



Bundesministerium für
wirtschaftliche Zusammenarbeit
und Entwicklung

BMZ MATERIALIEN 188

EIN ÜBERBLICK ÜBER INSTITUTIONEN UND ANSPRECHPARTNER

Der Schritt nach Subsahara-Afrika

Marktzugangsinformationen, Risikoabsicherung und
Finanzierungslösungen



Inhalt

I. Vorwort	3
II. Unterstützung beim Marktzugang	4
1. Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ)	4
2. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)	5
3. Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai)	7
4. Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)	11
5. Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI)	12
6. Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft	12
7. Südliches Afrika Initiative der deutschen Wirtschaft (SAFRI)	14
8. Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V. (AUMA)	15
III. Risikoabsicherung	19
1. Investitionsgarantien des Bundes	19
2. UFK-Garantien („Ungebundener“ Finanzkredit)	20
3. Exportkreditgarantien des Bundes	22
IV. Finanzierungsmöglichkeiten	24
1. KfW-Bankengruppe	24
2. Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH	32
3. Internationale Entwicklungsbanken	36
4. Finanzierung durch Privatbanken	38
V. Qualifizierung und Personalvermittlung	39
1. SEQUA gGmbH – Partner der deutschen Wirtschaft	39
2. Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH (InWEnt)	40
3. Arbeitsgruppe Entwicklung und Fachkräfte im Bereich der Migration und Entwicklungszusammenarbeit (AGEF) gGmbH	43
4. Senior Experten Service (SES)	45
VI. Kontakt vor Ort	46
1. Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH	46
2. Deutsche Botschaften	46
3. Deutsche Industrie- und Handelskammer für das südliche Afrika	47
4. Delegation der Deutschen Wirtschaft für Westafrika (DGIC)	47
5. Nigerian-German Business Association (NGBA)	48
6. German Business Association (GBA) in Kenia	48
7. Ghanaian -German Economic Association (GGEA)	49

I. Vorwort

Afrika verzeichnet derzeit die stärkste Wachstumsphase seit Anfang der 1970er Jahre. Das Wachstum wird im vierten Jahr in Folge über fünf Prozent liegen und weiter anhalten. Unternehmen aus Deutschland entdecken Afrika zunehmend als Kontinent der Chancen. Noch nie waren die Rahmenbedingungen für Investitionen, auch und gerade in den Ländern des südlichen Afrikas, so gut wie heute. Politik und Gesellschaft haben in den letzten Jahren intensive Reformen durchgeführt und damit den Weg für Stabilität und Wachstum freigemacht. Es gibt daher ein großes Potenzial für ein stärkeres Engagement deutscher Unternehmen in Afrika. Wie lässt sich das erreichen? Wirtschaftlicher Erfolg und entwicklungspolitischer Erfolg gehen Hand in Hand. Viele in der Wirtschaft haben längst erkannt, dass die Millenniumsentwicklungsziele im ureigenen Interesse der Unternehmen liegen:

- Wo Konflikte und Armut schwinden, entstehen neue Märkte,
- wo sich Gesundheit, Bildung und Ausbildung verbessern, gibt es qualifizierte Arbeitskräfte,
- wo globale Umweltprobleme überwunden werden, liegt der Grundstein für weltwirtschaftliches Wachstum.

Unternehmen aus Schwellenländern, wie zum Beispiel China, Indien und Brasilien, investieren zunehmend in Subsahara-Afrika, agieren dort höchst erfolgreich – und sichern sich so Zukunftsmärkte und Rohstoffe. Die noch sehr zögerliche Haltung der deutschen Wirtschaft erklärt sich ganz sicher auch mit mangelnder Marktkenntnis und mit der einseitigen Wahrnehmung Afrikas als Krisenkontinent.

Der vorliegende Leitfaden informiert daher über Partner, Akteure und Instrumente, die einem Unternehmen zum erfolgreichen Engagement in der Region Subsahara-Afrika zur Verfügung stehen. Die Beiträge sind von den jeweiligen Institutionen selbst zugeliefert worden. Institutionen, die grundlegende Marktzugangsinformationen bereitstellen und / oder einen Markteintritt begleitend unterstützen können, fanden in Abschnitt II Raum zur Selbstdarstellung. Abschnitt III informiert über Investitions Garantien und Risikoabsicherungsinstrumente der Bundesregierung. Teil IV beleuchtet staatlich unterstützte Finanzierungsmöglichkeiten. Abschnitt V stellt Organisationen vor, die bei der Suche nach geeignetem Personal für ein Afrika-Engagement unterstützen können, und im letzten Teil werden schließlich die wichtigsten deutschen Anlaufstellen für die Wirtschaft in der Region Subsahara-Afrika dargestellt.

Wichtige Informationen über Länder und Märkte mit besonderem Potenzial für deutsche Unternehmen liefert Ihnen eine Studie, die der Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft im Auftrag des BMZ im Jahr 2007 erstellt hat.

II. Unterstützung beim Marktzugang

1. Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ)

Die **Förderung nachhaltiger Wirtschaftsentwicklung** ist ein Schwerpunkt der deutschen Entwicklungszusammenarbeit mit Afrika. Die niedrigen Einkommen und Sparquoten in den afrikanischen Ländern finden nicht zuletzt ihren Ausdruck in geringer Investitionstätigkeit. Deshalb sind viele afrikanische Länder auf ausländische Finanzierung für Investitionen angewiesen. Höhere Privatinvestitionen können helfen, das langfristig hohe Wachstum zu erreichen, das die afrikanischen Länder für nachhaltige Entwicklung benötigen. Wenn sich das Geschäfts- und Investitionsklima verbessert und Privatinvestitionen steigen, wie das in den vergangenen Jahren in vielen Ländern der Fall war, wird Afrika vermehrt selbst in der Lage sein, sich den sozialen und wirtschaftlichen Herausforderungen zu stellen. Deshalb unterstützt das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) 25 afrikanische Partnerländer bei der

- Verbesserung der Rahmenbedingungen für privatwirtschaftliche Aktivitäten und des Geschäfts- und Investitionsklimas,
- Stärkung der Finanzmärkte,
- Förderung der Agrarwirtschaft.

Schwerpunktländer der Förderung sind Äthiopien, Ghana, Kenia, Mosambik, Namibia, Nigeria, Ruanda, Südafrika und Uganda.

Auch der **G8-Gipfel in Heiligendamm** hat die herausragende Funktion von Privatinitiative und -investitionen für eine nachhaltige wirtschaftliche und soziale Entwicklung Afrikas hervorgehoben. Im Rahmen der deutschen G8-Präsidentschaft hat

das BMZ deshalb **zwei neue Finanzinstrumente** eingebracht, die auch der deutschen Wirtschaft bei Direktinvestitionen helfen sollen:

- **TCX – zur Absicherung von Lokalwährungsrisiken:** Hier können insbesondere die Risiken abgesichert werden, die dadurch entstehen, dass die Investitionen in Hartwährung zu bezahlen sind, die laufenden Einnahmen jedoch in der „weichen“ und abwertungsgefährdeten Landeswährung erzielt werden (z. B. bei Infrastrukturinvestitionen). TCX ist ein Fonds, der von der holländischen Entwicklungsbank federführend verwaltet wird. Das BMZ und KfW/DEG beteiligen sich maßgeblich an der Kapitalausstattung.
- **REGMIFA – Regionaler Investitionsfonds für kleine und mittlere Unternehmen in Afrika:** In Afrika herrscht noch immer ein großer Mangel an langfristiger Finanzierung für Investitionen. Dieser Fonds wird afrikanische Finanzinstitutionen refinanzieren, damit diese insbesondere in der Lage sind, langfristige Kredite an kleine und mittlere Unternehmer zu vergeben. Dies kommt z. B. den afrikanischen Partnern bei Joint Ventures mit deutschen Partnern zugute.

Daneben unterstützt das BMZ federführend die afrikaweite Initiative zur Stärkung der dortigen Finanzmärkte. Durch die Partnerschaft **Making Finance Work for Africa** sollen Kompetenzen und Kapazitäten im Finanzsektor weiterentwickelt werden. Mehrere Geberländer und -institutionen arbeiten dabei anhand gemeinsamer Prinzipien an besserer Koordination und Zusammenarbeit in diesem Bereich.

Gute Rahmenbedingungen für privatwirtschaftliche Aktivitäten sind Voraussetzung für Investitionen. Deshalb tritt die Bundesrepublik noch in diesem Jahr der **Investment Climate Facility for Africa (ICF)** bei. ICF, an deren Kapital neben einigen Gebern auch zahlreiche international agierende Unternehmen beteiligt sind, hat es sich zur Aufgabe gemacht, Maßnahmen zur **Förderung von einheimischen und internationalen Investitionen** in den afrikanischen Ländern zu unterstützen. Als von privaten und öffentlichen Interessen getragener Trust Fund will ICF in den Bereichen tätig werden, wo traditionelle Entwicklungszusammenarbeit an ihre Grenzen stößt. Bereits seit 1999 führt das BMZ das Programm

Entwicklungspartnerschaften mit der Wirtschaft (Public Private Partnership – PPP) durch. Hierbei wurden alleine im Jahr 2007 über 350 PPP-Vorhaben mit der Privatwirtschaft gestartet, davon rund ein Viertel in Afrika.

Darüber hinaus sucht die Bundesregierung verstärkt den **Dialog mit den Wirtschaftsverbänden**, um die Zusammenarbeit von Staat und Wirtschaft an der Schnittstelle von Entwicklungszusammenarbeit und Außenwirtschaftsförderung, insbesondere im Hinblick auf eine verstärkte Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen in Afrika, zu verbessern.

2. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)

Afrika ist im Aufbruch. Das belegen die beeindruckenden Wachstumszahlen aus vielen Ländern in Afrika südlich der Sahara. Bisher stand vor allem die Wirtschaftskraft Südafrikas im Mittelpunkt des Interesses, gilt sie doch nach wie vor als Lokomotive für das Wachstum auf dem Kontinent. Doch machen seit einigen Jahren auch andere Länder wie Mosambik, Tansania, Ghana, Botswana u. a. m. durch ihre stabile politische Entwicklung und stetiges überdurchschnittliches Wirtschaftswachstum – nicht zuletzt angetrieben durch den Willen zu Reformen – von sich reden.

Begünstigt durch die vor allem bei den aufstrebenden Schwellenländern wie China, Indien und Brasilien gestiegene Nachfrage nach Rohstoffen und Öl und die sich daraus ergebende Preissteigerung weist die Wirtschaft Angolas Rekordwachstum im zweistelligen Bereich auf. Aber auch andere rohstoffreiche Länder Afrikas profitieren von der für sie günstigen Entwicklung auf den Rohstoff- und Energiemärkten, auch wenn deren Bevölkerung zu großen Teilen immer noch in

tiefer Armut lebt. Afrika braucht auch weiterhin Unterstützung bei der Lösung seiner Probleme, doch weniger in Form der klassischen Entwicklungshilfe, sondern zunehmend durch die Verzahnung von Entwicklungshilfe, Marktöffnung und wirtschaftlichem Engagement von Unternehmen der Industriestaaten – und das zum gegenseitigen Vorteil. Dies war auch eine der Botschaften zur Afrikapolitik der G8-Staaten, die von deren Gipfel in Heiligendamm ausgegangen ist.

Afrika ist für mittelständische Unternehmen kein leichter Markt. Er ist oft wenig transparent und nicht ohne Risiko. In den Bemühungen der Bundesregierung, deutschen Unternehmen, vor allem im Mittelstand, mit Hilfe eines vielfältigen Instrumentariums der Außenwirtschaftsförderung und Außenwirtschaftsfinanzierung die Teilnahme am weltweiten Wettbewerb zu fairen Bedingungen zu ermöglichen, richtet sich das Interesse auch zunehmend auf Afrika. Dort ist der Wettbewerb nicht nur zwischen den Industrieländern, sondern zunehmend auch mit den aufstrebenden

Schwellenländern entbrannt. So nehmen jetzt schon besonders China, aber auch Indien, die USA und andere Länder ihre Wirtschaftsinteressen in Afrika – auf Unternehmens- und Regierungsebene – offensiv wahr.

Diente bisher das zu beobachtende starke asiatische Engagement (China und Indien) in Afrika zunächst der Rohstoffsicherung, so werden nun auch verstärkt Infrastrukturprojekte durchgeführt. Entwicklungspolitik und Außenwirtschaftspolitik werden international immer enger verzahnt. Auch in Deutschland, wo Afrika bisher hauptsächlich unter dem Blickwinkel der entwicklungspolitischen Zusammenarbeit betrachtet wurde, nimmt das Interesse der Wirtschaftsunternehmen an Afrika deutlich zu. Dies zeigen die seit geraumer Zeit steigenden Anfragen beim Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie nach Finanzierungsmöglichkeiten.

Afrika als Beschaffungs- und Absatzmarkt wird so auch für Deutschland eine immer größere Rolle spielen. Die deutsche Wirtschaft kommt nicht umhin, sich dort zu engagieren, will sie ihren vorderen Platz in der Weltwirtschaft behaupten. Zugleich wird ihr wirtschaftliches Engagement zur Entwicklung Afrikas und damit zur Bekämpfung von Hunger und Armut beitragen. Das für die Außenwirtschaftsförderung federführende Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie begleitet und unterstützt diesen Prozess und ist damit befasst, das zur Verfügung stehende Instrumentarium den jeweiligen Bedingungen entsprechend anzupassen und zu konzipieren. Ohne Zweifel sind unterstützende Maßnahmen im Bereich der Markterkundung und Marktbearbeitung, wie z. B. die Berichterstattung der in Kenia und Südafrika stationierten zwei bfai-Korrespondenten, die Einladung des BMWi zu Informations- und Kontaktreisen sowie die Förderung der Beteiligung von KMU an internationalen Messen in Afrika von großem Nutzen und haben sich bewährt. Auch ist im Hinblick auf den härter werdenden Wettbewerb die politische Flankie-

rung wichtiger Projekte von deutschen Unternehmen durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie in Zusammenarbeit mit unseren Auslandsvertretungen vor Ort von wachsender Bedeutung.

Um noch besser an dem Entwicklungspotenzial teilzuhaben und um deutsche Unternehmensinteressen zu flankieren bzw. deutsche Wirtschaftsinteressen in Afrika langfristig zu sichern, ist jedoch ab dem Jahr 2008 die Einrichtung direkter Anlaufstellen für deutsche Unternehmen in ausgewählten Ländern südlich der Sahara – in Ergänzung zu der bereits bestehenden Auslandshandelskammer in Südafrika sowie dem Delegiertenbüro in Nigeria – geplant. Die Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft werden über Entwicklungen auf den Rohstoff- und Gütermärkten berichten, deutsche Unternehmen beraten, vor allem aber als Türöffner zu den Entscheidungsträgern in Unternehmen, Regierungskreisen, Behörden usw. dienen. Im Laufe des Jahres 2008 sollen Büros in Angola, Ghana und Ostafrika eröffnet werden.

Entscheidend für das Zustandekommen eines Geschäfts sind häufig auch Fragen der Außenwirtschaftsfinanzierung und der Risikoabsicherung von Investitionen. Mit dem System der Exportkreditgarantien des Bundes, der Garantien für „ungebundene“ Finanzkredite, sowie den mit fast allen afrikanischen Staaten abgeschlossenen Investitionsförderungs- und -schutzverträgen ist ein solides Fundament für den Ausbau der Handels- und Wirtschaftsbeziehungen vorhanden. Dieses gilt es weiterzuentwickeln, vorausgesetzt, die afrikanischen Länder schaffen durch eine positive politische, wirtschaftliche und fiskalische Entwicklung dauerhaft Vertrauen.

Das Bundeswirtschaftsministerium wird mit einer nachhaltigen Außenwirtschaftspolitik den deutschen Unternehmen ein verlässlicher Partner auf den Märkten in Afrika sein.

3. Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai)

Die Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai) ist eine Servicestelle des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Ihre Aufgabe ist die Bereitstellung von Informationen über Auslandsmärkte in den Bereichen Wirtschaft, Recht und Zoll. Zielgruppe sind vor allem kleine und mittlere Unternehmen. Über Wachstumsbranchen, Geschäftschancen und aktuelle Projekte in Afrika berichten fünf Korrespondenten sowie die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in der Kölner Zentrale.

Korrespondenten in Afrika

Die Länder im südlichen Afrika werden vom Korrespondenten aus Johannesburg betreut. Über die Länder in Ostafrika sowie die anglophonen Länder in Westafrika berichtet die Korrespondentin in Nairobi. Daneben reist ein Reisekorrespondent regelmäßig von Köln aus in die Region West- und Zentralafrika.

Die Märkte in Algerien, Tunesien, Marokko und Mauretanien werden vom Korrespondenten in Tunis bearbeitet. Der Korrespondent in Kairo berichtet über die wirtschaftliche Entwicklung in Ägypten sowie über Libyen und Sudan. Alle Korrespondenten arbeiten eng mit den Auslandshandelskammern beziehungsweise Delegiertenbüros sowie den Deutschen Botschaften vor Ort zusammen. Betreut werden die Korrespondenten von der Afrika/Nahost-Redaktion in Köln. Hier werden auch die für deutsche Unternehmen relevanten Themen koordiniert.

Veröffentlichungen über Afrika

Die Verbreitung der bfai-Informationen erfolgt über Broschüren, Zeitschriften, einen telefonischen Auskunftsservice sowie vor allem über Internet. Unter „www.bfai.de“ bieten die Datenbanken – Länder und Märkte, Recht, Zoll, Ausschreibungen und Projekte – aktuelle Informationen über mehr als 150 Länder. Viele Infor-

mationen und Publikationen sind kostenlos. In „markets“, dem Außenwirtschaftsmagazin der bfai, stehen regelmäßig Afrika-Themen im Fokus: Bergbautechnik in Westafrika, Energiebedarf im südlichen Afrika oder die WM 2010 in Südafrika. Daneben können kostenlose Newsletter zu Spezialthemen wie Recht und Zoll abonniert werden.

Wirtschaftstrends

Die „Wirtschaftstrends“ bieten über ausgewählte afrikanische Länder eine Einschätzung der aktuellen wirtschaftlichen Entwicklung, stellen neue Prognosen vor und erläutern die Trends in wichtigen Wachstumsbranchen. Zweimal pro Jahr erscheinen diese über Südafrika und Ägypten. Einmal jährlich werden einzelne Länder in den regionalen Trends über Ostafrika, Westafrika, das Südliche Afrika sowie Algerien, Libyen, Marokko und Tunesien analysiert.

Wirtschaftsdaten

Die „Wirtschaftsdaten – kompakt“ bieten zu ausgewählten afrikanischen Ländern die volkswirtschaftlichen Eckdaten wie BIP, Inflationsrate und Außenhandel. Die Serie wird regelmäßig aktualisiert und kann kostenlos über die bfai-Homepage abgerufen werden.

Verhandlungspraxis

Um Geschäftsverhandlungen in Afrika erfolgreich abzuschließen, sollte man die Gepflogenheiten vor Ort sehr genau kennen. Interkulturelle Kompetenz heißt das Zauberwort. Die kostenlose Reihe „Verhandlungspraxis – kompakt“ informiert über persönliche Verhaltensweisen, die erste Begegnung mit dem Geschäftspartner, den privaten Umgang und vieles mehr.

Wirtschaftsführer

Regelmäßig aktualisierte Wirtschaftsführer bieten einen Überblick über die Themen Vertrieb, Transport und Logistik, Zahlungsverkehr und

Exportfinanzierung, Investitionsbedingungen und -förderung sowie Niederlassungsrecht und Steuerrecht. Erschienen ist diese kostenpflichtige Reihe bisher über Ost- und Südafrika.

Branchenanalysen

Die bfai erstellt zu wichtigen Branchenthemen in Afrika ausführliche Studien. Hier finden Mittelständler einen Überblick über die Marktentwicklung, Konkurrenzsituation und den Außenhandel. So stellt die Publikation „Bergbau und Bergbautechnik“ Chancen und Projekte in dem für den Kontinent wichtigen Sektor vor. Weitere Marktstudien bietet die bfai über die Branchen Arzneimittel, Kfz und Kfz-Teile, Medizin- und Umwelttechnik. Auch in Afrika werden Betreibermodelle (BOT) und PPP-Projekte immer gefragter. Mit den Partnern DIHK und GTZ hat die bfai die Studie „Mit PPP in Afrika“ veröffentlicht. Auch die Wasserproblematik ist in vielen afrikanischen Ländern ungelöst. Gemeinsam mit Partnern plant die bfai die Studie „Wassermanagement und Wassertechnik in Afrika“.

Die Fußball-Weltmeisterschaft wird zum ersten Mal auf dem afrikanischen Kontinent ausgetragen, Erfahrungen und Know-how aus dem Ausland sind gefragt. Die bfai hat gemeinsam mit der Südliches Afrika Initiative der Deutschen Wirtschaft (SAFRI) die Publikation „Fußball WM 2010 – Impulse für die Wirtschaft in Südafrika“ veröffentlicht. Daneben bietet der Newsletter „Anpiff“ regelmäßig aktuelle Neuigkeiten zur WM sowie Berichte zu Veranstaltungsorten und -stadien.

Rechts- und Zolltipps für Exporteure

Die „Rechtstipps für Exporteure“ stellen von den Allgemeinen Geschäftsbedingungen bis zur Zivilprozessordnung alle für den Exporteur relevanten Aspekte des Wirtschaftsrechts eines Landes dar. Die Reihe „Zolltipps“ informiert umfassend über das Einfuhrrecht in Drittländern. Schwerpunkte sind die Darstellung der Einfuhrverfahren und -abfertigung sowie zu beachtende Verbote und

Beschränkungen im Warenverkehr. Abgerundet wird die Publikation durch ein Adressenverzeichnis der relevanten Stellen – auch in Afrika.

Allgemeine Dienstleistungen

Projekte und Ausschreibungen

Die bfai informiert über aktuelle Projekte (Investitions- und Entwicklungsvorhaben) sowie internationale Ausschreibungen. Diese geben Hinweise auf den öffentlichen Bedarf an Lieferungen und Leistungen, oftmals mit Finanzierung multilateraler und bilateraler Banken. Eine der Schwerpunktregionen ist Afrika: Hier wurden im Jahr 2006 fast 2.000 Ausschreibungen und über 500 Projekte veröffentlicht. Die meisten Projekte stammen aus der Verkehrsinfrastruktur, der Energiewirtschaft und dem Umweltschutz. Von den Ausschreibungen kamen die meisten aus dem Bereich Consulting sowie Wasser und Verkehrsinfrastruktur.

Sonderprojekte für ausgewählte Zielgruppen

Gemeinsam mit Partnern erstellt die bfai Sonderpublikationen für Veranstaltungen und Delegationsreisen. Darüber hinaus beteiligen sich Korrespondenten und Mitarbeiter der Kölner Zentrale mit Fachvorträgen an Wirtschaftstagen und Symposien sowie Pressegesprächen zum Thema Afrika. Außerdem nehmen Mitarbeiter der Zentrale und Korrespondenten an Delegationsreisen im Ausland, darunter natürlich auch Afrika, teil.

Auskunftsservice

Bei speziellen Fragen zu einer bestimmten Branche oder einem bestimmten afrikanischen Land stehen die Ansprechpartner der bfai im Auskunftsservice zur Verfügung. Die Vor-Ort-Recherche durch einen Korrespondenten wird ebenfalls von den bfai-Mitarbeitern in Köln koordiniert. Ein besonderer Online-Service ist die Export-Mail (exportmail@bfai.de): Hier können Unternehmen ihr persönliches Interessenprofil – z. B. „Medizintechnik in Afrika“ – hinterlegen. Die gewünschten Informationen werden per Mail zugeschickt.

Kontakt

Bundesagentur für Außenwirtschaft – bfai
 Referatsleitung Afrika / Nahost
 Agrippastraße 87 – 93
 50676 Köln
 Tel.: 0221 2057-217
 Fax: 0221 2057-212 / -262 / -275
 www.bfai.de

iXPOS

Ob Neueinsteiger oder Exportprofi im Afrika-Geschäft: Bei iXPOS finden Unternehmen alle wichtigen Informationen zu Partnern, Kunden, Märkten und zur Finanzierung des Auslandsgeschäfts. iXPOS bündelt Datenbanken und Kontakte der wichtigsten Außenwirtschaftsförderer und stellt sie gut strukturiert zur Verfügung. Je nach Phase der Geschäftsaktivität gibt es fünf Möglichkeiten des Direkteinstiegs:

- **Start ins Ausland:** Erste Orientierung für Einsteiger. Tipps, Checklisten, Institutionen und Ansprechpartner.
- **Länder und Branchen:** Den Zielmarkt kennen lernen mit Hilfe von Länderdossiers mit Basisinformationen, aktuellen Wirtschaftsdaten sowie Links und Kontakten.
- **Abnehmer und Partner finden im Ausland:** Geschäftsanbahnung über Kontaktbörsen, Kooperationsveranstaltungen bis hin zu öffentlichen Aufträgen.
- **Markteintritt:** Unternehmen mit internationalen Geschäftsbeziehungen erhalten Informationen zu Vertrieb, Export, Zoll, Investitionen und Steuern.
- **Finanzieren und absichern:** Risiken minimieren durch öffentlich geförderte Finanzierung und Absicherung.

iXPOS bündelt die wichtigsten Datenbanken, bietet komfortable Recherchertools und versorgt

interessierte Unternehmen regelmäßig mit Newslettern und Specials zu aktuellen Themen über Afrika. Die Publikationsdatenbank informiert über Marktstudien der iXPOS-Partner. Eine Datenbank stellt Veranstaltungen und Roadshows über Afrika sowie Seminare und Delegationsreisen vor.

Neu ist die Integration der Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Hier erhält der Unternehmer Informationen über alle Programme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union zu Afrika. Kontakte mit Geschäftspartnern können direkt bei iXPOS gesucht und eigene Geschäftskontaktwünsche selbst eingestellt werden.

Ins Leben gerufen wurde iXPOS vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. Heute gestalten über 70 iXPOS-Partner das Portal und unterstützen als Serviceverbund Außenwirtschaft deutsche Unternehmen im Ausland. Zu den Mitgliedern zählen die Spitzenverbände und das Kammernetz der deutschen Wirtschaft ebenso wie Ministerien und Fördergesellschaften von Bund und Ländern, Finanzierungsgesellschaften, AUMA, die bfai und natürlich der Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft. Koordiniert wird das Außenwirtschaftsportal iXPOS von der bfai.

Kontakt

iXPOS
 Leitung & Koordination
 Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai)
 Agrippastraße 87 – 93
 50676 Köln
 Tel.: 0221 2057-219
 Fax: 0221 2057-503
 www.ixpos.de

e-trade-center

Die zentrale deutsche Internet-Börse für internationale Geschäftskontakte ist das e-trade-center. Unter „www.e-trade-center.de“ können deutsche und afrikanische Unternehmen kostenfrei

Produkte und Dienstleistungen anbieten oder nachfragen und Geschäftspartner recherchieren. Die Internet-Börse wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie unterstützt. Der Eintrag ins e-trade-center kann von den Unternehmen selbst vorgenommen werden. Die als Träger fungierenden 16 Organisationen der deutschen Außenwirtschaftsförderung können dabei unterstützen.

Ergänzend zu den Geschäftskontaktwünschen aus Afrika bietet das e-trade-center Recherchemöglichkeiten in Partnerbörsen an. Diese Datenbanken für bestimmte Branchen und Länder in Afrika oder Wirtschafts- und Außenwirtschaftsbereiche werden von den Trägern bzw. Kooperationspartnern des e-trade-centers betreut. Die Rubrik Marktplatz bietet zu aktuellen Anlässen, wie Messen oder Veranstaltungen, länder- oder branchenspezifische Geschäftskontaktwünsche. Ein weiterer Service ist die kostenfreie Zusendung eines wöchentlichen Newsletters. Hierzu kann sich der Kunde ein persönliches Suchprofil nach Branchen- und Länderinteressen einrichten. Das e-trade-center ist mit dem Außenwirtschaftsportal iXPOS vernetzt und wird von der Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai) betreut.

Kontakt

e-trade-center
Leitung & Koordination
Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai)
Agrippastraße 87–93
50676 Köln
Tel.: 0221 2057-359
Fax: 0221 2057-212
www.e-trade-center.com

German Business Portal

Das German Business Portal (GBP) bietet Unternehmen und Geschäftspartnern aus Afrika eine englischsprachige Plattform über Deutschland. Das Internetportal liefert unter „www.german-business-portal.info“ Informationen zum deutschen Markt. Das GBP kanalisiert die Fragen rund

um das Deutschland-Engagement und verweist auf relevante Online-Angebote und kompetente Ansprechpartner. Die Informationen des Portals sind gegliedert in die Rubriken: Business Information, Business Location, Country Information sowie Travel, Work und Life.

Die Inhalte des Portals werden von Verbänden, Industrie- und Handelskammern, Behörden, Ministerien, Wirtschaftsförderern und Messgesellschaften zur Verfügung gestellt. Nutzer mit individuellem Informationsbedarf können sich im Rahmen eines Forums mit Experten aus den genannten Institutionen austauschen. Realisiert wird das englischsprachige Portal im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie durch die Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai). Fragen werden in Englisch, Spanisch, Portugiesisch und Deutsch beantwortet.

Kontakt

German Business Portal
Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai)
Agrippastraße 87–93
50676 Köln
Tel.: 0221 2057-436
Fax: 0221 2057-504
E-Mail: info@german-business-portal.info
E-Mail: germany@bfai.de
www.german-business-portal.info

4. Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)

Die Regionalkoordinatorengruppe Subsahara-Afrika stellt einen Zusammenschluss von derzeit zehn deutschen Industrie- und Handelskammern (IHKs), dem Dachverband Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) in Berlin sowie der Auslandshandelskammer (AHK) in Südafrika und dem Delegiertenbüro in Nigeria dar. Ziel ist es, deutschen Unternehmen wirtschaftliche Chancen und Herausforderungen auf lukrativen Märkten in Afrika aufzuzeigen.

Dazu führt das Netzwerk ständig Informationsveranstaltungen durch. Auf Länderkonferenzen, Sprechtagen, Round-Table-Gesprächen sowie im Rahmen von Unternehmerreisen steht besonders die Förderung deutscher Investitionen in Subsahara-Afrika im Vordergrund. Die vielseitigen Aktivitäten dienen jedoch nicht nur der Vermittlung von Geschäftsmöglichkeiten auf dem Kontinent. Mindestens ebenso werden der Erfahrungsaustausch und das „Networking“ der Unternehmer untereinander geschätzt.

Einen besonderen Schwerpunkt der Veranstaltungen und Initiativen bildet aktuell das Thema „Fußball-WM 2010 in Südafrika“, woran sich auch in den kommenden Monaten – wenn nicht sogar Jahren – wenig ändern wird. Diese Materie bietet die günstige Gelegenheit, auch einen Blick auf die Nachbarstaaten Südafrikas zu werfen. Im Tourismus und im Transport- /Logistikwesen ist es durchaus denkbar, dass gemeinsame Projekte mehrere Länder des südlichen Afrikas betreffend angestoßen werden.

Touristen bevorzugen immer häufiger Paketlösungen, die sie zu den Highlights mehrerer Staaten führen; eine Option, die auch für den einen oder anderen Fußball-Fan von Interesse sein dürfte. Beim Gütertransport werden die sich bereits in gutem aber noch ausbaufähigem Zustand befindlichen Transportkorridore eine immer

wichtiger werdende Rolle für die Entwicklung einer ganzen Staatengemeinschaft einnehmen.

Die IHK Mittlerer Niederrhein hat sich bei der Besetzung dieses Themas besondere Meriten erworben, was sich nicht nur anhand des eigenen Internetauftritts unter www.soccernetwork2010.com demonstrieren lässt. Exzellente Kontakte zum Deutschen Fußball Bund (DFB) und ein Kongress in Mönchengladbach mit hochrangigen Entscheidungsträgern aus Wirtschaft, Sport und Politik belegen den professionellen Umgang der Kammer im Westen der Republik mit diesem immer näher rückenden Großevent. Der DIHK übernimmt als Dachverband eine koordinierende Funktion für die vielfältigen Aktivitäten des Kammersystems. Seine Rolle als Kompetenzträger in Sachen „wirtschaftlicher Zusammenarbeit mit Afrika“ bringt der DIHK nicht nur in Veranstaltungen der IHKs, sondern auch in die politische Diskussion mit Bundesressorts und politischen Parteien ein. Der DIHK agiert darüber hinaus als ein Ansprechpartner für Aktivitäten der Südliches Afrika Initiative der Deutschen Wirtschaft – SAFRI. Er steuert das Engagement der Trägerorganisationen – Afrika-Verein, BDI und DIHK – und führt zahlreiche Veranstaltungen im Namen der SAFRI durch.

Kontakt

Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V.
Bereich International / AHK
Referat Afrika, Entwicklungspolitik
Breite Straße 29, 10178 Berlin
Tel.: (030) 20308-2314
Fax.: (030) 20308-2333

5. Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI)

Der BDI ist der Spitzenverband der Deutschen Wirtschaft im Bereich der Industrieunternehmen und industrienahen Dienstleister. Er wird getragen von 38 Branchenverbänden und Verbandsgruppen und repräsentiert mehr als 100.000 Unternehmen mit über 8 Millionen Beschäftigten. Ziel des BDI ist es, die Unternehmen im globalen Wettbewerb zu unterstützen und die Konkurrenzfähigkeit der deutschen Industrie zu stärken.

Als Interessenvertretung der Industrie trägt der BDI bei seinen Mitgliedern zur Meinungsbildung und Entscheidungsfindung in zahlreichen wirtschaftspolitischen Themenfeldern bei. Darüber hinaus kommuniziert er die Interessen der Mitgliedsorganisationen gegenüber den Parlamenten und Ministerien auf nationaler, europäischer und internationaler Ebene.

Das Afrika-bezogene Engagement des BDI

Der BDI begleitet das wirtschaftliche Engagement der deutschen Industrie in Afrika und anderen Regionen der Welt insbesondere durch Informationen zu aktuellen Marktentwicklungen und Geschäftsmöglichkeiten sowie durch zielgerichtete und gebündelte Interessenvertretung gegenüber der Bundesregierung, der EU und den Regierungen der Partnerländer. Zudem schafft der BDI zusammen mit seinen Mitgliedsverbänden und Partnern durch Delegationsreisen in die Region und hochkarätige Veranstaltungen in Deutschland Plattformen für Kontakte und Informationsaustausch. Gemeinsam mit

DIHK und Afrika-Verein trägt der BDI die Südliches Afrika Initiative der Deutschen Wirtschaft (SAFRI).

Für Investitionsentscheidungen kleinerer und mittlerer Unternehmen in Entwicklungsländern spielen Finanzierungs- und Risikoabsicherungsmöglichkeiten eine entscheidende Rolle. Der BDI wirkt daher über seine Arbeitskreise Entwicklungspolitik und Exportkreditversicherung/ Exportfinanzierung an der Weiterentwicklung existierender Finanzierungs- und Garantiestrumente der Bundesregierung mit. Daneben setzt sich der BDI im Dialog mit Bundesregierung, Weltbank und anderen Entwicklungsfinanzierungsinstitutionen für faire Zugangsmöglichkeiten deutscher Unternehmen zu Aufträgen aus Entwicklungsprojekten in Afrika und anderen Entwicklungsländern ein.

Kontakt

Abteilung Internationale Märkte

Tel.: 030 2028 1421

Fax: 030 2028 2421

Abteilung Außenwirtschafts-,

Handels- und Entwicklungspolitik

Tel.: 030 2028 1502

Fax: 030 2028 2502

Weitere Informationen zur Arbeit des BDI und seiner Mitgliedsverbände finden Sie im Internet unter **www.bdi.eu**.

6. Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft

Der Afrika-Verein ist der Außenwirtschaftsverband der deutschen Unternehmen und Institutionen mit wirtschaftlichem Interesse an den

Staaten des afrikanischen Kontinents. Der Verein informiert über diese Länder und Märkte, stellt Geschäftskontakte her und vertritt die Interessen

seiner Mitglieder im In- und Ausland. Über ein enges Netz von Kontakten in Afrika spürt er den Puls der Märkte. Seine rund 600 Mitglieder hören so zeitnah und gezielt von neuen Entwicklungen und Geschäftsmöglichkeiten. Zu den Mitgliedern des Afrika-Vereins zählen zahlreiche DAX-Unternehmen, aber auch eine Vielzahl von klein- und mittelständischen Unternehmen. Seine regionalen Afrika-Kreise in Deutschland bieten seinen Mitgliedern Erfahrungsaustausch, Kontakte und Informationen.

Information

Der Afrika-Verein informiert täglich aktuell auf seiner Website, zweimal im Monat durch den E-Mail-Newsletter „Afrika-Brief“ und alle zwei Monate mit der „Afrika Wirtschaft“. Die „Afrika Wirtschaft“ ist die einzige deutschsprachige Zeitschrift zu den deutsch-afrikanischen Wirtschaftsbeziehungen.

Beratung

Die Länderreferenten für die einzelnen Regionen (Nord-, Ost-, West- und Zentral- sowie Südliches Afrika) beraten unsere Firmenmitglieder individuell, kompetent und exklusiv. Sie stellen Kontakte her, bieten länderspezifisches Wissen und sind regelmäßig in den Ländern vor Ort. Unsere Beratungstochter, die Afrika-Verein Business Development GmbH, bietet zudem eine Vielzahl von spezifischen Beratungsprojekten und Kontaktbörsen an.

Organisation

Wir bieten Unternehmerreisen in afrikanische Länder an, organisieren Informationstage und Regional-, Länder- und Fachausschüsse zu aktuellen Afrika-Themen. Unsere regionalen Afrika-Kreise sind das Dach für die Bildung von Netzwerken interessierter Unternehmer. Die regelmäßig stattfindenden Länderforen, wie das Deutsch-Libysche Wirtschaftsforum und das Deutsch-Sudanesisches Wirtschaftsforum, bieten exzellente Kontaktmöglichkeiten zu Vertretern aus Politik, Wirtschaft und Institutionen.

Neben den länderspezifischen Veranstaltungen organisiert der Afrika-Verein auch branchenbezogene Veranstaltungen wie das regelmäßig stattfindende Deutsch-Afrikanische Energieforum „Energy Africa“. Insgesamt veranstaltet der Afrika-Verein jährlich rund 60 Veranstaltungen.

Vertretung der Mitglieder

Wir vertreten die Interessen unserer Firmenmitglieder in allen wichtigen wirtschaftspolitischen Entscheidungszentralen vor Ort in Afrika, aber auch in Brüssel und in Berlin. Mit dem Auswärtigen Amt, dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und dem Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung bestehen intensive Beziehungen, die auch in gemeinsame Projekte und Veranstaltungen eingebracht werden. Wir sind Trägerverband in den beiden großen regionalen Initiativen der deutschen Wirtschaft für Nordafrika und Mittelost (NMI) und für das Südliche Afrika (SAFRI).

Kontakt

Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft
Neuer Jungfernstieg 21
20354 Hamburg
Tel.: 040 419133-0
Fax: 040 354704
www.afrikaverein.de

7. Südliches Afrika Initiative der deutschen Wirtschaft (SAFRI)

Die Südliches Afrika Initiative der deutschen Wirtschaft – SAFRI – wurde im Mai 1996 auf Anregung von Bundeskanzler Dr. Helmut Kohl von drei Spitzenorganisationen der deutschen Wirtschaft ins Leben gerufen: Dem Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft, dem Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) und dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK). Unter dem Vorsitz des damaligen DaimlerChrysler-Vorstandsvorsitzenden Prof. Jürgen E. Schrempf erarbeitete das aus führenden Repräsentanten der deutschen Wirtschaft zusammengesetzte SAFRI-Exekutivkomitee die Zielsetzungen der Initiative.

Ziele

Es gilt, das Augenmerk der deutschen Wirtschaft auf eine viel versprechende Region zu lenken: die in der Southern African Development Community (SADC) zusammengeschlossenen Länder des südlichen Afrika. SAFRI ist die zentrale Anlauf- und Kontaktstelle zwischen der Privatwirtschaft in Deutschland und der Privatwirtschaft im SADC-Raum und hat seit ihrer Gründung zahlreiche Projekte und Maßnahmen durchgeführt. SAFRI weist auf Investitions- und Handelsmöglichkeiten für die deutsche Wirtschaft hin, stellt Kontakte zwischen deutschen und afrikanischen Unternehmen her und leistet gezielte Öffentlichkeitsarbeit, um das Bild Afrikas in den deutschen Medien zu verbessern und Deutschland im südlichen Afrika zu präsentieren. Damit leistet SAFRI einen wertvollen Beitrag zur Erreichung der Millenniumsentwicklungsziele der Vereinten Nationen.

Rahmenbedingungen

Trotz struktureller Probleme in der Region und der noch nicht abgeschlossenen politischen und wirtschaftlichen Integration sieht SAFRI das große Potenzial der dortigen Volkswirtschaften und ist von den großen Möglichkeiten überregionaler Infrastrukturprojekte überzeugt, gerade auch für

die deutsche Wirtschaft. Vordringliches Anliegen von SAFRI ist es, auf eine kontinuierliche Verbesserung der Rahmenbedingungen für Investoren hinzuwirken.

Aufgaben

Das Büro des SAFRI-Vorsitzenden in Stuttgart unter der Leitung von Matthias Kleinert hält enge Verbindung zu den drei Trägerorganisationen, zur Deutschen Industrie- und Handelskammer für das südliche Afrika (AHK Johannesburg) und zu den im Exekutivkomitee vertretenen Firmen. Durch das Netzwerk der Trägerorganisationen und des Exekutivkomitees verfügt SAFRI über:

- eine langjährige Afrika-Expertise,
- ein gut ausgebautes System von Antennen und Ansprechpartnern in allen SADC Staaten,
- ein flächendeckendes Netzwerk zu allen Bereichen der deutschen Wirtschaft,
- etablierte Kontakte zur Bundesregierung, den Ministerien und Institutionen.

SAFRI setzt Schwerpunkte in den Bereichen Informationsvermittlung, Aufbau von Goodwill und Herstellung von Kontakten zu Geschäftspartnern und Institutionen wie DEG, GTZ und KfW. Hierbei engagieren sich führende deutsche Wirtschaftsvertreter als Leiter von Delegationsreisen oder als Podiumsteilnehmer auf Konferenzen. Die in Deutschland durchgeführten Veranstaltungen haben dazu beigetragen, einer Vielzahl von Unternehmen ein differenziertes und positives Bild von den Ländern des südlichen Afrika zu vermitteln, auf besonders viel versprechende Wirtschaftssektoren hinzuweisen und Kontakte zwischen deutschen und afrikanischen Unternehmen zu knüpfen.

Unterstützung deutscher Investoren durch die SAFRI-Trägerorganisationen

Unter dem Schirm von SAFRI führen die Trägerorganisationen Afrika-Verein, BDI und DIHK Themenveranstaltungen im gesamten Bundesgebiet und Delegationsreisen in die SADC-Region durch, um gerade mittelständische Unternehmen gezielt auf Investitions- und Handelsmöglichkeiten hinzuweisen. Diese Veranstaltungen bieten eine gute Gelegenheit zu individuellen Kontakten zwischen deutschen und afrikanischen Unternehmen, Vertretern der SAFRI-Trägerorganisationen sowie Repräsentanten der SADC-Länder und der Finanzierungsinstitutionen.

Der Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft organisiert zudem jedes Jahr mehrere große Wirtschaftsforen zu aktuellen Themen, die neben Unternehmern hohe Repräsentanten aus Politik, Wirtschaft und internationalen Organisationen anziehen. Zu seinen weiteren Aktivitäten zählen länderspezifische Handels- und Investitionskonferenzen sowie regionale Afrika-Kreise, bei denen sich Unternehmer halbjährlich austauschen.

Umfragen z. B. zum Thema „Das Wirtschaftsklima im südlichen Afrika“ werten Geschäftserfahrungen systematisch aus.

Beratungsdienstleistungen bieten die Länderreferenten sowie die Afrika-Verein Business Development GmbH.

Die Industrie- und Handelskammern haben für Informationsaustausch und Netzwerkbildung eine „Regionalkoordinatorengruppe südliches Afrika“ ins Leben gerufen. SAFRI bietet sich auch als Plattform an und unterstützt Präsentationsveranstaltungen der SADC-Länder in Deutschland.

Kontakt

Büro des SAFRI-Vorsitzenden
c/o Daimler AG
HPC 1124
70546 Stuttgart
Tel.: 0711 1793250
Fax: 0711 1793816
www.safri.de

8. Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e. V. (AUMA)

Der AUMA ist aus der 1907 gegründeten „Ständigen Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie“ hervorgegangen. Der AUMA vertritt die Interessen der Aussteller, Veranstalter und Besucher von Messen. Er informiert in seiner viersprachigen Messedatenbank unter **www.auma-messen.de** über Termine, Angebote und Kennzahlen von in- und ausländischen Messen. Der AUMA bereitet in Kooperation mit dem Bundeswirtschaftsministerium das deutsche Auslandsmesseprogramm vor, mit dem deutsche Aussteller auf Auslandsmessen unterstützt werden. Er beteiligt sich am Marketing der deutschen Veranstalter und wirbt für das Medium Messe.

Dem AUMA gehören derzeit 81 Mitglieder an. Detailinformationen sind der Broschüre AUMA-Portrait zu entnehmen, die im Internet zum Download bereit steht (**www.auma-messen.de > Download Bereich**) oder vom AUMA als Hardcopy kostenfrei zu beziehen ist.

Die Informationsarbeit des AUMA erfolgt insbesondere über das Internet und Printmedien sowie in direkten Beratungsgesprächen mit Ausstellern und Messebesuchern.

Instrumente zur Unterstützung der Außenwirtschaft

Das Auslandsmesseprogramm des Bundes (AMP)

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) unterstützt in Kooperation mit dem AUMA Unternehmen, die deutsche Produkte ausstellen, bei der Teilnahme an ausgewählten Messen im Ausland. Zielgruppe des Programms sind insbesondere kleine und mittlere Unternehmen (Anteil 92,6 Prozent gem. „Ausstellerbefragung des AUMA 2007“). Die Messen, bei denen eine Beteiligung des Bundes durchgeführt wird, werden im Auslandsmesseprogramm des Bundes (AMP) zusammengefasst und vom AUMA in Printform und im Internet veröffentlicht. Das AMP umfasst auch die Beteiligungen des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) sowie die Beteiligungsprogramme der Bundesländer.

Mit der technisch-organisatorischen Durchführung werden deutsche Messegesellschaften beauftragt, die sogenannten Durchführungsgesellschaften. Die Durchführungsgesellschaft ist bei der Entscheidungsfindung, in der Vorbereitung und am Messeort ein ständiger Ansprechpartner und hilft bei der Problemlösung.

Umfang der Unterstützung

Die Unterstützung deutscher Aussteller wird bedarfsgerecht ausgestaltet. In der Praxis haben sich verschiedene Formen der Beteiligungen des Bundes entwickelt und bewährt, mit denen die Möglichkeiten der Mitwirkung der Firmen sowie Art und Umfang der Aussteller-Unterstützung variieren. Der größte Teil der Beteiligungen wird in Form von Firmengemeinschaftsausstellungen durchgeführt.

Firmengemeinschaftsausstellung (G)

Die Firmengemeinschaftsausstellung ist die häufigste und meist auch umfangreichste Art der deutschen Beteiligung an ausländischen Messen. Die Firmenstände sind räumlich zusammenge-

fasst, optisch hervorgehoben und wirkungsvoll unter der Marke „made in Germany“ präsentiert.

Die finanzielle Unterstützung kommt den Firmen über einen günstigen Beteiligungspreis zugute. Daraus ergeben sich für die Aussteller beachtliche Kostenersparnisse. Weitere Vorteile einer Beteiligung im Rahmen des AMP sind die technisch-organisatorische Unterstützung durch die Durchführungsgesellschaft sowie die positive Wirkung des Gemeinschaftsstandes. In der Regel umfasst die Teilnahme an einer Firmengemeinschaftsausstellung folgende Leistungen:

- Anmietung der Standfläche,
- (meist) Standbau,
- allgemeine Rahmengestaltung und Grundausstattung des Standes, inkl. Licht- und Stromanschluss,
- Bereitstellung von Telefon, Fax, Kopiergerät, Internetzugang im Büro der Durchführungsgesellschaft (Benutzung kostenpflichtig),
- kostenloser Eintrag in das deutsche Ausstellerverzeichnis bzw. - falls vorhanden - Aufnahme in den Internetauftritt der deutschen Beteiligung,
- allgemeine Ausleuchtung des Gemeinschaftsstandes,
- Bewachung und Ordnungsdienst falls erforderlich (keine Standbewachung),
- Reinigung der Gänge,
- kompetente Betreuung durch die Durchführungsgesellschaft im Vorfeld und vor Ort.

In einzelnen Fällen beteiligt sich der Bund an den Kosten für Begleitmaßnahmen, wie z. B. Direct-Mail-Aktionen in der Landessprache (Identifizierung der Zielgruppe, Beschaffung der Adressen,

Versand), Symposien und Fachvorträge (Organisation und technische Betreuung) sowie Empfang durch die deutsche diplomatische Vertretung.

Für 2008 ist eine Firmengemeinschaftsausstellung geplant für die FILDA – Internationale Messe in Luanda (Angola).

Informationszentrum (IZ)

Ein Informationszentrum ist ein um Besprechungskabinen für interessierte Firmen erweiterter Informationsstand. Damit stehen Räumlichkeiten für Gespräche mit potentiellen Kunden zur Verfügung. In begrenztem Umfang können auch Prospekte oder kleinere Exponate ausgestellt werden. Für die Nutzung der Besprechungskabinen wird ein Kostenbeitrag erhoben. Diese Beteiligungsform kann als Alternative zur Firmengemeinschaftsausstellung, aber auch zusätzlich – also als Ergänzung – bereitgestellt werden. Im letzteren Fall hat der Aussteller die Wahl. Insbesondere Ersteinsteigern erleichtert eine solche Wahlmöglichkeit die Entscheidung für eine Beteiligung überhaupt.

Sonderveranstaltungen der deutschen Wirtschaft (SV)

In Ländern, wo für einen interessanten Markt noch keine adäquaten Messen stattfinden, kann bei Interesse der Branche eine Sonderveranstaltung der deutschen Wirtschaft organisiert werden. So ist für 2008 die Sonderveranstaltung „Q-Africa – German SADC Conference“ Windhuk (Namibia) für die Branche „Berufliche Qualifizierung“ geplant.

Die Beteiligungsmöglichkeiten der deutschen Firmen an solchen Sonderveranstaltungen sind unterschiedlich und werden den jeweiligen Zielen der Veranstaltung angepasst.

Informationsstand

Jede Beteiligung des Bundes hat einen Informationsstand. Er ist mit Fachleuten besetzt, die aus der betreffenden Branche kommen. Sie werden

nach Abstimmung mit dem zuständigen Bundesministerium vom AUMA beauftragt. Ihre Aufgabe ist die Erteilung von Auskünften an die Messebesucher über die anwesenden deutschen Aussteller und deren Produkte und über Hersteller und Produkte aus Deutschland, die nicht auf der Messe vertreten sind. Durch ihre spezielle Vorbereitung auf die Messe und die Kenntnis der Branche können die Branchenfachleute auch für die teilnehmenden Aussteller eine wichtige Funktion wahrnehmen: Benennen von Trends und Tendenzen, Brücken schlagen zu offiziellen Stellen, Zusammenfassung der Messeerfahrungen und Berichterstattung. Darüber hinaus ist in letzter Zeit die Beratung in Fragen zum Schutz vor Marken- und Produktpiraterie immer wichtiger geworden.

Festlegung des Auslandsmesseprogramms des Bundes (AMP)

Die Auswahl der für eine Beteiligung vorgesehenen Veranstaltungen erfolgt auf Vorschlag der am Außenhandel interessierten Wirtschaftsverbände, der deutschen Auslandshandelskammern, der deutschen diplomatischen Vertretungen sowie der beteiligten Bundesministerien und des AUMA. Diese Interessen werden in einem Arbeitskreis unter Koordination und Moderation des AUMA zusammengeführt.

Das Auslandsmesseprogramm des Bundes für das Jahr 2008 enthält derzeit 289 Messen. Die regionalen Schwerpunkte liegen in Asien (China, VAE und Indien) sowie in europäischen Ländern außerhalb der europäischen Union (Russland und Ukraine).

Afrika ist mit sieben Messen im AMP 2008 vertreten. Drei Veranstaltungen finden in der Region Subsahara-Afrika statt.

Detailinformationen sind über die AUMA-Messedatenbank unter www.auma-messen.de und telefonisch zu erhalten.

Kontakt

AUMA Ausstellungs- und Messe-Ausschuss
der Deutschen Wirtschaft e. V.

Littenstraße 9

10179 Berlin

Tel.: 030 24000-123

Fax: 030 24000-320

Sonderförderprogramm erneuerbare Energien

Die Bundesregierung stellt seit 2003 die Bedeutung der erneuerbaren Energien besonders heraus und unterstützt durch geeignete Maßnahmen den Absatz von Produkten dieses Bereichs der deutschen Wirtschaft.

Dabei soll die Unterstützung des Exports von Technologien im Bereich der erneuerbaren Energien und der Energieeffizienz insbesondere auch durch die Beteiligungen an Fachmessen im In- und Ausland erfolgen. Bei der Auswahl dieser Messen wirkt der AUMA seit 2006 mit. Auf Auslandsmessen entspricht die Art der Förderung der der Firmengemeinschaftsausstellung des Auslandsmesseprogramms. Auf Inlandsmessen beteiligt sich die Bundesregierung mit Informationsständen ohne direkte Beteiligung von Unternehmen.

Das Programm veröffentlicht der AUMA auf seiner Website unter www.auma-messen.de > **Messedaten > Auslandsprogramme des Bundes > Checkbox „Sonderförderprogramm erneuerbare Energien“**.

Neues Förderprogramm für Messeteilnahmen junger innovativer Unternehmen

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie fördert ab 1. Juni 2007 die Teilnahme junger innovativer Unternehmen an ausgewählten internationalen Messen in Deutschland.

Ziel des Programms ist es insbesondere, den Export neuer Produkte und Verfahren zu unterstützen. Förderfähig sind Teilnahmen an Gemeinschaftsständen, die von den Messeveranstaltern

auf ausgewählten internationalen Messen in Deutschland organisiert werden.

Die Messen, auf denen die Beteiligung an Gemeinschaftsständen gefördert werden kann, werden jährlich vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie festgelegt. Der Aussteller erhält eine finanzielle Zuwendung zu seiner Messeteilnahme. Von den Gesamtkosten der Messeteilnahme eines Ausstellers sind die vom Messeveranstalter in Rechnung gestellten Kosten für Standmiete und -bau im Rahmen des Gemeinschaftsstandes förderfähig. Der Aussteller, der auf einem Gemeinschaftsstand ausgestellt hat, erhält im Nachgang zur Messe den größten Teil dieser Ausgaben zurück (80 Prozent). Die Obergrenze der förderfähigen Summe je Teilnehmer und Veranstaltung beträgt € 7.500. Der Aussteller meldet sich spätestens acht Wochen vor Messebeginn beim Messeveranstalter zur Teilnahme am Gemeinschaftsstand der geförderten Messe an.

Die Liste der für die Förderung relevanten Veranstaltungen sowie Antragsformulare stehen zum Download unter www.bafa.de im Bereich Wirtschaftsförderung bereit.

Kontakt

AUMA Ausstellungs- und Messe-Ausschuss
der Deutschen Wirtschaft e. V.

Littenstraße 9

10179 Berlin

Tel.: 030 24000-115

Fax: 030 24000-310

III. Risikoabsicherung

1. Investitionsgarantien des Bundes

Grundlagen

Für deutsche Direktinvestitionen in Afrika besteht die Möglichkeit einer Absicherung gegen politische Risiken durch die Bundesregierung.

Als Gegenstand einer Deckung kommen neben Beteiligungen an ausländischen Unternehmen auch beteiligungsähnliche Darlehen an ausländische Unternehmen, das Dotationskapital einer rechtlich unselbständigen Niederlassung im Ausland sowie andere vermögenswerte Rechte (z. B. Bezugsrechte auf Erdöl und Erdgas aus Service Contracts, grenzüberschreitende Konzessionen und Lizenzen etc.) – jeweils einschl. darauf entfallender Erträge – in Betracht. Gedeckt werden politische Risiken (Verstaatlichung, Enteignung, Krieg, Revolution, Aufruhr oder damit in Zusammenhang stehende politisch motivierte Terrorakte, Zahlungsverbote, Moratorien, Konvertierungs- und Transferrisiken und der Bruch von staatlichen Zusagen). Auf Antrag können auch isolierte Terrorakte in die Deckung einbezogen werden.

Die Bundesgarantien setzen bereits weit vor Eintritt eines Schadensfalles an: Im Rahmen des Geleitschutzes unterstützt der Bund den Investor, drohende Schäden abzuwenden – z. B. durch Einschaltung der diplomatischen Vertretungen und ggf. Beteiligung an den Kosten der Schadensvermeidung – und damit eine Fortführung des Engagements im Anlageland zu ermöglichen. Die politische Flankierung durch Investitionsgarantien ist daher ein wichtiger Baustein der unternehmerischen Risikovorsorge und erleichtert die Kreditaufnahme zur Refinanzierung der Auslandsinvestition.

Deckungsvoraussetzungen

Voraussetzung für eine Deckungsübernahme ist zunächst, dass es sich um eine deutsche Investition handelt, d. h. die Investition muss durch ein Unternehmen oder einen Unternehmer mit Sitz bzw. Wohnsitz in Deutschland vorgenommen werden. Förderungswürdig ist ein Projekt, das positive Auswirkungen sowohl auf das Anlageland (z. B. durch die Schaffung von Arbeitsplätzen und den Transfer von Know-how) als auch auf Deutschland aufweist (z. B. durch die bessere Auslastung deutscher Produktionsstandorte) und zur Vertiefung der wechselseitigen Wirtschaftsbeziehungen beiträgt. Des Weiteren sind die Umweltauswirkungen des Projekts zu berücksichtigen. Darüber hinaus muss ein ausreichender Rechtsschutz gegeben sein. Dies ist i. d. R. dann der Fall, wenn zwischen dem Anlageland und der Bundesrepublik Deutschland ein bilateraler Investitionsförderungs- und -schutzvertrag (IFV) abgeschlossen wurde. IFVs sind völkerrechtliche Verträge, in denen sich die Staaten gegenseitig Rechtsschutz für Kapitalanlagen ihrer Staatsbürger bzw. Unternehmen im jeweils anderen Staatsgebiet vertraglich zusichern.

Weltweit hatte Deutschland zum Jahresende 2006 mit 140 Ländern derartige Verträge abgeschlossen. Mit der Mehrzahl der afrikanischen Länder bestehen ebenfalls IFVs. Bei der Beurteilung, ob ein ausreichender Rechtsschutz besteht, wird weiterhin die aktuelle politische Lage im Anlageland berücksichtigt.

Deckungspraxis

Im Jahr 2006 wurde mit 4,1 Mrd. Euro das zweithöchste Deckungsvolumen in der Geschichte des Förderinstruments übernommen. Davon stellte Afrika mit 50 Prozent den regionalen

Schwerpunkt dar. Bezogen auf die Höchsthafung des Bundes lag Afrika zum Jahresende 2006 mit rund 18 Prozent hinter Asien (41 Prozent) und Europa (35 Prozent) vor Amerika (6 Prozent). Branchenschwerpunkt bei den auf Afrika entfallenden Deckungen ist der Rohstoffbereich. Darüber hinaus wurden bislang Projekte z. B. aus den Bereichen Maschinenbau, Nahrungs- und Genussmittel sowie Leder- und Textilindustrie gefördert.

2006 wurde jeder dritte genehmigte Deckungsantrag von kleinen und mittleren Unternehmen gestellt. Damit ist das deutsche Förderinstrument bezogen auf diese Quote weltweit führend unter den Investitionsversicherern.

Kosten und Selbstbehalt

Für die Laufzeit der Garantie ist eine jährliche Risikoprämie in Höhe von 0,5 Prozent bezogen auf das gedeckte Kapital und die jährlich gedeckten Erträge zu entrichten. Die Antragsbearbeitung ist bis zu einer Deckungssumme von 5 Mio. Euro gebührenfrei, für darüber hinausgehende Beträge beträgt die Bearbeitungsgebühr 0,5 %

(jedoch höchstens 10.000 Euro). Im Schadensfall trägt der Garantiennehmer einen Selbstbehalt von 5 Prozent.

Weitere Informationen und Ansprechpartner

Mit der Bearbeitung der Investitions Garantien hat der Bund ein Mandatarkonsortium bestehend aus PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC AG) und Euler Hermes Kreditversicherungs-AG (Euler Hermes) beauftragt, wobei die PwC AG federführend ist.

Kontakt

PwC AG
Postfach 60 27 20
22237 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40 8834-94 51
Fax: +49 (0) 40 8834 -94 99

Weitergehende Informationen finden Sie unter **www.agaportal.de**. Die dort genannten Ansprechpartner stehen Ihnen gerne für eine unverbindliche, individuelle Beratung zur Verfügung. Ansprechpartner für den Mittelstand ist Herr Herwig Maaßen, Telefon: +49 (0) 40 8834-94 55.

2. UFK-Garantien („Ungebundener“ Finanzkredit)

Grundlagen

Für Darlehen deutscher Banken und Unternehmen an Projekte im Ausland, die im besonderen staatlichen Interesse Deutschlands liegen, übernimmt der Bund auf Antrag UFK-Garantien. Diese Deckungsform kommt insbesondere für Rohstoffprojekte in Betracht, wobei die Lieferung von Rohstoffen aus dem Projekt nach Deutschland (i. d. R. im Rahmen eines langfristigen Liefervertrages mit einem deutschen Unternehmen) Voraussetzung für eine Deckungsübernahme ist. Eine deutsche (Eigenkapital-) Beteiligung am Projekt ist dagegen nicht notwendig.

Garantien (für Darlehen an private Schuldner) decken i. d. R. ausschließlich politische Risiken (Verstaatlichung, Enteignung, Krieg, Revolution, Aufruhr oder damit in Zusammenhang stehende politisch motivierte Terrorakte, Zahlungsverbote, Moratorien sowie Konvertierungs- und Transferisiken, Bruch von staatlichen Zusagen) ab. Lediglich in Ausnahmefällen können auf Grundlage einer Einzelfallentscheidung auch wirtschaftliche Risiken in die Deckung einbezogen werden.

Bürgschaften (für Darlehen an Regierungen und Körperschaften des öffentlichen Rechts) decken den Nichtzahlungsfall ab (Anm.: „UFK-Garantien“

wird als Oberbegriff für Garantien und Bürgschaften verwendet).

Gegenstand der UFK-Garantie ist die im Darlehensvertrag vereinbarte Forderung, d. h. Kapital zzgl. Zinsen.

Deckungsvoraussetzungen

Für UFK-Garantien ist ein zweistufiges Antragsverfahren vorgesehen. Auf der ersten Stufe (Anfrage durch den Darlehensgeber) entscheidet der Bund über die rohstoffpolitische Förderungswürdigkeit des Projekts. Diese setzt voraus, dass ein gesamtwirtschaftliches Interesse an der Versorgung deutscher Unternehmen mit dem jeweiligen Rohstoff besteht. Auf der zweiten Stufe (Antrag) wird u. a. untersucht, ob das Projekt wirtschaftlich tragfähig ist, einen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung des Ziellandes leistet und welche Umweltauswirkungen davon ausgehen.

Die Darlehensvergabe muss projektgebunden erfolgen, darf aber nicht an deutsche Lieferungen und Leistungen gebunden sein („ungebundener“ Finanzkredit). Voraussetzung für eine Deckungsübernahme ist weiterhin die risikomäßige Vertretbarkeit aus Sicht des Bundes. Hierbei wird auf spezifische Risiken des Projekts und auf die politische Situation im Zielland abgestellt.

Deckungspraxis

Während in der Vergangenheit vielfach Projekte aus dem metallurgischen Bereich gefördert wurden (u. a. Kupfer, Nickel, Zink), ist die Gewinnung von Energierohstoffen von zunehmender Bedeutung (Öl und Gas wurden bereits als förderungswürdig anerkannt).

Kosten und Selbstbehalt

Anfragen zur rohstoffpolitischen Förderungswürdigkeit sind gebührenfrei. Sobald ein Antrag gestellt wird (zweite Stufe des Antragsverfahrens), ist eine Bearbeitungsgebühr zu entrichten. Diese beträgt 1 % der Antragssumme für Beträge bis zu

5 Mio. Euro, für darüber hinaus gehende Beträge 0,5 %, jedoch höchstens 30.000 Euro. Für die Laufzeit der Deckung beträgt das Entgelt 0,75 Prozent jährlich vom jeweils ausstehenden Betrag der Darlehensforderung und einmalig 0,75 Prozent vom Betrag der insgesamt in die Deckung einbezogenen Zinsen. Im Schadensfall trägt der Garantiennehmer einen Selbstbehalt zwischen 10 und 20 Prozent.

Hinweis: Einer Forderung der Wirtschaftsverbände auf dem Rohstoffkongress folgend wird derzeit eine grundlegende Reform des Instruments der UFK erarbeitet. Dieses Konzept sieht neben einer risikodifferenzierten und marktgerechten Entgeltgestaltung auch die Möglichkeit zur regelmäßigen Deckung nicht nur politischer, sondern auch wirtschaftlicher Risiken vor.

Weitere Informationen und Ansprechpartner

Mit der Bearbeitung der UFK-Garantien hat der Bund ein Mandatarkonsortium bestehend aus PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC AG) und Euler Hermes Kreditversicherungs-AG (Euler Hermes) beauftragt, wobei die PwC AG federführend ist.

Kontakt

PwC AG
Postfach 60 27 20
22237 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40 8834-94 51
Fax: +49 (0) 40 8834-94 99

Weitergehende Informationen finden Sie unter **www.agaportal.de**. Die dort genannten Ansprechpartner stehen Ihnen gerne für eine unverbindliche, individuelle Beratung zur Verfügung.

3. Exportkreditgarantien des Bundes

Staatliche Exportkreditgarantien, die so genannten Hermesdeckungen, sind seit 1949 ein bewährtes Instrument der Außenwirtschaftsförderung. Der Schutz vor Zahlungsausfällen gerade bei der Lieferung in schwierige und risikoreiche Märkte ist nach wie vor zentrales Anliegen. Mehr als 70 Prozent aller Hermesdeckungen werden für Lieferungen in Entwicklungs- und Schwellenländer gewährt.

Zuständig für die Vergabe von Exportkreditgarantien ist der Interministerielle Ausschuss (IMA), der sich aus dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (federführend), dem Bundesministerium der Finanzen, dem Auswärtigen Amt und dem Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung zusammensetzt. Die Bundesregierung hat die Euler Hermes Kreditversicherungs-AG und die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit dem Management der Exportkreditgarantien beauftragt. Langjährige Erfahrung in der Exportfinanzierung und umfassendes Know-how im Bereich der Exportkreditgarantien machen die Mandatare zu gefragten Beratern der Exporteure und Banken. In enger Zusammenarbeit mit ihnen bereiten sie die Anträge für die Entscheidung durch die Bundesregierung auf. Hermesdeckungen schützen vor einem Zahlungsausfall sowohl aus wirtschaftlichen als auch aus politischen Gründen. Eine Vielzahl von Absicherungsangeboten erlaubt es einerseits einfache, standardisierte Lösungen anzubieten, ohne andererseits auf maßgeschneiderte Modelle zu verzichten. Die Risiken vor und nach Versand der Ware können ebenso abgesichert werden wie Geschäfte mit unterschiedlichen Zahlungszielen. Sonderformen sind Projektfinanzierungen und Strukturierte Finanzierungen, welche die konkrete Ausgestaltung des Auslandsgeschäfts in den Absicherungsschutz einbeziehen.

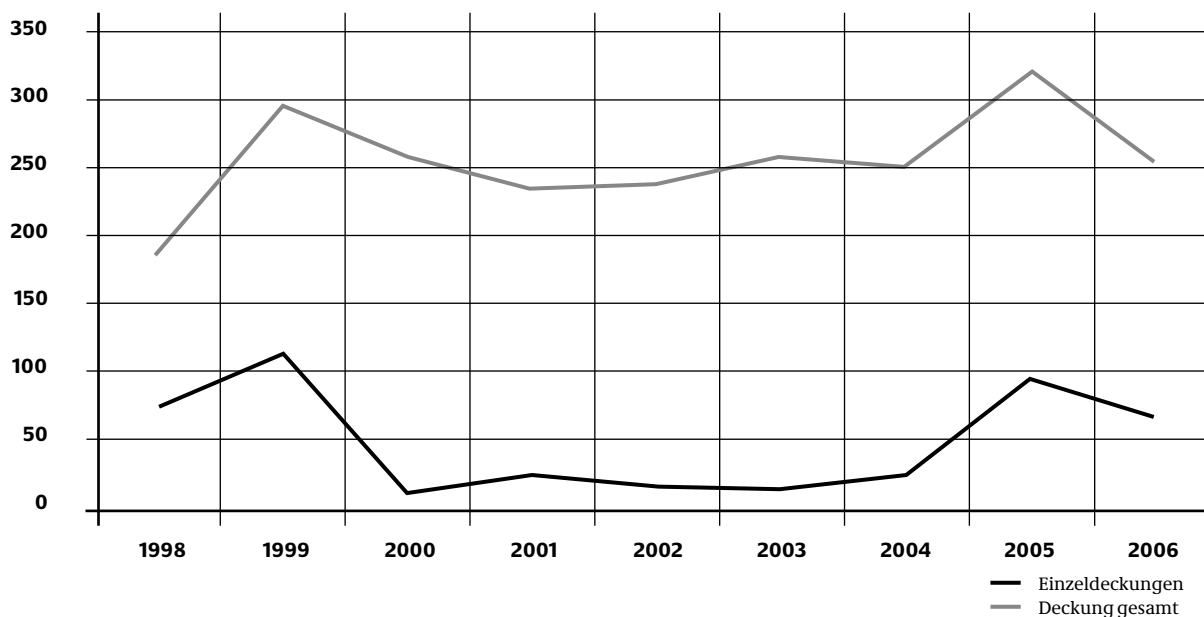
Ein wichtiger Schwerpunkt ist die Förderung der mittelständischen Wirtschaft, die ungefähr drei Viertel aller Anträge stellt und vielfach nur mit Hilfe von Exportkreditgarantien in risikoreiche Märkte liefern kann. Darüber hinaus sind regelmäßig kleine und mittelständische Unternehmen als Zulieferbetriebe an Großprojekten beteiligt.

Grundsätzlich werden nur Exportgeschäfte abgesichert, die förderungswürdig und im Hinblick auf das Risiko vertretbar sind. Der IMA hat für mehr als 230 Länder, so auch für die Länder Afrikas, die Deckungspolitik festgelegt. Sie ist die Grundlage für die Entscheidung über die Deckungsanträge der Exporteure und spiegelt die Risikoeinschätzung wider. Diese Länderbeschlüsse werden aufgrund volkswirtschaftlicher Daten und des Zahlungsverhaltens der Schuldnerländer ständig überprüft. Im Internet kann die Deckungspolitik unter www.exportkreditgarantien.de eingesehen werden.

Die Eingruppierung der einzelnen Länder in ein siebenstufiges Risikomodell beeinflusst die Höhe des zu zahlenden Entgelts. Weitere Stellfaktoren sind die Kreditlaufzeit und die Bonität des Bestellers.

Die Veränderungen im politischen Umfeld haben bei einigen Ländern der Subsahara-Region zu einer Öffnung der Deckungspolitik beigetragen. Daraus ergeben sich zusätzliche Chancen für Exportgeschäfte deutscher Unternehmen. Dennoch sollten die Risiken nicht unberücksichtigt bleiben und die Absicherungsmöglichkeiten genutzt werden.

Entwicklung des Deckungsvolumens in der Subsahara-Region:



Wichtigste Märkte und Branchen in der Region Subsahara-Afrika seit 2004

Land	Gedecktes Volumen	Branchen
Angola	150 Mio. €	Wasser- und Energieversorgung, Straßenbau, medizinische Versorgung, Flughafenausstattung
Äthiopien	57 Mio. €	Energieversorgung
Mosambik	48 Mio. €	Energieversorgung/Titanmine
Gabun	33 Mio. €	Straßenbau
Ghana	32 Mio. €	Straßenbau
Ruanda	32 Mio. €	Straßenbau
Burundi	8 Mio. €	Getränkeproduktion

Generell gilt, dass Geschäfte mit kurzfristigen Kreditbedingungen im privaten Sektor nahezu überall möglich sind, mit einigen Einschränkungen sind auch Laufzeiten von mehr als 360 Tagen möglich. Zurückhaltung besteht bei der Übernahme von Hermesdeckungen unter Einbindung öffentlicher Schuldner. Das frühzeitige Gespräch mit den Beratern von Euler Hermes und PwC erleichtert es, für Geschäfte mit Bestellern aus der Subsahara-Region eine Absicherungsmöglichkeit zu finden. Im Vorfeld besteht oftmals

die Möglichkeit, durch die Gestaltung der Verträge und der Sicherheiten eine Hermesdeckung abzuschließen.

Kontakt
 Exportkreditgarantien des Bundes
 Euler Hermes Kreditversicherungs-AG
 Gasstraße 27, 22763 Hamburg
 Tel.: 040 8834-9192
 E-Mail: info@exportkreditgarantien.de
 www.exportkreditgarantien.de

IV. Finanzierungsmöglichkeiten

1. KfW Bankengruppe

Die KfW Bankengruppe gibt Impulse für Wirtschaft, Gesellschaft und Ökologie – in Deutschland, in Europa und in der Welt. Die KfW wurde 1948 als Förderbank gegründet: Hauptaufgabe war der Wiederaufbau der deutschen Wirtschaft. Seither haben sich die Aufgabenvielfalt und der Aktionsradius der KfW stark erweitert und internationalisiert. Die unterschiedlichen Marken unter dem Dach der KfW-Bankengruppe reflektieren dies: Die KfW Mittelstandsbank bietet mittelständischen Unternehmen, Gründern und Freiberuflern Unterstützung durch Kredite, Eigenkapital und Beratung. Die KfW Förderbank bietet in Deutschland zinsgünstige Kredite für Bauen, Wohnen, Infrastruktur, Bildung, Soziales und Umwelt an. Die KfW IPEX-Bank ist zuständig für kommerzielle Projekt- und Unternehmensfinanzierungen im In- und Ausland sowie für Exportfinanzierungen.

Die KfW Entwicklungsbank und die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) fördern Entwicklungs- und Transformationsländer.

Anteilseigner der öffentlich-rechtlichen Förderbank sind der Bund (80 Prozent) und die Länder (20 Prozent). Mit einer Bilanzsumme von 360 Mrd. Euro per 31. 12. 2006 zählt sie zu den großen Banken in Deutschland und übt ihren gesetzlichen Förderauftrag in verschiedenen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bereichen aus. Im Jahr 2006 hat sie ein Fördervolumen von insgesamt 76,8 Mrd. Euro erreicht.

Der Hauptsitz der KfW Bankengruppe befindet sich in Frankfurt/Main. Die Bank hat Niederlassungen in Berlin und in Bonn. Insgesamt beschäftigt sie rd. 3.600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

KfW Entwicklungsbank

Im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung unterstützt die KfW-Entwicklungsbank im Rahmen der Finanziellen Zusammenarbeit (FZ) Entwicklungs- und Transformationsländer beim Auf- und Ausbau der sozialen und wirtschaftlichen Infrastruktur und leistungsfähiger Finanzsysteme sowie beim Umwelt- und Ressourcenschutz. Die Bekämpfung der Armut, die Stärkung der nachhaltigen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und die Unterstützung von strukturellen Veränderungen und Reformprozessen in den Partnerländern sind die zentralen Förderaufgaben. Die FZ finanziert Sachinvestitionen und projektbezogene Beratungsleistungen. Die Finanzierungen erfolgen über FZ-

Zuschüsse und FZ-Kredite, FZ-Entwicklungskredite und FZ-Förderkredite.

Vorstellung der einzelnen Instrumente zur Außenwirtschaftsförderung

Die KfW Entwicklungsbank spielt für deutsche Unternehmen im Ausland, und besonders in Afrika, eine zentrale Rolle. Die gemeinsamen Interessen, Synergien und Wechselwirkungen zwischen Finanzieller Zusammenarbeit (FZ) und deutschen Unternehmen im Ausland sind erheblich. Sie reichen von der Verbesserung der makroökonomischen Rahmenbedingungen für unternehmerisches Engagement und effektives staatliches Handeln in den Partnerländern über die Finanzsystementwicklung in afrikanischen Ländern,

den Ausbau wirtschaftlicher und sozialer Infrastruktur, die Einbindung privater Unternehmen in die Erbringung von Infrastrukturdienstleistungen im Rahmen von Public Private Partnerships (PPP) bis zu den direkten Lieferungen und Leistungen privater Unternehmen, die aus FZ-Mitteln finanziert werden. Zudem stellen die Außenbüros der KfW in den Partnerländern wichtige Kontakt- und Informationsstellen für deutsche Unternehmen dar. Eine besondere Stärke der KfW Entwicklungsbank ist die Verbindung dieser vielfältigen Aspekte. Dabei arbeitet sie eng mit anderen Geberinstitutionen und der Deutschen Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) zusammen. Die FZ ist in 34 afrikanischen Ländern aktiv, in 15 davon bestehen KfW-Außenbüros.

A) Verbesserung der Rahmenbedingungen

Wichtige Voraussetzungen für Entwicklung und unternehmerisches Engagement sind die politischen und institutionellen Rahmenbedingungen. Als „Investitionsklima“ schlagen sie sich direkt auf die Risiken und Gewinnmöglichkeiten privaten Engagements nieder. Die finanzielle Zusammenarbeit zielt im Rahmen von Budgethilfe und „policy based lending“ für reformorientierte afrikanische Regierungen, wie z. B. Uganda oder Mosambik, auf strukturelle Wirkungen in Gesellschaft und Wirtschaft ab. Die hierbei verfolgte gute Regierungsführung („Good Governance“) soll v. a. zur Gewährleistung von Rechtsstaatlichkeit und gesicherten Eigentumsrechten, zu verlässlichem Verwaltungshandeln und zur Korruptionsbekämpfung beitragen. Dies beinhaltet auch die Unterstützung der Partnerländer bei der Schaffung einer transparenten und effizienten öffentlichen Verwaltung, der Stärkung von dezentralen Entscheidungsstrukturen, der Belebung von Eigeninitiative und der Förderung von sozialem Ausgleich. In Mosambik z. B. ist die KfW Entwicklungsbank wesentlicher Akteur bei der Verbesserung öffentlicher Ausschreibungs- und Vergabeverfahren.

B) Finanzsystementwicklung

Ein ausreichendes Angebot an Finanzdienstleistungen ist wesentlich für private Investitionen in Afrika. Die FZ unterstützt hier Einlagensicherungsfonds und Zahlungsverkehrssysteme, nachhaltige Refinanzierungsinstitute (Apex-Institutionen) sowie den Auf- und Ausbau von privatwirtschaftlich ausgerichteten Mikrofinanzinstitutionen. Über kommunale Infrastrukturfonds wird Gemeinden langfristige Finanzierung zur Verfügung gestellt. Auch die Förderung von innovativen Ansätzen wie Mobile Phone Banking oder Housing Finance ist Bestandteil der FZ. Ein hohes Potenzial – auch in Afrika – liegt in der Einbindung privaten Kapitals in strukturierte Fonds bzw. Verbriefungen. Die KfW Entwicklungsbank übernimmt dabei verschiedene Rollen wie die des „Arranger“ oder des Investors in Hochrisiko-Tranchen. Das Fördervolumen für Finanzsekturvorhaben in Subsahara-Afrika beträgt derzeit 200 Millionen Euro. Allein mit der Mikrofinanzinitiative Subsahara-Afrika (MIFSSA) werden seit 2005 bereits sieben Neugründungen von Mikrofinanzinstituten durch die KfW gefördert.

C) Der Ausbau wirtschaftlicher und sozialer Infrastruktur

Wirtschaftliche Infrastruktur ist ein wichtiger Standortfaktor für internationale Direktinvestitionen in Afrika und spielt eine herausragende Rolle für die Leistungsfähigkeit und Entwicklungspotentiale der afrikanischen Wirtschaft. Wesentlich sind hier besonders die Engagements der KfW Entwicklungsbank in den Sektoren Transport und Energie. Gerade im Energiebereich werden Wirtschaftsförderung und Umweltschutz durch Energieeffizienzsteigerung und den Einsatz erneuerbarer Energien verbunden.

Die Förderung der sozialen Infrastruktur zielt auf die Grundbedürfnisdeckung und Entwicklung der afrikanischen Humanressourcen durch Gesundheitsdienste – u. a. im Bereich HIV-AIDS-Prävention, Trinkwasserversorgung und Abwasserentsorgung sowie Bildungseinrichtungen. Neben

Grundbildung spielen Bildungseinrichtungen, die dem Aufbau von qualifiziertem Humankapital dienen und technisches wie unternehmerisches Know-how entstehen lassen, wichtige Rollen.

D) Einbindung privater Unternehmen in die Erbringung von Infrastrukturdienstleistungen (PPP)

Die Beteiligung privater Unternehmen aus entwickelten Volkswirtschaften ist eine Möglichkeit, die Effizienz von Infrastrukturdienstleistungen zu steigern oder privates Kapital einzubinden. Die vertraglichen Formen sind vielfältig. Sie betreffen unterschiedliche Zeithorizonte des privaten Engagements und beinhalten verschiedene Risikoverteilungen zwischen privatem und öffentlichem Partner. Die PPP-Ansätze reichen vom Betreibervertrag für städtische Wasserversorgungssysteme in Kenia über eine Konzession in der ländlichen Stromversorgung in Mali bis zur Zertifizierung von Tropenhölzern in der D. R. Kongo. Die Einbindung der Privatwirtschaft als Betreiber von Infrastrukturinvestitionen ist jedoch nicht einfach. Komplexe Vertragswerke, ein Interessensausgleich zwischen staatlichen und privaten Akteuren sowie die Sicherstellung eines adäquaten regulatorischen Rahmens sind einige der Herausforderungen. Die privaten Partner werden dabei im Rahmen von Ausschreibungen ermittelt. Meist werden dabei auch lokale Unternehmen eingebunden.

E) Lieferungen und Leistungen

Bei den Vorhaben der KfW Entwicklungsbank hat die Privatwirtschaft im Rahmen von Aus-

schreibungen für Lieferungen und Leistungen eine zentrale Rolle. Wurden in früheren Jahren solche Ausschreibungen teilweise von vorneherein auf deutsche Firmen beschränkt, ist diese Möglichkeit aufgrund internationaler Absprachen im Rahmen der OECD inzwischen kaum noch anwendbar. Der Regelfall ist, dass die zu finanzierenden Leistungen international ausgeschrieben werden. Deutsche Unternehmen, die sich an Entwicklungsvorhaben beteiligen wollen, müssen sich der internationalen Konkurrenz stellen. Sie tun dies mit beachtlichem Erfolg. 2005 flossen 34 Prozent der gesamten, für weltweite FZ-Vorhaben ausgezahlten Bundesmittel an deutsche Unternehmen für erbrachte Lieferungen und Leistungen. In den letzten Jahren wurden zudem jährlich – ebenfalls weltweit – rund 150 Mio. Euro, das entspricht etwa 80 Prozent aller aus der Finanziellen Zusammenarbeit finanzierten Consultingleistungen, an deutsche Berater oder Ingenieurbüros vergeben. Deutsche Unternehmen sind damit weit überproportional bei der Vergabe von Lieferungen und Leistungen im Rahmen der deutschen Finanziellen Zusammenarbeit vertreten.

Kontakt und weitere Informationsmöglichkeiten unter:

KfW Entwicklungsbank

Palmengartenstr. 5–9

60046 Frankfurt/Main

Tel.: 069-7431-0

Fax: 069 7431-2944

E-Mail: info@kfw-entwicklungsbank.de

www.kfw-entwicklungsbank.de

Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG)

Viele Entwicklungs- und Schwellenländer öffnen sich für Investitionen der Privatwirtschaft, um die wirtschaftliche und soziale Entwicklung voranzutreiben. Und zahlreiche Unternehmen setzen heute darauf, Standorte in anderen Ländern aufzubauen, um wettbewerbsfähig zu bleiben

und neue Märkte zu erschließen. Davon können beide Seiten profitieren. Von der Privatwirtschaft als Motor für Wachstum und Entwicklung gehen zukunftsweisende Impulse aus: Private Unternehmen schaffen Arbeit und Einkommen in den Ländern, in denen sie investieren, und sichern

gleichzeitig durch eine verbesserte Ertragslage den Standort im eigenen Land ab. Häufig fehlt jedoch das notwendige Investitionskapital, da Geschäftsbanken das vergleichsweise hohe Risiko scheuen und gerade langfristige Mittel praktisch kaum erhältlich sind.

Hier setzt die Arbeit der DEG an: Als eines der größten europäischen Entwicklungsfinanzierungsinstitute zur Förderung der Privatwirtschaft finanziert sie Investitionsvorhaben privater Unternehmen, die rentabel, umwelt- und sozialverträglich sowie nachhaltig entwicklungswirksam sind. Sie finanziert und berät Unternehmen, die in Entwicklungs- und Schwellenländern Standorte aufbauen, Tochtergesellschaften gründen oder über ein Joint Venture unternehmerisch tätig werden.

Die DEG investiert in allen Sektoren: von der Agrarwirtschaft über die Verarbeitende Industrie und Dienstleistungen bis hin zur Infrastruktur. Ein Schwerpunkt ist die Förderung des Finanzsektors, um insbesondere kleinen und mittelständischen lokalen Unternehmen einen verlässlichen Zugang zu Investitionskapital zu ermöglichen. Die DEG verfolgt das Ziel, privatwirtschaftliche Strukturen in Entwicklungsländern zu etablieren und auszubauen und so zu nachhaltigem Wachstum und einer dauerhaften Verbesserung der Lebensbedingungen der Menschen vor Ort beizutragen.

Kapital allein ist nicht der Schlüssel zum Erfolg. Die DEG bietet Unternehmen, die in Entwicklungsländern investieren, neben der Finanzierung die notwendige Beratung und begleitet sie während der gesamten Laufzeit eines Projekts. Ihre Kunden können von ihrer langjährigen internationalen Erfahrung und ihrem Know-how als Finanzier und Risikomanager profitieren. Gemeinsam werden Lösungen erarbeitet, die auf das individuelle Projekt und die Risikosituation des jeweiligen Landes abgestimmt sind. Auch in schwierigen Situationen oder Krisenzeiten ist die DEG ein verlässlicher Partner.

Die DEG ist mit Außenbüros oder Repräsentanten in Brasilien, China, Ghana, Indien, Indonesien, Kenia, Mexiko, der Russischen Föderation, Südafrika, Thailand und der Türkei vor Ort für ihre Kunden aktiv. Als ein Unternehmen der KfW Bankengruppe kann sie zudem die Vorteile eines Netzwerks mit Büros und Vertretungen in rund 40 Ländern nutzen.

Maßgeschneiderte Finanzprodukte

Finanzierungen müssen heute mehr denn je komplexen Anforderungen gerecht werden. Um für die Finanzierung von Investitionen tragfähige Strukturen zu finden, bedarf es langjähriger Erfahrung. Die notwendige Produkt-Kompetenz bietet die DEG: Sie entwickelt risikoadäquat gestaltete, projektindividuelle Paketlösungen, die der Projektkonstellation angemessen Rechnung tragen.

Die DEG-Produkte spiegeln die Bandbreite der Möglichkeiten wider: Die DEG geht Eigenkapitalbeteiligungen ein, die variabel gestaltet werden können und Minderheitsbeteiligungen sind. Sie stellt langfristige Darlehen bereit, bei denen auf lokale Sicherheiten abgestellt wird. Sie gewährt Garantien und sie bietet Unternehmen die flexiblen Einsatzmöglichkeiten von Mezzanine-Finanzierungen. Mit diesem Instrument, einer Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital, können Finanzierungen sinnvoll ergänzt und sichergestellt werden. Auch Schuldverschreibungen sind als alternative Finanzierungsform möglich.

Beteiligungen

- Beteiligung am Kapital des Unternehmens im Investitionsland
- Minderheitsbeteiligung i. d. R. mit zeitlicher Begrenzung
- Fallweise Stimmrechte und Sitz im Aufsichtsrat der Gesellschaft
- Klar definierte Exitregeln

Garantien

- Mobilisierung langfristiger Lokalwährungsdarlehen oder -anleihen
- Reduzierung des Wechselkursrisikos durch Rückzahlung des Darlehens in Lokalwährung
- Teilgarantie erwünscht (Selbstbehalt durch lokale Bank bzw. Anleihegläubiger)

Mezzanine-Finanzierungen

- Projektindividuelle Ausgestaltung
- Risikoadäquate Verzinsung
- Nachrangigkeit
- Wandlungsmöglichkeiten

Langfristige Darlehen

- i. d. R. in Euro oder US-Dollar, in ausgewählten Fällen auch Lokalwährungen
- Laufzeit i. d. R. zwischen 4 und 10 Jahren
- Zinssatz fest oder variabel; marktorientiert gemäß Projekt- und Landesrisiken
- Besicherung im Anlagevermögen des Unternehmens im Investitionsland, Ausgestaltung projektindividuell
- DEG-Finanzierungsanteil i. d. R. zwischen 3 und maximal 40 Mio. Euro

Strategische Beratung

Die DEG kennt die Märkte und die Branchen, in denen Unternehmen investieren wollen. Sie berät bei der Entwicklung von Projekten und stellt wertvolle Informationen für die Planung und Strukturierung der Vorhaben bereit. Außerdem unterstützt sie bei der sorgfältigen Auswahl von Partnern und informiert über zusätzliche Finanzierungsmöglichkeiten.

- Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten und -programme
- Strategie- und Länderberatung
- Überprüfen von Businessplänen
- Beratung durch die DEG-Büros vor Ort
- Vermittlung von Kontakten zu lokalen Behörden und Institutionen

Langfristige Finanzierung

Die DEG entwickelt in Abstimmung mit ihren Kunden ein Gesamtkonzept für die Investitionsvorhaben. Sie finanziert Neugründungen sowie Modernisierungs- und Erweiterungsinvestitionen von deutschen, internationalen und lokalen Unternehmen. Dazu stellt sie langfristiges Kapital zu marktorientierten Konditionen bereit. Für jede Projektconstellation werden tragfähige Finanzierungen entwickelt, die die Projekt-, Finanzierungs- und Partnerstruktur berücksichtigen. Als Unternehmen der KfW Bankengruppe kann dabei auf deren gesamtes Finanzierungsspektrum zugegriffen werden.

- Strukturierung maßgeschneiderter Finanzierungen
- Beteiligungen, Mezzanine-Finanzierungen, langfristige Darlehen, Garantien
- Einbindung weiterer Finanzierungen von Geschäftsbanken oder Finanzierungsinstitutionen
- Vermittlung von Finanzierungsmitteln aus öffentlichen Programmen
- Koordination der Gesamtfinanzierung
- Arrangierungen

Kompetente Partnerschaft

Die DEG nimmt ihre Rolle als verlässlicher Partner dauerhaft und sorgfältig wahr. In risikoreicheren Ländern können Entwicklungen auftreten, die Auswirkungen auf den Markt, die Produktion und den Erfolg eines Projekts haben. Mit ihren Kenntnissen ist die DEG in der Lage, angemessene Lösungen zu finden. Um zur Stabilisierung von Unternehmen beizutragen und die Basis für weitere Investitionen zu schaffen, kann die DEG zum Beispiel bestehende Verbindlichkeiten ablösen. Sie steht auch bereit, wenn die Umstrukturierung von Projekten gefragt ist.

- Aufbau geeigneter Controllinginstrumente
- Mobilisierung weiterer Mittel
- Schwachstellenanalyse
- Umfinanzierungen
- Restrukturierungen

Programmfinanzierungen

Außerdem führt die DEG – gemeinsam mit anderen Organisationen der staatlichen Entwicklungszusammenarbeit – das Public Private Partnership-Programm des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) durch. Damit können investitions-vorbereitende und -begleitende Maßnahmen deutscher und europäischer Unternehmen in Entwicklungsländern realisiert werden. Die DEG übernimmt einen Teil der Kosten, bis zu 200.000 Euro pro PPP-Projekt; das Unternehmen leistet einen wesentlichen finanziellen und personellen Beitrag und führt die Maßnahme eigenverantwortlich durch. Im Auftrag des BMZ unterstützt die DEG Fachkräfte, die in ihrem Heimatland ein Unternehmen gründen wollen, mit Darlehen und Beratung. Dazu kooperiert sie in ausgewählten Partnerländern mit lokalen Förderbanken und Partnern. Die DEG setzt zudem Mittel des BMZ und eigene Mittel für Begleitmaß-

nahmen ein, um die entwicklungspolitischen Breiten- und Struktureffekte bei förderungswürdigen privaten Vorhaben zu verstärken.

Kontakt

DEG – Deutsche Investitions- und
Entwicklungsgesellschaft mbH
Abteilung Deutscher Markt
Kämmergasse 22
50676 Köln
Tel.: 0221 4986-1401
Fax: 0221 4986-1207
E-Mail: info@deginvest.de
www.deginvest.de

DEG-Büros in Afrika:

DEG – German Investment and Development
Company
– Representative Office –
Regent Place, 2nd Floor
Cradock Ave, Rosebank 2196
P.O. Box 2402, Saxonwold 2132
Johannesburg, South Africa
Tel.: + 27 11 5072-500
Fax: + 27 11 5072-508
Mobil: + 27 836447188
E-Mail: info@deginvest.co.za

DEG/KfW Regional Office Nairobi
Lenana Road, Kilimani
P.O.Box 52074 – 00200
Nairobi, Kenya
Tel.: + 254 20 3872-122
Fax: + 254 20 3872-103
Mobil: + 254 723 560 301

KfW/DEG Regional Office Accra
Volta Street No. 7
Airport Residential Area
P.O. Box 9698 K.I.A.
Accra, Ghana
Telefon: +233 21 7639-42
Telefax: +233 21 7639-41
E-Mail: bi@deginvest.de

KfW Mittelstandsbank

Der Mittelstand ist das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Trotzdem, oder besser: gerade deshalb, braucht der Mittelstand selbst jemanden, der ihn stärkt. In Zusammenarbeit mit den Banken und Sparkassen unterstützt die KfW Mittelstandsbank Gründer, Freiberufler, Innovatoren und gestandene Mittelständler auf verschiedenen Wegen – mit klassischen Krediten, Eigenkapitallösungen und Mezzanine-Finanzierungen.

Und weil Geld nicht alles ist, steht die KfW mittelständischen Unternehmen auch beratend zur Seite. Zum einen natürlich in Finanzierungsfragen, zum anderen hilft die KfW auch in Fragen der Unternehmensentwicklung.

Das zentrale Kreditangebot zur Fremdkapitalfinanzierung ist der „Unternehmerkredit“. Hinter dem Unternehmerkredit-Ausland verbergen sich attraktive Konditionen und lange Laufzeiten speziell für deutsche Unternehmen, die im Ausland investieren wollen. Je nach Kredithöhe können mit diesem Programm bis zu 100 Prozent der förderfähigen Kosten finanziert werden. Auf Wunsch kann der Unternehmerkredit – Ausland auch mit einer Haftungsfreistellung kombiniert werden.

KfW Förderbank

Die KfW bietet für alle Fördermaßnahmen der Produktbereiche Bauen, Infrastruktur, Bildung, Soziales und Umwelt zinsgünstige Kredite.

Die Förderbank unterstützt die Finanzierung von Wohneigentum, die Sanierung und Modernisierung von Wohngebäuden sowie von Anlagen zur Nutzung von erneuerbaren Energien. Auch die Förderung von gewerblichen Vorhaben im In- und Ausland gehören zum Leistungsspektrum der KfW Förderbank. Schwerpunkt: Investitionen

Neben dem klassischen Darlehen bietet die KfW mit der Produktfamilie „Unternehmerkapital“ auch Mezzanine-Finanzierungen für Auslandsinvestitionen in Form von Nachrangdarlehen an, die die Finanzierungs- und Bilanzstrukturen verbessern und so indirekt eigenkapitalähnlichen Charakter haben. Aus der Programmgruppe „Unternehmerkapital“ bietet sich der Baustein „Kapital für Arbeit und Investitionen“ (KfAI) als Finanzierungsmöglichkeit an. Der Unternehmer erhält ein integriertes Finanzierungspaket. Es besteht aus einem klassischen Darlehen der Produktvariante Ergänzungsfinanzierung Unternehmerkredit zu KfAI (Fremdkapitaltranche) und einem Nachrangdarlehen (Nachrangtranche). Fremdkapital- und Nachrangtranche sind obligatorisch gleich groß.

- Beide Produkte werden den Unternehmen über ihre Hausbank offeriert.
- Selbstverständlich kann sich der Kunde in den KfW Beratungszentren (Frankfurt, Berlin, Bonn) kompetent und zielgerichtet beraten lassen.
- Auch die Darlehen für Auslandsinvestitionen nach Afrika werden in Euro herausgegeben.

zum Schutz von Wasser, Luft und Boden oder Maßnahmen, die Energie sparen helfen. Hier stehen verschiedene Programme zur Verfügung, die eine zinsgünstige Finanzierung für Auslandsinvestitionen sichern – ganz egal, ob beispielsweise nur eine einzige umweltfreundliche Maschine angeschafft oder eine komplette Anlage zur Wasseraufbereitung installiert werden soll. Ferner bietet die KfW Förderbank auch für kommunale Infrastrukturmaßnahmen ein entsprechendes zinsvergünstigtes Finanzierungspaket an.

	KfW-Mittelstandsbank	KfW-Mittelstandsbank	KfW-Förderbank
	Unternehmerkredit Ausland	Unternehmerkapital für Arbeit und Investitionen Ausland	KfW-Umweltprogramm Ausland
Finanzierungsmodell	Kreditdarlehen	Mezzanine-Finanzierung (je zur Hälfte Nachrangtranche und Fremdkapitaltranche)	Kreditdarlehen
Kredithöhe	max. € 10 Mio.	max. € 4 Mio. (Nachrangtranche € 2 Mio., Fremdkapitaltranche € 2 Mio.)	max. € 10 Mio.
Laufzeit/tilgungsfreie Anlaufzeit	bei 10 Jahren Laufzeit max. 2 tilgungsfreie Anlaufjahre, bei 20 Jahren maximal 3 tilgungsfreie Anlaufjahre	10 Jahre Laufzeit 7 tilgungsfreie Anlaufjahre (Nachrangtranche), 2 Jahre (Fremdkapitaltranche)	i. d. R. 10 Jahre mit maximal 2 tilgungsfreien Anlaufjahren
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> • Zinssätze unter allgemeinem Zinsniveau • endfälliger Kredit möglich • außerplanmäßige Tilgungen sind möglich 	<ul style="list-style-type: none"> • Nachrangtranche verbessert Eigenkapitalstruktur und erhöht Liquidität • keine Besicherung der Nachrangtranche notwendig, langfristiges Darlehen 	<ul style="list-style-type: none"> • günstige Zinssätze mit langen Laufzeiten • endfälliger Kredit möglich

Die Programme richten sich speziell an mittelständische deutsche Unternehmen, die im Ausland eine Niederlassung, eine Produktionsstätte oder eine Firmenübernahme finanzieren möchten. Alle Programme sind untereinander kombinierbar.

Ihre Fragen zum Produkt- und Serviceangebot der KfW Bankengruppe beantworten Ihnen gerne die BeraterInnen des Infocenters:

Das Infocenter der KfW Mittelstandsbank ist unter der Servicenummer 01801 241124 erreichbar und berät Sie zu den Programmen, die von der KfW Mittelstandsbank angeboten werden. Darüber

hinaus wird der Bereich gewerblicher Umweltschutz abgedeckt.

Die BeraterInnen des Infocenter der KfW Förderbank sind unter der Servicenummer 01801 335577 erreichbar und beraten Sie zu den Förderprodukten in den Bereichen Wohnwirtschaft, private Umweltschutzinvestitionen, Infrastruktur und Soziales sowie Bildungsförderung.

Unsere Infocenter sind montags bis freitags jeweils von 7:30 Uhr bis 18:30 Uhr erreichbar. Die aktuelle Konditionenübersicht steht Ihnen im Internet und über Fax-Abruf unter der Nummer 069 7431-4214 zur Verfügung.

KfW IPEX-Bank

Die KfW IPEX-Bank GmbH ist zu 100 Prozent Tochtergesellschaft der KfW Bankengruppe und für Projekt- und Unternehmensfinanzierungen im In- und Ausland sowie für Handels- und Exportfinanzierungen zuständig. Sie agiert kunden- und wettbewerbsorientiert zu marktüblichen Bedingungen. International tätigen Unternehmen

steht sie als langfristiger, verlässlicher Partner mit passgenauen Finanzierungen zur Seite. Zu den Finanzierungslösungen, die die KfW IPEX-Bank ihren Kunden anbietet, gehören strukturierte Projekt- und Objektfinanzierungen, Unternehmensfinanzierungen inklusive Investitionsfinanzierungen, Akquisitionsfinanzie-

rungen, Handelsfinanzierungen und Mezzanine- sowie klassische Exportfinanzierungen. Der Erfolg der KfW IPEX-Bank beruht vor allem auf den langjährigen, weltweiten Erfahrungen

in den wichtigsten Märkten und Industrie-sektoren, wobei die Aktivitäten der IPEX-Bank in Subsahara-Afrika kontinuierlich zu- nehmen.

2. Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH

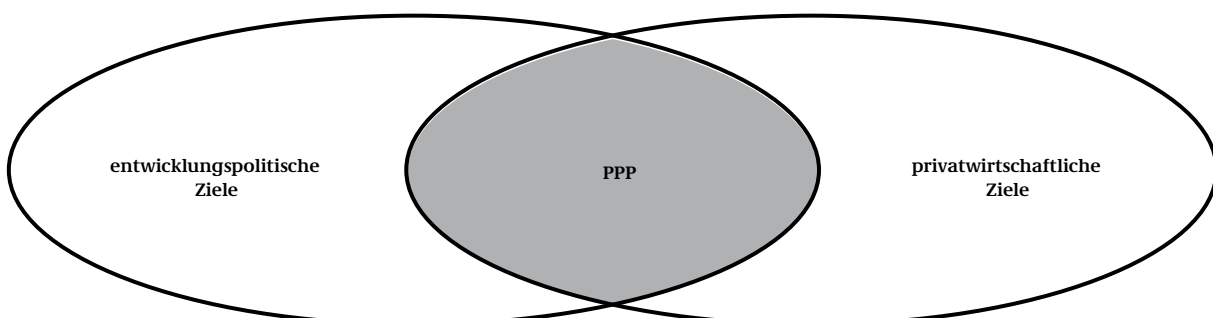
Als weltweit tätiges Bundesunternehmen der internationalen Zusammenarbeit für nachhaltige Entwicklung unterstützt die Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH die Bundesregierung bei der Verwirklichung ihrer entwicklungspolitischen Ziele. Sie bietet zukunftsfähige Lösungen für politische, wirtschaftliche, ökologische und soziale Entwicklungen in einer globalisierten Welt und fördert komplexe Reformen und Veränderungsprozesse auch unter schwierigen Bedingungen. Ihr Ziel ist es, die Lebensbedingungen der Menschen nachhaltig zu verbessern.

Ihr Hauptauftraggeber ist das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ). Darüber hinaus ist sie tätig für andere Bundesressorts, für Regierungen anderer Länder, für internationale Auftraggeber wie die Europäische Kommission, die Vereinten Nationen oder die Weltbank sowie für Unternehmen der

privaten Wirtschaft. In mehr als 120 Ländern Afrikas, Asiens, Lateinamerikas, den Transformationsländern Osteuropas und den Neuen Unabhängigen Staaten beschäftigt das Unternehmen gut 12.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter; davon sind fast 9.000 einheimische Kräfte. Die GTZ ist in 92 Ländern mit eigenen Büros vertreten. In der Zentrale in Eschborn arbeiten rund 1.500 Personen.

Im Auftrag des BMZ führt die GTZ – gemeinsam mit anderen Durchführungsorganisationen der staatlichen Entwicklungszusammenarbeit (DOen) – das PPP-Programm durch. Die Abkürzung PPP steht für Public Private Partnership, also für Partnerschaften zwischen öffentlichen und privaten Akteuren. Grundgedanke solcher Kooperationen ist: Wenn private Unternehmen und Institutionen der Entwicklungszusammenarbeit ihre Kräfte bündeln, profitieren beide Seiten und erreichen ihre jeweiligen Ziele schneller und kostengünstiger.

Wenn öffentliche und private Partner ihre Kräfte bündeln, profitieren beide Seiten.



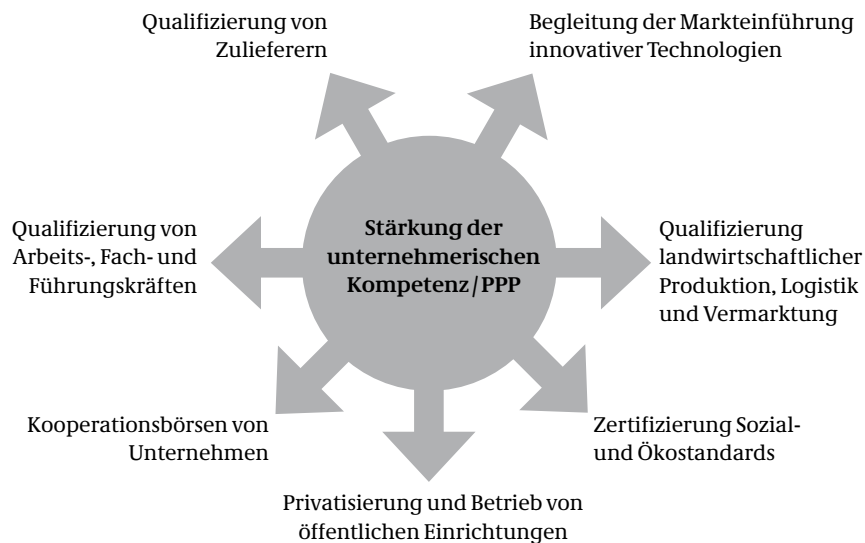
Grundsätzlich kann jedes deutsche oder europäische Unternehmen oder dessen ausländische Tochtergesellschaft, aber ebenso ein Unternehmensverband oder eine Kammer, PPP-Projekte vorschlagen und eine Förderung aus den Mitteln der sogenannten PPP-Fazilität des BMZs über die GTZ oder eine der anderen DOen beantragen. Doch auch im Rahmen der regulären Entwicklungszusammenarbeit ergeben sich immer häufiger Möglichkeiten der Kooperation. Bei diesen „integrierten PPPs“ suchen die entwicklungspolitischen Organisationen private Partner für bereits konkrete Vorhaben. Welche Bereiche sich für eine Kooperation anbieten, welche Voraussetzungen ein PPP-Projekt erfüllen muss und

auf welchem Weg Unternehmen eigene Projektvorschläge einreichen können, verdeutlichen die nachfolgenden Abschnitte.

Kooperationsbereiche, Finanzierung

PPP-Aktivitäten sind in vielen Feldern möglich. Sie können zum Beispiel die berufliche Weiterbildung oder die medizinische Grundversorgung betreffen, Investitionen in Umweltschutz, Arbeitssicherheit oder neue Technologien beinhalten oder der Einführung von Qualitätsstandards dienen. Eine Beschränkung auf bestimmte Wirtschaftssektoren und Branchen wie Handwerk, Energieversorgung oder Gesundheit gibt es nicht.

Möglichkeiten der Zusammenarbeit



Die Entscheidung darüber, ob ein PPP-Projekt realisiert wird, liegt bei den DOen, u. a. der GTZ. Die GTZ nimmt Projektvorschläge der Unternehmen entgegen, berät diese und beurteilt das Potenzial der Vorhaben. Im Falle eines positiven Urteils entscheidet sie über die Höhe der Kofinanzierung, schließt mit dem Unternehmen einen Vertrag und überprüft die Projektfortschritte. Ein PPP-Projekt wird von der GTZ und dem Unternehmen

gemeinsam geplant, finanziert und realisiert, der öffentliche Beitrag ist also keine Subvention. Er ist im Rahmen der PPP-Fazilität auf 50 Prozent der Projektkosten beschränkt. Die maximale Förderdauer beträgt drei Jahre. Bei integrierten PPP-Projekten, bei denen sich Unternehmen an größeren Projekten der GTZ beteiligen, gelten diese Beschränkungen nicht, die Regeln sind jedoch vergleichbar.

Voraussetzungen

Vorhaben in Entwicklungsländern, die in der Form einer Entwicklungspartnerschaft durchgeführt werden sollen, müssen vier Kriterien erfüllen:

1. Entwicklungspolitisches Kriterium

Die Maßnahme muss im Einklang mit den entwicklungspolitischen Zielvorgaben der Bundesregierung stehen. Sie muss zur wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung im Partnerland beitragen und umwelt- und sozialverträglich sein.

2. Betriebswirtschaftliches Kriterium

Jeder Partner engagiert sich auf dem Gebiet seiner Kernkompetenzen. Die DO hat die soziale und entwicklungspolitische Wirkung im Blick. Das Unternehmen handelt in erster Linie mit der Absicht, sich langfristig im Entwicklungsland zu etablieren und Gewinn zu erzielen. Nach dem Ende der PPP-Förderung kann es das Vorhaben betriebswirtschaftlich rentabel weiterführen.

3. Kriterium der Subsidiarität

Mit der Realisierung des Vorhabens wurde noch nicht begonnen und ohne PPP-Unterstützung würde das Unternehmen das Projekt auch nicht durchführen. Es gibt keine gesetzlichen Vorschriften, die die Maßnahme auch ohne Förderung erzwingen. Das Projekt geht über eine reine Marktstudie bzw. ein reines Exportprojekt hinaus.

4. Kriterium des Eigenbeitrags

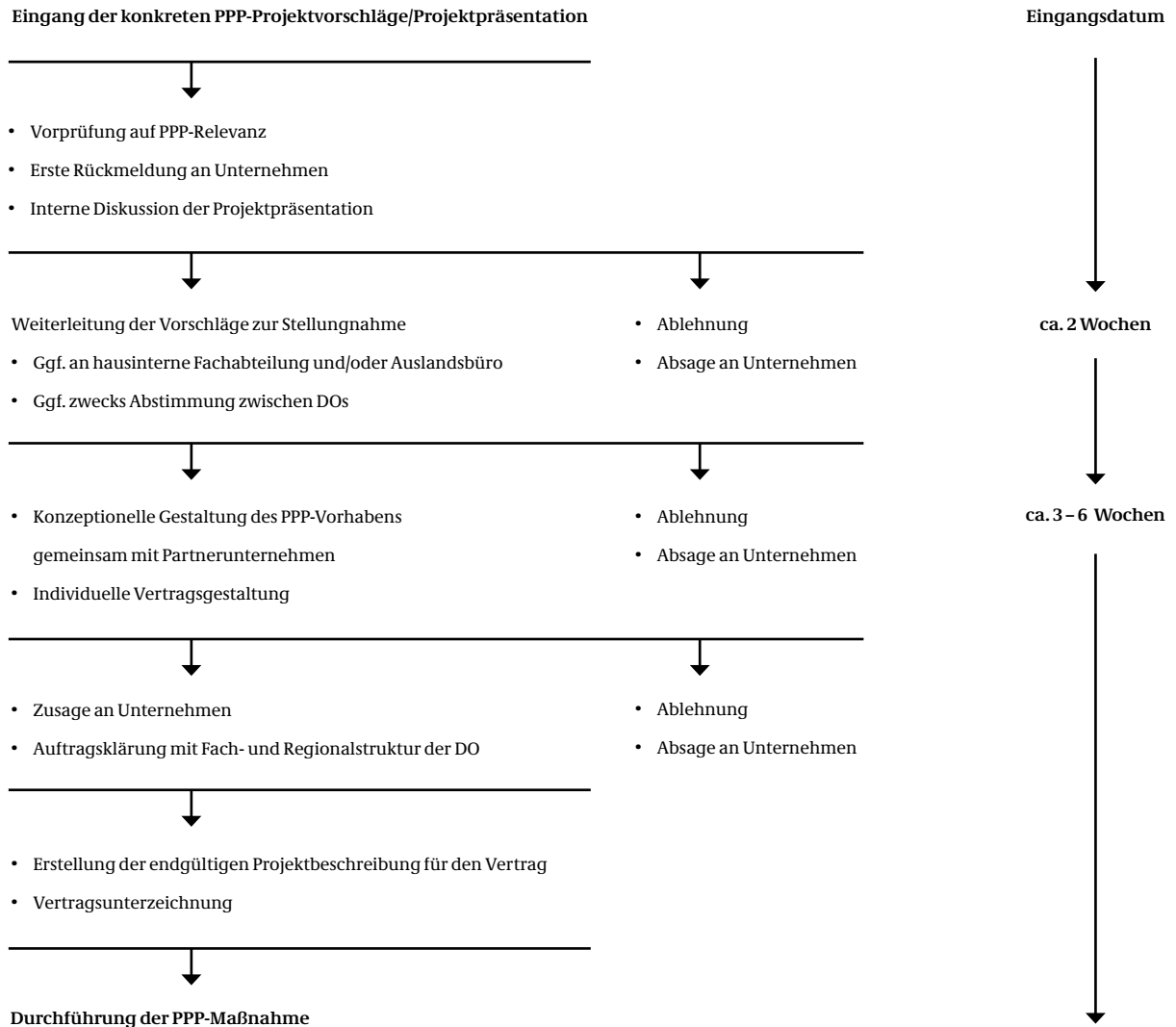
Der private Partner muss einen wesentlichen Beitrag zum Projekt leisten. Er übernimmt mindestens 50 Prozent der Projektkosten (Regelfall).

Ablauf eines PPP-Projektes

Unternehmen können ihre PPP-Projektideen formlos bei der GTZ oder den anderen DOen einreichen. Dazu reicht zunächst eine Projektskizze, in der das deutsche und gegebenenfalls das ausländische Unternehmen sowie das Vorhaben kurz beschrieben und die betriebswirtschaftlichen Ziele, die entwicklungspolitischen Wirkungen

und die voraussichtlichen Kosten des Vorhabens dargelegt werden. Die GTZ prüft den Vorschlag und stimmt das weitere Vorgehen mit dem einreichenden Unternehmen ab. Wird das Projekt positiv beurteilt, erstellen beide gemeinsam eine PPP-Präsentation nach den Vorgaben des BMZ. Das Unternehmen legt die Investitions- und Kostenpläne vor.

Ablaufschema eines PPP-Projekts



In der Regel reagiert die GTZ innerhalb von 14 Tagen auf einen Projektvorschlag und nimmt umgehend Verhandlungen mit dem Unternehmen auf, wenn die Idee aussichtsreich erscheint. Sobald das gemeinsam ausgearbeitete Konzept vorliegt, fällt die endgültige Entscheidung. Im Falle der Zusage schließen Unternehmen und GTZ einen Vertrag, in dem der zeitliche Rahmen für das Projekt und die Beiträge der Partner festgelegt sind. Der Vertrag regelt auch, zu welchem Zeitpunkt welche öffentlichen Mittel bereitgestellt werden.

Über die Investitionskosten sowie insbesondere über den Einsatz der öffentlichen Gelder legt das Unternehmen gegenüber der DO Rechenschaft

ab. Die Kosten für einen eventuell hinzugezogenen Wirtschaftsprüfer können dabei ebenfalls als Projektkosten bis zur Höhe von 3.000 Euro angesetzt werden.

Kontakt

Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH
 Büro für die Zusammenarbeit mit der Wirtschaft
 Dag-Hammerskjöld-Weg 1-5
 D-65760 Eschborn
 Tel.: +49 (0) 6196 /79 - 73 77
 Fax: +49 (0) 6196 /79 - 73 78
 E-Mail: ppp-buero@gtz.de
 www.gtz.de/ppp

3. Internationale Entwicklungsbanken

Grundsätzliche Informationen

Die Weltbank und die Afrikanische Entwicklungsbank (AfDB) finanzieren jedes Jahr eine Vielzahl öffentlicher Projekte in fast allen Ländern Subsahara-Afrikas. Beispiele reichen von Infrastrukturprojekten (Energie, Wasser / Abwasser, Transport etc.) über Investitionen in das Gesundheitssystem bis zu Maßnahmen im Bildungsbereich.

Relevanz für Unternehmen

Private Unternehmen können an diesen Projekten durch die Erbringung von Consulting- und Bau-

leistungen sowie durch die Zulieferung von Waren und Gütern partizipieren. Betrachtet man die Finanzierungsvolumina der Entwicklungsbanken im Geschäftsjahr 2006, so wird deutlich, dass hier z. T. erhebliche Geschäftspotenziale bestehen (s. Tabelle).

Für die Weltbank ist das Engagement in Subsahara-Afrika eine strategische Priorität (s. z. B. Africa Action Plan aus dem Jahr 2005), das Finanzierungsvolumen wird daher in den nächsten Jahren weiter zunehmen.

Weltbank-Engagement in Subsahara-Afrika im Geschäftsjahr 2006

Neuzusagen (IBRD/IDA): € 4,8 Mrd.

74 neue Projekte

Sektorale Verteilung:

- Rechtssystem und öffentliche Verwaltung: 26 Prozent
 - Gesundheit und soziale Dienste: 13 Prozent
 - Transport: 13 Prozent
 - Land- und Forstwirtschaft, Fischerei: 12 Prozent
 - Energie und Bergbau: 11 Prozent
 - Wasser, Abwasser und Hochwasserschutz: 8 Prozent
 - Rest: 25 Prozent
-

Engagement der Afrikanischen Entwicklungsbank im Geschäftsjahr 2006

Neuzusagen: ca. € 2,9 Mrd.

122 neue Projekte

Sektorale Verteilung:

- Infrastruktur: 38 Prozent (davon 54 Prozent Transport)
 - Finanzsektor: 21 Prozent
 - Sektorübergreifend: 18 Prozent
 - Sozialer Sektor: 11 Prozent (bspw. Gesundheits- und Bildungsprojekte)
 - Landwirtschaft und ländliche Entwicklung: 10 Prozent
 - Industrie und Bergbau: 2 Prozent
-

Beteiligung deutscher Unternehmen

Deutsche Unternehmen nutzen die im Rahmen dieser entwicklungsfinanzierten Projekte in Afrika bestehenden Geschäftschancen in den letzten Jahren zunehmend. Beispielsweise stieg das Volumen deutscher Auftragserfolge bei weltbankfinanzierten Projekten in Subsahara-Afrika von 15,9 Mio. US-Dollar (Geschäftsjahr 2000) auf 81,4 Mio. US-Dollar (Geschäftsjahr 2005) an.

Für welche Unternehmen ist dies ein relevanter Markt?

Grundsätzlich sind diese Projekte für Unterneh-

men aus einer Vielzahl von Branchen relevant, da die Entwicklungsbanken eine große Bandbreite an Sektoren bearbeiten. Allerdings erfordert der Einstieg in diesen Markt eine gewisse Vorlaufzeit: die Verfahren der Entwicklungsbanken müssen aufgearbeitet (s. nachfolgendes Unterkapitel), Kontakte hergestellt, Standardformulare vorbereitet werden etc. Zudem ist zu beachten, dass die Abwicklung der Projekte fast vollständig in der Hand der Durchführungsorganisationen (staatliche Stellen) im jeweiligen Zielland liegt. Erste Erfahrungen mit dem Geschäft in Afrika und im Umgang mit der lokalen Verwaltung sind also

hilfreich, da die Entwicklungsbanken hierin nur sehr begrenzt Unterstützung leisten.

Verfahren der Entwicklungsbanken: Projektzyklus und Geschäftschancen

Von hoher Bedeutung für Unternehmen ist beispielsweise die Kenntnis der mehrstufigen Planungsverfahren der Entwicklungsbanken, da dies die rechtzeitige Identifikation von Geschäftschancen und die Positionierung vor Ort erlaubt. Im Wesentlichen lassen sich in diesem Projektzyklus drei Phasen unterscheiden:

- Der Prozess beginnt mit der Formulierung der grundlegenden Länderstrategie. Aus den hierbei erstellten Dokumenten können meistens bereits geplante sektorale Schwerpunkte der Kreditvergabe in einem Land abgelesen und damit frühzeitig Marktpotenziale bestimmt werden.
- Die Vorbereitungsphase umfasst den Prozess von der Identifikation eines Projektes bis zu seiner Bewilligung durch das Exekutivdirektorium. Diese Phase kann sich über mehrere Jahre hinziehen, die Projekte werden als „in der Pipeline“ befindlich bezeichnet. Für Consulting-Unternehmen ergeben sich z. T. direkte Auftragschancen in der Projektplanung, für Lieferunternehmen ist das Networking und die Positionierung vor Ort zentral, ggf. sollten auch bereits mögliche lokale Partner identifiziert werden.
- In der Durchführungsphase wird das Projekt schließlich durch die Durchführungsorganisation des Kreditnehmerlandes implementiert, die Entwicklungsbanken haben lediglich eine Überwachungsfunktion. In dieser Phase werden die großen Auftragswerte generiert, wenn die für das Projekt benötigten Waren und Leistungen zu beschaffen sind. Internationale Ausschreibungen werden dann bspw. über die Portale UN Development Business (URL: <http://www.devbusiness.com>), dgMarket (URL: <http://www.dgmarket.com>) aber auch in der Aus-

schreibungsdatenbank der bfai (URL: <http://www.bfai.de>) veröffentlicht.

Schritte im Unternehmen

Der Aufbau der notwendigen Kenntnisse und Kontakte für die erfolgreiche Beteiligung an diesen Projekten ist nicht ad-hoc im Rahmen einer Ausschreibungsbeteiligung zu leisten, sondern muss strategisch angegangen werden. Für ein mittelständisches Unternehmen ergibt sich zudem die Notwendigkeit, sich auf eine bestimmte Nische zu konzentrieren (z. B. einige Länder, in denen bereits Anknüpfungspunkte bestehen). Von der Geschäftsführung muss zunächst sorgfältig geprüft werden, ob sich der damit verbundene Aufwand im Verhältnis zu den Vertriebschancen im Rahmen von entwicklungsfinanzierten Projekten lohnt.

Liegt diese Entscheidungsgrundlage vor, ist die Unternehmensführung gefragt: „Go“ oder „No go“? Denn: Entscheidet man sich für die Markterschließung, dann sollten dafür auch die nötigen personellen Ressourcen (Einholen der notwendigen Informationen, Ausschreibungsmonitoring etc.) und finanziellen Ressourcen (bspw. Kosten für Teilnahme an einer Unternehmensreise etc.) bereit gestellt werden. Mittlerweile stehen in den deutschen Förderinstitutionen (bfai, IHKs, AHKs, Verbände etc.) Experten bereit, die Unternehmen in dieser Anlaufphase unterstützen. Eine kurze Übersicht über aktuelle Publikationen und Informationsquellen wird im nachfolgenden Punkt gegeben.

Informationsquellen

Unternehmen, die sich im Detail über die hier bestehenden Geschäftspotenziale informieren möchten, steht mittlerweile ein breites Informations- und Beratungsangebot zur Verfügung. Aktuell sind beispielsweise die folgenden zwei umfassenden Publikationen erschienen:

- COMO Consult, Hamburg (2007): „Verbesserung der Beteiligung deutscher mittelständischer

Unternehmen an weltbankfinanzierten Projekten“. Studie im Auftrag des BMWi, enthält detaillierte Informationen zur Weltbankgruppe, notwendigen Managementschritten im Unternehmen, bestehenden Förderangeboten sowie Kontaktdaten von Ansprechpartnern in den Förderinstitutionen. Die Studie kann auf der Homepage des BMWi heruntergeladen werden. URL: www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Service/publikationen,did=221574.html

- Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai; 2007): „Weltbankprojekte. Chancen und Wege erfolgreicher Beteiligung“. Unternehmensleitfaden, kann auf der Homepage der bfai bestellt werden. URL: <http://www.bfai.de>

Daneben sind auch direkt auf den Webseiten der Banken zahlreiche Beteiligungshinweise zu finden:

- Die Weltbank hat auf ihrer Homepage ein so genanntes Business Center eingerichtet (URL: <http://go.worldbank.org/ULE04X5X80>), über das zahlreiche unternehmensrelevante Informationen zugänglich sind.
- Afrikanische Entwicklungsbank (AfDB): http://www.afdb.org/portal/page?_pageid=473,969595&_dad=portal&_schema=PORTAL

4. Finanzierung durch Privatbanken

Bei der Suche nach Finanzierung über private Finanzinstitute unterstützt der

Bundesverband deutscher Banken
Geschäftsbereich Volkswirtschaft
EU-Politik und internationale Beziehungen
Burgstraße 28
10178 Berlin
Tel.: +49 30 1663-1110
www.bankenverband.de

V. Qualifizierung und Personalvermittlung

1. SEQUA gGmbH – Partner der deutschen Wirtschaft

Die deutsche Wirtschaft bietet ein großes Potential als Partner der Entwicklungszusammenarbeit. Kammern, Verbände und Bildungswerke verfügen über profunde Expertise in den Bereichen Wirtschaftsförderung, Berufsbildung, Organisationsentwicklung und Technologietransfer. Die Mitglieder, also die in Deutschland ansässigen Unternehmen, die sich auch in Entwicklungs- und Transformationsländern engagieren, tragen mit Investitionen und Know-how zur Entwicklung dieser Länder bei.

Als Beteiligungsgesellschaft der deutschen Spitzenverbände – Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK), Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) und Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA) und Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) – mobilisiert SEQUA gGmbH (www.sequa.de) das Potential von Wirtschaftsorganisationen und auch Unternehmen für Projekte und Programme der internationalen Zusammenarbeit. Sie ist die weltweit führende Organisation im Bereich „capacity building“ für Kammern und Wirtschaftsverbände. Weitere Geschäftsfelder sind Privatsektorentwicklung, Berufsbildung, Expertenvermittlung und Sozialer Dialog.

SEQUA arbeitet in Projekten sehr eng mit dem weltweiten Netzwerk ihrer Gesellschafter zusammen. Sie kann bei der Projektumsetzung auf die Experten und Einrichtungen dieses Netzwerkes zurückgreifen. Darüber hinaus betreibt SEQUA eine Expertendatenbank, über die mehrere Hundert Spezialisten für Kurz- und Langzeiteinsätze gefunden werden können. Die Projekte und Programme des Unternehmens werden überwiegend

aus öffentlichen Mitteln finanziert. Die wichtigsten Zuwendungs- und Auftraggeber sind das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ), das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS), die Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ), die Europäische Kommission, UNIDO und die Weltbank.

Angebote von SEQUA für Wirtschaftsorganisationen und Unternehmen

Zentrale Programme von SEQUA sind das Kammer- und Verbandspartnerschaftsprogramm (KVP) sowie das Public Private Partnership (PPP) Programm, die beide vom BMZ finanziert werden.

Seit 1991 ist SEQUA Durchführungsorganisation für das KVP. Zielsetzung von KVP-Projekten ist es, durch Partnerschaften zwischen deutschen und ausländischen Wirtschaftsorganisationen einen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung in den Partnerländern des BMZ zu leisten. SEQUA hat seit 1991 mehr als 200 KVP-Projekte in rund 80 Entwicklungs- und Transformationsländern durchgeführt. Bisher haben sich auf deutscher Seite 50 deutsche Handwerkskammern, Industrie- und Handelskammern, Fachverbände sowie Arbeitgebereinrichtungen als Projektpartner für die Unterstützung von 400 Kammer- und Verbandsorganisationen in Entwicklungs- und Transformationsländern engagiert. Der deutsche Projektpartner übernimmt die fachliche Steuerung der Projekte und stellt Expertise bereit. Die Förderung umfasst Maßnahmen der Organisationsentwicklung, Beratungs- und Bildungsmaßnahmen, die Entsendung von Personal sowie Sachmittelunter-

stützung. KVP-Projekte dauern in der Regel drei Jahre, wobei je nach Prüfungsergebnissen eine weitere Phase möglich ist.

Als eine der PPP-Durchführungsorganisationen betreut SEQUA seit 2000 vor allem mittelständische Unternehmen bei ihren Vorhaben in Entwicklungsländern. Bei der Kontaktherstellung und Beratung der Unternehmen wird sie durch ihr weltweites Kammer- und Verbandsnetz unterstützt. PPP-Projekte müssen entwicklungs- politisch sinnvoll und betriebswirtschaftlich rentabel sein. Das Vorhaben muss außerhalb des unternehmerischen Kerngeschäfts liegen und darf noch nicht begonnen sein. Finanziert werden bis zu 50 Prozent der Kosten eines Projektes (max. 200.000 Euro) in Entwicklungsländern weltweit. Bei SEQUA bewerben können sich europäische Unternehmen, die mindestens drei Jahre erfolgreich am Markt tätig sind und wirtschaftlich gesund sind. PPP-Projekte zeichnen sich durch eine breite Palette an Inhalten und Partnern aus.

Eines ist jedoch allen gemeinsam: Sie sind im Interesse der Unternehmen und nutzen gleichzeitig der Entwicklung des Partnerlandes – eine Win-

Win-Situation. PPP sieht SEQUA als ein wichtiges Instrument im Geschäftsfeld Privatsektorentwicklung.

SEQUA vermittelt hochqualifizierte Experten, Spezialisten und Berater an nationale und internationale Organisationen. Besonders eng arbeitet sie seit vielen Jahren mit der Europäischen Kommission und der European Training Foundation (ETF) in Turin auf der Basis von Rahmenverträgen zusammen. Gerne begleitet SEQUA Wirtschaftsorganisationen und Unternehmen, die den Schritt nach Afrika wagen:

Kontakt

SEQUA gGmbH
Alexanderstraße 10
53111 Bonn
www.sequa.de

KVP:

Tel.: +49 0228 98238-16

PPP:

Tel.: +49 (0228) 98238-12

2. Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH (InWEnt)

InWEnt – Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH ist ein weltweit tätiges Unternehmen für Personalentwicklung, Weiterbildung und Dialog. Unsere Capacity Building-Programme richten sich an Fach- und Führungskräfte aus Politik, Verwaltung, Wirtschaft und Zivilgesellschaft.

Unser Angebot

60 Prozent aller Programme führen wir im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) durch. Darüber hinaus sind wir auch für andere Bundesministerien und internationale Organisationen

tätig. Zudem kooperiert InWEnt mit deutschen Unternehmen in Public Private Partnership-Projekten, bei denen sich wirtschaftliche, soziale und ökologische Ziele miteinander verbinden lassen. Die Programme für Menschen aus Entwicklungs-, Transformations- und Industrieländern schneiden wir speziell auf den Bedarf unserer Partner zu. Wir bieten berufsspezifische und praxisorientierte Weiterbildung und Trainings, Dialogveranstaltungen und E-Learning-Kurse.

Über ein aktives Alumni-Netzwerk bleiben die Teilnehmer/innen auch nach ihrer Fortbildung

untereinander und mit InWEnt im Gespräch. Jungen Menschen aus Deutschland bietet InWEnt mit Austausch- und der Vermittlung von Stipendienprogrammen die Chance, weltweit Berufserfahrung zu sammeln.

Unsere Standorte

Der Hauptsitz der InWEnt gGmbH ist in Bonn. Mit 14 regionalen Zentren ist InWEnt in den Ländern der Bundesrepublik präsent und somit in jeder Region ansprechbar. Unsere Büros in Neu-Delhi, Hanoi, Kairo, Kiew, Lima, Managua, Manila, Moskau, Peking, Pretoria, São Paulo und Daressalam führen wir überwiegend in Partnerschaft mit anderen deutschen Organisationen der Entwicklungszusammenarbeit.

InWEnt und die Wirtschaft

Nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung und globales Wachstum setzen qualifizierte Menschen, kompetente Institutionen und gemeinsame Lernprozesse zwischen Industrie-, Transformations- und Entwicklungsländern voraus. Der Zugang zu Wissen wird zunehmend zum Schlüssel für Entwicklung und Wachstum. Technologisches Know-how, unternehmerisches Wissen und internationale Führungsqualifikationen sind zentrale Erfolgsfaktoren, sei es zur Erreichung der Millennium Development Goals, der erfolgreichen Transformation von Plan- in Marktwirtschaften oder der Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen. Die Zusammenarbeit mit der Wirtschaft im In- und Ausland ist deshalb für InWEnt von strategischer Bedeutung: 60 Prozent unserer Aktivitäten sind wirtschaftsorientiert – auch mit dem Ziel, die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen und europäischen Wirtschaft zu stärken und die Bindung ausländischer Führungskräfte an Deutschland zu fördern.

InWEnt in Subsahara-Afrika

In den Ländern südlich der Sahara führt InWEnt überwiegend **Programme im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammen-**

arbeit und Entwicklung (BMZ) mit den folgenden **Schwerpunkten** durch: gute Regierungsführung, nachhaltige Wirtschaftsentwicklung, Wasser, Gesundheit, Bildung und regionale Kooperation. Komplementär nutzen wir unsere Netzwerke zur Wirtschaft für die Etablierung von **Public Private Partnerships (PPP)**.

Auszug des InWEnt Portfolios in Subsahara-Afrika 2007 (wirtschaftsnahe Programme/Projekte)

Energie		
Land	Beschreibung	Dauer
Südafrika	PPP - Biokraftstoffe - Capacity Building Initiative zur Effizienzsteigerung nachhaltiger Wertschöpfungsketten	2006 – 2009
Ghana, Mali, Tansania	PPP-Strategien zur Energieversorgung ländlicher Gebiete	2003 – 2007
Gesundheit und HIV/AIDS		
Botsuana, Kenia, Lesotho, Malawi, Mosambik, Namibia, Ruanda, Sambia, Südafrika, Tansania	Strategien gegen HIV/AIDS im südlichen und östlichen Afrika (z. B. AIDS Workplace Programmes in Southern Africa, AWISA)	2005 – 2008
Tansania	PPP - Aufbau lokaler Kapazitäten für die Produktion von Generika in Zusammenarbeit mit action medeor und TPI (Tanzania Pharmaceutical Industry)	2006 – 2008
Wirtschaftsentwicklung (einschließlich Berufliche Bildung, Handelsförderung, Transport)		
Äthiopien	Systemreform und Dezentralisierung in der beruflichen Bildung Äthiopiens	2005 – 2007
Senegal, (Benin, Côte d'Ivoire, Guinea)	Beschäftigungsorientierte Berufsbildung	2005 – 2008
Ghana	PPP - Stärkung der ghanaischen Wirtschaft durch Unterstützung von KMU in der Bauwirtschaft	2005 – 2007
Mosambik, Uganda, (Benin)	Berufliche Bildung: Capacity Building in ausgewählten Technologiebereichen	2006 – 2008
Länder der EAC Region	Förderung der handelspolitischen Integration der East African Community / Logistik und Handel	2005 – 2007
Länder der SADC und EAC Regionen	Globaler Handel – neue Herausforderungen für Zollpolitik und -verwaltung	2005 – 2008
Südafrika, Kenia, (außerdem Brasilien, VR China, Mexiko, Indien)	EU-Kofinanzierung, Konsortium UNEP: Enabling developing countries to seize eco-label opportunities – Capacity building and technical assistance for industries and governments in developing economies	2007 – 2010
Länder der SADC Region	Wirtschafts- und Handelsförderung (Trade Africa, Qualitätsmanagement – SADC, Logistikkonzepte, ProNet)	2005 – 2008
Namibia	PPP – CATS Qualifizierung von Nachwuchsführungskräften im Transportsektor	2005 – 2007
Namibia	Capacity Building im Straßenbausektor	2007 – 2009
Südafrika	Förderung arbeitsmarktrelevanter beruflicher Bildung	2005 – 2007
Länder Ostafrikas und des südlichen Afrikas	ict@innovation – Capacity Building in innovativen Informations- und Kommunikationstechnologien durch Free and Open Source Software in Afrika	Neuvorhaben ab 2008

Zusammenarbeit mit deutschen Unternehmen
Das Fortbildungsformat International Leadership Training (ILT) der InWEnt, das auch bei einer Reihe der oben dargestellten Programme angewandt

wird, qualifiziert Fach- und Führungskräfte von Unternehmen und Institutionen aus Entwicklungs- und Transformationsländern, Veränderungsprozesse in ihren Ländern anzustoßen und

zu managen. Während ihrer Fortbildung in Deutschland vertiefen die ILT-Teilnehmer/innen ein Jahr lang ihr fachliches Know-how, ihre Management- und Veränderungskompetenz; z. B. durch Praktika bei deutschen Unternehmen. Diese bekommen durch die Fach- und Führungskräfte der ILT-Programme Brancheninformationen aus erster Hand und können direkte Kontakte zu ausländischen Märkten knüpfen.

InWEnt Vorbereitungsstätte für Entwicklungszusammenarbeit (V-EZ), Bad Honnef

Das Fortbildungsangebot der V-EZ bereitet Fach- und Führungskräfte aus der Entwicklungszusammenarbeit wie auch der internationalen Zusammenarbeit auf eine Tätigkeit im Ausland vor. Folgende Kurse vermitteln das Know-how, das für ein international erfolgreiches und

nachhaltiges Handeln unverzichtbar ist: Interkulturelle Kompetenz und Landesanalysen, Management- und Beratungskurse, Sprach- und Kommunikationskurse sowie entwicklungspolitische Kurse. Im Internet bieten die Landesinformationsseiten (LIS) einen schnellen und strukturierten Zugang zu den verschiedenen Ländern (<http://www.inwent.org/v-ez/lk/laender.htm>).

Kontakt

InWEnt – Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH
Friedrich-Ebert-Allee 40
53113 Bonn
Tel.: +49 228 4460-0
Fax: +49 228 4460-1766
www.inwent.org

3. Arbeitsgruppe Entwicklung und Fachkräfte im Bereich der Migration und der Entwicklungszusammenarbeit (AGEF) gGmbH

Bei der Gründung der AGEF als gemeinnützige GmbH im Jahr 1992 stand die Umsetzung von Programmen der beruflichen Reintegration von Fachkräften aus Entwicklungsländern im Mittelpunkt. Heute arbeitet AGEF in rund 25 Ländern Asiens, Afrikas, Ost- und Südeuropas und des Mittleren und Nahen Ostens mit Tochter- und Partnerorganisationen zusammen. AGEF realisiert für nationale wie internationale Auftraggeber Projekte an der Schnittstelle von Migration und Entwicklungszusammenarbeit.

AGEF fördert Beschäftigung durch Beratungs- und Entwicklungsleistungen:

- Potenzialanalysen,
- Arbeitsmarktstudien,
- Organisations- und Strukturentwicklung,
- Projektmanagement,

- Beratung zu Fördermöglichkeiten für Rückkehrer,
- Unterstützung durch Beratung und Trainings für Existenzgründer und KMU.

durch Arbeitsvermittlung:

- Bewerber- und Stellenakquise,
- Auswahlverfahren,
- Kompetenzcheck,
- Matching,
- Nachkontakte.

durch Weiterbildung und Training:

- Reintegrationsvorbereitung,
- Arbeitsmarktorientiertes Training,
- Weiterbildungsangebote für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU).

Das Leistungsangebot von AGEF für Unternehmen nach und in Afrika: Qualifizierte Fachkräfte „Trained in Germany“ für Unternehmensaktivitäten in Afrika.

Hunderte von qualifizierten Fachkräften sind in den letzten Jahren nach einer Ausbildung in Deutschland in ihre Heimatländer zurückgekehrt. Viele von ihnen haben Kontakte zu Deutschland aufrechterhalten und sind auch daran interessiert, mit deutschen Unternehmen zusammenzuarbeiten.

Durch das in Deutschland erworbene Fach-Know-how und die in den Heimatländern gesammelten Arbeitserfahrungen sind diese Fachkräfte eine wichtige Personalressource für das Engagement von Unternehmen in Afrika.

Die Suche nach geeigneten Partnern vor Ort unterstützt AGEF durch:

- Wegweiser für lokale Märkte und Geschäftsanbahnungen,
- Mitarbeiter für Vorhaben, die beide Kulturen kennen,
- Fachexperten zu technologischen, administrativen und rechtlichen Fragen,
- Potentielle Partner für Geschäftsideen.

Wenn Unternehmen das Potential dieser Absolventen nutzen wollen, haben sie folgende Möglichkeiten:

- Sie übersenden AGEF eine Stellenanzeige oder ihren Kontaktwunsch. AGEF veröffentlicht diese

Anzeige auf der Website www.getjobs.net und gibt sie gleichzeitig an Kontaktpartner im gewünschten Zielland weiter.

- Bei der Suche nach geeigneten Bewerbern und Experten unterstützt AGEF Unternehmen mit gezielten Anfragen im vorhandenen Interessenpool sowie über Alumni- Vereinigungen in einer Reihe von Ländern.
- AGEF gibt den Unternehmen umgehend Rückmeldungen.

Über eine neue Internetplattform werden die Suchanzeigen seit 2008 auch direkt an geeignete Kandidaten weitergeleitet. Dieses Leistungsangebot ist derzeit abrufbar für Angola, Botswana, Namibia, Mosambik, Sambia, Simbabwe, Südafrika und Sudan. Es ist geplant, dieses Angebot auf weitere Länder Subsahara-Afrikas auszuweiten. Das Angebot ist für anfragende Unternehmen kostenfrei nutzbar und wird aus Mitteln des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) gefördert.

Kontakt

Arbeitsgruppe Entwicklung und Fachkräfte im Bereich der Migration und Entwicklungszusammenarbeit (AGEF) gGmbH
 Königswinterstraße 1
 10318 Berlin
 Deutschland
 Tel.: +49 30 501085 –0
 Fax: +49 30 5097804
 E-Mail: info@agef.de

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.getjobs.net und www.agef.net

4. Senior Experten Service (SES)

Vor 24 Jahren gegründet, hat sich der Senior Experten Service mit Hauptsitz in Bonn zu einem beispielhaften Erfolgsmodell entwickelt: Was 1983 als „Versuch“ mit 800 Experten und 22 Einsätzen im Jahr begonnen wurde, hat sich heute zu einer „Institution“ und beispielhaft für eine sinnvolle Tätigkeit von Ruheständlern entwickelt. Inzwischen wurden im vergangenen Jahr 1318 Einsätze in 88 Ländern der Welt und 166 Einsätze in Deutschland geleistet. Heute sind in Bonn über 7400 Senior Expertinnen und Experten aus fast allen Branchen registriert. „Sie bilden“, wie Geschäftsführerin Dr. Susanne Nonnen sagt, „das Fundament für die Arbeit des SES.“

Aus der Fülle dieser Fachleute werden auf konkrete Anfrage von Firmen aus dem In- und Ausland die passenden Experten herausgesucht, die dann zu Einsätzen von Aachen bis Accra reisen. Über den Erfolg der Einsätze werden jährlich sowohl Senior Experten als auch die Auftraggeber befragt. An den Antworten beider Seiten ist eine deutliche Zufriedenheit abzulesen. Viele Firmen fordern mehrfach „ihren“ Senior Experten an. Stichproben über die Nachhaltigkeit der geleisteten Einsätze belegen, dass die Hilfe zur Selbsthilfe in den meisten der kleinen und mittleren Betriebe zu länger andauernden Verbesserungen geführt haben.

Der SES ist eine Stiftung der deutschen Wirtschaft und als solche ein Beispiel dafür, wie die Wirtschaft freiwillig soziale Verantwortung übernimmt. Die Träger des SES sind der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA), der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) und der Zentralverband des Handwerks (ZDH). Die Arbeit des SES wird durch öffentliche Mittel vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung gefördert. Dr. Susanne Nonnen: „Besonders

kleine und mittlere Betriebe in Entwicklungsländern, die nicht in der Lage sind, die Einsatzkosten in vollem Umfang zu tragen, werden durch solche Mittel unterstützt.“

Gewinn für kleine Firmen

Wieso ist das Modell SES so erfolgreich? Weil es kleinen und mittleren Firmen in aller Welt hilft, die Qualität ihrer Produkte zu verbessern, wettbewerbsfähig zu werden, Kontakt zu deutschen Firmen aufzunehmen und ihr Personal gut auszubilden. Von 898 Auftraggebern, die 2006 den SES-Fragebogen beantworteten, gaben 96 Prozent an, dass das gewünschte Einsatzziel erreicht und teilweise erreicht wurde. Viele gaben an, an einem Folgeeinsatz „ihres“ Senior Experten interessiert zu sein. Gleichzeitig sind die 55- bis 65-Jährigen in Deutschland die am schnellsten wachsende Bevölkerungsgruppe. Viele von ihnen wollen nicht rusten, sondern ihren reichen beruflichen Erfahrungsschatz der Gesellschaft ehrenamtlich und nutzbringend zur Verfügung stellen. Sie lassen sich als Senior Expertinnen und Experten bei der SES-Zentrale in Bonn registrieren. Als „Belohnung“ haben sie das gute Gefühl, weiterhin gebraucht zu werden. Die Einsätze dauern dann zwischen 30 Tagen, in Afrika bis zu einem halben Jahr. Fremdsprachenkenntnisse sind selbstverständlich. Die Senior Experten hinterlassen nach ihrem Einsatz den Auftraggebern ihre Empfehlungen in schriftlicher Form. Viele Experten und Leiter von Firmen stehen auch nach dem Einsatz im E-Mail-Kontakt. Wie sagte vor kurzem Senior Experte Dr. Werner Hofäcker, der aus einem Einsatz in Afrika (Uganda) zurückkam? „Ich bin froh, die Herausforderung angenommen zu haben. Es ist schön, etwas anbieten zu können, was den Menschen langfristig hilft.“

Kontakt

Wie finden interessierte Firmen und Einrichtungen den SES?

Der SES ist in Ghana durch einen Repräsentanten vertreten. Interessenten wenden sich an:

Ghanaian-German Economic Association (GGEA)
P. O. Box KA 9227, Accra
Tel.: +233 (021) 2578378
Fax: +233 (021) 2578378
Mobil: +233 (024) 2143141

In der Bonner SES-Zentrale widmet sich den Anfragen aus Ghana:
Senior Experten Service (SES) Bonn
Tel.: 0228 26090-61
Fax: 0228 26090961

Wenn Sie sich über den SES informieren oder Senior Experten anfordern wollen, können Sie das auch elektronisch auf der Website des SES (**www.ses-bonn.de**). Darüber hinaus ist der SES an allen pensionierten Fachleuten interessiert, die als „Nachwuchs“ die Reihen des SES verstärken wollen. So erreichen Sie den Senior Experten Service:

SES Bonn
Tel.: 0228 26090-0
Fax: 0228 2609077
E-Mail: ses@ses-bonn.de

VI. Kontakt vor Ort

1. Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH

In mehr als 120 Ländern Afrikas, Asiens, Lateinamerikas, den Transformationsländern Osteuropas und den Neuen Unabhängigen Staaten beschäftigt die GTZ gut 12.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter; davon sind fast 9.000 einheimische Kräfte. Die GTZ ist in 92 Ländern mit eigenen Büros vertreten. Damit verfügt die GTZ über ein weltweites Expertennetzwerk, das Unternehmen bei ihrem Engagement in den Ländern Afrikas unterstützt.

Kontakt PPP

Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH
Büro für die Zusammenarbeit mit der Wirtschaft
Dag-Hammerskjöld-Weg 1–5
D-65760 Eschborn
Tel.: +49 (0) 6196 / 79 - 73 77
Fax: +49 (0) 6196 / 79 - 73 78
E-Mail: ppp-buero@gtz.de
www.gtz.de/ppp

Kontakte der GTZ Büros in Afrika:

www.gtz.de/de/weltweit/afrika/571.htm

2. Deutsche Botschaften

Ansprechpartner des Auswärtigen Amtes vor Ort finden Sie unter:

<http://www.auswaertiges-amt.de/diplo/de/Laenderinformationen/DtAuslandsvertretungen-Laenderauswahlseite.jsp>

3. Deutsche Industrie- und Handelskammer für das südliche Afrika

Die Deutsche Industrie- und Handelskammer für das südliche Afrika mit Büros in Johannesburg und Kapstadt ist durch den Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) Berlin, offiziell anerkannt als die Vertretung für die Deutsche Industrie und den Handel. Als private, Non-Profit-Organisation ist ihr primäres Ziel, bilaterale Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und Südafrika aufzubauen und zu vertiefen. In Zeiten der Globalisierung ist es für international aktive Unternehmen besonders wichtig, verlässliche Partner mit langjähriger Erfahrung und exzellenten Kontakten für diese Märkte zu haben.

Kontakt

P. O. Box 87078
 Houghton 2041
 Südafrika
 Büroanschrift:
 47 Oxford Road
 (Entrance Waltham Road)
 Forest Town 2193
 Johannesburg, Südafrika
 Tel.: +27 11 4862775
 Fax: +27 11 4863625, +27 11 4863675
 E-Mail: info@germanchamber.co.za
www.germanchamber.co.za

4. Delegation der Deutschen Wirtschaft für Westafrika (DGIC)

Die Delegation der Deutschen Wirtschaft für Westafrika (DGIC) ist die offizielle Vertretung des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) Berlin. Von den zehn Hauptaufgaben der deutschen Auslandshandelskammern (AHKn) erbringt die Delegation, bedingt durch ihre personelle Ausstattung und die besonderen wirtschaftlichen Verhältnisse in Westafrika, folgende Dienstleistungen:

- Anbieten von Wirtschaftsinformationen,
- Werben für Messegesellschaften,
- Betreuen von Unternehmen / Managern (während des Aufenthaltes in Nigeria),
- Beraten von Unternehmen (bezüglich von Aktivitäten in Westafrika),
- Lobbying für Unternehmensinteressen,

- Organisieren von Unternehmertreffen,
- Vermittlung von Geschäftskontakten,
- Durchführung von Veranstaltungen.

Die Delegation betreut, vom Standort Lagos aus, besonders Unternehmen mit deutscher Beteiligung in ganz Westafrika. In Nigeria konzentriert sich die Masse der Unternehmen um den Raum Lagos, mit einer zunehmenden Tendenz der Verlagerung der Hauptquartiere großer Firmen in die Landeshauptstadt Abuja. Auch in Westafrika richtet sich die Delegation stark auf den Mittelstand aus. Dies ist auch dadurch bedingt, dass nur wenige Großunternehmen in Westafrika existieren.

Gleichzeitig leitet der Delegierte der Deutschen Wirtschaft für Westafrika ehrenamtlich den Deutsch-Nigerianischen Wirtschaftsverband (NGBA), Homepage: <http://ngba-africa.org>, der aktuell rund 300 geprüfte Mitglieder umfasst.

Zusätzlich nimmt die Delegation, in enger Zusammenarbeit mit den Botschaften der Bundesrepublik Deutschland in Westafrika, Aufgaben im öffentlichen Interesse wahr, die durch eine Förderung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) unterstützt werden. Die Delegation stellt somit, neben den Wirtschaftsreferaten der Botschaften und der Bundesagentur für Außenwirtschaft (BfAI), die dritte Säule der deutschen Außenwirtschaftsförderung dar.

Kontakt

6F, Walter Carrington Crescent
Lagos, Victoria Island
Nigeria
Tel.: +234 (1) 2700746, +234 (1) 2700747,
+234 (1) 2700749
Fax: +234 (1) 2700748, +234 (1) 2718688
<http://nigeria.ahk.de>

5. Nigerian-German Business Association (NGBA)

Die NGBA wird vom Delegierten der Deutschen Wirtschaft für Westafrika (DGIC) als geschäftsführendem Vorstandsmitglied geführt. Der Wirtschaftsverband ist eine Mitgliederorganisation deutscher und nigerianischer Unternehmen, die in so verschiedenen Wirtschaftssektoren wie Dienstleistung, Handel, Infrastruktur, Pharmazie und Produktion tätig sind. Neben international agierenden Unternehmen wie ABB, Ferrostaal, Julius Berger und Siemens sind viele seiner Mitglieder mittelständisch geprägt. Des Weiteren sind einige der Mitglieder bekannte Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und andere freiberufliche

Spezialisten mit tadellosem Ruf. NGBA ist eine sogenannte „non-profit organization“, die nach nigerianischem Recht registriert ist.

Kontakt

Nigerian-German Business Association
6F, Walter Carrington Crescent
Victoria Island
Lagos, Nigeria
Tel.: +234-1-2701548, +234-1-2701549
Fax: +234-1-2701548
www.ngba-africa.org

6. German Business Association (GBA) in Kenia

Die German Business Association (GBA) in Kenia wurde im Jahr 1987 als gemeinnütziger Verein nach dem Gesellschaftsgesetz (Societies Act) registriert. Die Ziele der GBA sind grundsätzlich nicht politisch und betreffen im einzelnen: Förderung und Festigung der bilateralen Wirtschafts- und Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Kenia. Hierbei hat sich die GBA von Anfang an verstanden als Forum für Unternehmen, Geschäftsleute, Branchen und Institutionen, die

in Handel und Kooperation zwischen den beiden Ländern involviert sind.

Daher gehört es zu den Hauptanliegen der GBA, eine Plattform für den regelmäßigen Austausch zwischen den Mitgliedern sowie Beratung und Hilfestellung bei auftretenden Problemen und Schwierigkeiten im Rahmen der Geschäftsabwicklung zu gewähren. Bei Bedarf setzt sich die GBA im Interesse von Mitgliedern und in Abstim-

mung mit der Deutschen Botschaft in Kenia mit Regierungsstellen, öffentlichen Institutionen und Wirtschaftsvereinigungen in Verbindung. Die GBA sieht es ebenfalls als ihre Aufgabe an, eventuelle Anregungen und Vorschläge ihrer Mitglieder zur Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Kenia vor allem für die Privatwirtschaft an die zuständigen Stellen weiterzuleiten. Als weitere wichtige Funktion betrachtet die GBA eine regelmäßige Versorgung der Mitglieder mit Informationen über alle Entwicklungen und Regierungsmaßnahmen mit möglichen Auswirkungen auf die Mitglieder. Als Mitgliedervereinigung steht die GBA allen Unternehmen, Institutionen und Personen offen, die aufgrund ihrer Tätigkeit ein besonderes Interesse an Wirtschafts- und sonstigen Beziehungen zwischen Kenia und Deutschland haben. Die Mitgliederzahl ist vor allem in den letzten Jahren stetig gewachsen und liegt gegenwärtig bei etwa 75. Der Verein wird geleitet von einem sechsköpfigen Vorstand, in dem ein fester Platz für den jeweiligen Wirtschaftsreferenten der Deutschen Botschaft vorbehalten ist. Traditionell finden etwa einmal pro Monat Mitgliedertreffen in einem der führenden Hotels statt, wobei häufig hochrangige Referenten aus dem öffentlichen oder privaten Sektor zu einem Thema von speziellem Interesse vortragen. Weitere Dienstleistungen des Vereins bestehen in der Organisation von Ausstellungen

vor Ort, Mitbetreuung von Wirtschaftsdelegationen aus Deutschland sowie der Organisation weiterer Veranstaltungen zur Förderung des professionellen und sozialen Austauschs zwischen den Mitgliedern.

Der bislang ehrenamtliche Vorstand hat mit Unterstützung aus dem Mitgliederkreis im Lauf der letzten Jahre die Servicefunktion des Vereins erweitert. Dazu gehörten Aufbau und Pflege einer Website (www.gbakenya.com) sowie die Beantwortung von Anfragen aus Deutschland und die informelle Vermittlung von Kontakten zwischen Firmen aus Deutschland und potentiellen Partnern vor Ort. Darüber hinaus besteht eine offizielle Kooperation zwischen der GBA und dem Afrikaveroin sowie dem Nairobi-Büro der Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai). Für das Jahr 2008 zeichnet sich ferner eine verstärkte Zusammenarbeit der GBA mit der deutschen Auslandshandelskammer in Johannesburg, Südafrika sowie dem DIHK ab.

Kontakt

German Business Association
Riverside Drive 113, Ludwig Krapf House
P. O. Box 30180, 00100
Nairobi, Kenya
Tel.: +254-20-557845
www.gbakenya.com

7. Ghanaian-German Economic Association (GGEA)

Die Ghanaian-German Economic Association (GGEA) ist ein Verband ghanaischer und deutscher Unternehmen, Geschäftsleute und Institutionen mit wirtschaftlichen Interessen in Ghana und Deutschland. Seit ihrem Gründungsjahr 1999 bietet die GGEA ihren Mitgliedern verschiedene Dienstleistungen entsprechend einer Auslandshandelskammer. Hierzu gehören die Organisation von Delegationsreisen von Deutschland nach

Ghana, Liberia und Sierra Leone und umgekehrt. Zudem arrangiert GGEA maßgeschneiderte Dienstreisen für deutsche Unternehmer und erstellt für diese die Kontakte vor Ort. Die GGEA ist die offizielle Vertretung für die Resale-Messe und Kontaktbüro für die Deutsche Messe AG. Dazu gehören die Bereitstellung tagesaktueller Wirtschafts- und politischer Informationen, die Herstellung von Geschäftskontakten und Kon-

takten zu relevanten Regierungsstellen sowie die Bildung eines aktiven Forums für einen Dialog zwischen Privatwirtschaft und öffentlichen Institutionen.

Die GGEA repräsentiert das gesamte Spektrum von Unternehmen und Institutionen, die sich in den deutsch-ghanaischen Beziehungen engagieren: Kleine und mittlere Unternehmen sind genauso vertreten wie große, deutsche, multinationale Konzerne und deutsch-ghanaische Joint Ventures.

Ziel der GGEA ist die Stärkung bilateraler Wirtschafts- und Handelsbeziehungen, die Förderung deutscher Investitionen in Ghana sowie die Verbesserung der Rahmenbedingungen für unternehmerisches Handeln in Ghana, Liberia und Sierra Leone. Die Mitgliederbasis der GGEA ist in den vergangenen Jahren um jeweils 30 Prozent gewachsen, langfristig wird der Status einer offiziellen deutschen Auslandshandelskammer angestrebt.

Kontakt

Ghanaian-German Economic Association

P. O. Box KA 9227

Esseefo Street, Asylum Down

Accra, Ghana

Tel.: +233 - (0)21 - 257837 / 8

Fax: +233 - (0)24 - 4715454

E-Mail: info@ggea.net

www.ggea.net

Herausgeber

**Bundesministerium für wirtschaftliche
Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ)**
Referat: Wirtschaftspolitik; Finanzsektor

Dienstsitz Bonn

Postfach 120322

53045 Bonn

Tel. +49 (0)228 99 535 -0

Fax +49 (0)228 99 535 -3500

Dienstsitz Berlin

Stresemannstraße 94

10963 Berlin

Tel. +49 (0)30 18 535 -0

Fax +49 (0)30 18 535 -2501

poststelle@bmz.bund.de

www.bmz.de

Redaktion Christian Widmann, Harald Pfisterer, Raimund Riefenstahl
Endredaktion Gabriele Holleder
Verantwortlich Susanne Dorasil, Ulrike Haupt
Gestaltung DICKEPR, Berlin | www.dickepr.de
FLMH, Berlin | www.flmh.de
Druck Preuss Medienservice e.K., Darmstadt
Bildnachweis Titelbild: Deutsche Ingenieure qualifizieren ihre äthiopischen Kollegen.
Urheber: GTZ / Selahadin Ali Bekri
Stand September 2008

Partner der Initiative: Afrika – Kontinent der Chancen



Bundesministerium für
wirtschaftliche Zusammenarbeit
und Entwicklung

