

Berlin, 23. Juni 2022

Außenwirtschaft Zusammenarbeit mit der Wirtschaft – Gemeinsam für eine nachhaltige Entwicklung

Zusammenfassung

Wenn auf eine Krise die nächste folgt, steigen auch die Erwartungen an die Regierung, die Entwicklungszusammenarbeit auszubauen. Der Krieg in der Ukraine – der Kornkammer Europas – hat weitreichende Folgen für Länder am anderen Ende der Welt: Afrikanische Länder sind besonders stark von den Weizen-Preissteigerungen betroffen. Deutschland steht vor großen Herausforderungen, um die Stabilität dieser Länder sicherzustellen. Dennoch ist der Etat des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) gekürzt worden. Der BGA plädiert dafür, dass Deutschland und insbesondere deutsche Unternehmen auch in der Krise und vor allem danach verlässliche Partner in der Entwicklungszusammenarbeit sein müssen. Der Privatsektor und insbesondere kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sollte stärker in die Ausgestaltung und Durchführung entwicklungspolitischer Maßnahmen einbezogen werden. Die vorhandenen Instrumente der Zusammenarbeit mit der Wirtschaft sollten beibehalten und gleichzeitig weiterentwickelt werden. Die Schnittmenge der Instrumente der Zusammenarbeit mit der Wirtschaft mit der Außenwirtschaftsförderung sollte erkannt werden. Die Instrumente sollten intelligent miteinander verzahnt werden, um ihr Potential auszuschöpfen.

Herausgeber:

Bundesverband
Großhandel, Außenhandel,
Dienstleistungen, e.V. (BGA)

Am Weidendamm 1A
10117 Berlin

Telefon 030 590099-553

www.bga.de info@bga.de

Autorin und Ansprechpartnerin:

Carla Schieb
Außenwirtschaft
carla.schieb@bga.de

1. Einleitung

Besonders Entwicklung- und Schwellenländer erholen sich nur langsam von den Folgen globaler Krisen – und so kämpfen viele Länder immer noch mit den Folgen der Corona-Pandemie. Schnelle Erholung wird beispielsweise von Faktoren wie ungleicher Impfstoffverteilung oder auch Staatsverschuldung ausgebremst. Die wirtschaftlichen Folgen des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine verschärfen die Lage dramatisch. Russland und die Ukraine gelten nicht grundlos als „Kornkammer“ Europas – etwa ein Drittel der international gehandelten Menge an Weizen kommt aus Russland und der Ukraine. Am stärksten betroffen von einer geringeren Produktivität der Ukraine und erhöhten Handelskosten wären nach Modellrechnungen des IfW Kiel afrikanische Länder, die durch die ohnehin angespannte Ernährungssicherheit stark von Preissteigerungen betroffen sind: Die höchsten Preisanstiege bei Weizen sind demnach in Kenia (+5,8 %), Uganda (+5,2 %), Tunesien (+4,3 %) und Mosambik (+3%) zu erwarten, bei sonstigem Getreide in Tunesien (+13,6 %) sowie Algerien und Libyen (+5,5%)¹. Schon vergleichsweise kleine Preissteigerungen haben drastische Auswirkungen. UN-Generalsekretär António Guterres spricht in diesem Zusammenhang von einem drohenden „Wirbelsturm des Hungers“ und Deutschlands Entwicklungsministerin Svenja Schulze von der größten Hungersnot seit dem Zweiten Weltkrieg mit Millionen Toten.

Knappheit und steigende Preise bedeuten mehr Hunger auf der Welt, der sich in Armut und sozialer Unruhe niederschlägt. Doch wie reagiert man als Land, um

¹ <https://www.ifw-kiel.de/de/publikationen/medieninformationen/2022/ukraine-krieg-bedroht-afrikas-ernaehrungssicherheit/>

die Stabilität dieser Länder wiederherzustellen und die Fluchtursachen von morgen zu bekämpfen?

Wir sind uns sicher, dass die angekündigte Kürzung des Etats des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) nicht die Antwort auf diese Frage sein kann. Auch wenn der Krieg in der Ukraine nicht spurlos an Deutschland vorbei geht, ist jetzt nicht der richtige Zeitpunkt, um das Engagement in Entwicklungs- und Schwellenländern zu reduzieren. Hinzu kommt, dass China seinen Einfluss in Entwicklungs- und Schwellenländern stetig ausbaut und besorgniserregende Abhängigkeiten entstehen. Deutschland muss auch in der Krise und vor allem danach ein verlässlicher Partner in der Entwicklungszusammenarbeit sein, der nicht nur dann seine Hilfe anbietet, wenn Geld „übrig“ ist.

2. Zusammenarbeit mit der Wirtschaft als nachhaltiges Instrument der EZ

Entwicklungszusammenarbeit ist besonders dann effektiv und vor allem nachhaltig, wenn Zivilgesellschaft, Wirtschaft und Staat zusammenarbeiten. Das BMZ spricht hier von einem „Dreiklang“. Doch wir möchten insbesondere die Rolle der Wirtschaft hervorheben: Wie auch die Vereinten Nationen vertreten wir die Ansicht, dass die Ziele der nachhaltigen Entwicklung (SDGs) nur unter Einbeziehung des Privatsektors erreicht werden können.

Die Zusammenarbeit mit der Wirtschaft hat viele Vorteile, drei davon sind hervorzuheben:

(1) Staatliche Mittel allein reichen nicht aus, um entwicklungspolitische Ziele zu erreichen. Die Finanzierungslücke kann durch Investitionen aus dem Privatsektor geschlossen werden. Noch dazu hat die Mobilisierung privaten Kapitals eine **Hebelwirkung** – denn sie wirkt sich positiv auf die Entwicklung von Finanzsystemen aus, wodurch weitere Mittel aus dem Privatsektor freigesetzt werden. Nach Angaben des BMZ lag der Anteil privater Mittel in laufenden Kooperationsprojekten mit Privatunternehmen im 1. Halbjahr 2021 bei 56%.

(2) Nachhaltiger Wohlstand und Entwicklung lässt sich nur durch die Einbindung von Unternehmen fördern. Unternehmen schaffen Arbeitsplätze und Einkommen. Dadurch wird Armut vermindert und Steuern - als Grundlage für einen handlungsfähigen Staat - können erhoben werden. Unternehmen schaffen Zukunftsperspektiven im eigenen Land und sind gleichzeitig Brückenbauer, um Entwicklungs- und Schwellenländer an den Weltmarkt anzubinden. Zudem sind vor allem langfristige Geschäftsbeziehungen im eigenen Interesse der Unternehmen. Von Fortschritt und Wohlstand profitieren die Unternehmen vor Ort, die Bevölkerung und durch das Erschließen von neuen Beschaffungs- und Absatzmärkten die deutsche Wirtschaft.

(3) Unternehmen können Produkte oder Dienstleistungen, wie z.B. Ausbildung oder Prozessverbesserungen, **besser und effizienter** erbringen als staatliche Akteure. Die Expertise, Kreativität und Innovationskraft von Unternehmen, die im ständigen Wettbewerb stehen, um auf dem Weltmarkt zu bestehen, sollte für entwicklungspolitische Ziele genutzt werden.

Um die Zusammenarbeit mit der Wirtschaft zu stärken, wurden durch das BMZ, BMWK, das AA und weitere Ressorts eine Vielzahl an Institutionen und Programmen geschaffen. Diese unterstützen Unternehmen mit individueller Beratung, regionaler und fachlicher Expertise, Förder- und Finanzierungsinstrumenten, Begleitmaßnahmen und Kooperationsmöglichkeiten darin, in Partnerländern aktiv zu werden und gleichzeitig entwicklungspolitische Ziele zu verfolgen. Aktuell

laufen über das BMZ 1.189 Projekte und Kooperationen mit der Wirtschaft (Stand: 1. Halbjahr 2021). Anlaufstelle für Unternehmen und Verbände sind nicht immer die Ministerien direkt, sondern die verschiedenen Durchführungsorganisationen, wie beispielsweise die sequa gGmbH und die GIZ.

Die verschiedenen Instrumente der Zusammenarbeit mit der Wirtschaft können in **Technische** und **Finanzielle Zusammenarbeit** unterteilt werden.

Bei der **Technischen Zusammenarbeit** steht die Umsetzung eines gemeinsamen Projektes in den Partnerländern im Mittelpunkt. Ziel der technischen Zusammenarbeit ist es, die Fähigkeiten von Gesellschaften, Organisationen und Menschen in den Partnerländern nachhaltig zu verbessern. Beispiele hierfür sind das *Import Promotion Desk (IPD)*, das *Business Scouts for Development Programm*, *Kammer- und Verbandspartnerschaften (KVP)*, *Berufsbildungspartnerschaften (BBP)* und die *BMZ Sonderinitiative Ausbildung und Beschäftigung (PartnerAfrika Programm)*. Außerdem zu nennen ist das *BMZ-Förderprogramm develoPPP*.

Im Rahmen der **Finanziellen Zusammenarbeit** werden privatwirtschaftliche Akteure mit Krediten oder Zuschüssen unterstützt, die in Entwicklungsländer investieren wollen (z.B. in das Bildungs- und Gesundheitswesen, Energiewirtschaft oder den Klimaschutz). Das ist vor allem für Länder wichtig, die von Banken aufgrund des höheren Investitionsrisikos nicht oder mit sehr hohen Zinsraten bedient werden. Die beiden wichtigsten Akteure der Finanziellen Zusammenarbeit in Deutschland sind die Kreditbank für Wiederaufbau (KfW) und die Deutsche Entwicklungsgesellschaft (DEG), eine Tochter der KfW-Bankengruppe. Die Fördermittel stammen zu einem großen Teil aus dem Bundeshaushalt und werden teilweise durch Eigenmittel ergänzt. 2021 hat die KfW Fördervolumen von 107 Mrd. EUR zur Verfügung gestellt. Auf EU-Ebene gibt es die Europäische Investitionsbank und die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD), die im Rahmen der EU Global Gateway Initiative die Finanzierung von zahlreichen Projekten angekündigt hat. Von 2021 bis 2027 will die EU bis zu 300 Mrd. EUR an Investitionen bereitstellen. Erste Projekte in den Bereichen Energie, Gesundheit, Bildung, Informationstechnologie und Verkehrsinfrastruktur sind in Planung.

Neben den klassischen Instrumenten der Zusammenarbeit mit der Wirtschaft in der EZ gibt es die drei Säulen der **Außenwirtschaftsförderung** (Auslandshandelskammern, Deutsche Auslandsvertretungen und GTAI), sowie vielfältige Förderprogramme, wie zum Beispiel staatliche Exportkreditgarantien („Hermesbürgschaften“) und Investitionsgarantien. Zwar stehen hier die Vorteile bzw. die Absicherung deutscher Unternehmen im Vordergrund, jedoch sind diese von entwicklungspolitischen Zielen nicht immer klar abzugrenzen. Die Instrumente der Zusammenarbeit mit der Wirtschaft und die der Außenwirtschaftsförderung greifen zunehmend ineinander.

BGA Forderungen:

In der Entwicklungspolitik soll die Zusammenarbeit mit der Wirtschaft stärker in den Fokus rücken. Die Instrumente der EZ in Zusammenarbeit mit der Wirtschaft müssen weiterentwickelt, ausgedehnt und flexibilisiert werden. Die Privatwirtschaft sollte verstärkt an der Weiterentwicklung der Instrumente inhaltlich beteiligt sein. Insbesondere bei der Importförderung ist es beispielsweise wichtig, potentielle Exportmärkte/Exporteure in die konkrete Ausgestaltung der Förderung miteinzubeziehen, um zu verhindern, dass Produkte gefördert werden, die dann nicht importiert werden können, weil sie etwa die hohen Qualitätsstandards der Zielmärkte nicht erfüllen oder nicht den Verbraucherpräferenzen entsprechen. Bei Reisen von EZ-Beratern in Entwicklungs- und Schwellenländern könnte es darüber hinaus sinnvoll sein, Begleitstrukturen für deutsche

Unternehmen zu schaffen, die unternehmerische und entwicklungspolitische Ziele zusammenbringen wollen.

Rahmenbedingungen für deutsche Unternehmen in Entwicklungs- und Schwellenländern als Teil der EZ verstehen und verbessern: Politische Unterstützung von deutschen Unternehmen im Ausland ausbauen, da diese einen großen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung der Partnerländer beitragen können. Zu einer Geschäftsbeziehung gehören immer mindestens zwei Parteien: Die Unterstützung von deutschen Unternehmen wirkt sich unweigerlich positiv auf die Geschäftspartner in den Partnerländern aus. Die Grenze zwischen EZ und Außenwirtschaftsförderung ist hier fließend. Das sollte erkannt und besser genutzt werden.

Stärkere Verzahnung Außenwirtschaftsförderung und EZ Instrumente – Schnittmenge erkennen und nutzen: Eine „Win-Win“-Situation sollte das höchste Ziel sein, da diese langfristige Erfolge der EZ verspricht. Die klassischen EZ-Instrumente sollten hierfür geschickt mit den Instrumenten der Außenwirtschaftsförderung kombiniert werden, sodass sowohl ein Mehrwert für die Entwicklung der Partnerländer als auch für die deutschen Unternehmen entsteht. Die Akteure der EZ und der Außenwirtschaftsförderung könnten in partnerschaftlichen Kooperationen gemeinsam tätig werden, Branchen- und Standortexpertise teilen, gemeinsame Veranstaltungen organisieren und Unternehmen aktiv dabei unterstützen, instrumentübergreifend neue Geschäftskontakte zu knüpfen. Die neuen Kooperationsmöglichkeiten sollten auch durch eine verbesserte ressortübergreifende Abstimmung (BMZ, BMWK, AA) flankiert werden.

Stärke des deutschen Mittelstands nutzen: Der Mittelstand prägt die deutsche Wirtschaft wie kaum in einem anderen Land und ist bekannt für seine Innovationskraft und als Wachstumsmotor. Während Großunternehmen oftmals sogar eigene Mittel für EZ Aktivitäten (bzw. CSR) einsetzen, kann der Mittelstand ohne Förderangebote meist nicht in der EZ tätig sein, da zu wenig Ressourcen vorhanden sind. Aber gerade im Bereich Berufsbildung und auch Beschäftigungsförderung, Wertschöpfungsketten, etc. sind mittelständische Unternehmen aus Deutschland wichtige Partner, um gerade mit KMUs in Entwicklungs- und Schwellenländern partnerschaftlich und auf Augenhöhe zusammen zu arbeiten. Durch familiäre Strukturen ist besonders der Mittelstand an langfristigen Geschäftsbeziehungen zu Mitarbeitern, Geschäftspartnern und Kunden interessiert. Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen (auch Startups) sollten als Partner in EZ Projekten stärker unterstützt und gefördert werden, z.B. durch Beratung, Investitionsförderung, steuerliche Anreize usw. Hier besteht noch großes Potential, das ausgeschöpft werden sollte.

EZ nutzen, um KMU in den Partnerländern dabei zu unterstützen, die Anforderungen aus dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) einzuhalten: Ziel sollte hierbei sein, besonders kleine Unternehmen aus den Entwicklungsländern in den internationalen Lieferketten auch zukünftig zu integrieren. Ohne eine solche Unterstützung wird der industrielle Anbau in der Landwirtschaft weiter an Bedeutung gewinnen, um die Kontrolle der Lieferketten durch die Unternehmen aus den Industriestaaten auch mit Blick auf die Einhaltung von Menschenrechten sicherstellen zu können.

Langfristige Ausrichtung der Instrumente der Zusammenarbeit mit der Wirtschaft: Den Blick weiten und langfristige und gleichberechtigte Partnerschaften anstreben, die über die Ausführung einzelner Maßnahmen hinaus gehen. Die vergleichsweise kurzen Projektzyklen der EZ erschweren eine langfristige Planung und stehen dem Bestreben der Unternehmen nach einer dauerhaften Kooperation entgegen.

3. Ausgewählte Instrumente der Zusammenarbeit mit der Wirtschaft

3.1. Technische Zusammenarbeit

Der BGA und seine Mitglieder setzen sich dank der Unterstützung des BMZ für die Förderung von Importen aus Entwicklungsländern ein. Denn wir sind überzeugt, dass regelgebundener internationaler Handel für Entwicklungs-, Schwellen- und Industrieländer einen Weg darstellt, den Wohlstand aller Bürger zu erhöhen. Ein wichtiges Instrument der Importförderung ist das Import Promotion Desk (IPD). Es wird vom BMZ finanziert und vom BGA gemeinsam mit der sequa gGmbH durchgeführt und zielt darauf ab, den Import bestimmter Produkte aus ausgewählten Entwicklungs- und Schwellenländern nach Deutschland zu fördern. Geförderte Länder sowie Produkte werden regelmäßig geprüft und ggf. angepasst. Bei der Planung der IPD-Aktivitäten steht die Nachfrage des deutschen Markts im Mittelpunkt. Somit wird sichergestellt, dass die geförderten Produkte zuverlässige Abnehmer auf dem deutschen Markt finden.

Eine weitere Form der Kooperation von Staat und Wirtschaft, von der der BGA und seine Mitglieder in der Vergangenheit profitiert haben, ist das Business Scouts for Development Programm. Der Business-Scout wird vom BMZ entsandt und informiert beispielsweise die BGA Mitglieder über konkrete Förderinstrumente des BMZ für die deutsche Wirtschaft. Zudem spiegelt der Business Scout dem BMZ die Erwartungen und Bedarfe der Wirtschaft an die Entwicklungszusammenarbeit. Schließlich initiiert der Business Scout gemeinsam mit Unternehmen konkrete Projekte in Partnerländern und begleitet die Umsetzung

BGA-Forderungen:

Instrumente der Zusammenarbeit beibehalten und stärken:

- Das **Import Promotion Desk** ist die zentrale deutsche Initiative zur Importförderung und wichtige Ergänzung zu den klassischen Exportförderprojekten des BMWK. In Deutschland wird oftmals der Export in den Vordergrund gerückt. Durch die Importförderungen gelingt die Integration kleiner Unternehmen aus Entwicklungs- und Schwellenländern in globale Lieferketten. Doch auch deutsche Unternehmen insbesondere KMU profitieren von der Importförderung: Durch den Zugang zu neuen Beschaffungsmärkten wird die Diversifizierung von Lieferketten erleichtert. Darüber hinaus bedingen und fördern Exporte und Importe einander. Die Relevanz des Imports sollte ähnlich wie in den Niederlanden stärker in den Vordergrund gerückt werden. In einem ersten Schritt sollte die Importförderung weiter ausgebaut und gestärkt werden. Zudem sollten Importfördermaßnahmen anderer EZ Akteure weitestgehend über oder mit dem IPD oder dessen Ansatz bedient werden, um Parallelstrukturen über andere Programme zu vermeiden und so breit wie möglich vom erprobten Ansatz des IPD profitieren zu können. Schon jetzt findet auf Projektebene dabei eine enge

Abstimmung mit anderen europäischen Projekten statt, die eine vergleichbare Zielsetzung haben.

- Das **Instrument der Partnerschaftsprojekte** ist ein ideales Vehikel, um Kompetenzen der deutschen Wirtschaft für entwicklungspolitische Erfolge zu mobilisieren. Neue Herausforderungen erfordern neue, zielgerichtete Angebote, die die jeweiligen spezifischen Problemstellungen adressieren. Neben KVP (Fokus auf Capacity Building) und BBP (Fokus auf Berufsbildung) schlagen wir dem BMZ daher eine Erweiterung des Programms um Klima- und Fachkräftepartnerschaften vor.
- **Kammer- und Verbandspartnerschaften (KVP) und Berufsbildungspartnerschaften (BBP)** sind erfolgreiche Instrumente des BMZ. Erfreulicherweise engagieren sich zahlreiche deutsche Verbände und Kammern für die Durchführung von KVP- und BBP-Projekten. Derzeit liegen mehr als 30 Vorschläge für neue Projekte in Partnerländern vor. Im Haushalt sollten daher ausreichend Bar- und VE-Mittel bereitgestellt werden, damit dieses Engagement der Wirtschaft aufgegriffen werden kann.
- In der **BMZ-Sonderinitiative Ausbildung und Beschäftigung** trägt die Wirtschaft mit dem PartnerAfrika Programm signifikant zur Erreichung der entwicklungspolitischen Ziele bei. Die erfolgreiche Sonderinitiative und das PartnerAfrika-Programm sollten unbedingt beibehalten werden. Die Sonderinitiative ist nicht zuletzt auch Labor des BMZ für eine unternehmensnahe Programmdurchführung. Darüber hinaus wurden in den letzten drei Jahren zahlreiche Grundlagen gelegt, die es nun gilt weiterzuentwickeln. Bei einem Abbruch kann kaum eine Nachhaltigkeit der Projekte sichergestellt werden.
- Instrumente wie das **Business Scouts for Development Programm** sind eine sinnvolle Unterstützung von Unternehmen und Verbänden, um entwicklungspolitische Ziele zu verfolgen. Diese Form der Zusammenarbeit mit der Wirtschaft sollte langfristig fortgeführt und gestärkt werden. Gleichzeitig sollte versucht werden, sich stärker auf europäischer Ebene abzustimmen und eine europäische Entwicklungszusammenarbeit sicherzustellen.
- Das **BMZ-Förderprogramm develoPPP** richtet sich an Unternehmen, die nachhaltig in einem Entwicklungs- oder Schwellenland investieren und ihre betriebliche Tätigkeit vor Ort ausbauen wollen. Das Programm wird den Unternehmen aktuell nur noch durch GIZ und DEG angeboten. Es ist nicht nachvollziehbar, warum das BMZ die erfolgreiche Durchführung des Programms über sequa gGmbH eingestellt hat. Dies sollte korrigiert und sequa gGmbH als dritte Durchführungsorganisation wieder etabliert werden. Die Reichweite von develoPPP kann dadurch deutlich erhöht werden und auch die Unterstützung von sequa gGmbH bei der Umsetzung dieser kleinvolumigen Projekte gilt als überaus positiv.

Flexibilität der Instrumente der Technischen Zusammenarbeit nutzen und weiter ausbauen: Durch das IPD ist es gelungen, kurzfristig auf unterbrochene Lieferketten in der Ukraine zu reagieren. Das IPD hat seine Tätigkeiten in der Ukraine ausgebaut und zusätzliche Produzenten aufgenommen, die trotz der schwierigen Lage nach wie vor Waren verkaufen oder produzieren und exportieren können. Interessierte Importeure können sich mit Produktanfragen direkt an das IPD wenden, um Informationen zu passenden Lieferanten aus der Ukraine zu erhalten. Durch den Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen wird ein Beitrag zur

wirtschaftlichen Stabilität der Ukraine geleistet. Gleichzeitig ergeben sich neue Geschäftschancen für deutsche Unternehmen.

3.2. Finanzielle Zusammenarbeit

Nationale Ebene

Im Fokus der Entwicklungszusammenarbeit steht die Nachhaltigkeit, denn die weltweiten wirtschaftlichen, sozialen, ökologischen, klimatischen und politischen Verhältnisse können nur dann verbessert werden, wenn die Entwicklung über den Zeitraum der Zusammenarbeit hinaus geht. Dieser Grundsatz sollte auch bei der Finanziellen Zusammenarbeit und insbesondere bei Ausschreibungs- und Vergabeprozessen im Vordergrund stehen.

Unternehmen können sich an deutschen Projekten der Entwicklungszusammenarbeit beteiligen, indem sie sich auf Ausschreibungen bewerben. Diese werden von deutschen Organisationen wie der Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oder auch von Regierungen und Partnerländern ausgeschrieben.

Bei der Vergabe eines Projektvorhabens sollte niemals allein der Preis entscheidend sein. Vielmehr sollte es bereits bei der Ausschreibung zu einer ganzheitlichen Betrachtung des Vorhabens kommen. Die Betrachtung der Lebenszykluskosten, der Verbrauchsmaterialien und Ersatzteile sollte dringend erfolgen. Ebenso sollte festgestellt werden, ob das Training von Personal, Wartung und Service erforderlich ist. Bereits 2015 haben das BMZ, GIZ, KfW und German Health Alliance (GHA) ein Grundgerüst für eine neue Art von Ausschreibungen im Gesundheitssektor entwickelt – systemische Ausschreibungen.

Eine weitere Möglichkeit, um Nachhaltigkeitsaspekte in Ausschreibungs- und Vergabeprozesse zu integrieren, ist die Nachhaltigkeits-Toolbox der KfW – diese dient allerdings nur zur Orientierung und ist nicht verbindlich.

BGA-Forderungen:

Den Grundgedanken der systemischen Ausschreibung auf weitere Bereiche über das Gesundheitswesen hinaus ausdehnen: Projektvorhaben sollten ganzheitlich betrachtet werden und Nachhaltigkeitskriterien in allen Phasen des Projektzyklus eines FZ-Vorhabens berücksichtigt werden. Nur so kann die Wettbewerbsfähigkeit von deutschen Unternehmen, die besonders in den Bereichen Qualität und Nachhaltigkeit punkten können, gesichert werden.

KfW-Nachhaltigkeitstoolbox sollte verbindlich für alle Ausschreibungen gelten: Das Potential der Toolbox für das Erreichen entwicklungspolitischer Ziele kann nicht ausgeschöpft werden, wenn sie nicht verbindlich ist. Der Preis sollte nicht das wichtigste Vergabekriterium sein. Deutsche Unternehmen sollten gegenüber ausländischen Wettbewerbern nicht benachteiligt werden, wenn sich höhere Nachhaltigkeitsstandards negativ auf den Preis auswirken.

Mehr Transparenz bei der Vergabe von Aufträgen: Insbesondere KMU sollten im Umgang mit Entwicklungsbanken gestärkt werden und einen besseren Zugang zur FZ erhalten.

EU-Ebene: Global Gateway

Die Global Gateway Initiative gibt es seit dem 1. Dezember 2021. Sie wurde von der EU-Kommission mit dem Ziel ins Leben gerufen, durch Investitionen in Infrastrukturprojekte globale Herausforderungen – vom Klimawandel bis hin zur Stärkung globaler Lieferketten – zu bewältigen. Global Gateway ist der Beitrag der Europäischen Union, die bestehende weltweite Investitionslücke auf der Grundlage eines demokratischen, werteorientierten Ansatzes zu verringern. Die EU wird ihre Finanzierungen zu fairen und günstigen Bedingungen anbieten, um das Überschuldungsrisiko zu begrenzen. Von 2021 bis 2027 will die EU bis zu 300 Mrd. EUR an Investitionen bereitstellen. Erste Projekte in den Bereichen Energie, Gesundheit, Bildung, Informationstechnologie und Verkehrsinfrastruktur sind in Planung. Auf den Europäischen Entwicklungstagen, die am 21. und 22. Juni stattfinden, kommen Teilnehmer aus Politik, Zivilgesellschaft und Privatsektor zusammen, um über die konkrete Umsetzung von Global Gateway zu sprechen.

Die Global Gateway Initiative wird als Antwort auf die chinesische Initiative „Neue Seidenstraße“ (Belt and Road Initiative, BRI), die 2013 ins Leben gerufen wurde, gesehen. Durch die „Neue Seidenstraße“ hat China seine globalen Wirtschaftsbeziehungen in Afrika, Lateinamerika und dem Nahen Osten effektiv ausgebaut und investiert in Häfen, Kraftwerke und Infrastruktur weltweit. Kritisch wird Chinas Initiative unter anderem deshalb gesehen, da die Kreditvergabe intransparent ist, internationale Standards missachtet werden und es an Beteiligungschancen für nicht-chinesische Firmen bei der Umsetzung von Projekten mangelt (89% der Aufträge gehen an chinesische Unternehmen).

BGA Forderungen:

Geeintes Handeln der EU: Die EU Global Gateway muss eine geeinte Antwort der EU auf Chinas Neue Seidenstraße sein. Es sollte nicht darauf hinauslaufen, dass „zerstückelte“ Einzelprojekte gefördert werden. Das Fundament sollte eine von den Mitgliedsstaaten gemeinsam festgelegte Strategie sein.

Aktiv Finanzmittel und Fachwissen des Privatsektors einbinden: Es geht nicht nur um Kapital, sondern vor allem um Expertise, die vor allem durch den Privatsektor bereitgestellt werden kann. Hierfür sind transparente Ausschreibungskriterien für Unternehmen notwendig sowie die Einrichtung zentraler Anlaufstellen für Unternehmen.

Bei Ausschreibungen Wettbewerbsverzerrungen identifizieren und verhindern: Ungewöhnlich niedrige Angebote und drittstaatliche Subventionen herausfiltern und unterbinden. Die Beteiligung von EU-Unternehmen – insbesondere KMU - an Infrastrukturprojekten sollte gefördert werden.

Fokus auf Verkehrsinfrastrukturprojekte: Nachhaltige, intelligentere und inklusive Verkehrsnetze für alle Verkehrsträger, einschließlich Schiene, Straße, Häfen, Flughäfen. Moderne Verkehrsnetze können einen großen Beitrag zur Verringerung von Treibhausgasemissionen sowie zu einer Diversifizierung von Lieferketten beitragen. Aktive Einbindung der relevanten Akteure, um Verkehrsnetze optimal auszugestalten.

3.3. Verzahnung Entwicklungszusammenarbeit mit der Außenwirtschaftsförderung

Die drei Säulen der Außenwirtschaftsförderung - Auslandshandelskammern, Deutsche Auslandsvertretungen und GTAI – sowie die verschiedenen Förderprogramme des Bundes, sind für die deutschen Unternehmen besonders in schwierigen Märkten unerlässlich. Vor dem Hintergrund des russischen Einmarschs in die Ukraine können die Instrumente der Außenwirtschaftsförderung entscheidend dazu beitragen, das Land mittel- und langfristig zu stabilisieren und nach dem Krieg wieder aufzubauen. Für die Unternehmen des Groß- und Außenhandels sind vor allem die staatliche Exportkreditgarantie (Hermesdeckung) von Relevanz. Die Hermesdeckungen sichern Exporteure gegen wirtschaftlich oder politisch bedingte Forderungsausfälle ab und ermöglichen somit die oftmals notwendige Absatzfinanzierung. Die Hermesdeckungen kommen dann zum Einsatz, wenn es kein Absicherungsangebot durch die private Wirtschaft gibt. Aus diesem Grund sind die Hermesdeckungen gerade auch im Handel mit den Entwicklungs- und Schwellenländern entscheidend, um notwendige Technologien zur Verfügung stellen zu können oder aber Projekte im Infrastrukturbereich nach deutschen und europäischen Standards umsetzen zu können. Das Deckungsvolumen für Entwicklungs- und Schwellenländern betrug 2021 66,4% am Gesamtvolumen (2020: 80,4%)² – wobei der Rückgang auf ein einzelnes Großprojekt zurückzuführen ist. Ohne Exportkreditgarantie wäre der Markteintritt für Unternehmen oftmals nicht möglich.

BGA-Forderungen:

Stärkung der Ukraine durch Außenhandelsfinanzierung: Die deutsche Wirtschaft ist bereit, den Wiederaufbau der Ukraine aktiv zu unterstützen. Nun gilt es, trotz der nicht absehbaren Entwicklungen, Vorbereitungen zu treffen. Denn sobald die kriegerischen Handlungen enden, sollte umgehend mit dem Wiederaufbau begonnen werden. Hierfür benötigen die Unternehmen jedoch Unterstützung. Ein zentrales Instrument stellt dabei die Außenhandelsfinanzierung mittels staatlicher Exportkreditgarantien dar. Hier sollten diese Instrumente an die neuen Rahmenbedingungen angepasst werden. Liquiditätsengpässe und Vermögensschäden kann der Bund mittels Kredit- und Garantieinstrumente verhindern – um sicherzustellen, dass deutsche Unternehmen weiterhin in der Ukraine aktiv sein können. Auf internationaler Ebene sollte aber auch beispielsweise der OECD-Konsens, der seit 1978 einheitliche Mindeststandards für Exportkredite setzt, flexibilisiert werden: Die Schwelle von 15% Mindestanzahlung sollte gesenkt werden sowie der mögliche Anteil ausländischer Zulieferung angehoben werden. Mehr Lokalisierungsanteile bedeuten mehr Flexibilität, die besonders in Zeiten des Krieges relevant ist, um die ukrainische Wirtschaft wiederaufzubauen.

Das Informationsangebot durch die Auslandshandelskammern und GTAI ausweiten, Parallelstrukturen nutzen: Für deutsche Unternehmen ist die Unterstützung vor Ort durch Auslandshandelskammern sowie GTAI besonders in Entwicklungs- und Schwellenländern unerlässlich. Denn die Informationsaufbereitung ist Grundlage für jedwedes Engagement auf den Auslandsmärkten. Gerade in den Entwicklungs- und Schwellenländern ist das Informationsangebot zu den lokalen Strukturen unzureichend und sollte ausgebaut werden. Darüber hinaus gibt es zum Teil Parallelstrukturen: Branchenexperten im Einsatz der EZ

² https://www.agaportal.de/_Resources/Persistent/4/8/2/8/48281f328f2bb2f7579672aee507d829a5592efe/jb-2021.pdf

sowie Experten im Auftrag der Außenwirtschaftsförderung. Diese Synergien sollten erkannt und genutzt werden.

Politische Flankierung im Ausland durch deutsche Botschaften: Die politische Unterstützung von Unternehmen im Ausland sollte gestärkt werden: Unternehmen sollten aktiv dabei unterstützt werden, sich mit Geschäftspartnern zu vernetzen, Kontakte zu Entscheidungsträgern zu knüpfen und unternehmerisch tätig zu werden. Gerade für kleinere Unternehmen sehen wir hier sehr großes Potential.

Einführung einer staatlichen Forfaitierungsgarantie zur (Re-)Finanzierung von niedrigen Auftragswerten: Die Exportfinanzierungsmöglichkeiten bleiben trotz punktueller Erleichterungen gerade für die kleinvolumigen Auftragswerte unzureichend. Damit wächst diese Lücke immer weiter. Waren es vor einigen Jahren noch Auftragswerte zwischen ca. 500.000 Euro und 3 Mio Euro, sind es heute teilweise Auftragswerte bis 5 Mio. Euro oder sogar mehr, die schwierig zu finanzieren sind. Diese Finanzierungslücke sollte dringend geschlossen werden. Durch die Einführung einer Forfaitierungsgarantie könnte man Risikoabsicherung und Exportfinanzierung miteinander verknüpfen: Der Bund würde den Ankauf von hermesgedeckten Forderungen durch Kreditinstitute absichern. Die wirtschaftlichen und politischen Risiken, inklusive dem Veritätsrisiko (bis auf einen Selbstbehalt von 5%) würden somit vom Kreditinstitut auf den Bund übergehen. Dadurch würde es für Kreditinstitute attraktiver werden, hermesgedeckte Forfaitierung zu gewähren, die bisher nur für ausgewählte Exporteure mit guter Bonität und ausgewiesener Hermesexpertise vorbehalten war. Durch die abgesicherte Forfaitierung könnten Exporteure Lieferantenkredite schneller refinanzieren und ihre Liquidität sicherstellen – dies ist besonders in Zeiten von Krisen und Unsicherheit von großer Relevanz. Die Option einer Abtretung der Deckung wird von Hermes ermöglicht, allerdings nur als Wahlrecht. Hier sollte der Bund ansetzen und die Kreditversicherung als Finanzierungsmöglichkeit in Zusammenarbeit mit Banken unterstützen.

Senkung des Selbstbehalts auf 5%: Bei jeder Hermesdeckung trägt der Deckungsnehmer einen Teil des Risikos selber. Bei der Selbstbeteiligung wird nach politischen und wirtschaftlichen Risiken unterschieden. Je nach Hermes-Produkt liegt die Selbstbeteiligung zwischen 5-15%. Es besteht bei einigen Produkten auch die Möglichkeit die Selbstbeteiligung gegen Zahlung eines Entgeltzuschlags auf 5% zu senken. Bei der Lieferantenkreditdeckung liegt die Selbstbeteiligung bei wirtschaftlichen Risiken bei 15%, kann aber auf Antrag (befristet bis Ende 2022) auf 5% reduziert werden. Bei der Ausfuhr-Pauschal-Garantie (APG) liegt die Selbstbeteiligung bei politischen sowie wirtschaftlichen Risiken bei 10% und kann ebenfalls auf Antrag (befristet bis Ende 2022) auf 5% reduziert werden. Wir plädieren dafür, den Selbstbehalt produktübergreifend dauerhaft auf 5% zu reduzieren, um die Refinanzierungsmöglichkeiten weiter zu verbessern

Schaffung von erweiterten Deckungsmöglichkeiten für Handel und Investitionen, die auch entwicklungspolitische Ziele verfolgen: Die Länderlisten der Hermesdeckung sollten überarbeitet werden und an die aktuellen entwicklungspolitischen Ziele angepasst werden. Die Förderungswürdigkeit sollte dabei stärker auch die entwicklungspolitischen Ziele berücksichtigen. Ausgehend von einem Fördergedanken sollten damit die Deckungsmöglichkeiten erweitert werden.

Gleichzeitig regen wir an, dass Unternehmen nicht mittels der Prämie bestraft werden, wenn sie bereit sind, zusätzliche Risiken in Entwicklungsländern einzugehen. Derzeit laufen Unternehmen Gefahr, dass sich ihre Prämie bei der APG für alle versicherten Länder und Kunden verschlechtert, wenn es beispielsweise in einem Entwicklungsland zu einem Schaden kommt.

Schnellere Entscheidungen vom Bund: Der Mandatar beweist sich Jahr um Jahr als hervorragender Unterstützer bei der Umsetzung der Hermesdeckungen. Sobald in einer interministeriellen Abstimmung jedoch Entscheidungen zu einer Deckung getroffen werden müssen, kommt es bedauerlicherweise oftmals zu substantiellen Verzögerungen, die dann sogar teilweise den kompletten Auftrag gefährden. Dringend sollten diese Abstimmungsverfahren zwischen den Ministerien beschleunigt werden.

Unterstützung von KMU in Entwicklungs- und Schwellenländern bei der rechtlichen Umsetzung von internationalen Standards im Rahmen von Ausfuhrkrediten: Unternehmen aus Entwicklungs- und Schwellenländern können ihr Geschäft mit deutschen Geschäftspartnern über Ausfuhrkredite finanzieren. Ändern sich die rechtlichen Rahmenbedingungen – z.B. Senegal wird auf die FTAF-Liste gesetzt – steigen auch die Anforderungen an den Kreditnehmer, die besonders von KMU aus Entwicklungs- und Schwellenländern kaum zu stemmen sind. Der Senegal wird beispielsweise seit dem 13.03.2022 auf der FTAF-Liste (Financial Action Task Force on Money Laundering) geführt. Das hat zur Folge, dass Finanzierungsinstitute – insbesondere im „Smart Ticket Kreditgeschäft“ - Gutachter beauftragen müssen, um zu prüfen, ob Geldwäsche-Aktivitäten vorliegen. Dieses Gutachten muss der BAFIN vorgelegt werden. Die Zusatzkosten von geschätzt 25.000 Euro für eine Kreditlaufzeit von fünf Jahren muss der Kreditnehmer aus dem Senegal tragen. Die fehlende Unterstützung von KMU bei der Umsetzung von internationalen Standards widerspricht der entwicklungspolitischen Zielsetzung, Wirtschaftsstrukturen in Entwicklungs- und Schwellenländern zu entwickeln, sowohl auf Bundes- als auch auf EU-Ebene.

Stärkung der Informationsbasis für Bonitätsauskünfte insbesondere mit Blick auf den Privatsektor in Afrika: Einer qualifizierten Deckungsentscheidung müssen qualifizierte Informationen zugrunde liegen. Gerade mit Blick auf den Privatsektor in Afrika ist dies leider oftmals nicht der Fall und Informationen für Bonitätsauskünfte müssen von Anbietern beschafft werden, die in der Regel vor Ort nicht präsent sind. Daher möchten wir anregen, die bestehenden Strukturen der Entwicklungszusammenarbeit vor Ort stärker zu nutzen, um diese Informationsbasis zu verbessern.

Bei der Prüfung der Bonität eines afrikanischen Kunden sollte ein anderer Prüfmaßstab angelegt werden als in Deutschland. Die im Entwicklungs- und Schwellenland geltenden Bilanzierungsvorschriften sollten berücksichtigt werden: Um KMUs bei Ihren Vertriebsaktivitäten in Afrika zu unterstützen, sollten staatliche Kreditversicherer einen Prüfungsmaßstab zur Anwendung kommen lassen, der auch den lokalen Bilanzierungsvorschriften in materieller Hinsicht Rechnung trägt.

Verzahnung Exportförderung mit EZ-Instrumenten: Die Hermesdeckung sollte bei Exportvorhaben, die zur Erreichung von entwicklungspolitischen Zielen beitragen, flexibel mit EZ-Instrumenten kombiniert werden können. So könnten beispielsweise Entwicklungsbanken niedrighschwellige Zusatzinvestitionen finanzieren, wenn Projekte durch eine Hermesdeckung abgesichert sind.

4. Ausreichende Ressourcen für die EZ

4.1. Bundesregierung

Was die Ausgaben für Entwicklungshilfe angeht, so ist Deutschland Vorreiter – nur die USA gibt (in absoluten Zahlen) noch mehr Geld für Entwicklungszusammenarbeit aus. Auch 2021 hat Deutschland die Ausgaben für Entwicklungshilfe deutlich gesteigert und zum wiederholten Male die internationale Zielmarke von 0,7 Prozent der Wirtschaftsleistung übertroffen. Nach Angaben des BMZ gaben Bund, Länder und Kommunen 27,3 Milliarden Euro für ärmere Länder und deren Bürger aus. Das waren 0,74 Prozent des Bruttonationaleinkommens.

Zwar hatte sich die Ampel im Koalitionsvertrag darauf geeinigt, die Ausgaben für Krisenprävention, humanitäre Hilfe und Entwicklungszusammenarbeit im Maßstab von eins zu eins zu den Verteidigungsausgaben zu erhöhen, doch angesichts der angekündigten Aufstockung der Mittel der Bundeswehr in Folge des russischen Angriffskrieges auf die Ukraine, erscheint dieses Vorhaben schwer umsetzbar. Noch dazu wurde angekündigt, dass der Etat des BMZ um 1,6 Milliarden Euro im Vergleich zum Vorjahr sinken soll – das sieht zumindest der vom Bundeskabinett verabschiedete Haushaltsentwurf vor. Für Maßnahmen im Zusammenhang mit dem Krieg in der Ukraine ist eine Reserve von einer Milliarde Euro vorgesehen.

Schrumpft der Etat des BMZ, ist es absehbar, dass auch die Kooperationen im Bereich der Zusammenarbeit mit der Wirtschaft auf den Prüfstand gestellt werden.

BGA Forderungen:

Entwicklungsetat mindestens auf dem Niveau von 2021 halten: Die Entwicklungszusammenarbeit kann eine entscheidende Rolle dabei spielen, die Härten aus den aktuellen Krisen für die Entwicklungsländer abzumildern. Der Bund sollte sein Engagement hier auf keinen Fall zurückfahren. Angesichts einer drohenden Hungersnot in Afrika, des Ukrainekrieges und der Verpflichtungen aus den internationalen Absprachen wäre das der falsche Schritt. Eine Schieflage zwischen den Verteidigungsausgaben und Mitteln für die Entwicklungszusammenarbeit sollte dringend vermieden werden: Sicherheit bedeutet nicht nur militärische Sicherheit. Entwicklungszusammenarbeit trägt entscheidend dazu bei, dass aus Krisen keine Kriege werden und Fluchtwellen vermieden werden können.

Zusammenarbeit mit der Wirtschaft intensivieren: Um globale Krisen, Kriege und die steigenden Anforderungen an Unternehmen (z.B. durch das EU-Lieferkettengesetz, EU-Taxonomie) bewältigen zu können, muss die EZ mit ausreichend Ressourcen ausgestattet werden

Für Stabilisierung braucht es einen langen Atem: Stärkerer Fokus auf langfristige Projekte. Deutschland muss in der EZ ein stabiler und vertrauensvoller Partner sein. Die Instrumente der Zusammenarbeit mit der Wirtschaft sollten über den Zeitraum einer Legislaturperiode hinausgedacht werden. Es ist wichtig, unseren Partnerländern zu signalisieren, was wir die nächsten 10/20/30 Jahre vorhaben.

5. Erfolg in Zahlen

5.1. Import Promotion Desk

Seit Programmstart 2012 konnten durch das IPD unterstützte Exporteure ihren Exportumsatz nach Europa um nachweislich mindestens 210 Mio. Euro steigern, wovon 78 Mio. Euro Exportzuwachs in 2021 realisiert worden sind. In 2021 hat das IPD in 2.203 Fällen Geschäftskontakte zwischen Exporteuren und Importeuren unterstützt (Matches). Dies bedeutet gegenüber 2020 mit 1.973 Matches ein Plus von 12%. Für mehr als die Hälfte der erfolgreichen Vermittlungen seit Projektbeginn sind bereits Folgebestellungen dokumentiert – ein zentrales Indiz für die Dauerhaftigkeit der unterstützten Geschäftsbeziehungen. Aktuell fördert das IPD Programm 259 Exporteure. 67 Exportunternehmen haben das Programm bereits erfolgreich durchlaufen. Bei den 157 Exporteuren, die seit zwei oder mehr Jahren vom IPD betreut werden oder das Programm bereits abgeschlossen haben, hat sich die Zahl der Beschäftigten um durchschnittlich 36% erhöht.

Um diese Ergebnisse zu erreichen, hat das IPD in 2021 105 Aktivitäten in Dienstleistungsbereichen wie z.B. Marktvorbereitung und Markterschließung, Messebegleitung sowie individuelle Beratung umgesetzt.

5.2. BGA-Projekte

Projekt GHANA

Seit 2020 führt der BGA ein PartnerAfrika Projekt im Rahmen der Sonderinitiative Ausbildung und Beschäftigung zusammen mit fünf ausgewählten Verbänden im Frucht- und Gemüsektor in Ghana durch. Ausgehend von der organisatorischen Stärkung der Partnerverbände als Dienstleister und Interessenvertreter für ihre Mitglieder sollen durch das Projekt Beschäftigungswirkungen auf Farmebene erzielt werden. Ziel des Projekts ist es, die Wettbewerbsfähigkeit und Einkommen kommerzieller Farmen, der mit ihnen kooperierenden Vertragslandwirte und von Arbeitern des Frucht-Gemüse, Wurzel- und Knollensektors (FGWK) in den Anbauregionen durch einen verstetigten und wachsenden Zugang zum internationalen, insbesondere europäischen Markt zu verbessern.

Bisherige Ergebnisse sind: ca. 260 Menschen sind durch den Beitrag der SI Ausbildung und Beschäftigung bei Mitgliedern des produzierenden und exportierenden FGWK Sektors mit Hilfe des Projektes in Beschäftigung gekommen, bei ca. 850 Menschen hat sich das Einkommen um ca. 30 Prozent erhöht und für ca. 480 Personen wurden die Arbeitsbedingungen deutlich verbessert. Weiterhin konnten 1.240 Arbeitsplätze in landwirtschaftlichen Betrieben der Mitgliedsverbände in der Corona-Pandemie erhalten werden. Es wurden je ein Pilotkonzept in jedem Verband zur Reduzierung von Nachernteverlusten und zur Wertschöpfung von FGWK Produkten entwickelt und in den Verbänden als

Dienstleistung etabliert. Dadurch wurde ein erster Mehrwert für die Mitglieder geschaffen und eine erste Erhöhung der Mitgliederzahlen bei den einzelnen Verbänden konnte erreicht werden. Die Verbände haben eine gemeinsame Strategie im Bereich Professionalisierung der Wertschöpfungs- und Lieferketten entwickelt, die die jeweiligen Rollen im öffentlich-privaten Dialog mit der Regierung definieren. Diese Strategie besteht aus mehreren Teilbereichen, wie z. B. die verbandsübergreifende und konsolidierte Beschaffung von Vorleistungen, um die Produktionskosten von Produzenten durch Mengenrabatte zu mindern und die verbandsübergreifende Optimierung von Feldprozessen.

Für die Optimierung von Feldprozessen ist geplant, ein Export-Management-System zur Analyse von Messpunkten zu implementieren, z.B. für Bodenproben, Wasser-, Blatt-Analysen und für die Untersuchung von Pestizidrückständen. Hierbei werden auch die sozialen Anforderungen des neuen Lieferkettengesetzes im System Berücksichtigung finden. Im dritten Projektjahr wird eine App für das Export-Management-System aufgebaut. Hierbei werden unter Einbindung externer Labore die Qualitäten entlang der Wertschöpfungskette gemessen und somit kann eine kontinuierliche Verbesserung in allen vier Produktionsverbänden durch die digitale Verfügbarkeit der Daten ermöglicht werden. Ein weiteres digitales System zur Erfassung von Produktionsdaten soll für den Austausch von Best-Practices aufgebaut werden. Hierdurch werden höhere Produktqualitäten erreicht, im Export höhere Preise erzielt und dadurch langfristig das Einkommen der Bauern gesteigert und gesichert.

Projekt CÔTE D'IVOIRE

Das PartnerAfrika Projekt in der Côte d'Ivoire leistet einen Beitrag zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen und der Einkommenssituation der Akteure aus dem Mango-Sektor. Der Export qualitativ hochwertiger Mangos und Mango-Produkte wird ebenfalls gefördert. Dadurch sollen neue, nachhaltige Arbeitsplätze geschaffen werden. Das Projekt startete im Rahmen der ‚Sonderinitiative Ausbildung und Beschäftigung‘, im Dezember 2019. Durchführungspartner sind der ‚Bundesverband der deutschen Exportwirtschaft (BDEx)‘ und die ‚Interprofession de la Mangue de Côte d'Ivoire (Inter-Mangue)‘ der im Dezember 2018 gegründet wurde und ca. 6000 Mitglieder hat.

Inter-Mangue vertritt alle Akteure der Wertschöpfungskette Mango welche in Produzenten, Verarbeiter und Exporteure organisiert sind. Das Projekt hat bisher 24 Fortbildungsmaßnahmen für Mitglieder durchgeführt. Dabei ging es unter anderem um Marketing, Nachernteverluste, Zertifizierungen und Transformation von Mangos. Bisher nahmen an den Maßnahmen ca. 1.700 Personen teil.

Durch die Arbeit des PartnerAfrika Projektes konnten trotz massiver Auswirkungen der COVID-Pandemie wertvolle Beiträge zur Sicherung der Arbeitsplätze in der Wertschöpfungskette Mango geleistet werden. Inter-Mangue wurde bei konzeptionellen und strategischen Planungen unterstützt, auch wurden Studien zur Wertschöpfungskette (WSK) und Geolokalisation der Mangoplantagen durchgeführt. Dadurch werden grundlegende Daten für den Verband geschaffen. Die Ausrichtung von 2 internationalen Konferenzen hat den Verband als Key Player der WSK Mango etabliert.

Die Wirkungen sind deutlich: Trotz der schwierigen Situation hat sich die Einkommens-Situation stabilisiert. Die Erträge der Mangoproduktion erhöhten sich in 2022 im Vergleich zu 2021 um 9,5%. Im selben Zeitraum ist das Exportvolumen um 25% auf 32 811 Tonnen angestiegen. Hierdurch konnten Arbeitsplätze in der Wertschöpfungskette gesichert und teilweise neu geschaffen werden. 12 Betriebe tätigten erhebliche Investitionen nach der Beratung von Inter-Mangue.

Die inzwischen stabile Sicherheitslage in der Côte d'Ivoire ist eine weitere Voraussetzung dafür. Nicht zuletzt ist der neue, wachsende Verband zu einem gefragten und kompetenten Diskussionspartner in den Medien (über 30 Presseberichte) und bei politischen Entscheidungsträgern auf lokaler und internationaler Ebene geworden.

Projekt PERU

Von 2014 bis 2020 engagierte sich der BGA mit einer Kammer- und Verbandspartnerschaft (KVP) in Peru für eine Stärkung des lokalen Kammernetzes. Das Projekt verfolgte das Ziel einer grundlegenden institutionellen Stärkung privatwirtschaftlicher Strukturen in Peru. Diese gestärkten Institutionen sollten dabei insbesondere auch die unternehmerischen Rahmenbedingungen verbessern und damit die Wettbewerbsfähigkeit in den Projektregionen erhöhen. Ziel des Projektes war einerseits die Fähigkeiten der Kammern als Interessensvertretung der Unternehmen zu stärken, andererseits die Entwicklung neuer Dienstleistungen sowie die Verbesserung der Organisations- und Prozessstrukturen zu fördern.

Ergebnisse des Projekts waren: Die Veränderungen im Selbstverständnis der Kammern – die sich nun als Dienstleister für ihre Mitglieder definieren und sich als Protagonisten verstehen, die regionale Interessen auch auf nationaler Ebene vertreten. Da neue Dienstleistungen auf der Grundlage einer Bedarfsanalyse, Kosten/Nutzen-Rechnungen, längerfristigen Strategien zur Diversifizierung und Einkommensgenerierung, nationalen und internationalen Good Practice Beispielen, der Vorlage von Prozesshandbüchern eingeführt wurden, sind gute Voraussetzungen für Nachhaltigkeit geschaffen worden. In der Summe ist eine Modernisierung der Partnerkammern gelungen, die mit weiteren Maßnahmen z.B. zur Mitgliederbindung und weiteren Dienstleistungen fortgeführt werden soll. Die Partnerkammern haben auch ihren Aktionsradius erweitert, indem sie sich mit ihren Angeboten an neue Zielgruppen wie KMU und Start-ups richten, auf lokaler und regionaler Ebene mit einem größeren Kreis an Stakeholdern kooperieren und dadurch sichtbarer werden. Auf der lokalen Ebene nutzen die Partnerkammern ihre Kenntnisse des Instruments der lokalen Wirtschaftsentwicklung, um die Integration von Firmen in Wertschöpfungsketten zu unterstützen und eine integrale Entwicklung an ihren Standorten zu fördern. Damit erhöhte sich ebenfalls die Anzahl der Mitglieder in den einzelnen Kammern und ein deutlicher Anstieg der Zufriedenheit war sichtbar.

Von 2018 bis 2019 setzte sich der BGA ebenfalls für eine neunmonatige Kurzmaßnahme zur Einführung eines Trainings für Office-Manager ein, die als weitere Dienstleistung zur Stärkung von drei peruanischen Regionalkammern etabliert werden sollten. Die Etablierung wurde erfolgreich umgesetzt und ein erstes Training in allen drei Kammern erfolgreich durchgeführt. Weiterhin wurde ein Handbuch mit allen erarbeiteten Lehrgangsmaterialien und einer Schritt-für-Schritt-Anweisung entwickelt, welche anderen Regionalkammern eine eigenständige und nachhaltige Einführung der Dienstleistung ermöglicht. Damit stieg ebenfalls die Zufriedenheit der Mitglieder.