EXECUTIVE SUMMARY

Deutschlands wirtschaftliche Partnerschaft mit Afrika beginnt nicht bei null. Sie baut auf jahrzehntelang gewachsenen Handelsbeziehungen, Investitionen und unternehmerischen Engagement auf – im Handel, durch Investitionen und langjährige Partnerschaften. Deutschland verfügt über eine starke Ausgangsbasis. Doch der internationale Wettbewerb um afrikanische Märkte, Projekte und Partner nimmt zu: Afrika wartet nicht auf Deutschland. Jetzt kommt es darauf an, die eigenen Stärken gezielt einzusetzen und gemeinsam mit afrikanischen Partnern nachhaltiges Wachstum zu beiderseitigem Nutzen und für eine gedeihliche soziökonomische Entwicklung insgesamt zu schaffen.

Der Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft empfiehlt diesbezüglich vier Prioritäten:

1. GEMEINSAME ZIELE DEFINIEREN UND PARTNERSCHAFTEN STRATEGISCH AUSRICHTEN.

- Eine ressortübergreifende Afrika-Strategie entwickeln, die deutsche wirtschaftliche Interessen mit den Prioritäten afrikanischer Partner verbindet und Investitionsbedingungen verbessert.
- Den „Compact with Africa“ als Plattform für Reformen, Investitionen und neue politische Dynamik nutzen.

2. HANDEL ERLEICHTERN UND WIRTSCHAFTLICHE RISIKEN BESSER ABSICHERN.

- Handelsfinanzierung und Exportkreditgarantien stärken, multilaterale Garantien einbinden, Risiken differenzierter bewerten und den Markteintritt insbesondere für KMU erleichtern.
- Selbstbehalte senken sowie Exportfinanzierungen für KMU mit einem Risikokapitalfonds erleichtern.

3. ERFOLGREICHE INSTRUMENTE AUSBAUEN, STATT NEUE STRUKTUREN ZU SCHAFFEN.

- Bewährte Instrumente wie ImpactConnect, Exportkredit- und Investitionsgarantien sowie Programme der Entwicklungszusammenarbeit gezielt weiterentwickeln; KfW, GIZ und DEG mehr Handlungsspielraum geben. Projekte priorisieren, die die öffentlichen Haushalte und die Kreditwürdigkeit afrikanischer Staaten stärken.
- Bei KfW-finanzierten Ausschreibungen Qualität stärker gewichten und wettbewerbsverzerrend begünstigte Staatsunternehmen rechtssicher ausschließen. Den 11-Punkte-Plan von BMZ und BMWE konsequent umsetzen und dabei zulässige Lieferbindungen gezielt nutzen, um Aufträge für deutsche Unternehmen zu stärken.

4. ERFOLGREICHE PROJEKTE IN LANGFRISTIGE WIRTSCHAFTLICHE PARTNERSCHAFTEN ÜBERFÜHREN.

- Großvorhaben und Pilotprojekte von Beginn an auf Folgeinvestitionen, lokale Wertschöpfung und dauerhafte Geschäftsbeziehungen ausrichten; Pilotprojekte unter dem Aspekt der Wirksamkeitsentfaltung und Skalierbarkeit langfristiger ausrichten.
- Deutsche, europäische und afrikanische Unternehmen stärker einbinden und erfolgreiche Ansätze auf weitere Märkte und Branchen übertragen.

DIE DEUTSCH-AFRIKANISCHE WIRTSCHAFTSPARTNERSCHAFT WIRD BEREITS HEUTE GESTALTET. WER IHRE ZUKUNFT MITPRÄGEN WILL, MUSS JETZT ENTSCHLOSSEN HANDELN.