

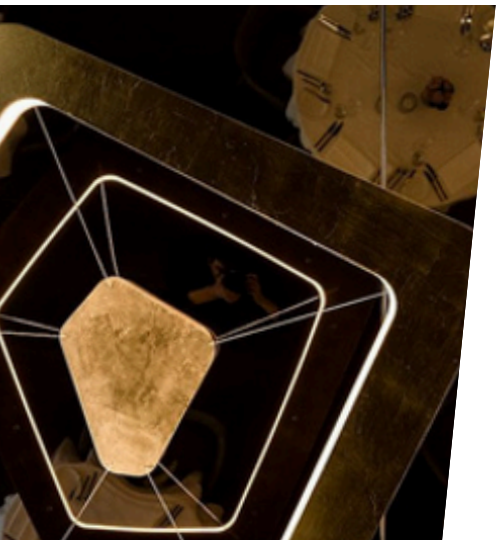
Afrika-Verein
der deutschen Wirtschaft



GEMEINSAM GESTALTEN. GEMEINSAM WACHSEN.



Deutschland und Afrika: Partnerschaften stärken, neue Märkte erschließen und gemeinsames Wachstum schaffen.



Positionspapier des Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft anlässlich des **German-African Business Summit in Accra vom 23. bis 25. November 2026**

JETZT GEMEINSAM ZUKUNFT SICHERN UND WACHSTUM GESTALTEN

Wirkungs- und erfolgsbasierte deutsch-afrikanische Wirtschaftsbeziehungen sind keine Zukunftsvision. Sie finden bereits heute statt – im Handel, durch Investitionen, gemeinsame Unternehmen und langjährige Partnerschaften. Gleichzeitig bleibt ihr Potenzial bei Weitem nicht ausgeschöpft.

Deutschland blickt auf neue Märkte, sucht diversifizierte Lieferketten und bevorzugt dafür starke internationale Partnerschaften. Afrikanische Länder verfolgen eigene Prioritäten. Wo diese Interessen zusammenkommen, entstehen tragfähige Partnerschaften auf Augenhöhe. Deutschland steht dabei im Wettbewerb mit zahlreichen internationalen Akteuren. Afrika wartet nicht auf Deutschland: Entscheidend sind Tempo, Verlässlichkeit und wettbewerbsfähige Angebote sowie Stabilität in den Wirtschaftsbeziehungen.

Dass die Partnerschaft an Dynamik gewinnt, zeigt der Handel: Der deutsch-afrikanische Warenhandel erreichte 2025 mit 63,4 Milliarden Euro ein Rekordniveau. Die deutschen Exporte nach Afrika stiegen im Vergleich zum Vorjahr um acht Prozent. Dabei sollte sich auch der Blick auf Erfolg verändern: Nicht die Zahl neuer Initiativen ist entscheidend, sondern was aus einem ersten erfolgreichen Vorhaben entsteht, welche Potenziale, Skalierbarkeit und Nachhaltigkeit damit verbunden sind. Folgen weitere Geschäfte und Investitionen? Erschließen zusätzliche Unternehmen den Markt? Entstehen dauerhafte Beziehungen zwischen Partnern in beiden Regionen?

DER AFRIKA-VEREIN EMPFIEHLT VIER PRIORITÄTEN.

1 | GEMEINSAME INTERESSEN. KLARE STRATEGIE.

DEUTSCHLANDS AFRIKA-POLITIK BRAUCHT EIN GEMEINSAMES ZIEL.

Deutschland hat sein Engagement auf dem afrikanischen Kontinent in den vergangenen Jahren deutlich ausgebaut. Die Aktivitäten verschiedener Ressorts der Bundesregierung sowie von Institutionen sind wichtig. Was fehlt, ist jedoch eine verbindliche, ressortübergreifende strategische Klammer, die sie auf gemeinsame politische und wirtschaftliche Ziele ausrichtet.

Eine deutsche Afrika-Strategie sollte deutsche Interessen mit den Prioritäten afrikanischer Partner verbinden. Afrikanische Regierungen und Unternehmen setzen eigene wirtschaftspolitische Schwerpunkte und gestalten Parameter des regulatorischen Umfeldes sowie die Investitionsbedingungen. Gemeinsame Ziele müssen in konkrete, überprüfbare Vorhaben und verlässliche Rahmenbedingungen übersetzt werden.

Dabei braucht es keine Einheitsstrategie für einen Kontinent mit unterschiedlichen Märkten und wirtschaftlichen Voraussetzungen. Übergeordnete Ziele sollten mit klaren länder- und partnerschaftsspezifischen Prioritäten verbunden werden.

Die afrikanische Diaspora in Deutschland sollte mit ihrem Wissen, ihren Netzwerken und wirtschaftlichen Verbindungen systematischer und stärker in die Gestaltung von Partnerschaften und die Erschließung neuer Märkte einbezogen werden.

Der „Compact with Africa“ bietet die Chance, strategische Partnerschaften mit neuer politischer Dynamik zu verbinden. Als bestehende Plattform sollte er stärker genutzt werden, um gemeinsam mit afrikanischen Partnern Reformen voranzubringen, konkrete Investitions-

vorhaben zu ermöglichen und privates Kapital für gemeinsame Prioritäten zu mobilisieren. Maßstab muss die tatsächliche Umsetzung und die nachhaltig erzielte Wirkung sein – nicht die Zahl zusätzlicher Initiativen.

Ein wirksames „Team Germany“ kann die vorhandenen Kompetenzen auf gemeinsame Ziele ausrichten. Neue Parallelstrukturen sind dafür nicht erforderlich.

DER AFRIKA-VEREIN EMPFIEHLT:

- Eine gemeinsame strategische Zielsetzung der Bundesregierung für die Wirtschafts-beziehungen mit Afrika.
- Wirtschaftliche Partnerschaften an gemeinsamen Interessen deutscher und afrikanischer Akteure ausrichten.
- Ein wirksames „Team Germany“ mit klaren Zielen und abgestimmtem Handeln etablieren.
- Den „Compact with Africa” als Plattform für Reformdialoge und konkrete Investitionsprioritäten aktiv nutzen.
- Das Netz von Doppelbesteuerungsabkommen mit afrikanischen Staaten gezielt ausbauen und bestehende Abkommen modernisieren, um Rechtssicherheit für Investitionen zu stärken.

2 | HANDEL STÄRKEN. RISIKEN BESSER ABSICHERN.

WIRTSCHAFTLICHE PARTNERSCHAFTEN BEGINNEN MIT KONKRETEN GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN.

Die Dynamik zeigt sich in konkreten Märkten: 2025 stiegen die deutschen Exporte nach Nigeria um 21 Prozent, nach Ägypten um 12 Prozent und nach Marokko ebenfalls um 12 Prozent. Mit Exporten von 9,1 Milliarden Euro bleibt Südafrika Deutschlands wichtigster Absatzmarkt auf dem Kontinent.

Afrika ist für die deutsche Wirtschaft kein Markt der fernen Zukunft. Deutsche Unternehmen sind in zahlreichen Ländern aktiv und bauen ihre wirtschaftlichen Beziehungen weiter aus.

Neben großen Investitions- und Infrastrukturvorhaben verdienen Handel und Markteintritt mehr Aufmerksamkeit. Viele langfristige Unternehmensbeziehungen beginnen mit einem ersten Geschäft, einem lokalen Partner oder einer tragfähigen Finanzierung.

Gerade kleine und mittelständische Unternehmen in Deutschland und Afrika benötigen verlässliche Unterstützung entlang der gesamten Prozesskette. Diese reicht vom ersten Markteintritt in einem afrikanischen Land über den Aufbau eigener Niederlassungen bis hin zur lokalen Produktion, wo diese möglich und nachhaltig ist. Handelsfinanzierung, Exportkreditabsicherung, Marktinformationen und lokale Netzwerke entscheiden oft darüber, ob eine Geschäftschance zu einem dauerhaften Engagement wird. Lokale Unternehmen brauchen zudem Zugang zu Kapital, Know-how und Märkten, um als gleichberechtigte Partner wachsen zu können. Risiken sind dabei länderspezifisch, projektbezogen und vorausschauend zu bewerten.

Die Folgen hoher Risikowahrnehmung zeigen sich in den Finanzierungskosten: Nach Analysen der Internationalen Energieagentur können die Kapitalkosten für große saubere Energieprojekte in Afrika zwei- bis dreimal so hoch sein wie in fortgeschrittenen Volkswirtschaften – selbst bei vergleichbaren Technologien. Eine bessere Bewertung und gezielte Absicherung kann tragfähige Vorhaben erheblich erleichtern. Die deutschen Exportkreditgarantien, insbesondere die Hermesdeckung, sind dafür zentral. Ihr Potenzial sollte dort besser genutzt werden, wo tragfähige Geschäfte an Finanzierung oder vermeidbaren Risiken scheitern. Auch Investitionsgarantien bleiben für langfristiges unternehmerisches Engagement wichtig.

Die Selbstbehalte bei Exportkreditgarantien sind insbesondere für kleinere Unternehmen vielfach zu hoch. Sie sollten risikoadäquat reduziert werden. Länderplafonds müssen die aktuellen wirtschaftlichen Gegebenheiten, die Schuldentragfähigkeit und die Qualität einzelner Projekte berücksichtigen. Ergänzend sollte der Bund gemeinsam mit der Afrikanischen Entwicklungsbank (AfDB) und weiteren Banken konkrete Modelle zur Nutzung multilateraler Garantien und Risikoteilung für deutsche Exportgeschäfte erproben.

DER AFRIKA-VEREIN EMPFIEHLT:

- Handelsfinanzierung und die Absicherung von Exportgeschäften gezielt stärken.
- Exportkredit- und Investitionsgarantien konsequent an länder- und projektbezogenen Risiken und Chancen ausrichten.
- Selbstbehalte senken, Länderplafonds bedarfsgerecht anpassen und multilaterale Garantiengeber zur Absicherung von Exportfinanzierungen erschließen.
- Risikowahrnehmung auf der Grundlage differenzierter Marktanalysen verbessern.
- KMU den Zugang zu Finanzierung, Informationen und lokalen Netzwerken erleichtern.

3 | BEWÄHRTE INSTRUMENTE STÄRKEN. WIRKUNG ERHÖHEN.

KEINE NEUE STRUKTUREN. MEHR WIRKUNG AUS DEM GESTALTEN, WAS BEREITS DA IST.
Deutschland verfügt über zahlreiche Instrumente für Handel, Investitionen und wirtschaftliche Entwicklung. Entscheidend ist, welche davon in der Praxis wirken und wie sie für Unternehmen zugänglicher werden und sich möglichst effektiv nutzen lassen.

Auch der CwA sollte stärker als strategischer und finanzieller Hebel genutzt werden. Die zweite Phase der Initiative und der Multi-Donor Trust Fund bieten die Chance, Reformprioritäten mit konkreten Investitionsvorhaben zu verbinden, Risiken gezielt zu reduzieren und privates Kapital zu mobilisieren. Handel sollte dabei stärker als Motor von Wachstum und Reformen verstanden werden.

Bei begrenzten öffentlichen Mitteln muss der Fokus auf nachgefragten Ansätzen liegen. ImpactConnect unterstützt Investitionen in Entwicklungsmärkten. TradeConnect verfolgt einen vielversprechenden Ansatz zur Handelsfinanzierung, der systematisch erprobt und bei nachgewiesener Wirkung ausgebaut werden sollte.

Für KMU sollte auf bestehenden Förderstrukturen ein revolvierender Risikofonds aufgebaut werden, der gemeinsam mit Banken und privaten Investoren Ausfallrisiken bei Investitionen und Exportfinanzierungen übernimmt und so zusätzliches Kapital mobilisiert. Er soll kleinere Finanzierungsvolumina ermöglichen, private Risikobeteiligung voraussetzen und Mitnahmeeffekte vermeiden.

Die Instrumente müssen nicht dieselbe Funktion erfüllen. Entscheidend ist, ihre Stärken gezielt zu verbinden, den Zugang für Unternehmen zu vereinfachen und erfolgreiche Ansätze dort zu skalieren, wo sie konkrete wirtschaftliche Wirkung entfalten.

Die Handlungsspielräume der deutschen Entwicklungsfinanzierung sollten überprüft werden. Die KfW verfügt in strategisch wichtigen Partnerländern über Erfahrung und belastbare Beziehungen. Wo zusätzlicher Finanzierungsspielraum private Investitionen und lokale Wertschöpfung ermöglicht, sollte er gezielt erweitert werden. Die DEG benötigt zugleich ausreichende finanzielle Flexibilität, um privates Kapital zu mobilisieren.

Zugleich braucht es mehr Flexibilität in der bilateralen Entwicklungszusammenarbeit: Die GIZ sollte gemeinsam mit dem BMZ Vorhaben stärker bedarfsorientiert und weniger entlang einzelner Instrumente ausrichten können, damit deutsche und lokale Unternehmen passgenau unterstützt werden.

Priorität verdienen Projekte, die die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit staatlicher Unternehmen stärken, öffentliche Haushalte entlasten und fiskalische Risiken reduzieren. Damit können sie zur Verbesserung der Schuldentragfähigkeit beitragen, sich positiv auf die Länderratings auswirken und langfristig günstigere Finanzierungskonditionen ermöglichen.

Bei Ausschreibungen KfW-finanzierter Vorhaben müssen Qualität, Lebenszykluskosten, Verlässlichkeit und Nachhaltigkeit stärker gewichtet werden. Staatlich kontrollierte Bieter mit nachweislich wettbewerbsverzerrenden staatlichen Vorteilen sollten im Rahmen des geltenden Vergaberechts konsequent ausgeschlossen werden.

Deutsche öffentliche Fördermittel sollten, soweit mit dem Vergaberecht und internationalen Verpflichtungen vereinbar, mit der Beauftragung deutscher Unternehmen und nachweisbarer Wertschöpfung in Deutschland verknüpft werden.

Internationale Erfahrungen zeigen, wie öffentliche Instrumente Risiken reduzieren und privates Kapital mobilisieren: FMO teilt Risiken mit lokalen Finanzinstituten, Proparco nutzt Garantien zur Stärkung der Kreditvergabe und Norfund setzt risikofähiges Kapital ein. Deutschland sollte daraus für bestehende Instrumente lernen.

Programme der Entwicklungszusammenarbeit wie develoPPP, IPD und Invest for Jobs können unternehmerisches Engagement mit nachhaltiger lokaler Entwicklung verbinden. Ihre Wirkung steigt, wenn Verfahren einfacher, schneller und an konkreten Investitionen ausgerichtet sind.

DER AFRIKA-VEREIN EMPFIEHLT:

- Erfolgreiche und nachgefragte Instrumente gezielt weiterentwickeln, skalieren und ausreichend ausstatten.
- Den CwA als Hebel für Reformen, Investitionen und die Mobilisierung privaten Kapitals nutzen.
- TradeConnect erproben und bei nachgewiesener Wirkung ausbauen.
- develoPPP, IPD und Invest for Jobs flexibler gestalten und Bürokratie reduzieren.
- Handlungsspielräume von KfW und DEG zur Mobilisierung privater Investitionen erweitern; geeigneten Zugang der DEG zu Bundesgewährleistungen prüfen.
- Einen Risikofonds für KMU zur Investitions- und Exportfinanzierung in bestehenden Strukturen verankern.
- In KfW-finanzierten Vergaben Qualitätskriterien höher gewichten und wettbewerbsverzerrend begünstigte nichteuropäische Staatsunternehmen rechtssicher ausschließen.
- Vorhaben priorisieren, die die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit staatlicher Unternehmen stärken, öffentliche Haushalte entlasten und durch eine verbesserte Schuldentragfähigkeit langfristig günstigere Finanzierungskonditionen ermöglichen können.
- Fördermittel, soweit rechtlich zulässig, gezielt mit Aufträgen an deutsche Unternehmen und nachweisbarer Wertschöpfung in Deutschland verknüpfen.

4 | ERFOLGREICHE PARTNERSCHAFTEN SKALIEREN.

VOM PILOTPROJEKT ZUR LANGFRISTIGEN WIRTSCHAFTSBEZIEHUNG.

Ein erfolgreiches Projekt sollte Ausgangspunkt für weitere wirtschaftliche Aktivitäten sein. Skalierung bedeutet nicht nur größere Einzelprojekte, sondern sich zusätzlich engagierende Unternehmen, weitere Investitionen und dauerhafte Partnerschaften..

Nach Schätzungen der Afrikanischen Entwicklungsbank liegt der jährliche Infrastrukturinvestitionsbedarf Afrikas bei 130 bis 170 Milliarden US-Dollar; die daraus resultierende Finanzierungslücke wird auf 68 bis 108 Milliarden US-Dollar jährlich geschätzt

Die größte Hebelwirkung entsteht, wenn gemeinsame strategische Allianzen gebildet werden und Großvorhaben frühzeitig weitere Akteure einbinden. Bei öffentlich unterstützten Projekten sollte deshalb mitgedacht werden, wie deutsche und europäische Unternehmen sowie afrikanische Zulieferer Zugang zu neuen Geschäftsmöglichkeiten erhalten. So entstehen Wachstum und Beschäftigung in beiden Regionen.

Die Entfaltung einer langfristigen Wirkung erfordert den Blick über die Errichtung eines Projekts hinaus. Gerade bei Energie- und Infrastrukturvorhaben wie auch im Rahmen der Stärkung von Gesundheitssystemen müssen Betrieb, Wartung, Ersatzteile und die Ausbildung von Fachkräften von Beginn an mitgedacht werden. Dadurch entstehen dauerhafte Geschäftsbeziehungen und Kompetenzen vor Ort. Erfolgreiche Ausbildungs- und Austauschmodelle sollten breiter genutzt werden. Kooperationen zwischen Unternehmen, Hochschulen und Fachkräften fördern langfristige wirtschaftliche Beziehungen.

Die Verzahnung von Entwicklungszusammenarbeit und Außenwirtschaftsförderung sollte sich an Ergebnissen orientieren: Entscheidend ist, die jeweils passenden Kompetenzen für konkrete Vorhaben zusammenzubringen – nicht zusätzliche institutionelle Komplexität.

DER AFRIKA-VEREIN EMPFIEHLT:

- Pilotprojekte frühzeitig auf Folgeinvestitionen und weitere Geschäftsbeziehungen ausrichten.
- Bei öffentlich unterstützten Großvorhaben deutsche, europäische und afrikanische Unternehmen stärker einbinden.
- Betrieb, Wartung und Fachkräfteentwicklung schon in der Planung berücksichtigen.
- Erfolgreiche Ausbildungs- und Partnerschaftsmodelle auf weitere Länder und Branchen übertragen.
- Akteure und Instrumente konsequent an konkreten Projekten ausrichten.

GEMEINSAM GESTALTEN. GEMEINSAM WACHSEN.

Die deutsch-afrikanischen Wirtschaftsbeziehungen verfügen über ein belastbares Fundament. Unternehmen und Institutionen beider Regionen haben über Jahrzehnte Beziehungen, Expertisen und Strukturen aufgebaut. Darauf kann Deutschland in vielerlei Hinsicht aufbauen.

Die Stärke Deutschlands liegt in langfristigen Partnerschaften, wirtschaftlicher Kompetenz, einem starken Mittelstand und einem breiten Netz an Förderinstrumenten. Diese Stärken sind jedoch kein Selbstläufer: Deutschland steht im Wettbewerb mit anderen Ländern um Projekte, Märkte und langfristige Partnerschaften. Afrika wartet nicht auf Deutschland.

Entscheidend ist daher nicht die größte Investitionsankündigung, sondern ein überzeugendes Gesamtangebot: schnelle Entscheidungen, verlässliche Finanzierung, hohe Qualität und messbare Wertschöpfung vor Ort. Es muss an den Prioritäten afrikanischer Partner anknüpfen und wirtschaftliche Chancen in beiden Regionen schaffen.

Dafür braucht es klare strategische Ziele, bessere Rahmenbedingungen für Handel und Investitionen, wirksame und praxistaugliche Instrumente sowie den Anspruch, erfolgreiche Partnerschaften zu skalieren. Die Voraussetzungen sind vorhanden. Jetzt kommt es darauf an, Chancen entschlossen in gemeinsame Investitionen, Handel und dauerhaftes Wachstum zu übersetzen.