

„Wir brauchen eine völlig neue Dimension in der Zusammenarbeit zwischen Europa und Afrika.“

► Thomas Silberhorn, Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ)
Thomas Silberhorn, the Parliamentary State Secretary to the Federal Minister for Economic Cooperation and Development (BMZ)

DER MARSHALLPLAN MIT AFRIKA hat in den letzten Monaten große Aufmerksamkeit im politischen Berlin erlebt. Tino Barth, Vorstandsvorsitzender des Internationalen Wirtschaftsrats e. V., sprach Anfang August für das Diplomatische Magazin mit Thomas Silberhorn, Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ), darüber, wie der Marshallplan in die Praxis umgesetzt werden soll.

Herr Staatssekretär, private Investitionen sollen in Zukunft ein integraler Bestandteil der Entwicklungszusammenarbeit sein. Südlich der Sahara sind aktuell nur wenige Unternehmen aktiv. Wie lassen sich mehr Unternehmen dafür begeistern, auch vor dem Hintergrund des Marshallplans, in Afrika Fuß zu fassen?

Die Rolle der deutschen Wirtschaft in afrikanischen Ländern ist stark ausbaufähig. Wir brauchen daher eine völlig neue Dimension in der Zusammenarbeit zwischen Europa und Afrika. Noch ist vielen nicht bewusst, wie viele Chancen eine solche Zusammenarbeit bietet. Hier heißt es, mehr Informationen zur Verfügung zu stellen und entsprechende Initiativen zu entwickeln. Die Hälfte der afrikanischen Staaten sind heute Länder mit mittlerem Einkommen. Von den zehn Volkswirtschaften mit

dem größten Wirtschaftswachstum weltweit liegen fünf in Afrika. Alleine diese beiden Fakten sind ein klares Indiz dafür, dass wir genauer hinschauen müssen. Natürlich liegen auch gewaltige Herausforderungen vor uns: Krisen und Konflikte, ein Bevölkerungswachstum, das die Entwicklungsfortschritte aufzufressen droht, oder zunehmend extreme Wetterverhältnisse. Auf der anderen Seite entwickeln sich afrikanische Volkswirtschaften rasant und innovationsorientiert. Mobile Bezahlsys-

→ “We Need a Completely New Dimension in the Cooperation Between Europe and Africa.”

THE MARSHALL PLAN with Africa has experienced a great deal of attention in political Berlin in recent months. At the beginning of August, Tino Barth, Chairman of the International Economic Association, spoke with Thomas Silberhorn, the Parliamentary State Secretary to the Federal Minister for Economic Cooperation and Development (BMZ), on behalf of the Diplomatisches Magazin about how the Marshall Plan is to be implemented in practice.

Mr. State Secretary, private investments are to form an integral part of development cooperation in future. Only few companies are currently active south of the Sahara. How can more companies be ins-

pired to establish themselves in Africa, also in view of the Marshall Plan?

The role of the German economy within African countries is highly expandable. We therefore need a completely new dimension in the cooperation between Europe and Africa. Many people are still not aware of the many opportunities that such cooperation offers. Thus it is necessary to make more information available and develop initiatives accordingly. Half the African states are now middle-income countries. Five of the ten political economies with the largest economic growth in the world are in Africa. These two facts alone clearly demonstrate that we need to look at this more closely. There are naturally also enormous challenges before us: crises and conflicts, a population increase which threatens to devour

any development progress, and increasingly extreme weather conditions. On the other hand, African economies are developing rapidly and with a focus on innovation. Mobile payment systems, for instance, were not invented in Europe or in Silicon Valley, but in Silicon Savannah.

The German economy has contributed considerably to the development of Asian states and has invested a great deal in recent decades. This potential could also be developed in Africa. In Tunisia alone, German companies have created more than 50,000 jobs.

Germany must turn its gaze towards the opportunities of the continent. Beyond that, what measures should be taken?

It is our primary goal to move development cooperation to the centre of society and increase awareness of Africa. Our Marshall Plan with Africa has electrified many and contributed to our work being observed from abroad as well. This must be underpinned with concrete initiatives. We do not simply want to incentivise German investors, we also want to create the necessary parameters for successful investments locally in



▼ Thomas Silberhorn (L.),
Parlamentarischer Staatssekretär
beim Bundesminister für
wirtschaftliche Zusammenarbeit und
Entwicklung (BMZ), im Interview für
das Diplomatische Magazin mit Tino
Barth, Vorstandsvorsitzender des
Internationalen Wirtschaftsrats e. V.
(IWR)

Thomas Silberhorn (L.), Parliamentary State Secretary to the Federal Minister for Economic Cooperation and Development (BMZ) during the interview for Diplomatisches Magazin with Tino Barth, CEO of Internationaler Wirtschaftsrat e. V. (IWR)

teme sind nicht etwa in Europa erfunden worden, auch nicht im Silicon Valley, sondern im Silicon Savannah.

Die deutsche Wirtschaft hat in den vergangenen Jahrzehnten erheblich dazu beigetragen, dass sich asiatische Staaten entwickeln konnten, und viel investiert. Dieses Potenzial können wir auch in Afrika entfalten. Deutsche Unternehmen haben allein in Tunesien mehr als 50.000 Arbeitsplätze geschaffen.

Deutschland muss seinen Blick auf die Chancen des Kontinents richten. Welche Maßnahmen sollen darüber hinaus ergriffen werden?

Unser primäres Ziel ist es, die Entwicklungszusammenarbeit in die Mitte der Gesellschaft zu rücken und den Blick nach Afrika zu schärfen. Unser Marshallplan mit Afrika hat viele elektrisiert und dazu beigetragen, dass auch im Ausland verfolgt wird, was wir machen. Dies muss mit konkreten Initiativen unterfüttert werden. Wir wollen nicht nur Anreize für deutsche Investoren schaffen, sondern auch vor Ort in Zusammenarbeit mit unseren Partnern die notwendigen Rahmenbedingungen für erfolgreiche Investitionen schaffen. Dies setzt auf Seiten unserer Partner Eigenverantwortung voraus. Wir können mangelnden politischen Willen nicht ersetzen, auch nicht durch

Wir wollen nicht nur Anreize für deutsche Investoren schaffen, sondern auch vor Ort in Zusammenarbeit mit unseren Partnern die notwendigen Rahmenbedingungen für erfolgreiche Investitionen schaffen. Dies setzt auf Seiten unserer Partner Eigenverantwortung voraus. Wir können mangelnden politischen Willen nicht ersetzen, auch nicht durch

collaboration with our partners. This requires our partners to be proactive. We cannot compensate a lack of political will, not even with a lot of money. Development cooperation can only reinforce the positive development which has already been set in motion. This is why we want to provide more support to the countries prepared to take responsibility themselves and prepare the ground for future added value, whether with regard to more efficient administration, energy supply or a functioning justice system. The more capacity there is, the more attractive it becomes to companies – and incidentally not only those from abroad.

The situation in Europe is that a great deal of money is available, but that it is hard to place in a low interest rate environment. In Africa, on the other hand, the demand is enormous, but the capital expenditure is low. It is also problematic that money earned in African coun-



tries often drains off to secure ports in Europe for tax avoidance purposes. This money lacks the added value locally. We therefore also have to speak to our partners about fair taxa-

tion and trade relations which would ease the local added value. Ultimately we have to bring together knowhow, capital and investment needs.



› viel Geld. Entwicklungszusammenarbeit kann nur verstärken, was an positiver Entwicklung selbst in Gang gesetzt wurde. Deswegen wollen wir die Länder stärker unterstützen, die bereit sind, Eigenverantwortung zu übernehmen und den Boden für zukünftige Wertschöpfung zu bereiten, sei es im Bereich einer effizienteren Verwaltung, der Energieversorgung oder einer funktionierenden Justiz. Je mehr Kapazitäten hier vorhanden sind, desto attraktiver ist das Umfeld für Firmen – übrigens nicht nur aus dem Ausland.

In Europa haben wir die Situation, dass sehr viel Geld vorhanden, aber im Niedrigzinsumfeld schwer zu platzieren ist. In Afrika wiederum ist der Bedarf riesig, aber der Kapitaleinsatz gering.

Problematisch ist zudem, dass oftmals in afrikanischen Ländern verdienten Geld zur Steuervermeidung in sichere Häfen in Europa abfließt. Dieses Geld fehlt der Wertschöpfung vor Ort. Mit unseren Partnern müssen wir daher auch über eine gerechte Besteuerung und über faire Handelsbeziehungen reden, die lokale Wertschöpfung erleichtern. Letztendlich müssen wir Know-how, Kapital und Investitionsbedarf zusammenbringen.

Unsere Maßnahmen müssen so organisiert werden, dass sie an den vorhandenen Strukturen ansetzen. Ein Problem vieler afrikanischer Volkswirtschaften ist die Be-

▼ Das thüringische Unternehmen Polycare Research Technology baut gerade ein Leuchtturmprojekt in Namibia auf, das auch für weitere Regionen Afrikas einen effektiven Lösungsansatz bietet. Hier werden Steine zum Häuserbau zu 90 Prozent aus Wüstensand hergestellt. Ähnliche Projekte könnten durch den Marshallplan für Afrika finanziert werden. The Thuringian company Polycare Research Technology is currently setting up a lighthouse project in Namibia, which also offers an effective solution for other regions of Africa. Here, stones for building houses are made from 90 percent of desert sand. Similar projects could be funded by the Marshall Plan for Africa.

› Our measures must be organised to start with existing structures. One problem faced by many African political economies is their restriction to primary production. As long as African economies export products like coffee beans, whilst further processing takes place in Europe, the necessary jobs will not be generated. Thus we require a perspective for agriculture and rural development. We have to start with peasant farmers and deepen the value-added chain in agricultural production, in order to then stimulate further areas, including craftsmanship and trade.

Strengthening value-added chains is undoubtedly a significant contribution. What does the Marshall Plan do, in order to support German companies wishing to become involved?



schränkung auf die Urproduktion. Solange afrikanische Volkswirtschaften Produkte wie Kaffeebohnen exportieren, die Weiterverarbeitung aber in Europa stattfindet, werden die notwendigen Arbeitsplätze nicht entstehen. Dazu brauchen wir eine Perspektive für Landwirtschaft und ländliche Entwicklung. Wir müssen bei den Kleinbauern ansetzen und die Wertschöpfungskette in der Agrarproduktion vertiefen, um dann weitere Bereiche wie Handwerk und Handel zu stimulieren.

Die Stärkung von Wertschöpfungsketten ist ein zweifellos wichtiger Beitrag. Wo setzt der Marshallplan an, um deutsche Unternehmen zu unterstützen, die sich engagieren wollen?

Wir analysieren sehr klar, wo die wirtschaftlichen und politischen Risiken für ausländische Investoren in einem Entwicklungsland liegen. Diese gehen wir in unseren Reformpartnerschaften an. In Deutschland haben wir die Deckungsmöglichkeiten bei den Hermes-Bürgschaften erweitert, um das wirtschaftliche Engagement in afrikanischen Ländern zu erleichtern. Gerade Investitionen aus dem Mittelstand fallen häufig durch das Raster von DEG-Fördermechanismen. Die politische Zielsetzung ist es, die Lücken zwischen den Programmen zu schließen und so eine größere Zahl mittelständischer Unternehmen bei ihrem Engagement in Afrika zu unterstützen. Jenseits der Förderinstrumente bieten wir zusätzlich ein großes Netzwerk an Kontakten zu deutschen Botschaften, der Außenwirtschaftsförderung des Bundeswirtschaftsministeriums sowie zu Experten der KfW und GIZ, die in unseren Partnerländern tätig sind.

Wie wird dieses Unterstützungsnetzwerk für interessierte Investoren transparent? Die Ansprechpartner sind über verschiedene Ressorts verteilt. Das bedeutet für viele Unternehmen lange Wege zum richtigen Ansprechpartner.

Wir haben in dieser Legislaturperiode die Agentur für Wirtschaft und Entwicklung eingerichtet, die alle Unterstützungsangebote des BMZ bündelt. Gleichzeitig hat die Agentur die Aufgabe, den Kontakt zu anderen Ressorts zu halten, insbesondere zur Außenwirtschaftsförderung. Die Agentur für Wirtschaft und Entwicklung wird Unternehmen in ihren Fragen individuell begleiten und passende Ansprechpartner vermitteln. Zusätzlich rate ich Investoren immer, auch den Kontakt zur Bundesregierung zu suchen. In den meisten Entwicklungsländern brauchen sie auch politische Rückendeckung, um wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Es ist hilfreich, viele Kontakte einzubinden. Dies schafft Transparenz.

1,17 Prozent betrug zuletzt der Anteil deutscher Unternehmen an Waren und Dienstleistungen, die die Vereinten Nationen beschafft haben. Dabei ist die Bundesrepublik einer der größten Beitragszahler. Auf der G20-Partnerschaftskonferenz wurden bis zu 300 Millionen Euro an Unterstützung für die ersten drei Länder zugesagt, mit denen Deutschland eine Reformpartnerschaft eingeht – Tunesien, Elfenbeinküste und Ghana. Aus deutschen Beiträgen und Hilfen werden Projekte generiert, zu denen Waren und Dienstleistungen ausgeschrieben werden. Wie stellen wir sicher, dass deutsche Unternehmen häufiger an solchen

Projekten beteiligt werden, gerade im Hinblick auf Billigkonkurrenz?

Die deutsche Entwicklungszusammenarbeit reist nicht mit Koffern voller Geld durch die Welt und fördert Unternehmen, die ihr Produkt in Europa nicht verkaufen können. Wir suchen Unternehmen mit funktionierenden Geschäftsmodellen, die in Afrika erfolgreich wirtschaften können. Bei Ausschreibungen mag es sein, dass Unternehmen aus anderen Ländern gelegentlich billiger anbieten. Wer aber Qualität haben will und die Kosten für Unterhalt und Betrieb mit einbezieht, für den rechnen sich deutsche Angebote. Meine Erfahrung mit afrikanischen Ländern ist, dass viele sagen: „Ihr Deutschen seid zwar teurer als die Chinesen, aber wir wollen, dass ihr es macht, weil wir wissen, dass es dann funktioniert“.

Dass deutsche Unternehmen sehr erfolgreich auf afrikanischen Märkten agieren können, zeigt das Beispiel des weltweit modernsten Solarparks in Ouarzazate in der marokkanischen Wüste. Das BMZ hat mit der KfW zur Finanzierung beigetragen, die Ausschreibungen erfolgten aber weltweit. Den Zuschlag für die Solarmodule erhielt ein Mittelständler aus Deutschland. Ein anderes Beispiel ist Siemens, das sich in Ägypten erfolgreich bei der Ausschreibung für einen der größten Windenergieparks der Welt durchgesetzt hat. Ich bin überzeugt, dass sich deutsche Unternehmen mit dem nötigen Bewusstsein für das Potenzial Afrikas auf diesen Märkten etablieren und behaupten werden.

INTERVIEW TINO BARTH

We analyse very clearly where the economic and political risks for foreign investors in a developing country are. These are tackled in our reform partnerships. In Germany we have expanded the cover possibilities with Hermes bonds, in order to facilitate economic involvement in African countries. Small firm investments in particular frequently fall through the cracks of DEG support mechanisms. The political objective is to close the gaps between the programmes, thereby supporting a greater number of medium-sized companies to be involved in Africa. In addition to the funding instruments, we also provide a great network of contacts with German ambassadors, the Federal Ministry of Economy's Foreign Trade Promotion, as well as KfW and GIZ experts operating in our partner countries.

How does this support network become transparent to interested investors? The contacts are distributed over various departments. For many companies this represents a long road to the right contact.

We have established the Agency for Economy and Development in this legislative period which brings together all of the support programmes offered by the BMZ. The agency

is simultaneously responsible for keeping in touch with other departments, particularly with the Foreign Trade Promotion. The Agency for Economy and Development will provide individual support to companies with regard to their questions and put them in touch with suitable contacts. In addition, I always advise investors to contact the Federal Government. They also need political backing, in order to be economically successful in most developing countries. It is useful to involve a number of contacts. This creates transparency.

The latest proportion of goods and services purchased from German companies by the United Nations was 1.17 percent. Yet the Federal Republic is one of the greatest contributors. At the G20 Partnership Conference, up to 300 million euros support were promised to the first three countries with which Germany enters into a reform partnership – Tunisia, the Ivory Coast and Ghana. German contributions and aid generate projects, for which goods and services are tendered. How do we ensure that German companies are more frequently involved in such projects, especially in view of low-price competitors.

The German development cooperation does not travel through the world with bags

full of money, sponsoring companies which are unable to sell their product in Europe. We are looking for companies with functioning business models which can be economically successful in Africa. It is possible that companies from other countries may occasionally provide cheaper tenders. However, German bids will pay off for those who want quality and factor in subsistence and operation costs. My experience is that many African countries say, "You Germans may be more expensive than the Chinese, but we want you to do it because we know that it will work."

The fact that German companies can operate very successfully in African markets is demonstrated by the example of the most modern solar park in the world which is located in Ouarzazate, in the Moroccan desert. The BMZ contributed to the funding along with the KfW, but the call for tenders took place internationally. The solar panels contract was awarded to a medium-sized business from Germany. Another example is Siemens who was successful in a bid for one of the world's largest wind farms which is located in Egypt. I am convinced that German companies with the necessary awareness of Africa's potential will establish and assert themselves in these markets. ●