



„Afrika ist attraktiv“

Infrastrukturprojekte in Afrika lohnen sich für deutsche Mittelständler, findet DEG-Chefin Christiane Laibach.

Die Fragen stellte Katharina Schnurpfeil

Die Bundesregierung will deutsche Unternehmen dazu animieren, in großem Stil Geschäftsbeziehungen zu afrikanischen Ländern aufzubauen, um dort Arbeitsplätze zu schaffen und Fluchtursachen zu bekämpfen. Wie realistisch ist ein solcher Plan?

Das ist sicher ein ambitioniertes Vorhaben und nicht kurzfristig zu realisieren. Aber es ist der richtige Ansatz, den auch wir als DEG verfolgen: Die afrikanischen Volkswirtschaften können sich nur nachhaltig entwickeln, wenn die lokale Wirtschaft gestärkt wird, eine professionelle Industriebasis entsteht und Menschen verlässliche Jobs bekommen. Deutschland arbeitet daran auch aus Eigeninteresse mit: Je weiter entwickelt die Wirtschaftsstruktur eines Landes ist, desto aufnahmebereiter ist der lokale Markt für deutsche Industrieprodukte und Investitionsgüter.

Auf welche Probleme treffen deutsche Mittelständler derzeit in afrikanischen Märkten?

Ganz generell sind die Rahmenbedingungen in vielen afrikanischen Ländern noch wenig entwickelt. Die instabile Stromversorgung kann Produktionsstätten beeinträchtigen, es gibt nicht überall verlässliche Rechtssysteme, und ausgebildete Arbeitskräfte zu finden ist schwierig. Aber man muss differenzieren: Manche afrikanischen Länder sind bei der Lösung dieser Probleme schon weiter als andere.

Nämlich welche?

In Westafrika bieten Ghana, Nigeria und die Elfenbeinküste Rahmenbedingungen, die für >>

Hohe technische Standards: Viele Projekte im afrikanischen Energiesektor sind auf internationalem Niveau.

Seit Juli 2018 ist Christiane Laibach Sprecherin der DEG-Geschäftsführung. Nach ihrem Volkswirtschaftsstudium in Mainz trat sie 1990 in die KfW ein. Seitdem bekleidete sie verschiedene leitende Funktionen in der Export- und Projektfinanzierung sowie in der Entwicklungszusammenarbeit. Sie sitzt ehrenamtlich in den Vorständen des Osteuropaver eins der deutschen Wirtschaft, der German Asia-Pacific Business Association (OAV) und des Lateinamerika-Vereins (LAV).



Investoren attraktiv sind. In Ostafrika sind es Länder wie Kenia und Ruanda. Äthiopien hat einen großen und potentiell absatzstarken Markt, wirtschaftliche Reformen sind jetzt der nächste wichtige Schritt. Nördlich der Sahara bieten Marokko und Tunesien deutschen Unternehmen gute Geschäftsperspektiven.

Für welche Branchen ist Afrika besonders attraktiv?

Die unzureichende Versorgungsinfrastruktur, die ich einerseits als Problem für Investitionen ansprach, bedeutet andererseits einen Bedarf, den ausländische Firmen decken können. Nahezu überall wird derzeit in die Infrastruktur und in erneuerbare Energien investiert. Da braucht es ausländisches Know-how und Technik. Weitere Branchen mit viel Geschäftspotential sind der Maschinen- und Anlagenbau sowie die Medizin- und Elektrotechnik.

Haben die lokalen Projektplaner und Auftraggeber deutsche Zulieferer auf dem Schirm?

Ja, zweifellos. Schon deswegen, weil es etliche Komponenten, die für den Auf- und den Ausbau der Infrastruktur benötigt werden, auf den lokalen Märkten gar nicht gibt. Daher suchen Projektverantwortliche ihre Zulieferer und Mitinvestoren immer auch auf dem Weltmarkt. Gerade im Bereich der erneuerbaren Energien ist die deutsche Industrie innovativ und wettbewerbsfähig. Internationale Projektverantwortliche versuchen immer, sie einzubinden.

Wie laufen solche Projekte in der Praxis ab?

Häufig werden Projekte für den Infrastrukturausbau von lokalen Privatinvestoren – den „Independent Power Producers“ – durchgeführt und aus-

geschrieben. Aus Sicht deutscher Unternehmen ist die Mitwirkung an diesen Projekten mittlerweile ziemlich unkompliziert. Denn die standardisierte Vorgehensweise beispielsweise für den Bau von Windkraftanlagen hat sich weltweit auch in Entwicklungsländern etabliert. Sowohl bezüglich der Einhaltung technischer Standards als auch im Projektmanagement wird hier überaus professionell gearbeitet. Da Privatinvestoren an langfristige Rendite denken, sind sie – mitunter eher als die öffentliche Hand – bereit, Geld für hochwertige Technik auszugeben.

Nun sind gerade bei Infrastrukturprojekten Zulieferer und Projektierer aus China eifrig zugange. Wie können deutsche Unternehmer diese Mitbewerber bei Ausschreibungen ausstechen?

Deutsche Technik hat unverändert einen sehr guten Ruf. Das wissen auch die Projektverantwortlichen und Einkäufer in Afrika. Natürlich heißt das noch nicht, dass auch jeder deutsche Produkte kauft. Denn unsere Preise sind gegenüber der chinesischen Konkurrenz mitunter recht hoch und daher erklärungsbedürftig. Doch deutsche Unternehmen bieten zusätzlich zur höheren Produktqualität etwa auch einen verlässlichen After-Sales-Service, also Wartung oder technischen Support. Außerdem schulen deutsche Zulieferer die lokalen Beschäftigten an den verkauften Maschinen. Das müssen sie ihren Kunden gegenüber betonen, denn es ermöglicht eine nachhaltige Entwicklung der lokalen Wirtschaft.

Finden Mittelständler für die Finanzierung ihres Afrika-Geschäfts denn auch ohne staatliche Unterstützung ausreichend Gelder?

Je geringer der Entwicklungsstand eines Landes ist, desto weniger entwickelt ist auch der lokale Finanzsektor und desto schwieriger gestaltet sich dort die Finanzierung von Projekten und Investitionen. Auch in Ländern, in denen ausreichend kurzfristige Liquidität vorhanden ist, fehlt häufig langfristiges Investitionskapital. Da kommt dann die DEG ins Spiel.

Wie sieht es bei Handelsgeschäften aus?

Für Handelsgeschäfte können Mittelständler Exportgarantien über Hermes nutzen. Diese Absicherungen sind in immer mehr afrikanischen Ländern verfügbar. Allerdings gibt es aus unserer Sicht eine Lücke bei kleinvolumigen Finanzierungsbedarfen, wenn also ein afrikanisches Unternehmen eine deutsche Maschine kauft. Solche niedrigen Volumina sind für europäische Geschäftsbanken nicht darstellbar, weil die Transaktions- und Administrationskosten zu hoch sind.

Machen die strengen Know-Your-Customer(KYC)-Regeln manche Auslandsgeschäfte unmöglich?

Dass sich Geschäftsbanken aus einigen Ländern zurückziehen, liegt weniger an den KYC-Regeln, die im Übrigen auch für die DEG gelten. Viel eher sind es die erweiterten Eigenkapitalvorschriften für Banken, wegen derer sich Geschäftsbanken auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und sich aus der Finanzierung von Investitionen in als riskant wahrgenommenen Ländern zurückziehen.

Viele Privatbanken lehnen deswegen Finanzierungsanfragen für Investitionsfinanzierungen in Entwicklungs- und Schwellenländern ab. Kann die DEG diese Lücke schließen?

Und ob! Das ist unser Auftrag. Die DEG ist schon seit mehr als 55 Jahren in Ländern aktiv, die viele Privatbanken entweder gar nicht erst erschlossen haben oder aus denen sie sich jetzt wieder zurückziehen. Dass wir dort sehr gut vernetzt sind, hilft in jedem Fall weiter.

Trotzdem dürften kleinvolumige Handelsfinanzierungen, die Sie gerade angesprochen haben, auch für die DEG sehr teuer sein.

Diese Kredite aus Deutschland zu vergeben wäre in der Tat zu aufwendig. Daher haben wir gemeinsam mit dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag die „German Desks“ ins Leben gerufen. Das sind Anlaufstellen vor Ort, die deutsche Unternehmen beraten, wo sie und ihre Handelspartner lokale Kredite vermittelt bekommen. Besetzt sind die Desks mit deutschsprachigen Bankangestellten, die aber auch den lokalen Markt und seine Finanzie-

rungsgepflogenheiten gut kennen. Dafür kooperieren wir jeweils mit einer lokalen Bank und der örtlichen Auslandshandelskammer.

Welche Kreditvolumina vergeben German Desks?

Das fängt bei 50.000 Euro an, kann aber auch einmal eine Million Euro betragen, etwa im Rahmen eines Joint Ventures. Meist liegen die vergebenen Kredite aber zwischen 100.000 und 500.000 Euro.

Abseits der Finanzierung: In welchen Bereichen können deutsche Mittelständler Ihre Unterstützung nutzen, wenn sie Geschäft in Afrika aufbauen wollen?

Der erste Schritt in einen neuen Markt sollte immer eine Markt- und eine Machbarkeitsstudie sein. Bei deren Erstellung helfen wir mit unseren Netzwerken und unserem Know-how und stellen Fördermittel bereit. Über das Programm „DeveloPPP“ fördern wir gemeinsam mit der Bundesregierung Pilotvorhaben oder den Aufbau von Ausbildungszentren, in denen deutsche Unternehmen Fachkräfte anlernen können. Mit unseren Business-Support-Services helfen wir außerdem lokalen Unternehmen, ihre technischen, finanziellen, Energieeffizienz-, Management- und Arbeitsstandards so aufzustellen, dass sie als Geschäftspartner deutscher Unternehmen interessant werden. <<

katharina.schnurpfeil@marktundmittelstand.de

Finanzspritze

So finanziert die DEG deutsches Geschäft in Afrika

Langfristiges Darlehen: Bilaterales oder syndiziertes Darlehen in Euro, US-Dollar oder Lokalwährung über eine Laufzeit von vier bis zehn Jahren. Der Zinssatz ist je nach Markt-, Projekt- und Landesrisiken fest oder variabel. Als Besicherung dient das Anlagevermögen des Unternehmens im Investitionsland.

Beteiligung: Einstieg als Minderheitsaktionär des Unternehmens im Investitionsland. Die Risikokomponenten werden variabel ausgestaltet, ebenso ob die DEG Stimmrechte oder einen Sitz im Aufsichtsrat der Gesellschaft erhält. Die Exitregeln sind klar definiert. Eine DEG-Beteiligung kann sich positiv auf das Unternehmensrating auswirken.

Mezzanine-Finanzierungen: Subordiniertes Darlehen zur Ergänzung der Eigenkapitalbasis über eine Laufzeit von zehn oder mehr Jahren. Die Rendite richtet sich nach dem Risiko, die Besicherung erfolgt nachrangig. Eine Wandlung in Eigenkapital ist möglich.

Quelle: Markt und Mittelstand