

Interview

„Ein Unternehmensführer muss die Tonart vorgeben, in der gespielt wird.“

Strive Masiyiwa, Gründer des Telekommunikationsunternehmens Econet Wireless und Initiator beispielhafter Bildungs- und Gesundheitsprojekte, spricht mit FOCUS über die Verantwortung afrikanischer Wirtschaftsführer.

In ganz Afrika gibt es wohl keinen zweiten Entrepreneur, der unternehmerische Exzellenz und gesellschaftliches Engagement auf ähnlich überzeugende Weise verbindet wie Strive Masiyiwa. Das von ihm gegründete Unternehmen Econet Wireless, einer der führenden Telekommunikationsanbieter des Kontinents, ist weltweit auf der Suche nach Partnern und Optionen. Zehntausende Aids-Waisen erhielten dank der Bildungsprogramme Masiyiwas eine Perspektive; die von ihm initiierte Aktion „Africa Against Ebola“ entwickelte sich zur größten Crowdfunding-Kampagne in der Geschichte des Kontinents. FOCUS traf den erklärten Korruptionsgegner Strive Masiyiwa zum Gespräch in London.

FOCUS: Sie haben kürzlich erklärt, man solle endlich aufhören, Afrika als etwas Exotisches und Geheimnisvolles zu betrachten, und stattdessen als einen Kontinent sehen, der bereit ist für Investitionen und Geschäftsbeziehungen. Warum war diese Klarstellung notwendig? Strive Masiyiwa: Wer ein Land oder eine Region primär als exotisch, fremd oder geheimnisvoll wahrnimmt, wird dazu neigen, Entscheidungen aus dem Gefühl heraus, aus dem Herzen zu treffen. Das ist aber genau nicht die Art und Weise, wie Entscheidungen im Geschäftsleben zu Stande kommen sollten. Wer so an die Sache herangeht, wird sich größte Schwierigkeiten einhandeln. Es geht doch darum, das geschäftliche Potenzial zu bewerten, so vorurteilsfrei wie möglich. Würde ich darüber nachdenken, beispielsweise in Deutschland zu investieren, wären die Kriterien bei der Abwägung genau die gleichen wie bei einer Investition in einem afrikanischen Land. Und das gilt selbstverständlich umgekehrt für jeden Investor, der nach Afrika kommt, um dort zu investieren, Lieferanten zu finden oder etwas zu verkaufen. Wenn er ein guter Geschäftsmann ist, wird er das Potenzial des Invest-

ments in dem afrikanischen Land auf genau die gleiche Weise evaluieren wie die Chancen und Risiken eines Engagements in Asien, Lateinamerika oder Europa. **Das klingt sehr rational. Nun sieht sich Afrika nach wie vor enormen Herausforderungen gegenüber.** Ich finde es sehr problematisch, die beträchtlichen Probleme, die es in einzelnen Regionen Afrikas immer noch gibt, dem ganzen Kontinent zuzuschreiben. Man muss doch bedenken, dass Afrika aus 54 souveränen Staaten besteht. Hier leben rund 3.000 Bevölkerungsgruppen, die mehr als 2.000 verschiedene Sprachen sprechen. Diese kulturelle Diversität, dieses kulturelle Erbe verschafft den Menschen, die auf diesem Kontinent leben, sozusagen eine reichhaltigere Identität als beispielsweise den Bewohnern Europas oder Amerikas. Wir sollten sie als Schatz hüten und bewahren. **Viele Menschen in Europa oder Amerika assoziieren Afrika vermutlich primär mit Krisenphänomenen wie Hungersnot, Ebola oder Boko Haram.** Aber da zeigt sich doch gleich, wie falsch und verzerrt diese Wahrnehmung ist. Nehmen wir Ebola als Beispiel. Natürlich





Der von Strive Masiyiwa gegründete National Healthcare Trust Simbabwe verbessert mit mobilen Kliniken die Gesundheitsversorgung auch in abgelegenen Regionen des Landes (Foto oben). Mit der Verlegung von Glasfaserkabeln führt Econet Wireless Afrika in die digitale Zukunft (Foto unten).



ist diese Epidemie, die leider immer noch nicht eingedämmt werden konnte, für die drei Länder, in denen sie grassiert, eine Katastrophe. Aber das Problem beschränkt sich auf drei kleine westafrikanische Länder. Wenn man alle Klischees und Vorurteile beiseitelässt und sich die Situation in den einzelnen Ländern anschaut, kommt man zu völlig anderen, für Außenstehende mitunter sehr überraschenden Bewertungen.

Es geht also darum, die richtige Perspektive auf Afrika und die einzelnen Regionen und Staaten einzunehmen?

Das wäre mein Vorschlag. Die Perspektive bezieht sich auch auf die Probleme, mit denen wir noch zu kämpfen haben. Afrika hat seine Probleme, genauso wie Asien seine Probleme hat. Aber es gibt keinen Grund, sich beispielsweise Sorgen um Simbabwe zu machen, nur weil es gerade Probleme in Libyen gibt. Genauso wenig würde man angesichts schlechter Nachrichten aus Myanmar vor Investitionen in China zurückschrecken. Ein Geschäftsmann, der sich dieser Unterschiedlichkeit, dieser Diversität mit Sachverstand und ohne Vorurteile nähert, hat hervorragende Voraussetzungen, seine Marktchancen wahrzunehmen. Ein seriöser Unternehmer, der auf dem afrikanischen Markt aktiv werden will, sollte die Unterschiede in den Identitäten und Kulturen kennen – zwischen Südafrika und Nigeria, zwischen

Ägypten und Marokko. Andernfalls wird er in ziemliche Schwierigkeiten geraten. **Wenn man all dies bedenkt – ist es sinnvoll, von einer afrikanischen Identität zu sprechen? Gibt es die überhaupt?**

Meine Antwort lautet: Nein, die gibt es nicht. Uns vereint ja nicht einmal die gleiche Hautfarbe. Es gibt weiße Afrikaner, es gibt schwarze und braune. Die oft vertretene Position, die afrikanische Identität lasse sich auf die schwarze Hautfarbe fokussieren, ist nicht korrekt. Aber es existiert natürlich – ähnlich wie bei Ihnen in Europa – der Traum von einem vereinten Kontinent. United Africa – das ist eine Art Ideal. Die Realität sind 54 sehr unterschiedliche Nationalstaaten.

Wie steht es denn um die Identität Ihres Unternehmens? Ist Econet Wireless ein afrikanisches Unternehmen? Oder ein globales Unternehmen, das seine Wurzeln in Simbabwe hat?

Ich glaube schon, dass Econet eine gewisse *africanesse* aufweist. Das ergibt sich allein schon aus der Entstehungsgeschichte. Ich würde es so formulieren: Wir sind ein afrikanisches Unternehmen – aber mit globaler Ausrichtung. Eigentlich – abgesehen natürlich von der Größenordnung – unterscheiden wir uns nicht so sehr von Weltkonzernen wie Daimler oder Apple. Das sind deutsche oder amerikanische Unternehmen, die global agieren. Auch wir sehen uns weltweit nach Optionen um. Wir tun dies auf der Basis eines umfassenden Wissens über den afrikanischen Kontinent, über die regionalen und nationalen Märkte in Afrika. Dieses Wissen verschafft uns hier und da einen Wettbewerbsvorsprung.

Wie hat dieses Wissen dazu beigetragen, aus Econet eines der erfolgreichsten Unternehmen Afrikas zu schmieden?

Dazu gehörte anfangs gar nicht so viel Wissen. Die Antwort ist eine simple Zahl. Als ich nach meiner Rückkehr nach Simbabwe begann, mich mit der Telekommunikationsbranche zu beschäftigen, das war 1993, hatte die große Mehrheit der afrikanischen Bevölkerung – 70 Prozent oder mehr – noch nie das Klingeln eines Telefons gehört. Heute besitzen 70 Prozent der Menschen in Afrika ein Telefon. Das ist eine Revolution – und Econet war und ist ein aktiver Teilnehmer dieser Revolution. **Was war in dieser Revolution Ihr Ziel als Unternehmer?**

Mir ging es von Anfang an darum, die Bedürfnisse der Menschen zu befriedigen.

„Anstatt in Passivität zu verharren und zuzuschauen, wie Europa sich mehr und mehr abschottet, sollten wir in Perspektiven für die Menschen in Afrika investieren.“

Ich mache da durchaus einen Unterschied zwischen dem, was sich Menschen wünschen, und dem, was sie wirklich brauchen. Es ist großartig, wenn man ihnen etwas geben kann, das sie nicht nur begehren, sondern auch tatsächlich benötigen. Aber wenn ich als Unternehmer die Wahl habe, dann stehen für mich die grundlegenden Bedürfnisse eindeutig im Fokus. Die überwiegende Mehrheit der Menschen in Afrika ist weit entfernt davon, sich Gedanken über Luxusbegehrlichkeiten zu machen.

Was wären denn Innovationen, die für Econet als Unternehmen mit globaler Ausrichtung relevant sind – eben nicht nur für Afrika?

In Afrika entstehen Innovationen oft aus der Not heraus. Da wir in vielen Fällen sehr spät einstiegen, konnten wir einige alte Technologien gleich überspringen. Afrikanische Unternehmen zeigen in Bezug auf technologischen Wandel oft eine viel größere Anpassungsfähigkeit als Firmen in entwickelten Märkten. Diese Anpassungsfähigkeit ist ein Wettbewerbsvorteil, den man nicht unterschätzen sollte. Uns hat das von Anfang an geholfen.

Angesichts der beträchtlichen Probleme in weiten Teilen Afrikas, die sich nicht wegdiskutieren lassen – kommt den Führungskräften im Privatsektor, speziell den Unternehmern, da eine besondere Rolle, eine besondere Verantwortung zu?

Auf jeden Fall. Diese Verantwortung beginnt ja schon damit, dass 60 Prozent der Bevölkerung Afrikas unter 30 Jahre alt sind. Afrika ist ein Kontinent, auf dem mehr als 600 Millionen junger Menschen eine Beschäftigung suchen, nach einem Platz im Leben, nach etwas, das sie inspiriert. Für den Rest der Welt kann das ein beträchtliches Kapital sein – aber auch ein großes Problem, wenn sich die Hoffnungen dieser Millionen von Menschen nicht erfüllen. Wir stehen jetzt am Scheideweg;

noch haben wir die Wahl zwischen den beiden Optionen. Diese Wahl werden wir schon bald nicht mehr haben. Dessen sollte sich jeder, der in Afrika eine Führungsposition innehat, bewusst sein. Für mich als Führungspersonlichkeit aus der Wirtschaft bedeutet das, so viel Zeit und Energie wie möglich darauf zu verwenden, möglichst vielen jungen Menschen einen guten Weg zu bereiten. Allzu viele Angebote gibt es bislang nicht.

Den jungen Menschen einen guten Weg bereiten – wie fing das an, ganz konkret?

Als ich vor gut 20 Jahren das Unternehmen aufbaute, stand Afrika vor dem gewaltigen Problem, dass Millionen von Kindern als Waisen dastanden. Ihre Eltern waren an Aids gestorben. Damals sagte ich mir: Wenn wir nichts unternehmen, wenn wir nichts für die Bildung dieser Waisen tun, werden sie als Kindersoldaten enden. Schon bald hatten wir 40.000 Aids-Waisen in unseren Bildungsprogrammen.

Irgendwann werden aus den Waisenkindern Erwachsene, die Arbeit suchen ...

Genau. Wir erkannten, dass einige dieser Jugendlichen enormes Potenzial hatten. Eines der Kinder, ein Junge aus einem Flüchtlingscamp im Osten des Kongo, der kein Wort Englisch und nur ein paar Brocken Französisch sprach, studiert heute in Harvard. 350 Kinder aus unserem Waisenprogramm leben und studieren derzeit in den Vereinigten Staaten. Wir hatten schon Absolventen in Oxford, in Cambridge und an einigen anderen der besten Universitäten der Welt. Und wenn sie nach dem Studium promovieren wollen, helfen wir ihnen natürlich auch. Daneben unterstützen wir junge Menschen, deren Stärken eher in den praktischen Fertigkeiten liegen. Allein in diesem Jahr bilden wir 1.000 Programmierer aus. Allerdings sind wir uns bewusst, dass 40.000 Kinder angesichts eines Kontinents mit 600 Millionen jungen Menschen, die nach einer Perspektive suchen, nur ein Tropfen auf den heißen Stein sind.

Econet Wireless

Das von Strive Masiyiwa in Simbabwe gegründete und seit 2000 in Südafrika beheimatete Unternehmen ist ein privater, stark diversifizierter Telekommunikationskonzern, der Produkte und Dienstleistungen in den Bereichen Mobil- und Satellitenkommunikation, Breitband, Solar und Glasfaser anbietet. In den vergangenen Jahren hat das Unternehmen sein Portfolio auf Finanzdienstleistungen, Versicherungen und erneuerbare Energien ausgeweitet. Econet ist in 17 afrikanischen Staaten sowie in Europa, Südamerika und Asien aktiv. Entscheidend für den Erfolg des Unternehmens war ein fünf Jahre währender Prozess um den Erwerb einer privaten Telekommunikationslizenz, den Strive Masiyiwa seinerzeit gegen das staatliche Telekommunikationsmonopol in Simbabwe ausfocht und schließlich gewann. Im Jahr 2013 erwirtschaftete Econet Wireless einen Umsatz von 752 Millionen US-Dollar; der Gewinn nach Steuern betrug 119 Millionen US-Dollar.



Strive Masiyiwa

Der 54-jährige Gründer und CEO der Telekommunikationsgruppe Econet Wireless wurde in Simbabwe geboren. Dort verbrachte er die ersten Lebensjahre, bevor er zum Besuch der höheren Schule und zum Elektrotechnikstudium zunächst nach Schottland und später nach Wales emigrierte. 1984 kehrte er in sein Heimatland zurück. Nach einer kurzen Tätigkeit für die staatliche Telefongesellschaft gründete er mit umgerechnet 75 US-Dollar sein eigenes Elektrotechnik-Unternehmen, das er binnen weniger Jahre zu einer der erfolgreichsten Firmen des Kontinents ausbaute. Entscheidend für den Erfolg des Unternehmens, das seit 1993 unter dem Namen Econet Wireless firmiert, war der Schritt in die Mobilfunktechnik Anfang der 90er Jahre. Masiyiwa, der sich durch seinen entschiedenen Kampf gegen die Korruption und sein gesellschaftliches Engagement im Bildungs- und Gesundheitsbereich den Ruf eines sozial verantwortungsbewussten Entrepreneurs erworben hat, wurde kürzlich vom Magazin *Fortune* zu einer der 50 wichtigsten Führungspersönlichkeiten der Welt gekürt.

Welche Ideen entwickeln Sie da? Überfordert das nicht irgendwann auch die Kraft eines einzelnen Unternehmens?

Das ist sicherlich richtig. Es wird uns im Alleingang nicht gelingen, für jeden eine Lösung zu finden. Aber es geht doch darum, den Trend umzukehren und – im Verein mit anderen Entrepreneuren, mit Organisationen und Regierungen – diesen jungen Kontinent Afrika in eine große Zukunftswerkstatt zu transformieren. Wir haben kürzlich damit begonnen, Online-Lernprogramme für Schüler zu entwickeln, die die Kinder mit Hilfe von Smartphones nutzen können. In Simbabwe und Ruanda startete im vorigen Jahr ein weiteres Programm, bei dem wir Kinder mit Tablets ausstatten. Im ersten Schritt haben wir uns 100.000 Schüler zum Ziel gesetzt. Wir planen, das Programm in den nächsten drei bis vier Jahren schrittweise auf ganz Afrika auszuweiten.

Afrika leidet unter einem starken „Brain Drain“, also darunter, dass viele der besten jungen Talente den Kontinent verlassen. Können Programme wie die eben erwähnten diesen Aderlass stoppen?

Man muss realistisch sein. Derartige Bildungsprogramme werden auf kurze Sicht nicht dazu führen, dass junge Menschen, die sich entschlossen haben, den Konti-

nent zu verlassen, ihre Entscheidung rückgängig machen. Aber mittelfristig schaffen sie Optionen, eine Perspektive für die nächste Generation. Der Brain Drain ist eine Realität unserer Tage. Das Hauptexportgut Afrikas sind weder Diamanten noch Gold noch Platin, sondern Wissen und Fähigkeiten. Sie müssen sich nur die Geldüberweisungen anschauen: Es wird mehr Geld von gebürtigen Kenianern in die Heimat geschickt, als die kenianische Wirtschaft mit dem Tourismus erwirtschaftet. Anstatt in Passivität zu verharren und zuzuschauen, wie Europa sich mit Zäunen, Mauern und Patrouillenbooten im Mittelmeer mehr und mehr abschottet, sollten wir in Perspektiven für die Menschen in Afrika investieren.

Allerdings sind Sie ja selbst ein Beispiel dafür, dass es durchaus nicht von Schaden sein muss, wenn jemand in jungen Jahren seine Heimat verlässt, beispielsweise um anderswo zu studieren, und später zurückkehrt, gut ausgebildet und entschlossen, seinen Beitrag für Afrikas Zukunft zu leisten.

Natürlich, dafür gibt es immer wieder Beispiele. Wir beobachten das in Nigeria, teilweise auch in Kenia und in Äthiopien. Die Rückkehrer tragen sicherlich mit dazu bei, den durch den Brain Drain verursachten Verlust an Know-how und Fertigkeiten wieder auszugleichen. Aber wir müssen auch hier die Größenordnungen realistisch sehen: Momentan ist der durch die Rückkehrer induzierte Zufluss an Humankapital noch ein Rinnsal – jedenfalls im Vergleich zum Verlust an Wissen durch den massiven Exodus.

Wie stark ist Econet von Ihrer Persönlichkeit, von Ihrer Identität als Unternehmer geprägt?

Nun, da ich das Unternehmen gegründet habe und es nach wie vor leite, spielt meine Persönlichkeit naturgemäß eine gewisse Rolle im Unternehmen. Allerdings sollte man als Entrepreneur darauf achten, dem eigenen Unternehmen nicht zu stark seinen persönlichen Stempel aufzudrücken. Das ist eine Gratwanderung. Ein Unternehmensführer muss das Wertefundament legen; er muss sozusagen die Tonart vorgeben, in der gespielt wird, aber er sollte nicht jedem einzelnen Musiker in dem großen Orchester bis ins Detail vorgeben, was er zu spielen hat. Es ist erstaunlich zu beobachten, in welchem Ausmaß Unternehmen binnen kurzer Zeit den

Das Interview mit Strive Masiyiwa in London wurde geführt von Xavier Leroy, Egon Zehnder Johannesburg, und Ulrike Krause, FOCUS.



Charakter ihres Chefs annehmen können. Im guten Sinne wie im schlechten. **Glauben Sie, dass wirtschaftliche Führungspersönlichkeiten in Afrika nach wie vor zu gering geschätzt werden – vor allem im Vergleich zur politischen Elite?**

Das ist definitiv so. Die öffentliche Aufmerksamkeit konzentriert sich sehr stark auf die Person im Amt, also auf den Präsidenten oder Premierminister, vielleicht noch auf Minister. Man hat überzogene Erwartungen an die politische Elite. Wann werden wir endlich begreifen, dass diese Erwartungen nur enttäuscht werden können? Zwei Dinge erscheinen mir wichtig: Wir richten unsere Aufmerksamkeit zu stark auf die politische Führung und neigen dazu, Führungspersönlichkeiten aus Wirtschaft, Religion und Kultur zu gering zu bewerten. Das ist das eine. Das andere

„Afrika muss diese Botschaft laut und deutlich hören – dass es möglich ist, mit null Toleranz gegenüber Korruption als Unternehmen Erfolg zu haben.“

ist genauso essenziell: Die Grenzen zwischen den verschiedenen Spezies von Führung, insbesondere zwischen Politik und Wirtschaft, dürfen nicht verwischen.

Was genau meinen Sie damit? Sollten sich Unternehmer, egal wie prominent und einflussreich sie sind, aus der Politik heraushalten?

Ja, ich plädiere für eine klare Grenze zwischen Geschäft und Politik. Menschen, die in die Politik gehen, damit sie geschäftlich vorankommen oder die Interessen ihrer Familie, ihres Stammes oder ihrer Region durchsetzen können, richten großen Schaden an – genauso wie Geschäftsleute, die ihr Unternehmen dazu benutzen, ihre politische Karriere zu befördern. **Und doch zeigen Sie gesellschaftliche Verantwortung, etwa als es Ihnen gelang, alle großen Mobilfunkbetreiber Afrikas in einem Raum zu versammeln und „Africa Against Ebola“ zu organisieren – eine SMS-Aktion zur Bekämpfung der Ebola-Seuche.**

Das war nicht leicht, denn wir sind harte Konkurrenten! Wir vereinbarten ein Gipfeltreffen in Äthiopien, zu dem 37 namhafte Unternehmen aus Afrika erschienen, darunter alle Mobilfunkbetreiber. Ich hatte vorher gesagt: „Wer kommt, sollte mindestens eine Million Dollar beisteuern.“

„Wir richten unsere Aufmerksamkeit zu stark auf die politische Führung und neigen dazu, Führungspersönlichkeiten aus Wirtschaft, Religion und Kultur zu gering zu bewerten.“

Innerhalb einer halben Stunde kamen mehr als 30 Millionen Dollar zusammen. Aber dabei ließen wir es nicht bewenden. Wir beschlossen, sämtliche Kunden anzusprechen und sie aufzufordern, per SMS zu spenden. Die SMS-Spendenaktion findet in 39 Ländern statt – so etwas gab es in Afrika vorher noch nie. Es ist die größte Crowdfunding-Kampagne in der Geschichte des Kontinents. Wir hoffen, dass wir den Menschen in Afrika damit ein Signal gegeben haben: dass es sich lohnt, die Dinge selbst in die Hand zu nehmen und nicht nur darauf zu warten, dass Hilfe von anderswoher kommt.

Strahlt eine solche Initiative auch auf Ihr Unternehmen zurück?

Ich sage unseren Leuten immer: Wenn ihr bei Econet anfangt, dann tut ihr das, weil ihr begeistert seid, nicht weil ihr irgendeinen Job sucht, der euer Einkommen sichert. Ich selbst verwende etwa die Hälfte meiner Arbeitszeit für meine philanthropischen Ziele, also für unsere Bildungs- und Gesundheitsprojekte. Jeder, der bei Econet arbeitet, weiß das; jeder kann sich beteiligen. Die Arbeit in den Projekten hilft unseren Mitarbeitern, ihren Kompass auszurichten und auf etwas hinzuwirken, das unsere Welt ein Stück voranbringt.

Dazu gehört zweifellos auch der Kampf gegen die Korruption, die viele Staaten Afrikas nach wie vor durchdringt. Sie haben einen fünf Jahre dauernden Rechtsstreit geführt, um die Telefonlizenzen in Simbabwe zu erhalten. Sie wollten beweisen, dass all dies auch ohne Korruption möglich ist. Wie wichtig war dieser Rechtsstreit für die DNA Ihres Unternehmens und für das Vertrauen der Mitarbeiter in die Firma?

Diese Auseinandersetzung war extrem wichtig. Heute weiß jeder, dass ich die Korruption nicht nur ablehne, sondern entschieden bekämpfe. Ich hätte mir fünf Jahre Rechtsstreit ersparen und das Problem innerhalb eines Tages lösen können. Das wäre der leichte Weg gewesen. Ich hätte bloß sagen müssen: „Okay, ich kann hier einlenken, ich kann dort einen kleinen Kompromiss machen.“ Doch beim Kampf gegen Bestechung und Bestechlichkeit gibt es keine Kompromisse. Also habe ich durchgehalten; ich bin durch alle Instanzen gegangen und habe den Kampf ausgefochten. Afrika musste diese Botschaft laut und deutlich hören – dass es möglich ist, mit null Toleranz gegenüber Korruption als Unternehmen Erfolg zu haben.

Sie haben diesen Kampf nicht nur in Simbabwe ausgefochten...

Richtig. In Nigeria war die Auseinandersetzung noch härter und sie dauerte noch länger. Aber am Ende des Tages haben wir gezeigt, dass man auch in Nigeria vor Gericht gehen und einen Prozess gewinnen kann. Es gibt in diesen Ländern Rechtssysteme, die teilweise noch erprobt werden müssen. Sie sind essenziell für eine funktionierende Wirtschaft, sie schützen Eigentumsrechte. Ohne Eigentumsrechte wird niemand bereit sein zu investieren. Man sollte nicht darauf vertrauen, dass der große Machthaber namens Präsident diese Rechte schützt.

Wie stellen Sie sicher, dass sich niemand bei Econet bestechen lässt? Die Versuchung ist sicherlich groß – und bisher war Korruption in vielen Bereichen gängige Praxis.

Das ist richtig. Alle müssen wachsam sein. Aber vor allem die Führungspersönlichkeiten müssen klar kommunizieren: „Wenn du Schmiergelder zahlst oder dich bestechen lässt, wirst du einen hohen Preis dafür bezahlen.“ Wer öffentlich klar und deutlich zu verstehen gibt, dass er Korruption ablehnt, wird erstaunlich selten um Schmiergeld gebeten. Hält man sich diesbezüglich aber bedeckt, werden eine Menge Leute anfragen. Bei mir sind die Leute im Laufe der Jahre dazu übergegangen zu sagen: „Ach, der! Bei dem brauchen wir es gar nicht erst zu versuchen. Der wird uns nie was geben.“ Das gefällt mir ausgesprochen gut. Also: Sprich es laut aus, bevor sie an deine Tür klopfen! **Würde es helfen, wenn alle Unternehmer und Topmanager eine Antikorruptionserklärung abgäben – nicht nur in Afrika, sondern möglichst weltweit?**

Ja, ich finde, dass jeder, der ein Unternehmen übernimmt, vortreten und sagen sollte: „Ich bin gegen Korruption.“ In einem Konzern mit 200.000 Mitarbeitern sollte jeder Einzelne wissen, dass die Unternehmensleitung Korruption ablehnt. Und selbst wenn man nur zwei Leute beschäftigt, sollten diese zwei wissen, dass Korruption nicht geduldet wird. Nur so werden wir eines Tages sagen können: Wir haben dieses Übel ausgelöscht.

Ein Video des Gesprächs mit Strive Masiyiwa finden Sie auf www.egonzehnder.com/the-focus/video

