsche Greenfield-Projekte in Afrika im Zeitraum 2007-2009 insgesamt 13.758 Arbeitsplätze. Für den Zeitraum 2017-2019 stieg diese Zahl auf 51.416. Im Vergleich zu anderen Investorenländern zeigt sich: Deutschland rangiert auf Platz 4 in Bezug auf die Gesamtzahl der geschaffenen Arbeitsplätze und auf Platz 3 (hinter China und Japan) in Bezug auf die Zahl der Arbeitsplätze pro Projekt. Der Durchschnitt von über 200 Arbeitsplätzen pro Greenfield-Projekt reflektiert den relativ hohen Anteil von Manufacturing-Investitionen unter den deutschen Projekten.

Abbildung 9: Beschäftigungswirkung von Greenfield-Projekten: Investoren im Vergleich 2017-2019



Eigene Darstellung. Daten: fDi Markets und Orbis Crossborder Investment.

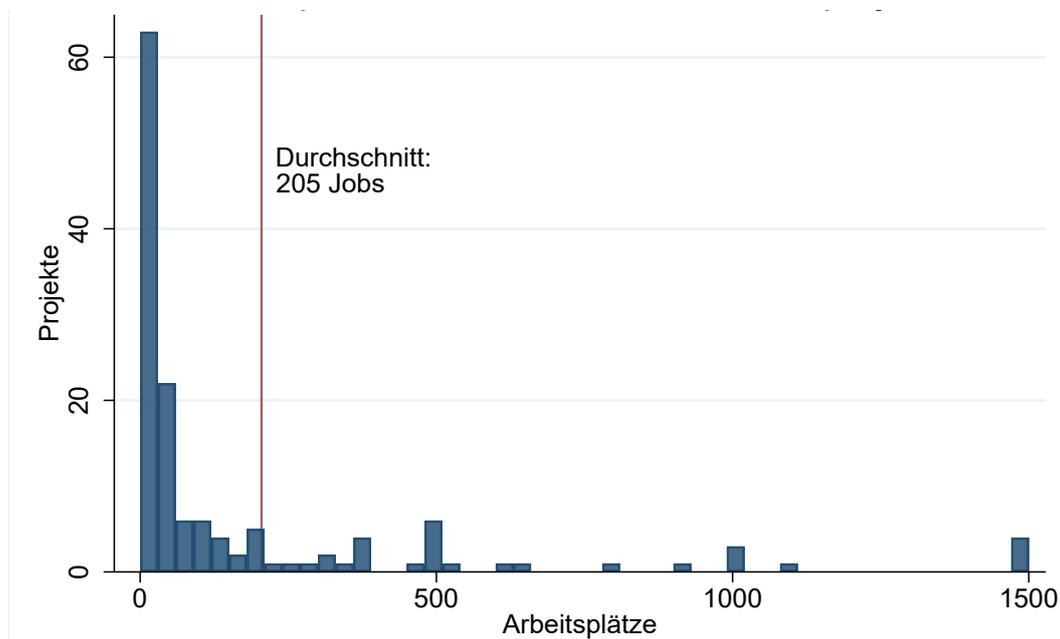
In unserer eigenen Befragung beträgt die Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze pro Investitionsprojekt im Durchschnitt 244 (s. Abbildung 10), ähnlich wie in der Greenfield-Datenbank. Allerdings liegt der Median der geschaffenen Arbeitsplätze pro Projekt wegen der Vielzahl an kleinen Projekten lediglich bei 31. Die erhebliche Variation in der Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze pro Projekt spiegelt die unterschiedlichen sektoralen Schwerpunkte der Projekte wider. So werden zum Beispiel bei der Eröffnung eines neuen Produktionsstandorts im Durchschnitt 314 Arbeitsplätze geschaffen (N=65), in neueröffneten Vertriebsbüros hingegen im Durchschnitt nur 5 Arbeitsplätze (N=28). Neben dem verarbeitenden Gewerbe sind insbesondere Projekte im Bausektor mit 426 Arbeitsplätzen pro Projekt⁸ (N=3) und im Elektrizitätssektor mit 233 Arbeitsplätzen pro Projekt (N=17) im

⁸ Wegen der geringen Beobachtungszahl zu den geschaffenen Arbeitsplätzen in Bauprojekten sollten die Angaben mit Vorsicht genossen werden. Die Größenordnung der geschaffenen Arbeitsplätze liegt jedoch im gleichen Bereich wie die Angaben in der Greenfield-Datenbank.

Durchschnitt besonders beschäftigungsintensiv. Oft werden in Bau- und Elektrizitätsprojekten jedoch nur während der Bauphase befristete Arbeitsplätze geschaffen. Wichtiger als die direkt geschaffenen Arbeitsplätze sind bei Projekten im Bau- und Elektrizitätssektor deshalb wohl die indirekten Beschäftigungseffekte, die sich aus der verbesserten lokalen Infrastruktur ergeben.

Der Anteil der für inländische Arbeitskräfte geschaffenen Arbeitsplätze in den abgefragten Projekten der Unternehmen unserer Stichprobe liegt bei 97%. Bei vier von fünf abgefragten Projekten lag der Anteil der so geschaffenen Arbeitsplätze sogar bei 100%. Dies ist insofern bemerkenswert, als es selbst für Managementpositionen gilt. Dies ist aus entwicklungspolitischer Perspektive äußerst relevant, da inländische Führungskräfte in multinationalen Unternehmen ihr erworbenes Wissen im Falle einer zukünftigen Beschäftigung bei lokalen Unternehmen gewinnbringend und produktivitätsfördernd einbringen können (Farole und Winkler, 2014; Görg und Strobl, 2005; Poole, 2013).

Abbildung 10: Arbeitsplätze in deutschen Investitionsprojekten



Eigene Darstellung. Daten: Unternehmensbefragung, N = 137 Projekte.

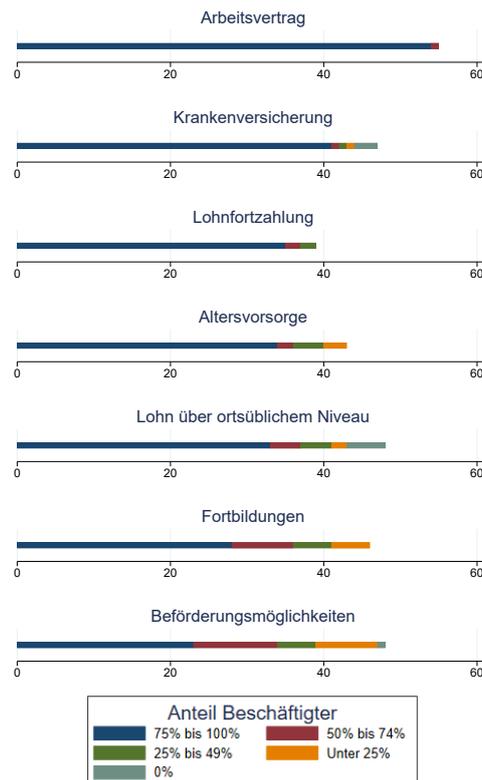
ii. Jobqualität und indirekte Beschäftigungseffekte

Die Beschäftigungsqualität der geschaffenen Arbeitsplätze ist laut Unternehmen⁹ insgesamt gut. Die einzelnen Qualitätsmerkmale von Beschäftigung können zwischen Ländern variieren, da Arbeitsbedingungen teils von lokalen Standards abhängig sind. Bei der Krankenversicherung oder in der Altersvorsorge fällt beispielsweise ins Gewicht, ob diese (teilweise) staatlich geregelt sind. In fast allen Unternehmen, die Auskunft zu Arbeitsbedingungen geben konnten, haben 75-100% der Beschäftigten einen schriftlichen Arbeitsvertrag, ebenso erhalten die meisten Beschäftigten eine Krankenversicherung (s. Abbildung 11). Weniger Unternehmen konnten etwas zu Lohnfortzahlungen sagen. 37 von 41 auskunftsfähigen Unternehmen gaben an, dass 75-100% der Beschäftigten Lohnfortzahlungen im Krankheitsfall oder Mutterschutz erhalten. Zwei von drei Unternehmen gaben an, dass mit 75-100% die große Mehrheit der Beschäftigten über dem ortsüblichen Niveau bezahlt wird. Bei

⁹ Nicht jedes befragte Unternehmen konnte zu den Qualitätsmerkmalen eine Aussage treffen. Dies gilt insbesondere für Unternehmen mit mehreren Standorten in verschiedenen afrikanischen Ländern.

einem Drittel der Unternehmen verdienen wenige oder keine Beschäftigte über dem ortsüblichen Niveau, deren Löhne liegen nach Angaben der Unternehmen aber in der Regel auch nicht darunter. Mit 29 von 49 auskunftsfähigen Unternehmen gab zudem die Mehrheit an, dass 75-100% der Beschäftigten regelmäßige Fortbildungen (definiert als mindestens eine Fortbildung in zwei Jahren) erhalten. In Bezug auf Beförderungsmöglichkeiten gibt es deutlichere Unterschiede zwischen den Unternehmen, die zumindest teilweise sektoral zu erklären sind. So fällt zum Beispiel auf, dass in Unternehmen mit vielen Beschäftigten in der (Automobil-)Produktion oder dem Bau nur ein geringerer Prozentsatz der Beschäftigten Aufstiegsmöglichkeiten hat.

Abbildung 11: Arbeitsbedingungen in deutschen Unternehmen in Afrika



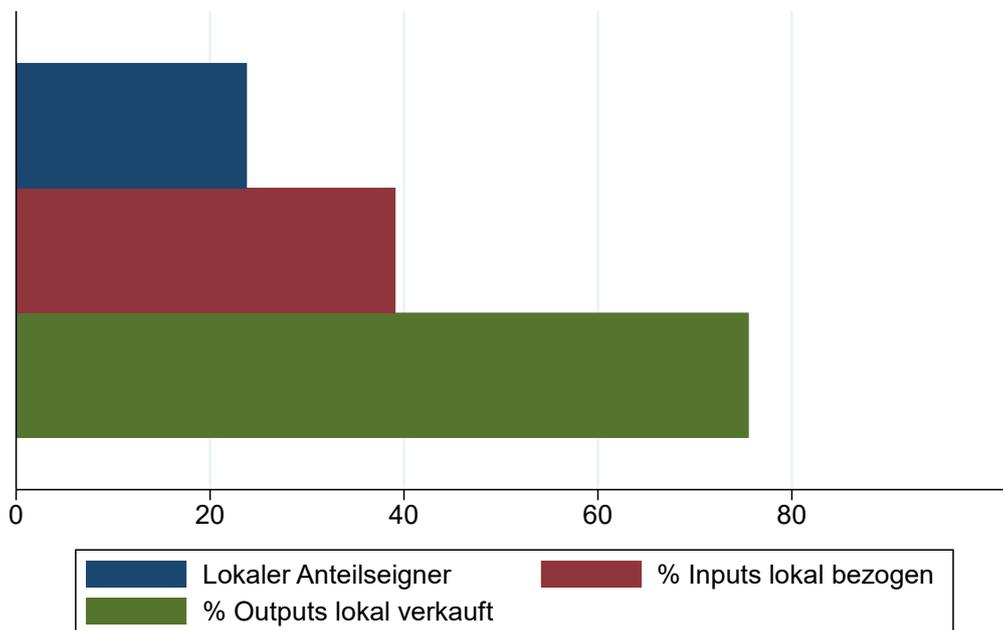
Eigene Darstellung. Daten: Unternehmensbefragung,
N = 39-55 Unternehmen.

Die indirekte Schaffung von Arbeitsplätzen ist deutlich schwieriger zu erfassen. Insbesondere zu indirekten Wirkungen von Energie- und Infrastrukturprojekten können wir an dieser Stelle keine Aussagen treffen. Dies gilt nicht für die lokalen Verflechtungen des ausländischen Unternehmens, die eine wichtige Voraussetzung für die Schaffung von Arbeitsplätzen im Investitionsland sind. Z.B. kann eine höhere Nachfrage nach Zwischenprodukten in vorgelagerten Sektoren oder die Herstellung günstigerer Inputs für nachgelagerte Sektoren weitere Arbeitsplätze in anderen Unternehmen schaffen. Wir können zwar keine Aussagen zu der Anzahl an Jobs in diesen Unternehmen treffen, haben die Unternehmen unserer Stichprobe aber zu ihren Verflechtungen befragt.

In den Projekten der Unternehmen unserer Stichprobe werden durchschnittlich 39% der Inputs – Waren und Dienstleistungen – vor Ort eingekauft (s. Abbildung 12 und Tabelle 5 im Appendix). Getrieben wird dieser relativ hohe Durchschnitt allerdings durch wenige Projekte – bei fast der Hälfte der Projekte liegt der Anteil lokaler Inputs unter 25%. In nachgelagerten Sektoren gehen durchschnittlich 76% der Outputs befragter Unternehmen an lokale Kunden und 61% der Projekte bedienen ausschließlich den lokalen Markt.

Auch die Zusammenarbeit mit Partnern aus dem Zielland ist ein möglicher Kanal für indirekte Wirkungen ausländischer Investitionen auf die Beschäftigung in heimischen Firmen. Die abgefragten Projekte werden jedoch in der Mehrheit eigenständig von den befragten Unternehmen über lokale Tochtergesellschaften (56%) oder Niederlassungen (19%) ausgeführt. Partnerschaften mit lokalen Akteuren sind hingegen seltener (24%, s. Abbildung 12). Im verarbeitenden Gewerbe werden nur drei von 76 Projekten unserer Stichprobe mit Beteiligung eines inländischen Partners als Joint Venture ausgeführt, während in sieben weiteren Projekten für die Umsetzung des Projekts mit einem inländischen Partner zusammengearbeitet wird. Projekte aus dem Elektrizitäts- und Bausektor hingegen werden in der Regel gemeinsam mit mehreren inländischen Partnern umgesetzt. So ist es üblich, dass deutsche Unternehmen zum Beispiel beim Bau eines Solar- oder Wasserkraftwerkes als Dienstleister für einen lokalen Kunden mit der Planung und Ausführung des Projekts beauftragt werden. Die Kundin ist typischerweise eine speziell für das Projekt eingerichtete Projektgesellschaft (ein sogenanntes Special Purpose Vehicle), die sich im Besitz eines lokalen Projektentwicklers und/oder lokaler/internationaler Investoren befindet und das geplante Kraftwerk mittel- bis langfristig betreibt. Über die beim Kunden indirekt geschaffenen Arbeitsplätze hinaus ist der Transfer von Wissen – z.B. bezüglich Finanzierung, Genehmigungen, technischen Anforderungen und Voraussetzungen (Sonneneinstrahlung, Geologie, etc.) – über die Entwicklung von technisch komplexen Bauprojekten ein wichtiger Beitrag deutscher Unternehmen.

Abbildung 12: Lokale Verflechtungen deutscher Unternehmen



Eigene Darstellung. Daten: Unternehmensbefragung, N = 147/92/98 Projekte.

Die Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze und die Einbindung ausländischer Unternehmen in lokale Märkte unterscheiden sich auch innerhalb des verarbeitenden Gewerbes stark von (Sub-)Sektor zu (Sub-)Sektor. So werden im Automobilsektor im Durchschnitt 640 Arbeitsplätze pro Projekt geschaffen; in der Nahrungsmittelherstellung und im Abbau bzw. der Förderung nichtmetallischer Mineralprodukte sind es „nur“ knapp 200 Arbeitsplätze pro Projekt. Nichtmetallische Mineralprodukte werden allerdings fast ausschließlich für den lokalen Markt hergestellt, während fast alle hergestellten Nahrungsmittel exportiert werden.

Im Nahrungsmittelsektor¹⁰ wird darüber hinaus keines der Projekte in befragten Unternehmen mit einem heimischen Partner durchgeführt, aber im Durchschnitt 75% der Inputs lokal bezogen. Der Anteil lokaler Inputs an der Produktion liegt in der Automobilbranche hingegen bei unter 30% (s. Tabelle 5 im Appendix).

¹⁰ Die wesentlichen Aktivitäten in unserer Stichprobe sind hier die Weiterverarbeitung und der Export von Obst und Nüssen.

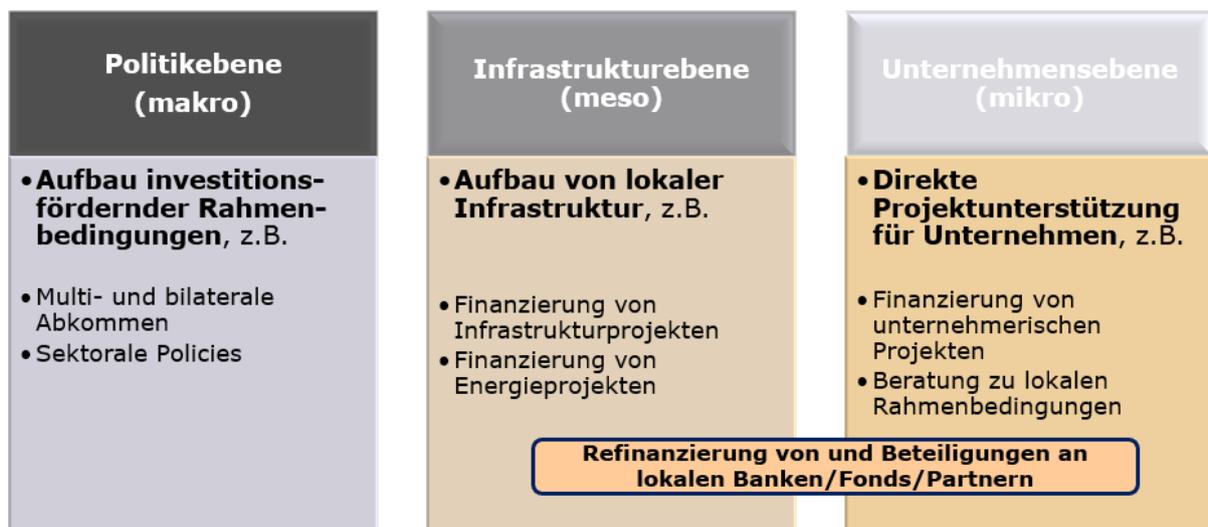
VI. Deutsche Investitionen in Afrika und die Rolle öffentlicher Fördermaßnahmen

In diesem Kapitel beschäftigen wir uns mit den deutschen Fördermaßnahmen für Direktinvestitionen in Afrika. Zunächst ordnen wir die Förderprogramme auf Unternehmens- oder Projektebene in das breite Spektrum an Maßnahmen zur Förderung von ADI ein. Im Folgenden geben wir einen Überblick über die Maßnahmen „auf der Mikroebene“. Dieses Angebot an Förderinstrumenten kontrastieren wir dann mit den von Unternehmen – in unserer Umfrage – formulierten Förderbedarfen und der tatsächlichen Inanspruchnahme. Anschließend geht es um die Wirkung der Förderinstrumente und die Frage der Additionalität – wenn auch zugegebenermaßen sehr subjektiv aus Unternehmensperspektive. Schließlich werfen wir in diesem Kapitel noch einen Blick auf die Beurteilung des Förderinstrumentariums durch die Unternehmen und deren Vorschläge für mögliche Verbesserungen.

i. Einordnung der Fördermaßnahmen

Es gibt eine Vielzahl an Maßnahmen zur Förderung von privaten Investitionen, die auf unterschiedlichen Handlungsebenen ansetzen. Zu Illustrationszwecken wird zwischen der Politik-, Infrastruktur- und Unternehmensebene unterschieden (makro/meso/mikro, s. Abbildung 13). Die Grenzen zwischen den drei Ebenen verlaufen jedoch fließend.

Abbildung 13: Handlungsebenen zur Förderung privater Investitionen



Eigene Darstellung.

Auf der Politikebene (makro) geht es um die Entwicklung solider, wirtschaftspolitischer Rahmenbedingungen, die zu nachhaltigen Investitionen beitragen. Hierzu gehören Handels- und Investitionsabkommen, aber vor allem makroökonomische und wettbewerbs- und strukturpolitische Rahmenbedingungen. Diese Politiken können auch im Rahmen bilateraler oder multilateraler Initiativen wie dem CwA oder in der Zusammenarbeit mit internationalen Organisationen beeinflusst werden. Auf der Infrastrukturebene (meso) geht es nicht nur um die Verbesserung der lokalen physischen Infrastruktur, sondern auch um Bildung und Berufsbildung. Beispiele umfassen die Finanzierung von Infrastruktur- und Energieprojekten durch Entwicklungsbanken wie die KfW. Auf der Unternehmensebene (mikro) stehen

Maßnahmen im Fokus, die deutsche (und europäische) Unternehmen bei der Umsetzung von unternehmerischen Projekten fördern. Die Unterstützung kann hierbei über eine Vielzahl von Finanzierungs- und Beratungsinstrumenten erfolgen und unterschiedliche Aspekte unternehmerischer Aktivität betreffen wie z.B. das Kerngeschäft, begleitende Qualifizierungsmaßnahmen, innovative Pilotprojekte in schwierigen Märkten oder CSR-Projekte. Die Refinanzierung von und Beteiligungen an heimischen Banken, Fonds sowie Partnerunternehmen kann als Teil der Infrastruktur- oder Unternehmensebene gesehen werden.

Grundsätzlich ist der Abbau von Hemmnissen auf allen drei Ebenen wichtig, um private Investitionen zu fördern. Allerdings unterscheiden sich die drei Ebenen bezüglich der Zielgruppen, auf die die jeweiligen Fördermaßnahmen ausgerichtet sind. Während Maßnahmen auf der Politik- (makro) und Infrastrukturebene (meso) typischerweise bei Akteuren in Partnerländern ansetzen, richten sich die hier schwerpunktmäßig betrachteten Maßnahmen auf der Mikroebene an deutsche (und europäische) Unternehmen.

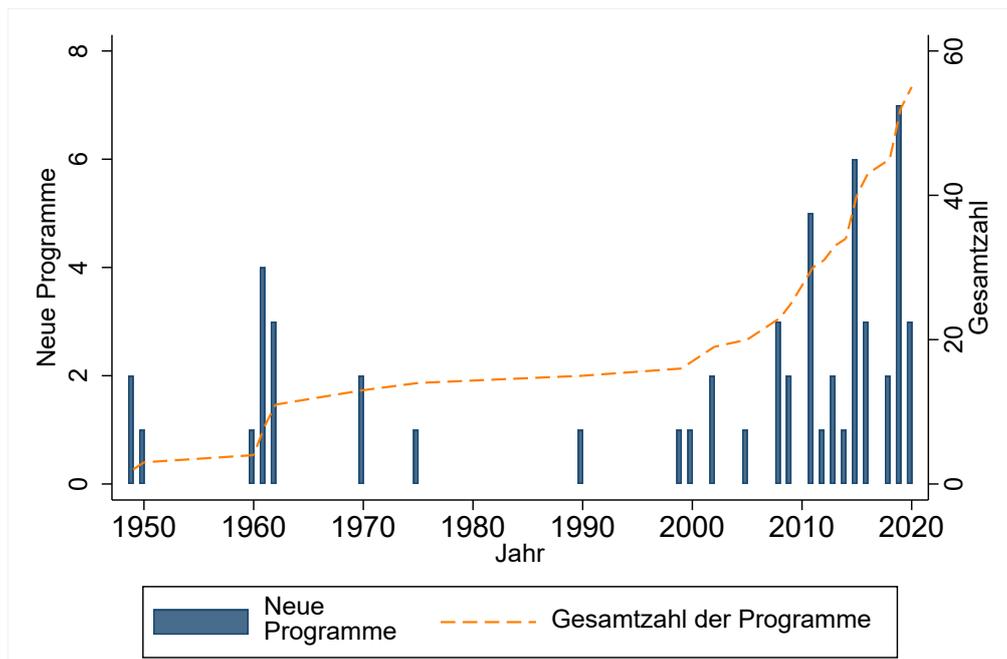
ii. Überblick deutscher Fördermaßnahmen für Investitionen in Afrika

Die Zahl der Fördermaßnahmen hat auf allen drei Handlungsebenen in den letzten Jahren zugenommen, besonders stark jedoch auf der Unternehmensebene. Laut der Förderdatenbank Entwicklungsländer der Agentur für Wirtschaft und Entwicklung (AWE) existierten in Deutschland 2020 insgesamt 80 Förderprogramme und andere Unterstützungsangebote¹¹ für unternehmerische Projekte in Afrika,¹² wovon 45 einen expliziten Schwerpunkt auf die Förderung von Investitionsvorhaben in Afrika legen.

¹¹ Wir verwenden hier zur verbesserten Lesbarkeit den Ausdruck „Förderprogramme“ auch für andere Unterstützungsangebote wie Finanzierungslösungen und Investitions Garantien.

¹² In der Förderdatenbank sind Angebote der Entwicklungszusammenarbeit und der Außenwirtschaftsförderung aufgeführt; es besteht also nicht bei allen Einträgen eine explizit entwicklungspolitische Zielsetzung. Siehe Abbildung 15 für eine Aufschlüsselung nach Förderinstitutionen.

Abbildung 14: Förderprogramme unternehmerischer Projekte in Afrika

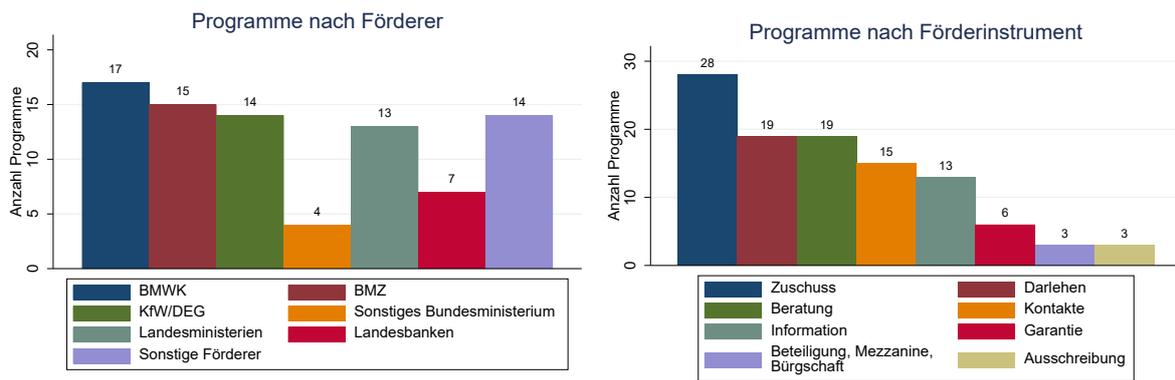


Eigene Darstellung. Daten: AWE-Förderdatenbank. Stand Juli 2021. 25 Programme fehlen in der Abbildung, da für diese das Startjahr nicht angegeben ist.

Die Zahl der Förderprogramme stieg in den 2010er Jahren rasant an (s. Abbildung 14). Dieser starke Anstieg insbesondere in den letzten fünf Jahren fällt zusammen mit einem starken Wachstum bei der Zahl der neu angekündigten Greenfield-Projekte in Afrika. Daraus lässt sich nicht schließen, dass die erhöhte Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen in Afrika vor allem auf mehr Förderung zurückzuführen wäre. Unsere Umfrageergebnisse (siehe unten) zeigen jedoch, dass der entwicklungspolitische Wille zu mehr Förderung zusammenfiel mit einer höheren Nachfrage nach Unterstützung seitens der Unternehmen, für die Afrika zu einem möglichen interessanten Investitionsstandort wurde.

Abbildung 15 illustriert die wichtigsten Förderer und eingesetzten Förderinstrumente in den 80 Förderprogrammen. Die bei weitem wichtigsten Förderer sind das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK, 17 Programme), das BMZ (15 Programme) und die KfW/DEG (DEG: Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft, zusammen 14 Programme). Darüber hinaus wird eine Vielzahl von Programmen von Landesbanken und -ministerien umgesetzt. Deutsche unternehmerische Projekte in Afrika werden mit vielfältigen Instrumenten gefördert. Zentrale Finanzierungsinstrumente sind Investitionszuschüsse und -darlehen. Darüber hinaus werden Projekte über Garantien (für Investitionen und Exportkredite), Beteiligungen, Bürgschaften und Mezzanine-Finanzierungen gefördert. Zentrale Beratungsinstrumente sind die Beratung und Informationen zu lokalen Rahmenbedingungen sowie die Vermittlung von Kontakten im Zielland. Box 5 fasst die wesentlichen Finanzierungsinstrumente zusammen, von denen auch die befragten Unternehmen unserer Stichprobe Gebrauch machen.

Abbildung 15: Förderer und eingesetzte Förderinstrumente



Eigene Darstellung. Daten: AWE-Förderdatenbank. Programme nach Förderer: Summe an Förderern (84) größer als Gesamtzahl der Programme (80), da einige Programme durch mehrere Förderer unterstützt werden. Programme nach Förderinstrument: Summe an Förderinstrumenten (106) größer als Gesamtzahl der Programme (80), da einige Programme mehrere Instrumente abdecken.

Box 5: Wesentliche Finanzierungsinstrumente für unternehmerische Projekte in Afrika**Investitionskredite**

- Programme: DEG Upscaling (500.000-749.000 €*) and AfricaConnect (750.000-5 Mio. €*)
- Beide Programme werden von der DEG durchgeführt. DEG Upscaling wird von der DEG und dem BMZ finanziert, AfricaConnect ausschließlich vom BMZ
- Förderbereiche: Kredite für die Umsetzung von kommerziellen Investitionsprojekten, die das Kerngeschäft des Unternehmens darstellen (i.d.R. mit Produktion von Unternehmen).

Investitionszuschüsse

- Programme: develoPPP (bis zu 2 Mio. €*); Investitionen für Beschäftigung GmbH
- develoPPP wird vom BMZ finanziert und von der GIZ und der DEG umgesetzt. Die "Investitionen für Beschäftigung" GmbH wird als Instrument der Sonderinitiative „Gute Beschäftigung für sozial gerechten Wandel“ vom BMZ finanziert und über die KfW umgesetzt.
- Förderbereiche: Zuschüsse für Entwicklungsprojekte mit Komplementarität zu kommerziellen unternehmerischen Aktivitäten; Entwicklungsprojekte liegen NICHT im Kerngeschäft des beteiligten Unternehmens, sondern sind begleitende Maßnahmen.

Investitions Garantien

- Programm: Investitions Garantien des Bundes (Schadensselbstbehalt 5%, in geeigneten Projekten 2,5%)
- Investitions Garantien sind ein Instrument des BMWK und werden von PWC durchgeführt. Das Instrument finanziert sich aus der Prämie der Versicherungsnehmer.
- Anwendungsbereich: Garantien zur Absicherung von (sehr) großen kommerziellen Investitionsprojekten, die das Kerngeschäft des Unternehmens darstellen (i.d.R. mit Produktion).

Exportkreditgarantien (sogenannte Hermesdeckungen)

- Programm: Exportkreditgarantien des Bundes
- Exportkreditgarantien sind ein Instrument der Bundesregierung (Federführung: BMWK, weitere beteiligte Ministerien: BMF, AA, BMZ) und werden von Euler Hermes durchgeführt. Das Instrument finanziert sich aus der Prämie der Versicherungsnehmer.
- Förderbereich: Übernahme einer Exportkreditgarantie durch den Bund, wodurch das Risiko eines Zahlungsausfalls zu einem großen Teil auf die Bundesrepublik Deutschland übertragen wird.

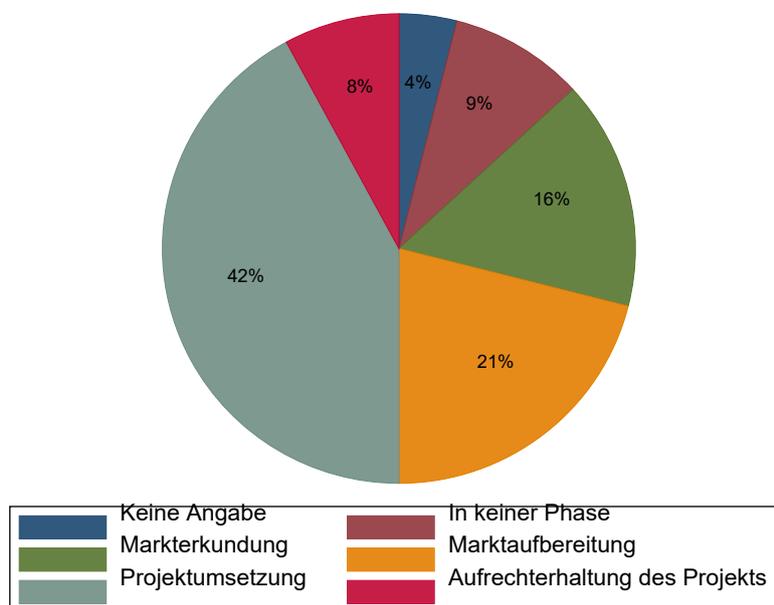
* pro Projekt

i. Unternehmensbedarfe und Inanspruchnahme von Förderung für Projekte in Afrika

Vor dem Hintergrund der wachsenden Förderlandschaft fragten wir die Unternehmen unserer Stichprobe, i) welche Bedarfe sie an Förderung bei ihren Investitionen bzw. Investitionsinteressen in Afrika haben, ii) welche Programme und Instrumente sie für die Umsetzung von Projekten in Afrika bereits in Anspruch nehmen und iii) welche Wirkungen diese Fördermaßnahmen auf die Realisierung und Gestaltung der Investitionsprojekte haben. Die 76 Unternehmen unserer Stichprobe konnten uns zu 144 Projekten Auskunft geben, die überwiegend im Kerngeschäft der befragten Unternehmen liegen, wenngleich (größere) begleitende Qualifizierungs- und Pilotprojekte (Förderprojekte) auch Teil der Stichprobe sind. Bei 101 dieser 144 Projekte wurden entweder Finanzierungs- und/oder Beratungsangebote für die Planung und Umsetzung in Anspruch genommen.

Aus den Befragungsergebnissen geht hervor, dass die Bedarfe von Unternehmen an Fördermaßnahmen mit der Größe von Unternehmen und den sektoralen Schwerpunkten der geplanten Investition variieren. Dennoch wird deutlich, dass Unterstützung durch Fördermaßnahmen für die meisten Unternehmen (42%) insbesondere in der Phase der *Projektumsetzung* als notwendig erachtet wird (s. Abbildung 16). Neben der Projektumsetzung ist für viele Unternehmen unserer Stichprobe Unterstützung insbesondere in den frühen Phasen der *Markterkundung* (16%) und *Marktaufbereitung* (21%) wichtig. Sobald das Projekt operativ ist, sind Fördermaßnahmen zur Aufrechterhaltung hingegen nur noch für wenige Unternehmen (8%) relevant. Zudem gibt es einige Unternehmen (9%), die Förderung von Projekten als nicht notwendig oder sinnvoll erachten.

Abbildung 16: In welcher Projektphase ist Förderung besonders hilfreich?

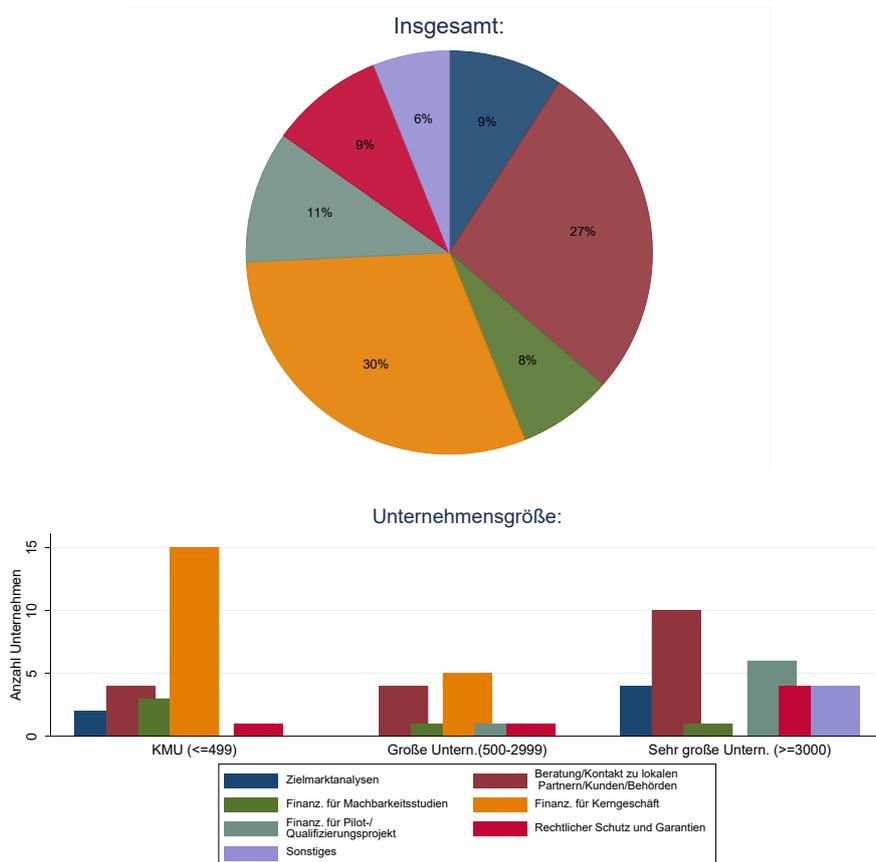


Eigene Darstellung. Daten: Unternehmensbefragung. N = 76 Unternehmen.

Bezüglich der Bedarfe an Förderinstrumente ist für rund die Hälfte der Unternehmen der Stichprobe die Finanzierung entscheidend (s. Abbildung 17). Hier gibt es allerdings wesentliche Unterschiede zwischen den Unternehmen hinsichtlich der konkreten Finanzierungsbedarfe. So nannten 30% der befragten Unternehmen die Finanzierung von Investitionsprojekten im Kerngeschäft, 11% von Pilot- und Qualifizierungsprojekten –

sogenannte Förderprojekte– und 8% von Machbarkeitsstudien als die wichtigsten Bedarfe bei Investitionen in Afrika. Mit knapp 27% sind neben der Finanzierung vor allem die Beratung und der Kontakt zu inländischen Geschäftspartnerinnen und -partnern, Kundinnen und Kunden sowie Behörden für die Unternehmen unserer Stichprobe wichtige Förderinstrumente. Zielmarktanalysen sowie rechtlicher Schutz und Garantien sind für jeweils 10% der Unternehmen der größte Bedarf.

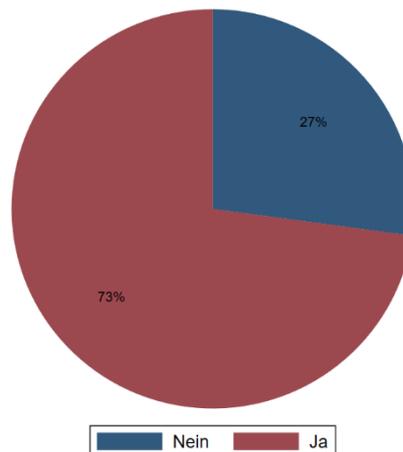
Abbildung 17: Besonders hilfreiche Fördermaßnahmen bei der Umsetzung von Projekten



Eigene Darstellung. Daten: Unternehmensbefragung. N = 66 Unternehmen.

Wenig überraschend hängen die unterschiedlichen Bedarfe an Fördermaßnahmen eng mit der Unternehmensgröße zusammen. So machen KMU 75% der Unternehmen aus, für die die Finanzierung im Kerngeschäft am wichtigsten ist. Das Programm AfricaConnect (s. Box 5) setzt mit seinen Finanzierungslösungen an den Bedarfen dieser Unternehmen an und zielt darauf ab, so Finanzierungslücken für KMU in Afrika zu schließen. Sehr große Unternehmen mit 3.000 oder mehr Beschäftigten hingegen sehen die Bedeutung von Fördermaßnahmen eher in der Beratung und in der Finanzierung von begleitenden Pilot- und/oder Qualifizierungsprojekten sowie der rechtlichen Absicherung von Investitionen (durch z.B. Garantien) im Kerngeschäft.

Abbildung 18: Wird Förderung für Projekte in Afrika in Anspruch genommen?



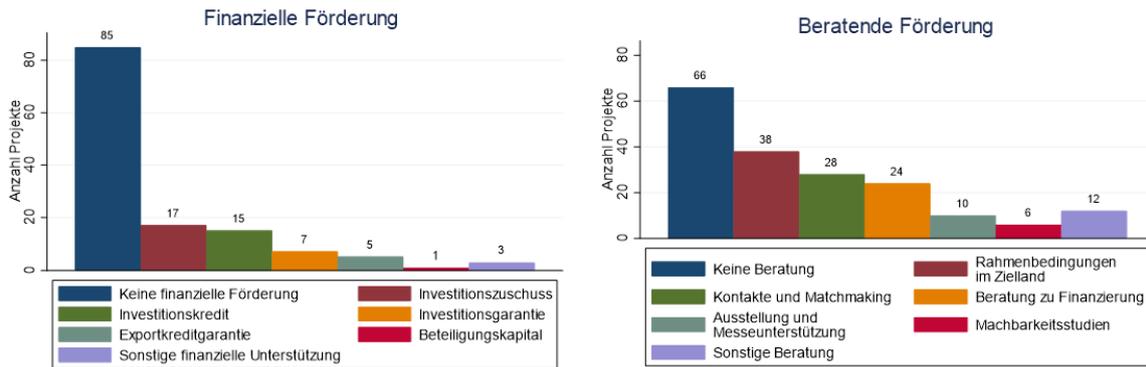
Daten: Unternehmensbefragung, N=70 Unternehmen.

Eigene Darstellung. Daten: Unternehmensbefragung. N = 70 Unternehmen.

Unter den Unternehmen unserer Stichprobe nutzt mit 73% die Mehrheit Förderangebote für Projekte in Afrika (s. Abbildung 18). Während 49% der befragten Unternehmen Finanzierungsangebote in Anspruch nehmen, nehmen 60% Beratungsangebote wahr. Obwohl die Mehrheit der befragten Unternehmen Förderangebote in Afrika nutzt, gilt dies häufig nicht für alle Projekte eines Unternehmens in Afrika. So wurden zwar 36% der Projekte finanziell (einschließlich Garantien) und 51% beratend gefördert (s. Abbildung 19), wobei Projekte teilweise sowohl finanzielle als auch beratende Förderung erhielten. Für 30% der Projekte nahmen Unternehmen aber weder Finanzierung noch Beratung in Anspruch. Projekte, die keine Förderung erhielten, wurden oft von sehr großen Unternehmen mit mehr als 3.000 Beschäftigten umgesetzt. Diese Unternehmen gaben üblicherweise an, dass für die betreffenden Projekte „kein Bedarf“ an öffentlicher Unterstützung bestand. Wenn KMU hingegen Projekte ohne Unterstützung umsetzten, taten (und tun) sie dies in der Regel aufgrund „mangelnder Kenntnisse“ bezüglich der Fördermöglichkeiten oder eines hohen, mit der Förderung verbundenen „bürokratischen Aufwands“.

Unter den finanziell geförderten Projekten werden Investitionszuschüsse von 17 Unternehmen (davon 15 develoPPP) und Investitionskredite von 15 (davon 11 AfricaConnect) in Anspruch genommen. Zudem werden 7 Projekte der Unternehmen unserer Stichprobe durch Investitions Garantien des Bundes und 5 Projekte durch Exportkreditgarantien des Bundes abgesichert. Unter den Beratungsangeboten wird primär von Beratungen zu den Rahmenbedingungen im Zielland (i.d.R. Außenhandelskammern, AHKs) Gebrauch gemacht, gefolgt von der Vermittlung von lokalen Kontakten (i.d.R. AHK und GIZ) und zu Finanzierungsmöglichkeiten (i.d.R. DEG).

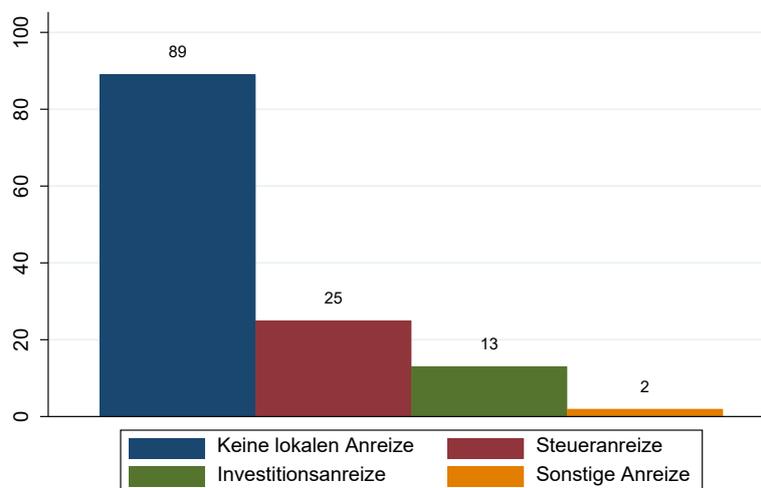
Abbildung 19: Nutzung von Förderangeboten bei der Umsetzung von Projekten



Eigene Darstellung. Daten: Unternehmensbefragung. Finanzielle Förderung: N = 132 Projekte. Eine Mehrfachnennung, da ein Projekt durch zwei Instrumente finanziert wurde. Beratende Förderung: N = 130 Projekte. Summe an Förderinstrumenten (184) größer als Gesamtzahl der Projekte (130), da einige Projekte Beratung über mehrere Instrumente erhielten.

Darüber hinaus befragten wir die Unternehmen unserer Stichprobe, ob sie Anreize aus dem Zielland für die Umsetzung ihrer Projekte erhalten. Mit einem Anteil von 71% wird die Mehrheit der Projekte nicht durch lokale Anreize gefördert (s. Abbildung 20). Wenn dies jedoch der Fall ist, handelt es sich meistens um Steueranreize wie Steuererleichterungen und -befreiungen oder Investitionsanreize wie Investitionszulagen und -zuschüsse, die die Unternehmen bei der Umsetzung ihrer Projekte erhalten. Von den 36 lokal geförderten Projekten wurden 21 allein in Marokko und Tunesien umgesetzt – die übrigen Projekte verteilen sich auf elf unterschiedliche afrikanische Länder. Die Dominanz von Marokko und Tunesien hängt eng mit der Förderung der lokalen Automobilzulieferindustrie in speziell errichteten Sonderwirtschaftszonen zusammen, die internationale Investoren mit attraktiven Anreizen locken und in denen die Mehrheit der auch durch deutsche Maßnahmen geförderten Projekte in Marokko und Tunesien umgesetzt wird.

Abbildung 20: Lokale Anreize für die Umsetzung von Projekten deutscher Unternehmen



Eigene Darstellung. Daten: Unternehmensbefragung. Steuererleichterungen umfassen Steuererleichterungen und -befreiungen sowie Zollbefreiungen. Investitionsanreize umfassen Investitionszulagen, -zuschüsse, -kredite und -gutschriften. N = 126 Projekte.

Abschließend fasst Tabelle 3 aufgeschlüsselt nach der Unternehmensgröße die Charakteristika der Projekte zusammen, die durch deutsche Finanzierungsinstrumente gefördert werden. Drei Punkte stechen hervor. Erstens variiert die Art des Förderinstruments mit der Unternehmensgröße. So nutzen KMU vornehmlich Investitionszuschüsse für die Finanzierung von Projekten, große Unternehmen machen primär Gebrauch von Investitionskrediten und sehr große Unternehmen sichern ihre Projekte hauptsächlich über Investitions- und Exportkreditgarantien gegen politische und wirtschaftliche Risiken ab. Zweitens sind geförderte Projekte relativ beschäftigungsintensiv. So werden in finanziell geförderten Projekten im Durchschnitt 250 Jobs (Median: 58) geschaffen, verglichen mit 153 Jobs (Median: 23) in nicht geförderten Projekten. Es besteht jedoch eine gewisse Heterogenität in der Beschäftigungsintensität von geförderten Projekten hinsichtlich der Unternehmensgröße. Während in einem durchschnittlichen, geförderten Projekt eines KMU 129 (Median: 30) Arbeitsplätze geschaffen werden, sind dies 472 (Median: 204) Arbeitsplätze in einem durchschnittlichen, geförderten Projekt eines sehr großen Unternehmens. Drittens beziehen geförderte Projekte einen erheblichen Anteil ihrer Inputs lokal. So werden im Durchschnitt 57% der Inputs in geförderten Projekten lokal bezogen, verglichen mit 25% der Inputs in nicht geförderten Projekten. Zudem beziehen größere Unternehmen einen höheren Anteil der Inputs lokal.

Tabelle 3: Charakteristika durch deutsche Finanzierungsinstrumente geförderter Projekte nach Unternehmensgröße

	KMU (≤499)	Große Unternehmen (500-2999)	Sehr große Unternehmen (≥3000)
Projekte	19	12	16
Anteil Projekte gefördert durch:			
Investitionszuschuss	56%	25%	29%
Investitionskredit	44%	42%	14%
Investitions-/ Exportgarantie	0%	17%	57%
Investition/Projekt (Mio)	7	6	16
(Median)	(1)	(2)	(61)
Arbeitsplätze /Projekt	129	196	472
(Median)	(30)	(52)	(204)
% Inputs lokal bezogen (Durchschnitt)	45%	65%	75%

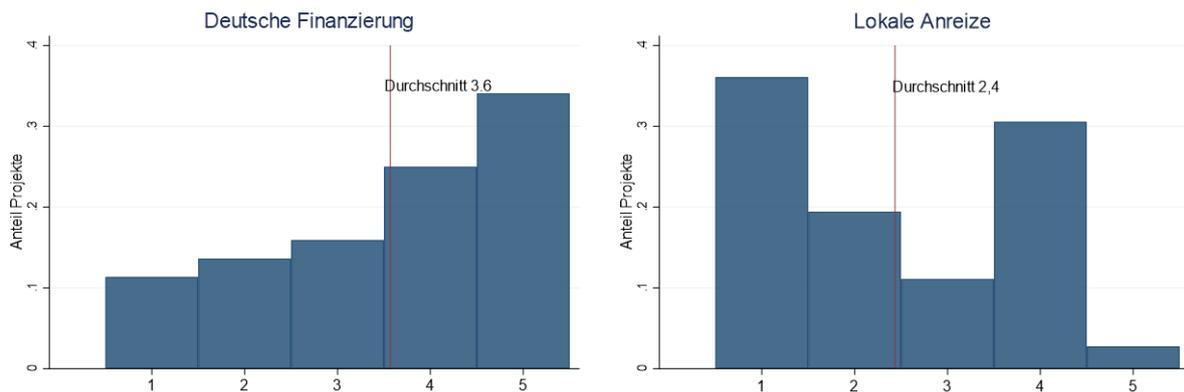
Eigene Darstellung. Daten: Unternehmensbefragung.

ii. Wirkungen von Fördermaßnahmen

Staatliche Förderstellen und -programme sind bei der Zusammenarbeit mit der Privatwirtschaft generell darauf bedacht, keine Projekte zu fördern, die von Unternehmen auch ohne staatliche Unterstützung durchgeführt würden. Durch staatliche Mittel gehebelte private Investitionen sollen das Kriterium der Additionalität erfüllen, das insbesondere für finanzielle Unterstützungsangebote gilt. Ein weiteres Kriterium für die Zusammenarbeit der Entwicklungspolitik mit der Privatwirtschaft ist, dass staatlich geförderte Projekte entwicklungspolitisch angestrebte Wirkungen erzielen, wie zum Beispiel die Schaffung von guten, lokalen Arbeitsplätzen und die Erhöhung von Umwelt- und Sozialstandards. Beide Aspekte, die Auswirkungen von finanzieller Förderung auf die Projektrealisierung und auf die Projektgestaltung, fragten wir bei den Unternehmen der Stichprobe ab. Wir unterschieden hierbei zwischen der Wirkung finanzieller deutscher Förderangebote und der Wirkung lokaler Anreize auf die Entscheidung zur Projektgründung.

Mit einem Durchschnittswert von 3,6 (Skala von 1 bis 5, von „gar nicht“ bis „sehr stark“) hat die finanzielle Förderung durch deutsche Programme einen moderaten bis starken Einfluss auf die *Entscheidung zur Projektgründung* in unserer Stichprobe (s. Abbildung 21, links). Darüber hinaus wurde bei einem Drittel der abgefragten Projekte angegeben, dass die finanzielle Förderung einen sehr starken Einfluss auf die Entscheidung zur Projektgründung hatte, d.h. dass das Projekt ohne Förderung mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht umgesetzt worden wäre. Bei ca. einem Viertel der finanziell geförderten Projekte hatte die Förderung lediglich einen schwachen oder sehr schwachen Einfluss auf die Projektgründung. Dies deutet zumindest in einigen Fällen auf fehlende Additionalität und/oder Mitnahmeeffekte hin, wobei es sich hier größtenteils um Investitionskredite handelt, in zwei Fällen jedoch auch um Investitionszuschüsse. Lokale Anreize spielten für die Unternehmen unserer Stichprobe hingegen mit einem Durchschnittswert von 2,4 eine weniger wichtige Rolle bei der Entscheidung zur Projektgründung. Die Verteilung auf der rechten Seite in Abbildung 21 zeigt auch, dass es bezüglich der Wirkung der lokalen Anreize eine erhebliche Heterogenität zwischen den Projekten gibt. So wurde für ein Drittel der Projekte zwar angegeben, dass lokale Anreize überhaupt keine Rolle bei der Entscheidung zur Projektgründung spielten. Bei 30% der Projekte war der Einfluss der lokalen Anreize auf die Entscheidung zur Projektgründung jedoch stark.

Abbildung 21: Einfluss der Unterstützung auf die Entscheidung zur Projektgründung

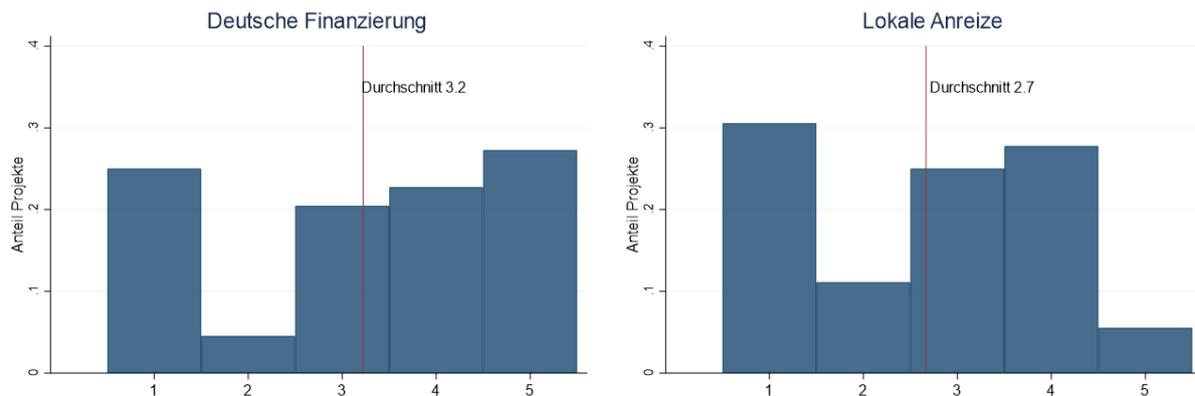


Eigene Darstellung. Daten: Unternehmensbefragung. 1 = Gar nicht. 5 = Sehr stark. N (Deutsche Finanzierung) = 44 Projekte. (Lokale Anreize) = 36 Projekte.

Abbildung 22 zeigt, dass sowohl deutsche Finanzierungsangebote als auch lokale Anreize einen moderaten Einfluss auf die *Gestaltung* von Projekten haben (Durchschnitt von 3,2 vs. 2,7). Es gilt jedoch abermals, dass es eine beträchtliche Heterogenität zwischen den geförderten Projekten gibt. Während die Unterstützung durch deutsche Finanzierung/lokale Anreize bei 49%/34% der Projekte einen starken oder sehr starken Einfluss auf die Projektgestaltung hatte, gilt gleichzeitig für 29%/42% der Projekte, dass der Einfluss schwach oder nicht vorhanden war.

Des Weiteren fragten wir Unternehmen, wie genau die Gestaltung eines Projekts gegebenenfalls durch die Förderung beeinflusst wurde. Häufig erwähnten diese Unternehmen, dass die finanzielle Unterstützung einen Einfluss auf den Projektumfang, die Erfüllung von Umwelt- und Sozialkriterien, die schnellere und frühere Projektumsetzung und die Risikoabsicherung hatte. Demgegenüber hatten lokale Anreize typischerweise eher einen Einfluss auf die Standortentscheidung oder die Rechtsform einer im Rahmen des Investitionsprojekts neugegründeten Gesellschaft.

Abbildung 22: Einfluss der Unterstützung auf die Gestaltung des Projekts



Eigene Darstellung. Daten: Unternehmensbefragung. 1 = Gar nicht. 5 = Sehr stark. N (Deutsche Finanzierung) = 44 Projekte. N (Lokale Anreize) = 36.

iii. Wahrnehmung von Fördermaßnahmen

Wir fassen in diesem Abschnitt Aussagen unserer Gesprächspartnerinnen und Gesprächspartner zur Wahrnehmung der Förderlandschaft durch deutsche Unternehmen zusammen (s. auch Abbildung 23). Grundsätzlich wurde das gestiegene politische Interesse an Afrika von den Unternehmen positiv bewertet. Gerade bei inhabergeführten deutschen Unternehmen, bei denen Investitionsentscheidungen häufig von einzelnen Entscheidungsträgern abhängen, ist die öffentliche Wahrnehmung des Kontinents ein wichtiger Faktor. Nach Ansicht vieler Unternehmensvertreterinnen und Unternehmensvertreter waren der CwA und der Marshallplan mit Afrika erste richtige und wichtige Schritte, um Afrika als Investitionsstandort attraktiver zu machen. Gleichzeitig sei aber eine verstärkte positive Öffentlichkeitsarbeit für Afrika erforderlich, um risikoscheuere KMU zu überzeugen, in Afrika zu investieren. Zudem wurde immer wieder die Bedeutung einer ressortübergreifenden Gesamtstrategie für Afrika betont, mit klar definierten Verantwortlichkeiten, Zuständigkeiten sowie Entscheidungskompetenzen der verschiedenen Ressorts und Durchführungsorganisationen. Ein wichtiger Aspekt einer solchen Gesamtstrategie sei es zudem, bei der Auswahl und Priorisierung von Partnerländern und Zielsektoren die Schwerpunkte der deutschen Wirtschaft mitzudenken. So wurde beispielsweise vielfach kritisiert, dass mit kleinen westafrikanischen Ländern, in denen französische Unternehmen dominieren, eine verstärkte Entwicklungszusammenarbeit im Rahmen von Reformpartnerschaften erfolgt, nicht aber mit Kenia, dem wichtigsten Zielland deutscher Unternehmen in SSA. Dies sei zwar nachvollziehbar, da die Entscheidung einer vertieften Zusammenarbeit maßgeblich von der Reformbereitschaft der jeweiligen afrikanischen Partnerländer abhängt, führe dann aber im Gegenzug zu einer Länder- und Sektorenauswahl, die für deutsche Unternehmen nicht unbedingt die optimalen Investitionsbedingungen biete.

Die Ausweitung des Förderangebots ist für deutsche Unternehmen, insbesondere für KMU, Chance und Herausforderung zugleich. Während neue Programme wie z.B. AfricaConnect wichtige Finanzierungslücken für kleinere Investitionsprojekte schließen, fällt es vielen Unternehmen bei der Vielfalt des Angebots schwer, das zu den Bedarfen passende Programm und die richtigen Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner zu identifizieren. Darüber hinaus wünschen sich einige Unternehmen wiederum eine Erhöhung der Förderbeträge für Programme wie develoPPP oder AfricaConnect. Die Trennung zwischen Programmen der

Entwicklungszusammenarbeit (EZ) und Außenwirtschaftsförderung wird darüber hinaus von vielen Unternehmen als künstlich und somit als weiterer Stolperstein bewertet. Mit Blick auf die Instrumente der Außenwirtschaftsförderung anderer Länder wurde von einigen Unternehmen, gerade von KMU im Elektrizitäts- und Bausektor, die als zaghaft empfundene politische Unterstützung deutscher Unternehmen bemängelt. Als Beispiele wurden eine im Vergleich zum OECD-Durchschnitt niedrigere „tied aid“-Quote – eine Auslandshilfe, die für Produkte und Dienstleistungen aus dem Geberland ausgegeben werden muss, – in Deutschland genannt und die im Vergleich zu China und Frankreich geringere Absicherung von Exporten nach und Investitionen in Afrika. Hier äußerten einige Unternehmen den Wunsch nach einer Harmonisierung der Außenwirtschaftsförderung auf Ebene der EU, um einerseits gleiche Wettbewerbsbedingungen zu schaffen und andererseits der zunehmenden Dominanz Chinas auf dem Kontinent geschlossen zu begegnen. Angesichts der zunehmenden Zahl an projektbezogenen Förderprogrammen wiesen einige Unternehmen jedoch darauf hin, dass auch multinationale und bilaterale sektorale Abkommen und Partnerschaften zur Stärkung regionaler und lokaler Rahmenbedingungen nicht aus den Augen verloren werden sollten, da sie für ein funktionsfähiges Gesamtsystem von entscheidender Bedeutung seien.

Bezüglich der Zusammenarbeit mit den Durchführungsorganisationen der Förderprogramme merkte die Mehrheit der Unternehmen an, dass für die erfolgreiche Umsetzung gemeinsamer Projekte ein ausgeprägtes Verständnis der „Sprache“ der anderen Seite notwendig sei. Dies sei jedoch nicht immer vorhanden und für KMU besonders schwer aufzubauen, da diese in der Regel nicht über die Kapazitäten verfügen, eigene Beschäftigte für „governmental affairs“ einzustellen. Insbesondere im Hinblick auf Fristigkeiten und KPIs wurde häufig das mangelnde Bewusstsein einiger Durchführungsorganisationen für die Logik der Privatwirtschaft kritisiert. Gerade in häufig volatilen afrikanischen Märkten sei es wichtig, privatwirtschaftliche Projekte innerhalb kurzer Zeit auf die Beine zu stellen, was wegen komplexer Antragsverfahren und Dokumentationspflichten in EZ-Projekten oft kaum möglich sei. Generell ist der oft mit einer Förderung verbundene bürokratische Aufwand eine große Herausforderung insbesondere für KMU und hält viele Unternehmen davon ab, eine Förderung überhaupt in Betracht zu ziehen. Gleichzeitig braucht der Aufbau von sinnvollen und profitablen Projekten in neuen Märkten Zeit, was nicht immer mit den relativ kurzen – typischerweise dreijährigen – Laufzeiten von EZ-Projekten zu vereinbaren ist. Die Evaluierung privatwirtschaftlicher Projekte nach kurzer Zeit auf der Grundlage vordefinierter KPIs wurde daher von einigen Unternehmen ebenfalls als problematisch angesehen.

Abbildung 23: Ausgewählte Empfehlungen befragter Unternehmen an die deutsche EZ zur Förderung privater Investitionen in Afrika



Eigene Darstellung. Daten: Unternehmensbefragung.

VII. Fazit und politische Implikationen

i. ADI und Beschäftigung: Effekte und Potenziale

Insgesamt machten Greenfield-Projekte im vergangenen Jahrzehnt einen moderaten Anteil an der Zahl der insgesamt entstandenen Arbeitsplätze in Afrika aus. Laut Schätzungen auf der Basis unserer Greenfield-Datenbank wurden im Zeitraum 2008-2010 518.000 Arbeitsplätze und im Zeitraum 2017-2019 knapp 900.000 Arbeitsplätze neu durch Greenfield-Projekte geschaffen – dies entspricht einem Anteil von 2% bzw. 2,4% an der Zahl der in diesen Zeiträumen neu entstandenen Arbeitsplätze in Afrika.

In bestimmten Ländern und bestimmten Sektoren sind ADI jedoch ein deutlich wichtigerer Faktor für Beschäftigung. So entstanden beispielsweise in Tunesien im Zeitraum 2017-2019 über 50% der Jobs durch Greenfield-Projekte. Im verarbeitenden Gewerbe wurde im selben Zeitraum etwa jeder fünfte neue Arbeitsplatz in Afrika durch ausländische Investoren geschaffen. Zu diesen Zahlen ist anzumerken, dass der geschätzte Anteil von ADI am Beschäftigungswachstum insbesondere in Ländern oder Industrien sehr hoch sein kann, in denen kaum oder wenig Beschäftigungswachstum stattfindet.

Deutsche Firmen schufen in den Zeiträumen 2008-2010 und 2017-2019 schätzungsweise 13.758 bzw. 51.416 Arbeitsplätze in Afrika, wobei Greenfield-Projekte deutscher Investoren mit im Durchschnitt 244 Arbeitsplätzen pro Projekt vergleichsweise beschäftigungsintensiv sind. Dieser Befund spiegelt auch den hohen Anteil von ‚Manufacturing‘-Projekten unter deutschen ADI wider. Frühere Studien aus verschiedenen Kontexten legen nahe, dass Arbeitsplätze in ausländischen Firmen im Durchschnitt besser bezahlt sind und bessere Arbeitsbedingungen bieten. Unsere Befragung bestätigt, dass die große Mehrheit deutscher Firmen mit Investitionsprojekten in Afrika dort – nach eigenen Angaben und zumindest nach lokalen Maßstäben – gute Arbeitsbedingungen bietet.

Noch wichtiger als direkt durch ausländische Firmen geschaffene Arbeitsplätze können unter günstigen Bedingungen sogenannte Spillover-Effekte auf heimische Firmen sein, durch die weitere Jobs geschaffen und/oder eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen in anderen Unternehmen erreicht werden können. Zentrale Voraussetzung für solche positiven Effekte ist die Integration ausländischer Firmen in die heimische Wirtschaft, beispielsweise durch Nachfrageeffekte und die Zusammenarbeit mit lokalen Zulieferern, Joint Ventures oder durch die verbesserte Verfügbarkeit hochwertiger Vorprodukte und Dienstleistungen auf dem lokalen Markt. Wie unsere Befragung zeigt, beschaffen deutsche Firmen mit 39% noch weniger als die Hälfte ihrer Inputs lokal, 24% der Projekte wurden mit einem heimischen Partner gegründet und 61% bedienen primär den lokalen Markt.

Aus unseren Ergebnissen leiten sich für die Schwerpunktsetzung in einer beschäftigungsorientierten Förderpolitik für Investitionen in Afrika die folgenden zentralen Erkenntnisse ab:

- **Fokus auf Beschäftigungsqualität.** Dass deutsche Unternehmen auch aufgrund der Struktur der deutschen Wirtschaft einen eher moderaten Beitrag zum Beschäftigungswachstum in Afrika leisten, ist kein grundsätzliches Problem. Wir plädieren daher dafür, die Quantität der geschaffenen Jobs weniger stark in der Ausrichtung der Förderung zu gewichten. In den Vordergrund der Förderung sollte der Beitrag zu nachhaltiger Entwicklung rücken, insbesondere die Qualität der Beschäftigung. Deutsche Unternehmen schaffen – gerade in ihren geförderten Projekten – schon häufig hochwertige Arbeitsplätze mit guten Arbeitsbedingungen, Lern- und Weiterbildungsmöglichkeiten und überdurchschnittlicher Bezahlung.

Die Wirkungen eines solchen Arbeitsplatzes kommen nicht nur der beschäftigten Person zugute – auch Familien profitieren.

- **Lokale Linkages stärken.** Die zu berücksichtigenden Beschäftigungswirkungen gehen über direkt geschaffene Jobs weit hinaus. Die Schätzung indirekter Beschäftigungseffekte erfordert jedoch vielfältige Annahmen und ist entsprechend mit erheblicher Unsicherheit verbunden. Mehr als auf der Quantifizierung indirekter Effekte sollte der Fokus daher aus unserer Sicht auf der Schaffung der Voraussetzungen für Spillover-Effekte liegen: Lokale Beschaffung und Partnerschaften mit lokalen Unternehmen sind wichtig, um indirekte Beschäftigungseffekte zu ermöglichen. Ebenfalls kann es sinnvoll sein, lokale Firmen bei der Orientierung an internationalen Standards zu unterstützen und auf die Zusammenarbeit mit ausländischen Firmen vorzubereiten.
- **Beschäftigungsorientierung breit und langfristig denken.** Erstens ist die Schaffung von Jobs nicht das Hauptziel investierender Unternehmen, sondern eine Folge unternehmerischer Entscheidungen. Zweitens ist das Potenzial, direkt viele Arbeitsplätze zu schaffen, sektorspezifisch und kann mit der Unternehmensgröße stark variieren. Drittens braucht die nachhaltige Schaffung produktiver Arbeitsplätze Zeit. Eine beschäftigungsorientierte Investitionsförderpolitik sollte ihr Ziel daher nicht ausschließlich darauf verengen, möglichst schnell viele Arbeitsplätze (direkt) zu schaffen. Auch die Ausbildung heimischer Arbeitskräfte in internationalen Unternehmen sowie die Verfügbarkeit internationaler Güter und Dienstleistungen können positive Auswirkungen auf die Produktivität inländischer Firmen haben und somit für mehr und/oder bessere Beschäftigung sorgen.

ii. Öffentliche Fördermaßnahmen

Die Ergebnisse unserer Unternehmensbefragung zeichnen ein differenziertes Bild der Bedarfe und Nutzung von Förderinstrumenten, die von Unternehmensgröße, Sektor und Projektspezifika abhängen. Unterstützung wird sowohl in der Phase der Projektumsetzung als auch in den Phasen der Markterkundung und -aufbereitung als wichtig beschrieben. Hauptbedarf ist die Finanzierung, gefolgt von Beratung und Kontakt zu inländischen Partnerinnen und Partnern. Insbesondere KMU nennen die Finanzierung von Projekten im Kerngeschäft als wichtigsten Bedarf. Von den befragten Unternehmen nehmen knapp drei Viertel für ihre Projekte in Afrika unterschiedliche Förderangebote in Anspruch, knapp die Hälfte der Unternehmen finanzielle Förderung. Dabei werden KMU am häufigsten durch Zuschüsse unterstützt, große Unternehmen durch Kredite und sehr große Unternehmen durch Investitions- und Exportkreditgarantien.

Unsere Analyse der Förderlandschaft illustriert, dass die Zahl der Förderprogramme seit der Jahrtausendwende stetig zugenommen hat und inzwischen bei stolzen 80 Förderprogrammen liegt. Auch in unserer Arbeit wird deutlich, dass diese Vielfalt eine Herausforderung bleibt: In den Interviews wurde vielfach darauf hingewiesen, dass die Förderlandschaft unübersichtlich und schwer zugänglich sei. Insbesondere in KMU fehlen oft die Kapazitäten, sich mit vielfältigen Angeboten unterschiedlicher Institutionen und deren komplexen Anforderungen auseinanderzusetzen. KMU, die Projekte ohne Förderung umsetzen, nannten meist mangelndes Wissen über die Angebote und den bürokratischen Aufwand als Gründe dafür.

Ziel der hier betrachteten Fördermaßnahmen ist, entwicklungspolitische Wirkungen herbeizuführen, die es ohne Förderung nicht gegeben hätte. Dies kann bedeuten, dass aufgrund der Förderung zusätzliche Projekte umgesetzt werden und/oder dass sich die Entwicklungswirkungen eines Projekts durch eine Förderung erhöhen. Laut unseren Gesprächspartnerinnen und Gesprächspartnern hatte die erhaltene finanzielle Förderung in zumindest in rund der Hälfte der Fälle mindestens einen „starken“ Einfluss auf die

Projektgründung und -gestaltung. Im direkten Vergleich sind geförderte Projekte beschäftigungsintensiver als nicht geförderte Projekte und beziehen einen höheren Anteil ihrer Inputs lokal. Beide Beobachtungen lassen jedoch keine eindeutigen Schlüsse darüber zu, inwieweit die Förderung tatsächlich maßgeblich für Investitionsentscheidungen ist: Selbstauskünfte der betreffenden Unternehmen über hoch komplexe Entscheidungsprozesse sind mit Bedacht zu interpretieren und für eine Förderung werden ohnehin vor allen Dingen Projekte ausgewählt, von denen man sich hohe Beschäftigungswirkungen erhofft. Unter dem Strich heißt dies: Ein positiver Zusammenhang zwischen Förderung einerseits und Projektgründung und -ausgestaltung andererseits deutet sich zwar an; dieser ist jedoch bei weitem nicht so direkt und eindeutig belegt, wie es wünschenswert wäre.

Aus unseren Ergebnissen leiten sich für die Gestaltung von Fördermaßnahmen für Investitionen in Afrika die folgenden Empfehlungen ab:

- **Bandbreite der Unternehmensbedarfe kennen und berücksichtigen.** Deutsche Unternehmen mit Investitionsinteressen an Afrika formulieren sehr unterschiedliche Bedarfe an politische Fördermaßnahmen. Insbesondere KMU nennen Finanzierungsangebote für Projekte im unternehmerischen Kerngeschäft als wichtigsten Bedarf, gefolgt von Unterstützung für Zielmarktanalysen und Machbarkeitsstudien. Durch die wachsende Zahl der Förderangebote werden diese Bedarfe bereits teilweise adressiert, etwa durch die Einführung maßgeschneiderter Programme für kleinere Finanzierungsbeträge wie AfricaConnect. Es bestehen jedoch weiterhin Förderlücken, wie etwa der Wunsch einiger unserer Gesprächspartner nach einer Förderung von großvolumigen Vorhaben zeigt.
- **Förderung und Beratung konsolidieren, Komplexität reduzieren.** Die Kehrseite der Vielfalt der deutschen Förderlandschaft ist ihre Unübersichtlichkeit. Sie erschwert es Unternehmen, das passende Förderangebot zu finden, oder schreckt förderwürdige mittelständische Unternehmen von vornherein ab. Da das Problem seit geraumer Zeit bekannt ist, hat sich das *Beratungsangebot* hier bereits angepasst. Die AWE-Förderdatenbank bietet einen ersten Überblick. Orientierungshilfen mit Brückenfunktion zwischen Wirtschaft und Entwicklungszusammenarbeit, z.B. durch das Programm *Business Scouts for Development*, werden durchaus als hilfreich empfunden. Auch die AHKs erfüllen eine wichtige Scharnierfunktion. Gleichzeitig verbessern sich mit der beobachteten Ausweitung des Förderangebots nicht unbedingt seine Kohärenz und Abdeckung. Konkret empfehlen wir daher, soweit mit den Förderzielen vereinbar, eine (weitere) Konsolidierung von Beratungsstellen und Finanzierungsangeboten.
- **Bewerbungsprozesse und Dokumentationspflichten verhältnismäßig gestalten.** Abschreckend wirken auf Unternehmen nicht nur die Vielzahl und Unübersichtlichkeit der Förderprogramme, sondern auch aufwändige Bewerbungsprozesse und spätere Dokumentationspflichten. Dem Wunsch der Unternehmen nach vereinfachten Prozessen steht von öffentlicher Seite die Notwendigkeit gegenüber, Förderwürdigkeit und Mittelverwendung sorgsam zu prüfen. Wir empfehlen daher, Bewerbungsprozesse sowie Dokumentations- und Nachweispflichten in ihrer Komplexität der Zielgruppe sowie dem Fördergrund und -volumen anzupassen.
- **Entwicklungswirkungen rigoros untersuchen und prüfen.** Übereinstimmend mit früheren Studien unterstreichen unsere Ergebnisse, dass der Zusammenhang zwischen Investitionsförderung und der Erreichung von entwicklungspolitischen Zielen nicht ausreichend untersucht ist und oft nicht ausreichend überprüft wird. Diese Situation ist auch dem Umstand geschuldet, dass komplexe Investitionsförderprogramme meist kaum rigoros evaluierbar sind. Angesichts der Tatsache, dass erwartete positive Entwicklungswirkungen die Daseinsberechtigung für

öffentlich finanzierte Investitionsförderung darstellen, besteht hier Handlungsbedarf.

Konkret empfehlen wir,

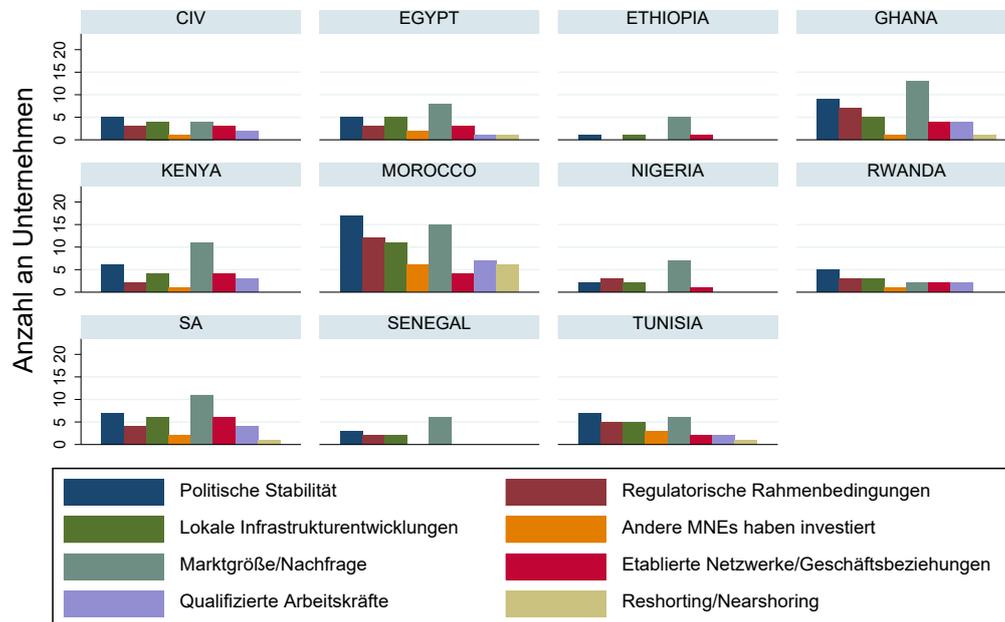
- für Vorhaben der Investitionsförderung noch klarer zu definieren, inwieweit ein **Anspruch auf Additionalität** erhoben wird: Sollen nur Projekte gefördert werden, die ohne Förderung nicht realisiert werden könnten, geht es um die Erhöhung der Entwicklungswirkungen bereits geplanter Projekte oder besteht eine anderweitige Rechtfertigung für eine Förderung?
- **den so definierten Anspruch auf Additionalität** nicht nur im Zuge des Bewerbungsverfahrens zu prüfen und vorauszusetzen, sondern auch **nachzuverfolgen**. Beispielsweise könnte es aufschlussreich sein, für in der letzten Runde abgelehnte Bewerberinnen und Bewerber nachzuverfolgen, ob Projekte auch ohne Förderung umgesetzt wurden.
- **ausgewählte Instrumente und Maßnahmen (möglichst) rigoros zu evaluieren**. Investitionsförderinstrumente sind oft schwer zu evaluieren, da eine unmittelbare Vergleichsgruppe fehlt. Hier sind daher Kreativität und Flexibilität in der Auswahl und Kombination der Evaluationsmethoden gefragt. Selbst wenn Additionalität auf der Projektebene schwer nachzuweisen ist, kann eine rigorose Messung von Wirkungen auf der Ebene der Endbegünstigten möglich und sinnvoll sein. Wird beispielsweise ein Ausbildungsprogramm als Begleitmaßnahme eines Investitionsprojekts gefördert, können die Beschäftigungseffekte für Teilnehmende so sichtbar gemacht sowie Kosten und Nutzen mit anderen Ausbildungsprogrammen verglichen werden.

Literatur

- Abebe, G., McMillan, M., Serafinelli, M., 2022. Foreign direct investment and knowledge diffusion in poor locations. *Journal of Development Economics* 158, 102926.
- Amendolagine, V., Boly, A., Coniglio, N.D., Prota, F., Seric, A., 2013. FDI and Local Linkages in Developing Countries: Evidence from Sub-Saharan Africa. *World Development* 50, 41–56.
- Amendolagine, V., Presbitero, A.F., Rabelotti, R., Sanfilippo, M., 2019. Local sourcing in developing countries: The role of foreign direct investments and global value chains. *World Development* 113, 73–88.
- Blanas, S., Seric, A., Viegelahn, C., 2019. Job Quality, FDI and Institutions in Sub-Saharan Africa: Evidence from Firm-Level Data. *The European Journal of Development Research* 31, 1287–1317.
- Crescenzi, R., Limodio, N., 2021. The Impact of Chinese FDI in Africa: Evidence from Ethiopia. *Geography and Environment Discussion Paper Series*, Department of Geography and Environment, LSE, London, UK, 22.
- Farole, T., Winkler, D., 2014. Making Foreign Direct Investment Work for Sub-Saharan Africa: Local Spillovers and Competitiveness in Global Value Chains. *Directions in Development*. Washington, DC: World Bank.
- Görg, H., Strobl, E., 2005. Spillovers from Foreign Firms through Worker Mobility: An Empirical Investigation. *The Scandinavian Journal of Economics* 107, 693–709.
- Habel, V., Orth, M., Richter, J., Schimko, S., 2021. Evaluierungssynthese Zusammenarbeit mit der Privatwirtschaft. Deutsches Evaluierungsinstitut der Entwicklungszusammenarbeit (DEval), Bonn.
- ILO, 2018. Women and men in the informal economy: A statistical picture. Geneva: International Labour Office.
- Lakemann, T., Lay, J., Schnars, R., Tafese, T., 2020. Research on Foreign Direct Investment and employment in Africa: findings, gaps, and an agenda. Briefing Paper, BMZ.
- Lay, J., Tafese, T., 2020. Promoting private investment to create jobs: A review of the evidence. *PEGNet Policy Studies*, 1–38.
- Mattoo, A., Olarreaga, M., Saggi, K., 2004. Mode of foreign entry, technology transfer, and FDI policy. *Journal of Development Economics* 75, 95–111.
- Mercer-Blackman, V., Xiang, W., Khan, F., 2021. Understanding FDI Spillovers in the Presence of GVCs, Policy Research Working Papers. Washington, DC: World Bank.
- Newman, C., Page, J., Rand, J., Shimeles, A., Söderbom, M., Tarp, F., 2020. Linked-in by FDI: The Role of Firm-Level Relationships for Knowledge Transfers in Africa and Asia. *The Journal of Development Studies* 56, 451–468.
- Poole, J.P., 2013. Knowledge Transfers from Multinational to Domestic Firms: Evidence from Worker Mobility. *Review of Economics and Statistics* 95, 393–406.
- Reyes, J.D., 2017. FDI Spillovers and High-Growth Firms in Developing Countries, Policy Research Working Papers. The World Bank.
- te Velde, D.W., Morissey, O., 2003. Do Workers in Africa Get a Wage Premium if Employed in Firms Owned by Foreigners? *Journal of African Economics* 12, 41–73.
- Toews, G., Vézina, P.-L., 2020. Resource Discoveries, FDI Bonanzas, and Local Multipliers: Evidence from Mozambique. *Review of Economics and Statistics* 104, 1–36.
- UNCTAD, 2021. World Investment Report 2021: Investing in sustainable recovery. International Investment Report.
- UNCTAD, 2022. World Investment Report 2022: International tax reforms and sustainable investment. International Investment Report.

Appendix

Abbildung 24: Entscheidende Faktoren für die Investitionsentscheidung



Eigene Darstellung. Daten: Unternehmensbefragung.

Tabelle 4: Firmencharakteristika nach Firmengröße, Sektor und Position der Befragten

Unternehmensgröße	Freq.	Percent	Cum.
Sehr großes Unternehmen (> 2999 Mitarbeiter)	39	51,32	51,32
Großes Unternehmen (500-2999 Mitarbeiter)	12	15,79	67,11
Mittleres Unternehmen (50-499 Mitarbeiter)	14	18,42	85,53
Kleines Unternehmen (10-49 Mitarbeiter)	9	11,84	97,37
Kleinstunternehmen (<= 9 Mitarbeiter)	2	2,63	100
Unternehmenssektor			
Manufacturing	48	63,16	63,16
Electricity	8	10,53	73,69
Transportation and storage	7	9,21	82,9
Wholesale and retail trade	4	5,26	88,16
Information and communication	3	3,95	92,11
Financial and insurance activities	2	2,63	94,74
Construction	1	1,32	96,06
Mining	1	1,32	97,38
Professional services	1	1,32	98,7
Water and waste management	1	1,32	100
Position des Befragten			
CEO/Managing Director	23	30,26	30,26
Business Development Director	13	17,11	47,37
Head of Finance, Sales or other Unit	13	17,11	64,48
Regional Director	10	13,16	77,64
Country Manager	8	10,53	88,17
Governmental Affairs Director	5	6,58	94,75
Project Manager	4	5,26	100

Eigene Darstellung. Daten: Unternehmensbefragung.

Tabelle 5: Lokale Verflechtungen am Beispiel dreier Sektoren

	Automobil	Nahrungsmittel	Nicht-metallische Mineralprodukte
Projekte	21	6	19
Länder	MAR, TUN, DZA, ETH, GHA, KEN, NGA	CIV, GHA, KEN	GHA, TGO, NGA, ZAF, TZA, DZA, BF, EGY, LBR, MAR, NAM, TUN
Anteil Projekte von KMU	0	67	16
Arbeitsplätze/Projekt	636 (5-4.000)	187 (50-650)	202 (25-537)
mit lokalem Partner	5%	0	21%
% Inputs lokal bezogen (Durchschnitt)	29%	75%	47%
% Outputs lokal bezogen (Durchschnitt)	36%	2%	93%

Eigene Darstellung. Daten: Unternehmensbefragung.