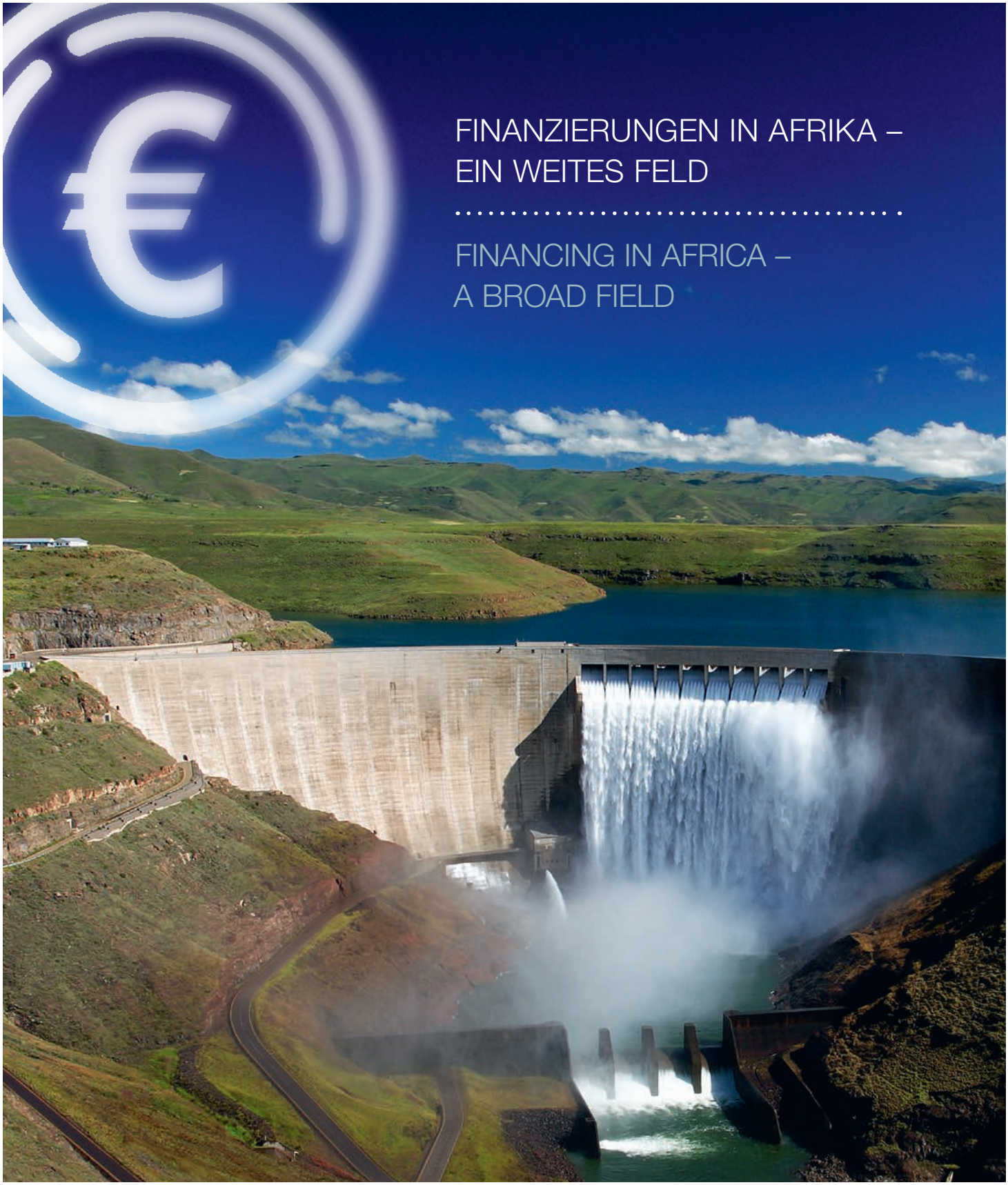
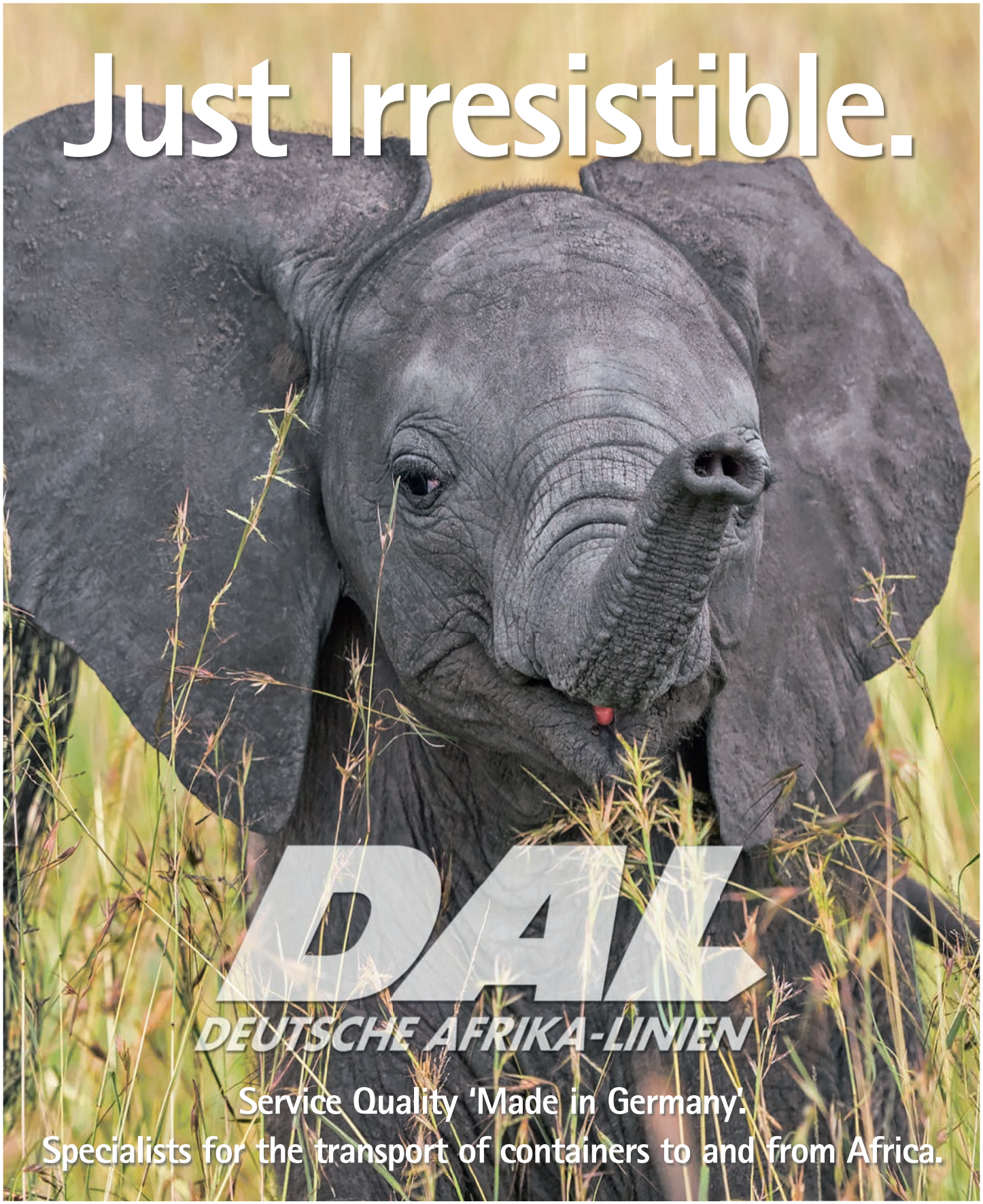
DAS MAGAZIN DES AFRIKA-VEREINS DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT
THE MAGAZINE OF THE GERMAN-AFRICAN BUSINESS ASSOCIATION
1/2022



FINANZIERUNGEN IN AFRIKA – EIN WEITES FELD

FINANCING IN AFRICA – A BROAD FIELD



DAL Deutsche Afrika-Linien
Head Office
Palmaille 45
22767 Hamburg · Germany
T: +49 40 38016-0
E: contact-dal@dal.biz
I: www.dal.biz

DAL
DEUTSCHE AFRIKA-LINIEN

DAL Schiffahrts-Agentur Hamburg
T: +49 40 38016-0
E: contact-dalsa@dal.biz

DAL Agency Durban
T: +27 31 582 9400
E: grant.bahlmann@dalagency.com

Liebe Leserinnen, liebe Leser!

Das beherrschende Thema bleibt der Krieg Russlands gegen die Ukraine. Seine Auswirkungen reichen auch nach Afrika. Viele Länder sind zum Beispiel durch die Verknappung von Nahrungsmittelimporten negativ betroffen. Gleichzeitig wird dem Kontinent eine zögerliche Haltung zum Krieg nachgesagt. Dabei hat das offizielle Statement der AU den russischen Angriff klar verurteilt und zudem haben einige afrikanische Präsidenten Vermittlungsversuche gestartet, um die Gewalt zu beenden. Auch hier gilt: Differenzierung ist gefordert. Nicht jede Enthaltung in der UNO-Vollversammlung darf als Unterstützung des russischen Angriffskriegs interpretiert werden. Eines zeigt sich aktuell deutlich: Europa hat zu wenig in den politischen Dialog mit afrikanischen Staaten investiert und es versäumt, belastbare Partnerschaften aufzubauen. Dafür reicht die auf EZ reduzierte Kooperation in keinem Falle aus.

Mit gutem Willen allein lässt sich aber auch kein wirtschaftlich ausgerichtetes Projekt erfolgreich planen, realisieren und betreiben. Das gilt natürlich auch für Projekte auf dem afrikanischen Kontinent. Die Frage nach der Finanzierung ist und bleibt eine ebenso zentrale wie aufwendig zu beantwortende. Genau deshalb beschäftigen wir uns in dieser Ausgabe der ***aw*** mit diesem Themenkomplex.

Dabei wollen wir einen Einblick in das Thema Finanzierung für Projekte in Afrika geben, ein paar der vorhandenen Instrumente und Anlaufstellen vorstellen, einige der vielen Baustellen benennen, die es in diesem Bereich noch gibt und auch eine Reihe von Forderungen an die deutsche und europäische Politik formulieren. Wir wollen darüber sprechen, um nicht unbedingt noch mehr Garantien, Kredite und Förderpakete, aber doch sehr viel gezieltere und vor allem besser angepasste sowie ausgestattete Instrumente zur Verfügung zu haben.

Neben dem Blick auf von deutschen Institutionen bereitgestellte Instrumente, wollen wir auch Lösungen auf europäischer, internationaler und auch afrikanischer Ebene vorstellen. Hinzu kommt, dass gerade in den

letzten Jahren ganz neue Finanzierungsmöglichkeiten hinzugekommen sind, die auch von deutschen Unternehmen, die aktiv auf dem afrikanischen Kontinent sind, genutzt werden können oder schon genutzt werden.

Dabei lassen wir Sie, unsere Mitglieder, zu Wort kommen, denn anhand von ausgewählten Beispielen lässt sich das oft abstrakte Thema Finanzierungen am besten einkreisen.

Viel Spaß bei der Lektüre!

Dear Readers!

The dominant topic remains Russia's war against Ukraine. Its effects also reach into Africa. Many countries are negatively affected, for example, by the shortage of food imports. At the same time, the continent is said to be reluctant to condemn the war. However, the official statement from the AU (African Union) clearly condemned the Russian attack and, moreover, some African presidents have launched mediation attempts to stop the violence. Again, a differentiated approach is required here, since not every abstention in the UN General Assembly should be interpreted as support for the Russian war of aggression. One thing is currently clearly evident: Europe has invested too little in political dialogue with African states and has failed to establish long-lasting, reliable partnerships. Cooperation reduced to DC (Development Cooperation) is by no means sufficient to achieve this.

However, you cannot successfully plan, implement and operate an economically oriented project with good will alone. This, of course, also applies to projects on the African continent. The issue of financing is and remains as central as it is complex to address. This is precisely why we are looking at this range of topics in the current issue of the "***aw***".

Here, we want to provide insight into the issue of financing of projects in Africa, present a few of the existing instruments and contact points, mention some of the many areas for improvement remaining in this field, and also formulate a number of demands for German and European policymakers. We want to talk about this not necessarily to gain more guarantees, loans, and support packages, but rather to have much more targeted and, above all, better adapted and more expansive instruments.

In addition to looking at instruments provided by German institutions, we also want to examine solutions at the European, international, and African levels. Furthermore, completely new approaches to financing have emerged in recent years that can also be used or are already being used by German companies active on the African continent.

In doing so, we are pleased to present the views of some of our members, as selected examples of their practical experience are the best way to encapsulate the often abstract topic of financing.

I hope you enjoy reading this issue of our magazine!

Christoph Kannengießer
Hauptgeschäftsführer / CEO

INHALT

← Es bleiben viele Stolpersteine

Innovative Finanzierungswege
Gastbeitrag der Boreal Lght GmbH →

Editorial 3
Impressum 4

Schwerpunkt: Finanzierungsabsicherung in Afrika

Es bleiben viele Stolpersteine **6**
Wege zur Finanzierung

Investitionsgarantien für Südafrika 22
Deutsche Unternehmen und Banken können Investitionen in Südafrika wieder absichern.

Finanzierung von Schulbildung in Malawi .. 24
Beitrag Johannes G. Walter, Managing Director Particip GmbH – Your partner in change und Marc Joppeck, Head of Sales StoneX Financial GmbH

Innovative Wege zur Finanzierung 26
Gastbeitrag der Boreal Light GmbH

Nachhaltige Infrastrukturprojekte 30
Gastartikel Voith Hydro

„Mauritius IFC, der ideale Ort für deutsche Investoren…“ 34
Interview mit dem Minister für Finanzdienstleistungen und gute Regierungsführung, Mahen Kumar Seeruttun

Modernisierung der Landwirtschaft 44
German Agribusiness Alliance

Hintergrund

Exportfinanzierung mit staatlicher Garantie 46
Interview mit Kristina Holzhäuser von der Commerzbank

Analyse

Die deutsche G7-Präsidentschaft und Afrika 48
Eine Analyse von Christoph Kannengießer

Afrika-Verein

Glaubt an Afrika und hört einander zu 54
Im Gespräch mit dem Afrika-Verein

Presseschau 56
Der Afrika-Verein in den Medien

News 58

Positionen, Personalien und Mitgliedsunternehmen 62

Agenda 64
Der Terminkalender für Messen, Veranstaltungen und digitale Angebote

Vorschau 66

Impressum

Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft

aw – Afrika Wirtschaft
DAS MAGAZIN DES AFRIKA-VEREIN DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT
www.afrikaverein.de

Herausgeber · V.i.S.d.P.:
Christoph Kannengießer
E-Mail: info@afrikaverein.de

Redaktion: **Daniel El-Noshokaty**
E-Mail: redaktion@afrikaverein.de

Gestaltung und Layout: **JS Deutschland GmbH**
www.jsdeutschland.de

Übersetzung: **James Bray**
Lektorat: **Christiane Gsänger, James Bray**

Mitarbeiter dieser Ausgabe: **Christoph Kannengießer, Daniel El-Noshokaty, Jan Steffen Wunder, Johannes G. Walter, Marc Joppeck, Hamed Beheshti, PhD, MSc., Kristina Holzhäuser, Asmau Nitardy**

Anzeigen: **Daniel El-Noshokaty**
E-Mail: El-Noshokaty@afrikaverein.de

GESCHÄFTSSTELLE HAMBURG
Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft e. V.
Bleichenbrücke 9/20354 Hamburg
Tel.: +49 40 41 91 33-0
E-Mail: info@afrikaverein.de

GESCHÄFTSSTELLE BERLIN
Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft e. V.
Friedrichstraße 206/10969 Berlin
Tel.: +49 30 20 60 719-0
E-Mail: berlin@afrikaverein.de

BILDNACHWEISE:

S. 1, 11, 12, 15, 17, 18, 20, 22-23, 35-37, 47, 49, 53, 59, 60-61: © Dreamstime.com · S.64: © Kasto80 | Dreamstime.com
S. 23: © Smandy | Dreamstime.com
S. 3: © Ludwig Niethammer
S. 6-7, 8, 10, 14, 19, 66: © Getty Images
S. 46: © Commerzbank AG
S. 24-25: © pixabay · S. 39: © shutterstock
S. 26, 28-29, 44-45, 55, 58, 59, 60-61: © Afrika-Verein
S. 30, 32-33:© Voith Hydro

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Bücher wird keine Haftung übernommen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung der Autoren wieder. Diese muss nicht mit der Auffassung der Redaktion übereinstimmen.

JS/DEUTSCHLAND • Concept: JS/MEDIA TOOLS A/S • 115941 • www.jsdeutschland.de

TABLE OF CONTENTS

← **"Mauritius IFC, the ideal jurisdiction for German investors …"**
Interview of the Minister of Financial Services and Good Governance, Mahen Kumar Seeruttun

Voith Hydro
Challenges and approaches for financing sustainable infrastructure projects … →

Editorial 3
Publication details 5

Featured Topic: Financing hedging in Africa

Many stumbling blocks remain **14**
Financing solutions

Investment guarantees for South Africa 23
German companies and banks can hedge investments in South Africa again

Financing school education in Malawi 25
Guest article Johannes G. Walter, Managing Director Particip GmbH – Your partner in change and Marc Joppeck, Head of Sales StoneX Financial GmbH

Innovative financing solutions 28
Guest article Boreal Light GmbH

Sustainable infrastructure projects 32
Guest article Voith Hydro

"Mauritius IFC, the ideal jurisdiction for German investors ..." 38
Interview with the Mauritian Minister of Financial Services and Good Governance, Mahen Kumar Seeruttun

Modernising agriculture 45
German Agribusiness Alliance

Background articles

Export financing with state guarantees 47
Interview with Kristina Holzhäuser, Commerzbank

Analysis

The German G7 Presidency and Africa..... 50
An analysis by Christoph Kannengießer

German-African Business Association

Believe in Africa and listen to one another 55
In conversation with the German-African Business Association

In the press 57
The German-African Business Association in the media

News..... 58

German-African Business Association, members & more 62

Up and coming..... 64
Agenda for fairs, events, and digital meetings

Preview..... 66

Publication details

Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft

aw – Afrika Wirtschaft
THE MAGAZINE OF THE GERMAN-AFRICAN BUSINESS ASSOCIATION
www.afrikaverein.de

Publisher · Responsible according to German press law: **Christoph Kannengießer**
Email: info@afrikaverein.de

Editors: Daniel El-Noshokaty
Email: redaktion@afrikaverein.de

Layout and design: **JS Deutschland GmbH**
www.jsdeutschland.de

Translation: **James Bray**
Proofreaders: **Christiane Gsänger, James Bray**

Contributing writers: **Christoph Kannengießer, Daniel El-Noshokaty, Jan Steffen Wunder, Johannes G. Walter, Marc Joppeck, Hamed Beheshti, PhD, MSc., Kristina Holzhäuser, Asmau Nitardy**

Advertising department: **Daniel El-Noshokaty**
Email: El-Noshokaty@afrikaverein.de

HAMBURG OFFICE
Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft e. V.
Bleichenbrücke 9 / 20354 Hamburg
Tel.: +49 40 41 91 33-0
Email: info@afrikaverein.de

BERLIN OFFICE
Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft e. V.
Friedrichstraße 206 / 10969 Berlin
Tel.: +49 30 20 60 719-0
Email: berlin@afrikaverein.de

PHOTO CREDITS:

pp. 1, 11, 12, 15, 17, 18, 20, 22-23, 35-37, 47, 49, 53, 59, 60-61: © Dreamstime.com · p.64: © Kasto80 | Dreamstime.com
p. 23: © Smandy | Dreamstime.com
p. 3: © Ludwig Niethammer
pp. 6-7, 8, 10, 14, 19, 66: © Getty Images
pp. 46: © Commerzbank AG
pp. 24-25: © pixabay · p. 39: © shutterstock
pp. 26, 28-29, 44-45, 55, 58, 59, 60-61: © Afrika-Verein
pp. 30, 32-33:© Voith Hydro

No part of this work may be copied or reproduced in any form without the express permission of the German-African Business Association. No liability is assumed for unsolicited manuscripts, photos or books. The opinions expressed in the articles are solely those of the individual author and/or contributor and do not necessarily reflect the opinions of the editorial staff.

WEGE ZUR FINANZIERUNG

© Getty images

Es bleiben viele Stolpersteine

Bei allem guten Willen für ein wirtschaftliches Engagement in Afrika bleibt die Frage nach der Finanzierung von Projekten eine ebenso zentrale wie aufwendig zu beantwortende. Die vorhandenen Instrumente sind so vielfältig wie unser Nachbarkontinent selbst, denn es gibt sehr viele unterschiedliche Ansatzpunkte, Anlaufstellen und Möglichkeiten für Unternehmen. Am Ende kommt es – gerade in Afrika – dann doch immer auf das einzelne Vorhaben an, welche Möglichkeiten der Finanzierung sich am besten eignen.

~

Daniel El-Noshokaty

Insbesondere viele mittelständische Unternehmen wissen, dass das grundsätzliche Problem oft nicht nur die Frage ist, ob eine Finanzierung zustande kommt, sondern vielmehr zu wissen, wo es eine solche gibt, was alles finanziert wird, zu welchem Zeitpunkt eines Projekts Finanzierungen möglich sind und bis zu welcher Höhe diese abgeschlossen werden können. Obwohl auch private Geldhäuser die Finanzierung von Vorhaben in Afrika in den letzten Jahren ausgebaut haben und diese – trotz der vermeintlich höheren Risiken – darin zunehmend einen lohnenden Geschäftszweig sehen, bleiben bisher die weiter verbreiteten Anlaufstellen die staatlichen Institutionen in Deutschland. Neben der Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) bzw. der KfW-Bankengruppe bieten auch das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) sowie das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) Instrumente an.

Gerade für kleine und mittelständische Unternehmen, die in Entwicklungs- und Schwellenländern oft auf zugeschnittene Finanzierungen sowie Förderprogramme angewiesen sind, können bereits in der Pilotphase eines Vorhabens durch Machbarkeitsstudien oder andere Begleitmaßnahmen Unterstützung erhalten. Auch in der Auf- und Ausbauphase können Unternehmen Förderungen im Rahmen von Up-Scaling Programmen erhalten, die im Erfolgsfall zurück gezahlt werden müssen. Ein etabliertes Unternehmen kann hingegen von verschiedenen Finanzierungsinstrumenten wie langfristigen Darlehen, Garantien und weiteren Instrumenten Gebrauch machen. Insgesamt sind für Unternehmen, die Interesse an einer Finanzierung haben, die folgenden Instrumente und Anlaufstellen am relevantesten:

Förderung	Wie viel und für wen?	Wofür und mit welchem Ziel?
Machbarkeits-studien	Max. 50 % der Kosten bis zu 200.000 Euro für deutsche/ europäische Unternehmen mit bis zu 500 Mio. Euro Umsatz	Prüfung der wirtschaftlichen, technischen und rechtlichen Machbarkeit von Investitionsvorhaben (Marktanalysen, Rechtsgutachten, Umweltstudien, etc.) zur Vorbereitung einer konkreten Investition
Up-Scaling	Max. 50 % der Gesamtinvestition bis zu 500.000 Euro als im Erfolgsfall rückzuzahlender Zuschuss für deutsche/ europäische und lokale KMUs in Entwicklungsländern	Innovative Pionierinvestitionen von KMUs an der Schwelle zur Kommerzialisierung (Aufbauphase)
Business Support Service	Max. 50 % der Kosten bis zu 200.000 Euro für deutsche/ europäische und lokale Unternehmen	Projektvorbereitende oder -begleitende Maßnahmen in Zusammenhang mit einer DEG-Finanzierung, z. B. Erstellung von Businessplänen
develoPPP.de	100.000 bis 2 Mio. Euro öffentliche Mittel zusätzlich zum Unternehmensbeitrag (≥ 50 %); Für Unternehmen mit: ≥ 800.000 Euro Jahresumsatz ≥ 8 Mitarbeitenden ≥ 2 testierten Jahresabschlüssen	Unternehmen mit entwicklungswirksamen Projektideen, die über Investitionen ihres Kerngeschäfts hinausgehen
AfricaConnect	Darlehen von 750.000 bis 4 Mio. Euro; Laufzeit bis zu 7 Jahre, bedarfsgerechte Tilgungsfreijahre; Risikoorientierter Eigenmittelbeitrag von 20 % bis 50 %; 1 % bis 7 % EUR-Zins p. a.	Tochtergesellschaften europäischer Unternehmen, die bereits in Afrika aktiv sind oder den Markteintritt planen; afrikanische Unternehmen mit einer langfristigen Geschäftsbeziehung zu einem europäischen Unternehmen, die nachhaltig profitabel sind und einen entwicklungspolitischen Mehrwert generieren

Quelle: eigene Darstellung nach DEG (2022)

Im Programm develoPPP.de stellt das BMZ mit der DEG als Implementierungspartner der Privatwirtschaft, die in Schwellen- und Entwicklungsländern investieren möchte, finanzielle und fachliche Unterstützung zur Verfügung. Bis zu 50 Prozent der Gesamtkosten werden hierbei vom BMZ getragen. Die Projekte sind in den unterschiedlichsten Branchen und Themen angesiedelt und reichen von der Ausbildung von lokalen Fachkräften, über die Pilotierung innovativer Technologien und Demonstrationsanlagen, bis hin zur Sicherung von Wertschöpfungsketten und Verbesserung von Öko- und Sozialstandards in Produktionsbetrieben.

Auch der – seinerzeit auf Initative des AV geschaffene – Entwicklungsinvestitionsfonds stellt Instrumente zur Verfügung, welche bei der Finanzierung von Vorhaben in Afrika helfen können. Der Fonds besteht aus den drei Komponenten AfricaConnect, AfricaGrow und dem Wirtschaftsnetzwerk Afrika. Durch den Entwicklungsinvestitionsfonds können nicht nur deutsche, sondern auch europäische Unternehmen in der Linie AfricaConnect attraktive Kredite für kleinere Projekte in den Compact with Africa-Ländern und darüber hinaus erhalten. Der Kredit kann in Euro, US-Dollar und ausgewählten lokalen Währungen gewährt werden.

„Nicht die Frage, ob eine Finanzierung zu Stande kommt, sondern wo, ist zu beantworten“

Schließlich vergibt auch die Allianz Trade (früher Euler Hermes AG) im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) staatliche Exportkreditgarantien für Waren- und Dienstleistungsexporte nach Afrika. Durch die Übernahme einer Hermesdeckung wird das Risiko eines Zahlungsausfalls vom Exporteur bzw. der finanzierenden Bank zu einem großen Teil auf die Bundesrepublik Deutschland übertragen. Hierfür zahlen die Deckungsnehmer eine risikoadäquate Prämie (Entgelt). Die Höhe der Entgelte richtet sich im Wesentlichen nach der Länderkategorie, in die das Käuferland eingestuft ist. Die Investitionsgarantien des Bundes werden im Auftrag der Bundesregierung von der PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft als Mandatar des Bundes bearbeitet. Sie sichern förderungswürdige deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern gegen politische Risiken ab. Gegenstand der Garantie ist vorrangig das eingesetzte Kapital in Form von Bar- oder Sachleistungen (Kapitaldeckung). Zusätzlich können auch fällige Erträge z. B. in Form von Dividenden oder Zinsen (Ertragsdeckung) projektgerecht in die Garantie einbezogen werden. Die Regellaufzeit einer solchen Investitionsgarantie beträgt dabei 15 Jahre.

Doppelmayr®

GARAVENTA

The Next Level of Mobility

Urban mobility is a major factor determining quality of life and the attractiveness of a business location. Transport solutions with ropeways ensure significant time savings for commuters and convenient mobility for all as well as offering high capacity, environmental friendliness and unrivaled cost-effectiveness.

doppelmayr.com

Neben diesen Angeboten sind in den letzten Jahren auch immer mehr Möglichkeiten einer Finanzierung von internationalen und auch afrikanischen Institutionen hinzugekommen. So unterstützt zum Beispiel die Afrikanische Entwicklungsbank (AfDB) zunehmend auch private Akteure bei Entwicklungsprojekten. Ihren Fokus legt sie allerdings immer noch auf die Bereitstellung von Finanzierungen mit lokalen afrikanischen Banken und finanziert deren Entwicklungsprojekte. Die Durchführer – meist afrikanische Wasser- oder Stromversorger oder Ministerien – schreiben Leistungen dafür oft international aus. Auf diese Ausschreibungen können sich deutsche Unternehmen bewerben. Darüber hinaus unterstützt die AfDB nichtstaatliche (non-sovereign) Akteure direkt, jedoch in weit geringerem Umfang. Im Gegensatz zur Weltbank etwa verfügt sie über keinen eigenen Bereich für den Privatsektor. Dementsprechend gingen im Jahr 2020 nur elf Prozent der Zusagen an den Privatsektor. Dabei ist zu beachten, dass die Bank den Privatsektor überwiegend über nationale Finanzinstitute und Fonds unterstützt. Diese können dadurch besser Kredite an kleine und mittlere Unternehmen vergeben oder mehr Handelsfinanzierungen anbieten – und das auch an ausländische Firmen.

Für deutsche Unternehmen interessant sind daneben noch verschiedene Instrumente von multilateralen Gebern und Organisationen, wie internationale Fonds und Finanzierungsinstitutionen, die eine Förderung und Finanzierung anbieten:

Förderung	Wofür und mit welchem Ziel?
Sustainable Energy Fund for Africa	Ein von der Afrikanischen Entwicklungsbank verwalteter Multi-Geber-Sonderfonds, der Finanzmittel bereitstellt, um privatwirtschaftliche Investitionen in Erneuerbare Energien und Energieeffizienz zu ermöglichen
African Energy Guarantee Facility	Ist eine Initiative der Europäischen Investitionsbank. Der Fonds soll dabei unterstützen, die Ziele der Sustainable Energy for All Initiative der Vereinten Nationen zu erreichen
GET.Invest	Ein europäisches Programm, das darauf abzielt, Investitionen in dezentrale Projekte für Erneuerbare Energien zu mobilisieren. Es unterstützt private Unternehmen, Projektentwickler, Finanziers und Regulierungsbehörden
International Finance Corporation	Hat mit der Global Health Platform eine vier Milliarden US-Dollar schwere Finanzierungsplattform eingerichtet, um den Zugang zu medizinischer Versorgung in Schwellen- und Entwicklungsländern zu verbessern
Pandemic Trade Impact Mitigation Facility	Im April 2020 hat die Afrikanische Export Bank drei Milliarden US-Dollar angekündigt, um afrikanischen Ländern mit den wirtschaftlichen und gesundheitlichen Folgen der COVID-19-Pandemie zu helfen
African Water Facility	Bietet Zuschüsse und technische Unterstützung an, um innovative Wasserprojekte umzusetzen und Investitionen für Wasserprojekte in ganz Afrika zu fördern

Quelle: eigene Darstellung nach DEG (2022)

Der Ausschnitt über die unterschiedlichen Finanzierungsmöglichkeiten zeigt, dass diese vielfältig sind. Dennoch ist und bleibt die Frage nach der Finanzierung oftmals der größte Stolperstein für die Realisierung von Projekten von deutschen Unternehmen in Afrika. Das gilt insbesondere für die genannten Instrumente, die in Deutschland angeboten werden und hat vor allem politische Gründe. Ohne Zweifel haben die Instrumente dazu beigetragen, Finanzierungsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen zu verbessern, aber die meisten gehen nicht so weit, wie sie eigentlich sollten und müssten, um privatwirtschaftliches Engagement wirklich zu boostern. Ein sehr gutes Beispiel dafür ist die weitgehend künstliche Barriere zwischen den Politikfeldern der Außenwirtschaftsförderung und der Entwicklungszusammenarbeit. Diese behindert eine wirkungsvolle und effiziente Förderung unternehmerischer Aktivitäten in Afrika, da positive entwicklungspolitische Effekte nur selten dazu führen, dass sich Finanzierungsbedingungen verbessern. Umgekehrt schließt privatwirtschaftliches Gewinninteresse eine Förderung aus Entwicklungsmitteln zumeist weitgehend aus.

Eine Harmonisierung der Entwicklungszusammenarbeit und der Außenwirtschaftsförderung für Entwicklungs- und Schwellenländer ist und bleibt daher dringend erforderlich. Es sollten die Außenwirtschaftsförderinstrumente auf die besonderen Herausforderungen in afrikanischen Märkten zugeschnitten, die Mittel der Entwicklungszusammenarbeit auch zur Absicherung und Förderung von unternehmerischen Aktivitäten in Afrika eingesetzt und die Effizienzverluste an den Schnittstellen beider Bereiche abgebaut werden. Im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit können der Aufbau von Institutionen und die Verbesserung von bürokratischen Prozessen sinnvoll unterstützt werden. Bei der inhaltlichen Ausgestaltung der Entwicklungszusammenarbeit muss zudem darauf geachtet werden, nur dort tätig zu werden, wo absehbar keine Aktivität der lokalen und ausländischen Privatwirtschaft erfolgt.

Zwar gibt es bereits das Instrument der Risikoabsicherung für Unternehmen, die in Afrika tätig sind oder dort tätig werden wollen, aber Projekte und Investitionen brauchen eine Risikoabsicherung, die den Verhältnissen in den dortigen Märkten gerecht werden. Eine solche verbesserte staatliche Risikoabsicherung stimuliert privatwirtschaftliches Handeln und fördert Entwicklung, ohne sich ausschließlich auf öffentliche Mittel zu stützen. Sie ist damit eine marktwirtschaftliche Alternative und Ergänzung der klassischen Entwicklungszusammenarbeit, welche zudem hilft zusätzliches Kapital zu mobilisieren.

Die in den vergangenen Jahren punktuell verbesserten Deckungsmöglichkeiten für einzelne afrikanische Staaten haben sich deutlich positiv auf die deutsch-afrikanischen Handelsbeziehungen ausgewirkt. Dies zeigt, dass Exporte in afrikanische Länder durch Exportkreditgarantien weiter deutlich erleichtert und deren Konditionen international konkurrenzfähig gestaltet werden sollten. Aber auch hier gehen die vorhandenen Instrumente nicht weit genug. Der Maßstab sollten die günstigsten von anderen Staaten der OECD gewährten Konditionen sein. Hier sollte eine Anpassung des Selbstbehaltes an beispielsweise Österreich, das Deckungsquoten von 95 Prozent bei wirtschaftlichen und 99–100 Prozent bei politischen Risiken gewährt, vorgenommen werden. Generell sollte eine flexiblere Erhöhung der Deckungsquoten auf Einzelfallbasis bei Großprojekten möglich sein. Außerdem sollte die Anzahlungserfordernis für staatliche Projekte auch langfristig auf 5 Prozent reduziert werden, um die Finanzierbarkeit dieser Projekten sicherzustellen. Ferner muss der Antragsprozess für Exportkreditgarantien, insbesondere für KMU, vereinfacht werden.

Um den Engpass beim Thema Finanzierung und die Problematik des Zahlungsausfallrisikos durch afrikanische Stromkunden bei Energieprojekten zu überwinden, sollten explizit klimafreundliche Exporte deutscher Unternehmen darüber hinaus durch einen speziellen Klima-Bonus bei Exportkreditgarantien oder Investitionsgarantien erleichtert werden. Dies kann längere Laufzeiten, vergünstigte Prämien und einen nochmals gesenkten Selbstbehalt umfassen. An dieser Stelle könnten Gelder aus dem Budget des BMZ für nachhaltige Energieprojekte eingesetzt werden. Die Erleichterungen könnten zudem auf den Gesundheitsbereich ausgeweitet werden, dessen Schlüsselrolle aktuell besonders sichtbar wird. Zudem sind Exportkreditgarantien aktuell nicht auf digitale Produkte und Dienstleistung ausgerichtet. Sie unterstützen insofern weder die entwicklungspolitische Zielrichtung der Digitalisierung noch einen wichtigen Sektor der deutschen Wirtschaft. Eine Anpassung der Exportkreditgarantien sowie ggf. die Entwicklung neuer Instrumente ist daher notwendig.

Bereits die vorherige Bundesregierung hat beschlossen, das Instrumentarium der Investitionsgarantien durch eine besondere Förderung von Erneuerbare-Energien-Projekten durch umfassende Zusagendeckung auszuweiten. Um weiter gezielt deutsche Investitionen in afrikanischen Staaten zu fördern und so einen Beitrag zur Schaffung von Arbeitsplätzen zu leisten, müssen neben den durch die Investitionsgarantien des Bundes abgesicherten politischen Risiken auch ausgewählte wirtschaftliche Risiken in Ländern des afrikanischen Kontinents durch staatliche Instrumente abgesichert werden – zumindest dann, wenn Investitionen sich besonders positiv auf die lokale Entwicklung oder auf den Klimaschutz auswirken. Diese abzusichernden wirtschaftlichen Risiken umfassen unter anderem Zahlungs- und Währungsrisiken, die weiterhin zentrale Hindernisse für deutsche Unternehmen darstellen, Investitionen in Afrika durch Fremdkapital zu finanzieren.

> Die erheblichen Vorlauf- und Projektentwicklungskosten bleiben ein Stolperstein

Zuletzt stellen die erheblichen Vorlauf- und Projektentwicklungskosten vor allem bei Energieprojekten, aber auch bei Projekten in anderen Bereichen wie Infrastruktur, Gesundheit oder IKT, oftmals eine Hürde dar, insbesondere für mittelständische Unternehmen. Hier fehlen Absicherungsinstrumente. An dieser Stelle braucht es eine Projektentwicklungsversicherung, in der Projektentwickler eine Versicherungsprämie zahlen und im Falle eines Misserfolgs einen Teil der Vorlauf- und Projektentwicklungskosten erstattet bekommen. So wären die hohen Eintrittshürden für Unternehmen verringert. •

Invest for Jobs
Wachstumschance Afrika

TECH216
Your IT. Made in Tunisia.

www.tech216.tn

Ihr Partner für IT-Outsourcing-Projekte in Tunesien

TECH216 unterstützt Ihr Unternehmen beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen zu tunesischen IT-Firmen.

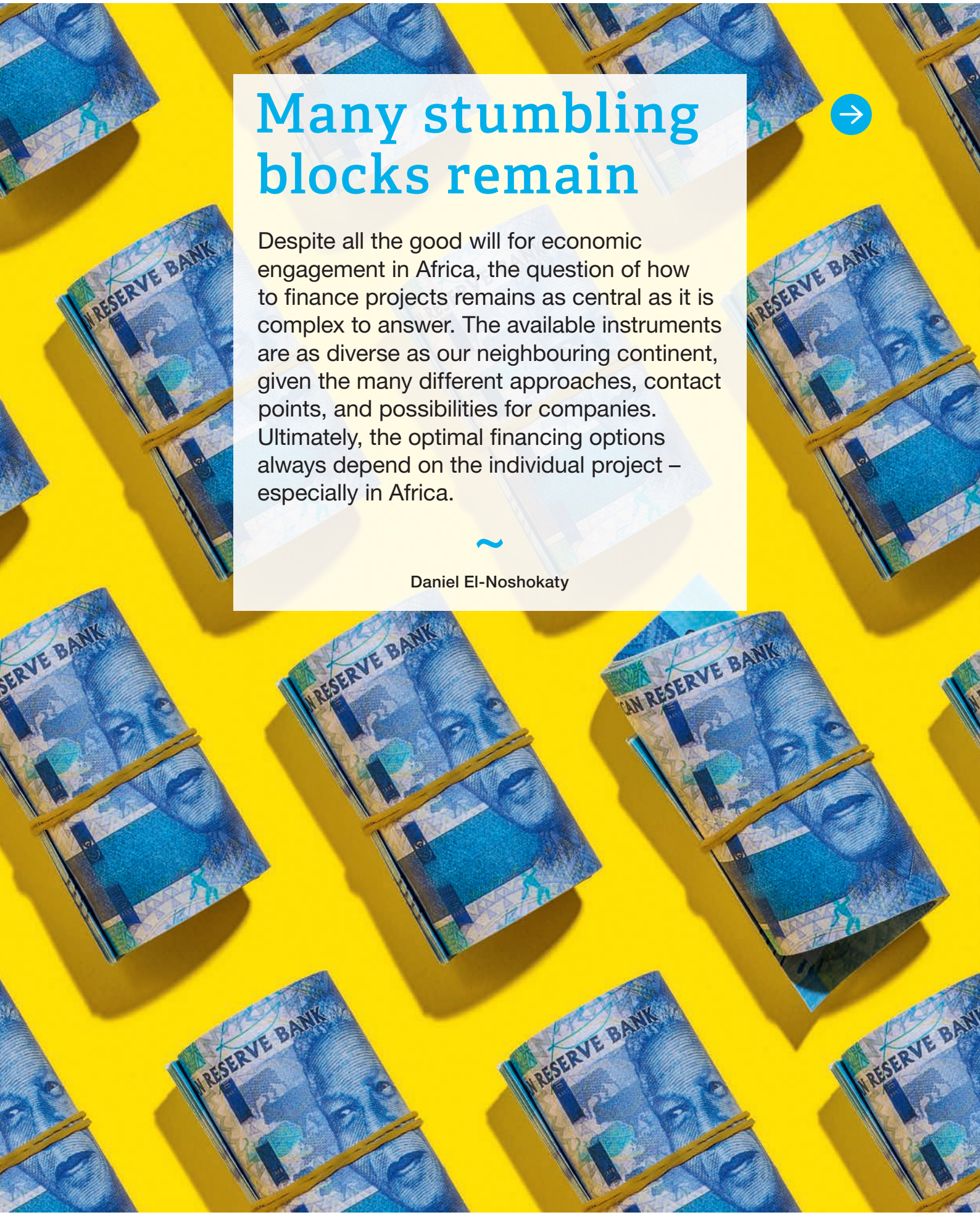
- Matching mit geeigneten tunesischen Partner-unternehmen plus Due-Diligence-Prüfung
- Zugang zum tunesischen IT-Markt über Discovery Tours, B2B-Events und Pitching-Sessions
- Beratung bei der Spezifikation und Umsetzung Ihres IT-Projekts

Interesse geweckt?
Wir beraten Sie gerne:
hello@tech216.de

TECH216 wird im Rahmen der Sonderinitiative Ausbildung und Beschäftigung des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) umgesetzt. Unter der Marke Invest for Jobs hat das BMZ eine Reihe von Angeboten gebündelt, um deutsche, europäische und afrikanische Unternehmen bei ihrem beschäftigungswirksamen Engagement in Afrika zu unterstützen. www.invest-for-jobs.com

Im Auftrag des
Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung

Durchgeführt von
giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
KFW
DIGITAL TRANSFORMATION CENTER TUNISIA
smart tunisia



Many stumbling blocks remain

Despite all the good will for economic engagement in Africa, the question of how to finance projects remains as central as it is complex to answer. The available instruments are as diverse as our neighbouring continent, given the many different approaches, contact points, and possibilities for companies. Ultimately, the optimal financing options always depend on the individual project – especially in Africa.

~

Daniel El-Noshokaty

Many small and medium-sized enterprises (SMEs) are particularly aware that the basic problem is not only the question of whether financing is available, but rather knowing where it is available, what is being financed, at what point in a project is financing possible, and what amount of financing is realistic. Private financial institutions have also expanded the possibilities of financing projects in Africa in recent years and – despite the supposedly higher risks – increasingly see this as a lucrative line of business. Nevertheless, the more widespread points of contact for German companies remain state institutions in Germany. In addition to the German Investment Corporation (Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft, DEG) and the KfW banking group, instruments are also offered by the German Federal Ministry for Economic Cooperation and Development (Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, BMZ) and the German Federal Ministry for Economic Affairs and Climate Action (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, BMWK). For SMEs in developing and emerging countries, which are often particularly dependent on financing or funding programmes tailored to them, special support can be obtained as early as the pilot phase of a project, through, for example, feasibility studies and other accompanying measures. In the start-up and expansion phases, companies can also receive funding within the framework of Up-Scaling programmes, repayable on the project's success. Established companies can also make use of various financing instruments, such as long-term loans, guarantees, and other instruments. Overall, the following instruments and contact points are the most relevant for companies interested in obtaining financing:

The world is our playground,
Germany our home base
and Africa our vision.

exficon
export finance consulting
tender agency desk

www.exficon.de

export finance consulting

tender agency desk

AI 2021 Worldwide Finance Awards WINNER
exficon GmbH
Best Africa-Focused Export Finance Consultancy 2021

Global 100 2021 WINNER exficon

CorporateLiveWire GLOBAL AWARDS 2021/22
exficon GmbH
2021/22 Award Winner
Export Finance Consultancy of the Year | Germany

Support	How much and for whom?	For what and with what aim?
Feasibility studies	Max. 50 % of costs (up to € 200,000); for German/European companies with annual turnover up to € 500 million.	Examination of the economic, technical, and legal feasibility of investment projects (market analyses, legal opinions, environmental studies, etc.) in preparation for a specific investment.
Up-Scaling	Max. 50 % of total investment (up to € 500,000) as a grant to be repaid in the event of success; for German/ European and local SMEs in developing countries.	Innovative pioneering investments of SMEs on the threshold of commercialisation (start-up phase).
Business Support Service	Max. 50 % of costs (up to € 200,000); for German/ European and local companies.	Project preparation or accompanying measures in connection with DEG financing (e.g., preparation of business plans).
develoPPP.de	€ 100,000 to € 2 million of public funding on top of the company contribution (≥ 50 %); For companies with: ≥ € 800,000 Euro annual turnover ≥ 8 employees ≥ 2 audited annual financial statements.	Companies with developmentally effective project ideas that go beyond the investments of their core business.
AfricaConnect	Long-term loans (up to 7 years) of between € 750,000 and € 4 million; optional grace period; risk-based equity contribution of 20 % to 50 %; 1 % to 7 % EUR interest p.a.	Subsidiaries of European companies that are already active in Africa or are planning to enter the market; African companies with a long-term business relationship with a European company that are sustainably profitable and generate added value from a development policy perspective.

Source: German-African Business Association, based on DEG (2022)

In the develoPPP.de programme, the BMZ, with the DEG as an implementing partner, provides financial and technical support to private-sector actors interested in investing in emerging and developing countries. Up to 50 percent of the total costs are borne by the BMZ. The projects cover a wide range of sectors and fields, such as the training of local experts, the piloting of innovative technologies and demonstration plants, the safeguarding of value chains, and the improvement of environmental and social standards in production plants.

The Development Investment Fund, established at the initiative of the German-African Business Association, also provides instruments that can help finance projects in Africa. The fund consists of three components – AfricaConnect, AfricaGrow, and the Africa Business Network. Through the Development Investment Fund, not only German, but also European companies in the AfricaConnect programme can obtain attractive loans for smaller projects in CwA countries and beyond, which can be granted in euros, U.S. dollars, and selected local currencies.

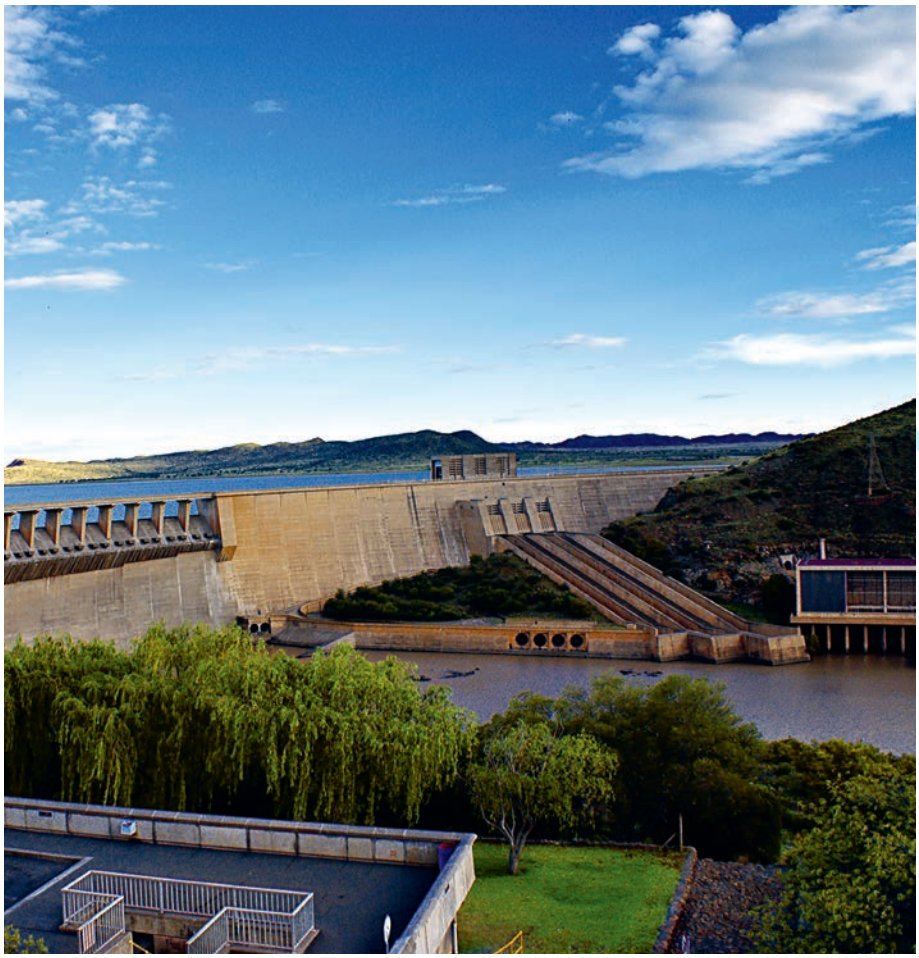
Finally, Allianz Trade (formerly Euler Hermes AG) also issues state export credit guarantees for exports of goods and services to Africa on behalf of the BMWK. Through granting Hermes cover, the risk of default is largely transferred from the exporter or financing bank to the Federal Republic of Germany. The policy holders pay a risk-adjusted premium (fee) for this. The amount of the premium depends mainly on the country category in which the buyer country is classified. The investment guarantees of the German government are handled by PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft as a mandatory of the government. The guarantees protect eligible German direct investments in developing and emerging countries against political risks. The object of the guarantee is primarily the capital invested in cash or in kind (capital cover). In addition, income due, such as dividends or interest, can also be included in the guarantee in accordance with the project (income cover). The standard term of such an investment guarantee is 15 years. In addition to these services, more and more funding opportunities from international and African institutions have arisen in recent years. For example, the African Development Bank (AfDB) is increasingly supporting private-sector actors in develop-

ment projects. However, it still focuses on providing financing with local African banks and finances their development projects. The implementers (usually African water or electricity suppliers or ministries) often put the required services out to international tender, which German companies can also take part in. In addition, the AfDB supports non-sovereign actors directly, albeit to a much lesser extent. In contrast to the World Bank, for example, it does not have a separate division for the private sector. Accordingly, only eleven percent of its loan commitments went to the private sector in 2020. Here, it should be noted that the bank supports the private sector mainly through national financial institutions and funds, which are thus better able to grant loans to SMEs or offer more trade finance – including to foreign companies.

In addition, multilateral donors and organisations provide various instruments, such as international funds and financing institutions offering support and financing, which can also be of interest to German companies:

Support	For what and with what aim?
Sustainable Energy Fund for Africa	A multi-donor special fund managed by the AfDB that provides finance to enable private-sector investment in renewable energy and energy efficiency.
African Energy Guarantee Facility	A European Investment Bank initiative that aims to support the goals of the UN Sustainable Energy for All initiative.
GET.invest	A European programme aimed at mobilising investment in decentralised renewable energy projects. It supports private companies, project developers, financiers, and regulators.
International Finance Corporation	Established the Global Health Platform, a US$ 4 billion financing platform to improve access to healthcare in emerging and developing economies.
Pandemic Trade Impact Mitigation Facility	In April 2020, the African Export-Import Bank announced a US$ 3 billion facility to help African countries with the economic and health consequences of the COVID-19 pandemic.
African Water Facility	Provides grants and expert technical assistance to implement innovative water projects and raise investment for water projects throughout Africa.

Source: German-African Business Association, based on DEG (2022)



The above selection of the various financing options is indicative of their diversity. Nevertheless, the issue of financing is and remains often the biggest stumbling block for the realisation of projects by German companies in Africa. This is especially true of the above-mentioned instruments that are offered in Germany – mainly for political reasons. Without doubt, the instruments have helped improve financing opportunities for German companies, but most of them do not go as far as they should to really boost private-sector involvement. A very good example of this is the largely artificial barrier between the policy areas of foreign trade promotion and development cooperation. This hinders the effective and efficient promotion of entrepreneurial activities in Africa, as positive development policy effects rarely lead to an improvement in financing conditions. Conversely, private-sector interest in profit largely precludes support from development funds.

Harmonisation of development cooperation and foreign trade promotion for developing and emerging countries is and remains urgently needed. Instruments of foreign trade promotion should be tailored to the special challenges in African markets, development cooperation funds should also be used to secure and promote entrepreneurial activities in Africa, and efficiency losses at the interfaces of both sectors should be reduced. Within the framework of development cooperation, institution building and the improvement of bureaucratic processes can be meaningfully supported. When elaborating the content of development cooperation, care must also be taken to only take action when there are no planned activities by the local or international private sectors.

There are already risk coverage instruments for companies that plan to begin operations in Africa or are currently active there. However, projects and investments need risk coverage that is appropriate to the conditions of local markets. This improved state risk coverage stimulates private-sector activities and promotes development without relying exclusively on public funding. It thus represents a market-based alternative and complement to traditional development cooperation, which also helps to mobilise additional capital.

The selectively improved cover options for individual African countries in recent years have clearly had a positive impact on German-African trade relations. This shows that exports to African countries should continue to be significantly facilitated by export credit guarantees, whose conditions should be made internationally competitive. However, here too, the existing instruments do not go far enough. The benchmark should be the most favourable conditions granted to other OECD countries. The uninsured percentage should be set at the same level as Austria's,

for example, which grants coverage rates of 95 percent for economic risks and 99 to 100 percent for political risks. In general, a more flexible increase in cover ratios should be made possible on a case-by-case basis for large projects. In addition, the down payment required for government projects should also be reduced to 5 percent in the long term to ensure that projects can be financed. Furthermore, the application process for export credit guarantees needs to be simplified, especially for SMEs.

In order to overcome the bottlenecks in financing and the problem of non-payment risk by African electricity customers for energy projects, explicitly climate-friendly energy projects by German companies should be additionally facilitated by a special climate bonus in export credit or investment guarantees. This could include longer terms, reduced premiums, and an even lower uninsured percentage. Here, funds from the BMZ budget could be used for sustainable energy projects. This support could also be extended to the healthcare sector, whose key role is particularly visible at this point in time.

More options for your Africa transports

After having acquired the Africa specialist NileDutch, Hapag-Lloyd now offers an improved connection to, from and within the continent. Our customers benefit from an even denser network and significantly higher transport frequencies.

www.hapag-lloyd.com

Hapag-Lloyd

Moreover, export credit guarantees are currently not geared towards digital products and services. In this respect, they support neither the development policy objective of digital transformation nor an important sector of the German economy. It is therefore necessary to adjust export credit guarantees, and possibly also develop new instruments.

The previous German federal government already decided to expand investment guarantee instruments by specially promoting renewable energy projects through comprehensive commitment coverage. In order to continue the targeted promotion of German investments in African countries and thus contribute to job creation, on top of the political risks currently covered by the German government's investment guarantees, selected economic risks in countries on the African continent must also be covered by government instruments –– at least when the investments have a particularly positive impact on local development or climate protection. The economic risks to be covered include payment and currency risks, which continue to be key obstacles for German companies when it comes to financing investments in Africa through debt capital. Finally, the considerable upfront and project development costs, especially for energy projects, but also for projects in sectors such as infrastructure, healthcare, and ICT, often present a hurdle, especially for SMEs. Risk mitigation instruments are lacking here. This is where project development insurance is needed, whereby project developers pay an insurance premium and are reimbursed for part of the upfront and project development costs in the event of failure. This would help reduce the high barriers to entry for companies. •

Investments in climate protection projects should be particularly promoted

Mühlbauer
High Tech International

WE TAILOR YOUR INDIVIDUAL SOLUTION!
COLLECTIVELY DESIGNED BY A SINGLE MIND – MÜHLBAUER

Starting with a single CNC milling machine in 1981, the Mühlbauer Group has grown to a global player as holistic solution provider with 35 production and service sites worldwide. Our in-house precision parts production independently develops and customizes machines for smart cards and security documents; we manufacture border control equipment and supply the matching software.

eGOVERNMENT SOLUTION
CARD & ePASSPORT PRODUCTION
E-MOBILITY
PRECISION PARTS
BORDER CONTROL & DOCUMENT VERIFICATION
SEMICONDUCTOR RELATED PRODUCTS
SERVICE & SUPPORT

www.muehlbauer.de

Speeding up the Customer Experience.

Advancing Corporate Insurance Together.

Swiss Re
Corporate Solutions

Speed. Simplicity. Service. Not your typical description of a commercial insurer. But Swiss Re Corporate Solutions is anything but typical. For a start, we want to improve the customer experience. That's why we work with you to understand your needs, and provide tailored, state-of-the-art risk management solutions, without the hassle. We also know the world is changing and you need a partner who anticipates the future. At Swiss Re Corporate Solutions, we're relentlessly addressing industry inefficiencies and customer pain points to transform corporate insurance. By combining fresh, innovative perspectives with tech-driven solutions and applied expertise, we're leading the industry forward. We're rethinking corporate insurance with you in mind.

corporatesolutions.swissre.com

Swiss Re Corporate Solutions offers the above products through companies that are allowed to operate in the relevant type of financial products in individual jurisdiction including but not limited to insurance, reinsurance, derivatives, and swaps. Availability of products varies by jurisdiction. This communication is not intended as a solicitation to purchase (re)insurance or non-insurance products. © Swiss Re 2022. All rights reserved.

+++ INVESTITIONSGARANTIEN FÜR SÜDAFRIKA WIEDER VERFÜGBAR +++

Deutsche Unternehmen und Banken können ihre Investitionen in Südafrika seit Ende 2021 wieder mit staatlichen Garantien gegen politische Risiken absichern. Südafrika hatte den bilateralen Investitionsförderungs- und -schutzvertrag (IFV) mit Deutschland – und zahlreiche weitere bilaterale IFVs mit anderen Ländern – vor einigen Jahren gekündigt und ein nationales Gesetz zum Investitionsschutz erarbeitet. IFV sind jedoch grundsätzlich eine Voraussetzung für die Übernahme einer Investitionsgarantie. Folglich hatte der Bund seit Außerkrafttreten des IFV im Jahr 2014 zunächst keine Garantien mehr für deutsche Projekte in Südafrika übernommen. Die Nachfrage nach Absicherungsmöglichkeiten war in den vergangenen Jahren jedoch ungebrochen hoch. Südafrika ist weiterhin eines der wichtigsten Zielländer für deutsche Unternehmen in Afrika und dient häufig als Ausgangspunkt für eine weitere Erschließung des Kontinents. Zudem bestehen auch nach wie vor Herausforderungen hinsichtlich der politischen Rahmenbedingungen und bei der Zusammenarbeit mit staatlichen Akteuren in Südafrika. Nach intensiver Prüfung der aktuellen südafrikanischen Investitionsschutzgesetzgebung bietet die Bundesregierung nun aber wieder eine Absicherung an.

Mit den Investitionsgarantien, über die sich deutsche Unternehmen und Banken bei förderungswürdigen Projekten in Entwicklungs- und Schwellenländern gegen politische Risiken wie Enteignungen und enteignungsgleiche Eingriffe, Krieg und Aufruhr sowie Probleme beim Transfer und der Konvertierung von Kapital absichern können, bietet die Bundesregierung Unterstützung. Von besonderer Bedeutung sind dabei der diplomatische Geleitschutz und das erfolgreiche Krisenmanagement der Bundesregierung zugunsten der abgesicherten Projekte. So lässt sich vielfach verhindern, dass ein Schaden überhaupt eintritt.

Die vom Deckungsschutz umfassten politischen Risiken beinhalten dabei beispielsweise hoheitliche Eingriffe von Behörden in Projekte, etwa über eine direkte politische Einflussnahme oder über bürokratische Hürden und Schwierigkeiten bei der Erteilung von Genehmigungen oder beim Zahlungsverkehr. Oftmals stehen diese in Verbindung mit einem vom Anlageland unzureichend gewährten Rechtsschutz. Auch die Nicht-Einhaltung von staatlichen Zusagen und das Risiko kriegerischer Auseinandersetzungen oder Aufruhr zählen zu den politischen Risiken.

Politische Risiken bestehen in Entwicklungs- und Schwellenländern weltweit, werden allerdings für den afrikanischen Kontinent verstärkt wahrgenommen. Dies führt unter anderem dazu, dass von Kapitalgebern häufig keine passenden Finanzierungslösungen für Projekte in Afrika zur Verfügung gestellt werden (können), wenn die identifizierten – für die Unternehmen unkalkulierbaren – Risiken nicht angemessen adressiert und mitigiert werden. Hier können die Investitionsgarantien wirksam unterstützen.

Der Bund hat zuletzt Projekte in allen Regionen Afrikas abgesichert, etwa in Tunesien und Ägypten, in Nigeria sowie in Tansania. Bei geeigneten Projekten in Ländern der „Compact with Africa"-Initiative werden zudem Erleichterungen bei der Deckungsübernahme (z. B. über die Reduzierung des Selbstbehalts und den Wegfall der Antragsgebühr) gewährt. Projekte im Bereich Erneuerbare Energien können zudem von Erweiterungen bei der umfassenden Absicherung von staatlichen Zusagen – etwa Zahlungsverpflichtungen aus Stromabnahmeverträgen – profitieren.

Die PricewaterhouseCoopers GmbH WPG wurde von der Bundesregierung als Mandatar mit der Bearbeitung der Investitionsgarantien beauftragt. Die Entscheidung über den Absicherungsantrag trifft ein Interministerieller Ausschuss, der unter dem Vorsitz des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz regelmäßig tagt. •

Jan Steffen Wunder

Phone: +49 40 6378 2604
Email: jan.steffen.wunder@de.pwc.com
PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Alsterufer 1, 20354 Hamburg, Germany
www.investitionsgarantien.de

+++ INVESTMENT GUARANTEES FOR SOUTH AFRICA AVAILABLE ONCE AGAIN +++

Since the end of 2021, German companies and banks have again been able to make use of state guarantees to secure their investments in South Africa against political risks. A few years ago, South Africa terminated the Bilateral Investment Treaty (BIT) with Germany – as well as numerous other BITs with other countries – and drafted the Protection of Investment Act. BITs are generally considered a prerequisite for the granting of investment guarantees, and when the BIT expired in 2014, the German federal government no longer issued guarantees for German projects in South Africa. However, the demand for cover has remained high in recent years. South Africa continues to be one of the most important target countries for German companies in Africa, and often serves as starting point for further development on the continent. Despite ongoing challenges with regard to political conditions and cooperation with state actors in South Africa, after an intensive review of the current South African investment protection legislation, the German federal government is now offering cover once again.

The German federal government offers support with investment guarantees, through which German enterprises and banks can insure themselves against political risks in developing and emerging countries, such as expropriation, expropriation-equivalent interference, war and civil unrest, as well as problems with the transfer and conversion of capital. Of particular importance in this context are the diplomatic support and successful crisis management of the German federal government for the benefit of the secured projects, which often makes it possible to prevent damage from occurring in the first place.

The political risks covered by the guarantees include, for example, sovereign intervention by authorities in projects, such as through direct political influence or bureaucratic hurdles and difficulties in obtaining permits or in payment transactions. These are often linked to inadequate legal protection in the country of investment. Political risks also include non-compliance with state commitments and the risk of armed conflict or civil unrest.

Political risks exist in developing and emerging countries throughout the world, but increasing attention is being paid to those on the African continent. Among other things, this means that investors often do not (or cannot) provide suitable financing solutions for projects in Africa if the identified risks – which are incalculable for the companies – are not adequately addressed and mitigated. This is where the investment guarantees can provide effective support.

The German federal government has recently provided cover for projects in all regions of Africa, including Tunisia, Egypt, Nigeria, and Tanzania. Cover is granted more easily for suitable projects in countries partaking in the Compact with Africa initiative (for example, by reducing the deductible and waiving application fees).

Projects in the field of renewable energies can also benefit from extensions in the comprehensive coverage of state commitments – such as payment obligations from power purchase agreements.

PricewaterhouseCoopers GmbH WPG is mandated by the German federal government to process the investment guarantees. Decisions on guarantee applications are made by the Interministerial Committee, which is chaired by the German Federal Ministry for Economic Affairs and Climate Action in its regular meetings. •

© Pixabay

+++ FINANZIERUNG VON SCHULBILDUNG IN MALAWI +++

Dem Binnenstaat Malawi fehlt es an qualifiziertem Personal, um die Eigeneinnahmen zu steigern und effiziente Verwaltungsstrukturen aufzubauen. Die Regierung zeigt sich aber entwicklungs- und reformorientiert, weshalb internationale Organisationen Programme zur Verbesserung der Bildung umsetzen dürfen. Das von der Particip GmbH durchgeführte ISEM (Improving Secondary School Education in Malawi) ist ein solches Projekt. Ziel ist ein qualitativ hochwertiger und dadurch gestärkter malawischer Bildungssektor. Hauptbegünstigte sind Schüler ausgewählter Sekundarschulen – vor allem Mädchen und benachteiligte Schüler – sowie Lehrer und Schulleiter. Daneben stärkt das Programm die Verwaltungs- und Managementkapazitäten der Bildungsverantwortlichen in den verschiedenen Ebenen und Einrichtungen des Bildungssystems.

Transfer von Zahlungen – ein großes Problem.

Eine der größten Herausforderungen des Projekts ist dabei der zügige Transfer von Zahlungen in die zumeist ländlichen Regionen in Malawi. Die termingenaue Auszahlung von Honoraren, Gehältern oder für die Begleichung von Rechnungen quasi in Echtzeit stellt grundsätzlich ein fundamentales Problem für viele Organisationen und auch Unternehmen dar, die in ländlichen Regionen Afrikas aktiv werden möchten. Für die Lösung genau dieses Problems konnte Particip in StoneX Global Payments aber genau den richtigen Partner finden. Dank des spezialisierten Zahlungsdienstleisters können die Honorare der lokalen Experten angewiesen, die laufenden Kosten des lokalen Büros beglichen, die Lehrerausbildung durchgeführt und diverse weitere Aktivitäten in Malawi bezahlt werden. Die Rechnungen können von Deutschland aus innerhalb von zwei Werktagen in Euro (EUR) und auch in Malawi-Kwacha (MWK) beglichen und auch auf lokale MWK-Konten überwiesen werden.

Dichtes Netzwerk für globale Finanzdienstleistungen

Für deutsche Geschäftsbanken ist es üblicherweise aufwendig, Geld in selten gehandelten Währungen zu transferieren. Genau das ist ein großes Problem für die laufende Finanzierung von Projekten von Organisationen und insbesondere für mittelständische Unternehmen, die in Afrika aktiv sind oder es werden möchten. Höhe Gebühren, lange Fristen und der Mangel an Partnerbanken vor Ort führen oft dazu, dass die laufende Finanzierung von Projekten ein ebenso großes Problem darstellt, wie die Finanzierung der eigentlichen Investition. Mit der Erfahrung von drei Jahrzehnten ist der Transfer von Geldern in Entwicklungsländer das Kerngeschäft von StoneX Global Payments – mit diversen Vorteilen: zuverlässige Dienstleistung und niedrigere Überweisungskosten für Sender und Empfänger. Dabei können Transfers von Geldern in mehr als 140 handelbaren Währungen, in über 180 Ländern weltweit durchgeführt werden.

Transformationsprozesse weltweit

Die Particip GmbH, gegründet 1989, ist ein unabhängiges, international anerkanntes Beratungsunternehmen mit Sitz in Freiburg im Breisgau. Steuerung und Gestaltung von Transformationsprozessen ist der Kern der Particip-Dienstleistungen. Die inter- und multidisziplinären Teams arbeiten für internationale Organisationen wie die Europäische Kommission, die Weltbank, den Europarat als auch für eine Vielzahl nationaler, öffentlicher und privater Organisationen sowie Ministerien und Entwicklungsorganisationen.

Mittlerweile hat das Unternehmen über 1.800 Projekte in mehr als 150 Ländern erfolgreich durchgeführt und erzielte beispielsweise 2020 einen Umsatz von 46 Millionen Euro.

Globale Geldtransfers

Die StoneX Group Inc. mit Sitz in den USA und ihre Tochtergesellschaften sind führende Ausführungs-, Risikomanagement- und Beratungsdienstleister, zudem Marktinformations- und Clearingdienstleister für verschiedene Anlageklassen und Märkte weltweit. StoneX Global Payments verfügt über ein einzigartiges Netzwerk von über 350 Korresondenzbanken weltweit, dass eine schnelle und sichere Zahlungsabwicklung innerhalb von nur zwei Werktagen ermöglicht. StoneX Global Payments arbeitet mit einer innovativen, skalierbaren und effizienten All-in-One-Zahlungsplattform. •

© Pixabay

+++ FINANCING SCHOOL EDUCATION IN MALAWI +++

from the practice

The landlocked country of Malawi lacks qualified personnel to increase its revenues and build efficient administrative structures. However, the government has shown itself to be development and reform-oriented, allowing international organisations to implement programmes to improve education. Improving Secondary School Education in Malawi (ISEM), implemented by Particip GmbH, is such a project. It aims at strengthening the Malawian education sector to develop high quality education. The main beneficiaries are pupils of selected secondary schools – especially girls and disadvantaged pupils – as well as teachers and school principals. In addition, the project strengthens the administrative and management capacities of those responsible for education at the various levels and institutions of the education system.

Transfer of payments – a major problem

One of the biggest challenges of the project is the rapid transfer of payments to the mostly rural regions of Malawi. The timely payment of fees, salaries, and invoices in quasi real time presents a fundamental problem for many organisations and companies that want to become active in rural regions of Africa. However, Particip was able to find just the right partner to address this issue with StoneX Global Payments. Thanks to the specialised payment service provider, the fees of local experts can be transferred, the running costs of local offices can be settled, teacher training can be carried out, and various other activities can be paid for. Invoices can be paid from Germany within two working days in euros (EUR) as well as in Malawian kwacha (MWK), and can also be transferred to local MWK accounts.

Strong network for global financial services

For German commercial banks, it is usually costly to transfer money in rarely traded currencies. This is a major problem for the ongoing financing of organisations' projects, particularly so for medium-sized enterprises that operate in Africa or would like to do so. High fees, long processing times, and the lack of local partner banks often make the ongoing financing of projects as big a problem as financing the actual investment. With three decades of experience, transferring funds to developing countries is the core business of StoneX Global Payments, and they deliver a number of advantages, including reliable services and lower transfer costs for both the sender and recipient. Funds can be transferred in more than 140 tradable currencies and in over 180 countries worldwide.

Transformation processes worldwide

Founded in 1989, Particip GmbH is an independent, internationally recognised consulting company based in Freiburg in Breisgau. Directing and shaping transformation processes is at the core of Particip's services. The inter- and multidisciplinary teams work for international organisations such as the European Commission, the World Bank, the Council of Europe, as well as for a large number of national, public, and private organisations, and for ministries and development organisations.

The company has successfully implemented over 1,800 projects in more than 150 countries to date, and achieved a turnover of 46 million euros in 2020.

Global money transfers

Based in the United States, StoneX Group Inc. and its subsidiaries are leading service providers for execution, risk management, and advisory services, as well as for market information and clearing services for various asset classes and markets worldwide. StoneX Global Payments has a unique network of over 350 correspondent banks worldwide, enabling fast and secure payment processing in as little as two business days. StoneX Global Payments operates an innovative, scalable, and efficient all-in-one payment platform. •

StoneX Global Payments

Johannes G. Walter
Managing Director
Particip GmbH – Your partner in change

Marc Joppeck
Head of Sales
StoneX Financial GmbH

© AfrikaVerein

+++ WERDEN SIE INNOVATIV, WENN NIEMAND SIE FINANZIEREN WILL +++

Die Frage der Finanzierung ist oft eine der größten Herausforderungen bei Projekten. Das Problem ist dann nochmals größer, wenn das Projekt in einem Entwicklungsland durchgeführt wird. Da unsere Firma in Berlin ansässig ist, aber in den ländlichsten Gegenden Afrikas arbeitet, haben wir leider sehr schnell erfahren müssen, wie konservativ unsere klassischen Finanzinstitute in Deutschland sind, wenn es um etwas geht, das nicht zu ihrem Routinegeschäft gehört.

Bei der Boreal Light GmbH stellen wir solare Wasserentsalzungssysteme für kommunale Anwendungen her, hauptsächlich in Afrika und Lateinamerika. Da wir sowohl mit sozialen als auch mit kommerziellen Projekten zu tun haben, haben wir immer wieder nach innovativen Wegen gesucht, um an eine entsprechende Finanzierung zu kommen. Das Haupthindernis war, dass weder unsere Kunden bankfähig noch unsere Banken bereit waren, einen Schritt weiter zu gehen und neue Wege auszuprobieren. Aber, wo es eine Herausforderung gibt, entsteht Innovation!

Unser erstes innovatives Finanzierungsmodell startete im Jahr 2019. Wir boten lokalen Gemeinden in Kenia die Chance auf eine 50-prozentige Finanzierung, wenn sie die restlichen 50 Prozent beisteuern. Was dann passiert, ist, dass ein Dorf oder ein sozial schwacher Stadtteil ein Wasserprojekt zum halben Preis erhält. Wir kümmern uns als 50 Prozent-Investor dann um den technischen Zustand der Anlage an Orten, an denen technische Kapazitäten und Wartung für Gemeinden und Regierungsorganisationen in der Regel immer extrem schwierig sind. Das machen wir wegen unseres Investitionsbeitrags zum Projekt. Im Gegenzug trägt der andere Investor, während er sich um den Betrieb und die Wartung nicht kümmern muss, die Vermarktung und den Verkauf des von der Maschine produzierten sauberen Wassers.

Es sind unsere einheimischen Partner, die am besten geeignet sind, eine solche Rolle zu übernehmen. Wir teilen uns dann sieben Jahre lang die Einnahmen zu gleichen Teilen, danach steigen wir aus dem Projekt aus. Die Gemeinde, die nur die Hälfte der Kosten des Budgets investiert hat, erhält ein laufendes Projekt, das ihr sieben Jahre lang 50 Prozent der Einnahmen einbringt, und danach gehört ihr das Projekt für den Rest der Laufzeit allein! Bei einem solchen Finanzierungsmodell werden auch Land, Bohrloch und Sicherheit von der örtlichen Gemeinde bereitgestellt, was am Ende in der Tat eine entscheidende Rolle für den Erfolg des Projekts spielt.

Während sich das Modell der gemeinsamen Investition und des gemeinsamen Betriebs in mehreren Ländern Ostafrikas bewährt hat, gibt es auch Märkte, die nach noch innovativeren Finanzhilfen verlangen. Im Jahr 2020 haben wir ein weiteres, ausgefeilteres Finanzierungsmodell für Wasserprojekte in Afrika gestartet. Diesmal haben wir uns mit CO_2-Zertifikaten auseinandergesetzt. Wie funktioniert das? Solare Wasserentsalzungsanlagen verdrängen Stück für Stück Diesel- und Benzinmotoren aus den Wasseraufbereitungsanlagen. Bisher waren extrem ineffiziente und umweltschädliche Dieselmotoren in den meisten Fällen die einzige Lösung für viele netzferne Gemeinden, um genügend Strom für den Betrieb ihrer Wasseraufbereitungsanlagen zu erzeugen. Die andere sehr verbreitete Praxis für die Wasserversorgung ist der Wassertransport mit Lastwagen, die manchmal 50 Kilometer über unwegsame Straßen in ein Dorf fahren und teures Wasser liefern. Wenn Sie diese umweltverschmutzende Kette traditioneller Wasseraufbereitungssysteme durch den Einsatz von Solarenergie unterbrechen, erzeugen Sie in der Tat wertvolle CO_2-Zertifikate. Ein Wert, den der Markt honoriert! Der Einstieg in die Welt der CO_2-Zertifikate bot uns eine enorme Chance, die gesamte finanzielle Logik hinter unseren Projekten zu verändern.

Die Einnahmen aus den Emissionsgutschriften gleichen die hohen Zinssätze aus, die wir uns sonst nie hätten leisten können, wenn sie mit traditionellen Finanzierungen einhergehen.

Inmitten der aktuellen Pandemie könnte eine Mischform der oben genannten Finanzierungsmechanismen eines der weltweit bekanntesten Wasserprojekte für Krankenhäuser in Ostafrika finanzieren. Die Boreal Light GmbH hat in Zusammenarbeit mit der KFW DEG und WaterKiosk Ltd. 28 Krankenhäuser in Kenia, Tansania und Sansibar mit solaren Wasserentsalzungsanlagen für ihre Trink- und Abwasserversorgung ausgestattet.

Stellen Sie sich ein Krankenhaus vor, in dem kein Trink- und Hygienewasser verfügbar ist! Genau das war die Realität für mehrere dieser Gesundheitseinrichtungen, die sich an vorderster Front im Kampf gegen COVID19 befinden! Während die Krankenhäuser von voll finanzierten solaren Wasserentsalzungsanlagen profitieren, ist die interessantere Möglichkeit für sie die Chance, von ihren CO_2-Zertifikaten zu profitieren.

Dieses Projekt ist nun ein Vorbild für viele andere Teile Afrikas, in denen das Gesundheitssystem mit Strom, Wasser und Finanzen zu kämpfen hat. •

BOREAL LIGHT

Hamed Beheshti, PhD, MSc.
Boreal Light GmbH
Co-Founder/Chief Executive Officer

© AfrikaVerein

+++ BECOME INNOVATIVE IF NOBODY WANTS TO FINANCE YOU +++

Finance is often one of the most challenging parts of any project. The problem is far bigger when that project is in less developed countries. Being based in Berlin and working in the most rural parts of Africa, it did not take us long to realise how conservative our classic finance institutions in Germany are when it comes to anything outside their routine business.

At Boreal Light GmbH, we manufacture solar water desalination systems for community-scale applications, mainly in Africa and Latin America. Dealing with both social and commercial projects, we are constantly observing more innovative ways of gaining access to money. The main obstacles are that our clients are not bankable and our banks are not willing to go the extra mile and offer new opportunities. Where there is a challenge, innovation comes calling!

Our first game-changing financial model started in 2019. We offered local municipalities in Kenya the option of 50 percent financing if they provided the other 50 percent. So, for example, a village or a poor urban district receives a water project at its half cost, and then, as a 50 percent investor, I take care of the technical health of the machine in places where technical capacity and maintenance is always a nightmare for municipalities and governmental organisations. I do that because of my investment in the project. And in response, the other investors, free of operation and maintenance obligations, take care of the marketing and sales of water produced from the machine. These other investors are the locals, the best ones to take on such a role. We then share revenue on equal basis for seven years, after which I exit the project.

The municipality, by investing just half of cost of the budget, receives a running project that provides them with 50 percent of the revenue for seven years, after which they are the sole owners of the project for the rest of its lifetime! In such a financial model, land, boreholes, and security are also supplied by the local municipality, which plays a crucial role in the success of the project.

While the shared investment and operation model worked well for several jurisdictions in East Africa, the market required even more innovative financial support. In 2020, we started another more sophisticated finance model for water projects in Africa. This time we addressed carbon credits! How does that work? Solar water desalination systems eliminate diesel and petrol engines from water treatment facilities.

from the practice

Extremely non-efficient and polluting diesel engines are, in most cases, the only solution for many off-grid communities to generate enough power to run their water treatment systems. The other very common practice for water supply is water trucking, where water tankers at times travel 50 kilometres of rough road to reach a village and deliver expensive water! When you break that polluting chain of traditional water treatment systems through using solar energy, you produce valuable carbon credits. A source of value that the market pays for! Entering into the world of carbon credits offered us an enormous opportunity to change the whole financial logic behind our projects. The income provided by carbon credits, when it comes along with traditional finance, balances the high interest rates that I could have otherwise never afforded to pay.
Amid the current pandemic, a blended form of such above-mentioned finance mechanisms helped finance one of the world's most recognised water projects for hospitals in East Africa. Boreal Light GmbH, in partnership with KFW DEG and WaterKiosk Ltd, helped 28 key hospitals in Kenya, Tanzania, and Zanzibar obtain solar water desalination systems for their drinking and sanitation water supply. Imagine a hospital were no water for drinking or hygiene was available! That was the exact reality faced by several of these health care facilities at the front line of the fight against COVID-19!

While the hospitals benefit from fully financed solar water desalination systems, the more interesting opportunity for them is the chance to benefit from their carbon credits. This project is now a role model for many other parts of Africa where healthcare systems struggle with power, water, and finance. •

© VoithHydro

Cambambe II in Angola stellt Elektrizität für 8 Millionen Menschen zur Verfügung.
Cambambe II in Angola provides electricity for 8 million people.

VOITH HYDRO

Herausforderungen und Ansätze zur Finanzierung nachhaltiger Infrastrukturprojekte mit deutscher Spitzentechnologie – für eine stabile Stromversorgung in Afrika

Eine nachhaltig entwickelte Infrastruktur ist ohne zuverlässige Stromversorgung nicht möglich. Sie ist nicht nur Grundlage für Licht, Wärme oder Kühlung in jedem Haushalt, sondern treibt auch Maschinen in Unternehmen an und gewährleistet den Betrieb von Krankenhäusern und Schulen.

Das Potenzial zur Energiegewinnung aus Wasserkraft auf dem afrikanischen Kontinent ist in Anbetracht der vorhandenen natürlichen Ressourcen enorm – gleichzeitig aber erst zu einem Zehntel ausgeschöpft. So haben noch immer über 600 Millionen Menschen in Subsahara Afrika keinen Zugang zu (erneuerbarem) Strom. Trotz beachtlichem Geschäftspotenzial bleibt der Aufbau der dazu nötigen Infrastruktur aber eine große Herausforderung. Es ist offensichtlich, dass neue Wasserkraftanlagen eine kapitalintensive Investition sind. In Anbetracht der langen Lebensdauer, die zwischen 60 und bis zu 100 Jahren liegt, stellen diese durch den über die Jahrzehnte generierten Energieoutput (im Vergleich zum initialen Input) andere Erzeugungsarten jedoch in den Schatten. Vor allem in Entwicklungsländern liegt deshalb ein besonderes Augenmerk darauf, die unmittelbare finanzielle Belastung der Auftraggeber zu verringern, indem die Kosten über einen langen Zeitraum verteilt werden.

Als langlebige erneuerbare Energiequelle hat die Wasserkraft weltweit erheblich zum wirtschaftlichen Wachstum sowie zur sozialen Entwicklung beigetragen. Auch im Energiemix der Zukunft wird sie weiterhin eine wichtige Rolle spielen. Gleichzeitig trägt sie zum Erreichen der Klimaziele bei und kann einen wesentlichen Beitrag zur Armutsbekämpfung leisten – einem der Ziele der 17 UN Sustainability Development Goals. Denn die Investitionen in Wasserkraft sorgen für Aus- und Weiterbildung lokaler Fachkräfte und langfristige Beschäftigung vor Ort.

Der Exportfinanzierungsbereich bei Voith, einem der führenden Hersteller von Wasserkraftausrüstung weltweit, entwickelt zusammen mit privaten Geschäftsbanken und staatlich unterstützten Exportkreditversicherungen, maßgeschneiderte und attraktive Finanzierungskonzepte für seine Kunden. So sind bereits langfristige ausgezeichnete Beziehungen und Kooperationen, u. a. mit der Euler Hermes Kreditversicherung in Deutschland, der österreichischen Kontrollbank AG und der schwedischen Exportkreditversicherung EKN, entstanden.

Andreas Hutzler, Specialist Export and Trade Finance bei Voith, der seit vielen Jahren an der Konzeption von Finanzierungslösungen für Wasserkraftanlagen aller Größenordnungen beteiligt ist, erklärt: „Auf afrikanischen Märkten erfolgreich zu sein, bedeutet neben einem auf den Kunden abgestimmten, qualitativ hochwertigen technischen Konzept auch die notwendige langfristige Finanzierung mitliefern zu können. Insbesondere auch für dringend benötigte Reparaturen und Modernisierungen bestehender Anlagen."

Dies beinhaltet neben einer nachhaltigen Projektentwicklung nach internationalen Industriestandards aber auch eine Verbesserung und erleichterten Zugang zu Absicherungs- und Finanzierungsmöglichkeiten für Wasserkraftausrüster und ihre Kunden. Die derzeit auf EU- und OECD-Ebene diskutierten Ansätze gerade für nachhaltige Infrastruktur, zur Förderung erneuerbarer Energien, hinsichtlich Anzahlungshöhe sowie Flexibilisierung der Kreditrückzahlungsmodalitäten, Auflagen beim Sustainable Lending oder der Notwendigkeit von langfristigen Festzinsfazilitäten klingen kompliziert, sind aber oftmals im Gesamtkontext Türöffner (oder eben Hindernis) für einen erfolgreichen Markteintritt und zur Generierung von Aufträgen.

Deshalb wünscht sich der Fachmann: „Die dringend notwendige, aber zu zaghaft verfolgte Modernisierung der staatlich geförderten Exportfinanzierung muss noch mehr an Fahrt aufnehmen." So erhofft er sich, dass die neue Bundesregierung und ihre europäischen Partner, gerade bei der Erneuerung des OECD Konsensus, mutige zukunftsweisende Schritte gehen. „Wir müssen besser vorbereitet sein für die drängenden Themen unserer Zeit. Das bedeutet vor allem: Schritt halten mit den außereuropäischen Wirtschaftsnationen wie China, Japan und den USA." Gerade für Voith und die europäische Industrie stehen die Bedürfnisse und Wünsche ihrer Kunden im Zentrum. „Leider", so berichtet der Exportfinanzierungsspezialist „stehen den europäischen Exportkreditversicherern vielfach die eigenen Regeln für eine zielgerichtete Flankierung ihrer Exportwirtschaft im Weg. Dabei stellen gerade europäische Lieferanten die Einhaltung höchster ESG-Standards sicher," so Andreas Hutzler.

In Deutschland macht sich Voith deshalb auch für den Wirtschaftsfonds Afrika stark, der Außenwirtschaftsfinanzierung und Entwicklungshilfe kombiniert und zukünftig dort ansetzen soll, wo nachhaltige Projekte aktuell wegen der fehlenden Finanzierung nicht durchgeführt werden können und somit weiterhin hunderte Millionen Menschen ohne Strom bleiben.

Der Konzernbereich Voith Hydro ist Teil der Voith Group und ein führender Komplettanbieter für die Ausrüstung von Wasserkraftwerken. Das Portfolio des Unternehmens umfasst alle wesentlichen Komponenten für Groß- und Kleinwasserkraftwerke, von Generatoren, Turbinen, Pumpen und Automatisierungssystemen bis hin zu Ersatzteilen, Wartungs- und Schulungsservices. •

VOITH HYDRO

Challenges and approaches for financing sustainable infrastructure projects with German cutting-edge technology – for stable energy supply in Africa

~

Sustainably developed infrastructure is not possible without reliable power supply. It is not only the basis for light, heat, and cooling in households, but also powers machines in companies and ensures the operation of hospitals and schools.

Pumpspeicheranlage Ingula in Südafrika hilft dabei das Netz zu stabilisieren.
The Ingula Pumped Storage Scheme in South Africa helps stabilise the grid.

The potential for generating energy from hydropower on the African continent is enormous given the available natural resources – however, only one tenth of this potential has been tapped so far. More than 600 million people in sub-Saharan Africa still have no access to (renewable) energy. Despite considerable business potential, building the necessary infrastructure remains a major challenge. It can not be denied that new hydropower plants are a capital-intensive investment. However, given their long lifespan of 60 to 100 years, the energy output generated over the decades (compared with the initial input) surpasses other types of power generation.

© VoithHydro

Accordingly, for developing countries in particular, special attention is paid to reducing the clients' immediate financial burden by spreading the costs over a long period of time.

As a long-lasting renewable energy source, hydropower has significantly contributed to economic growth as well as to social development globally and will continue to play an important role in the energy mix of the future. At the same time, it promotes the achievement of climate goals and can make a significant contribution to poverty reduction – one of the 17 UN Sustainable Development Goals. Because investments in hydropower lead to education and training for skilled workers on site and generate long-term local employment.

The export financing division at Voith, one of the world's leading manufacturers of hydropower equipment, works with private commercial banks and government-backed export credit insurers to develop tailor-made and attractive financing concepts for its customers. This has already resulted in excellent long-term relationships and cooperation with organisations such as the German Euler Hermes credit insurance company, the Austrian Oesterreichische Kontrollbank AG, and the Swedish National Export Credits Guarantee Board (EKN).

Andreas Hutzler, Specialist Export and Trade Finance at Voith, has been involved in the design of financing solutions for hydropower plants of all sizes for many years. He explains: "Being successful in African markets means being able to deliver not only a high-quality technical concept tailored to the customer´s project, but also the necessary long-term financing. This is also important for urgently needed repairs and the modernisation of existing plants."

In addition to sustainable project development in accordance with international industry standards, this also includes improved and easier access to long-term export credit-based financing options for hydropower equipment suppliers and their customers. Approaches are currently being discussed at the EU and OECD levels for the promotion of renewable energies (especially for sustainable infrastructure), taking into account the amount of the down payment, flexibility on repayment structures of loans, handling the requirements for sustainable lending, and the need for long-term fixed interest facilities. These may sound complicated, but in the overall context often open doors (or present obstacles) for successful market entry and business generation.

"The urgently needed but too tentatively pursued modernisation of government-backed export financing must gather even more speed," says the expert. He hopes that the new German government and its European partners will take bold forward-looking steps, especially in renewing the OECD Consensus. "We must be better prepared for the pressing issues of our time. This means, above all, keeping pace with non-European economic powers like China, Japan and the United States." Voith and the European industry in particular put the needs and business strategies of their customers in focus. "Unfortunately, European export credit insurers are often hindered by their own regulations, keeping them from achieving targeted support of their export industry. Although especially the European suppliers ensure compliance with the highest ESG standards," says Hutzler.

In Germany, Voith is therefore also campaigning for the Africa Economic Fund (Wirtschaftsfonds Afrika), which combines the German export credit scheme with grant elements, and is intended to be used in future where sustainable projects cannot currently be carried out due to a lack of financing, leaving hundreds of millions of people without electricity.

Voith Hydro, a division of the Voith Group, is a leading full-line supplier of equipment for hydropower plants. The division's portfolio includes all essential components for large and small hydropower plants, from generators, turbines, pumps, and automation systems to spare parts, as well as maintenance and training services. •

INTERVIEW

„Mauritius IFC, der ideale Ort für deutsche Investoren zum Einstieg in den afrikanischen Markt.“

Interview mit dem Minister für Finanzdienstleistungen und gute Regierungsführung, Mahen Kumar Seeruttun

Die Europäische Kommission hat am 7. Januar 2022 bestätigt, dass Mauritius von der EU-Liste der „Hochrisiko-Drittländer“ gestrichen wurde, nachdem Mauritius Maßnahmen zur Verbesserung seiner Regelungen zur Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung ergriffen hat. Können Sie kurz erläutern, was Sie unternommen haben, um dies zu erreichen?

Die Streichung von Mauritius von der Grauen Liste der FATF im Oktober 2021 und die Verabschiedung des delegierten Rechtsakts durch die Europäische Kommission am 7. Januar 2022 sind das Ergebnis der harten Arbeit der zuständigen Behörden, die der Umsetzung unseres Aktionsplans Priorität eingeräumt und unsere politische Verpflichtung erfüllt haben. Auch der Privatsektor hat in diesem Prozess eine entscheidende Rolle gespielt und war von Anfang an mit an Bord.

Ich muss auch hinzufügen, dass die Streichung von der Liste die Bemühungen und die Beharrlichkeit unserer Nation zeigt, Mauritius in ein besseres Licht zu rücken. Die enge Kooperation im interministeriellen Ausschuss unter dem Vorsitz des Premierministers, meines Ministeriums und der Ausschüsse für Geldwäsche und Terrorismusbekämpfung war von entscheidender Bedeutung, um spürbare Fortschritte und die Wirksamkeit der Reformen innerhalb des erforderlichen Zeitrahmens zu gewährleisten. Unser Ziel war es, nicht nur die festgestellten Mängel zu beseitigen, sondern auch die notwendigen Reformen durchzuführen, um eine dauerhafte Regelung für die Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung zu erreichen.

Mauritius hat auch mit mehreren Ländern und internationalen Organisationen zusammengearbeitet, um technische Hilfe zu erhalten, um die Kapazitäten der zuständigen Behörden bei der Bekämpfung der Geldwäsche und der Bekämpfung der Finanzierung des Terrorismus und der Proliferation zu stärken. Es wurde ein Ausschuss zur Koordinierung eingerichtet, der mit den verschiedenen Gebern, die Mauritius in Fragen der Geldwäsche und der Terrorismusfinanzierung technische Hilfe leisten, erleichtert und koordiniert. Es ist auch wichtig hervorzuheben, dass Mauritius von der konstanten und kontinuierlichen Unterstützung des ESAAMLG-Sekretariats profitiert hat und weiterhin profitiert. Für all ihre Hilfe und Unterstützung in diesem Bemühen danke ich der Globalen AML/CFT-Fazilität der EU, der Deutschen Entwicklungsagentur, dem ESAAMLG-Sekretariat, dem Vereinigten Königreich, Frankreich, dem Büro der Vereinten Nationen für Drogen- und Verbrechensbekämpfung, der Weltbank und dem IWF.

Im Ergebnis erfüllt Mauritius nun 39 der 40 FATF-Empfehlungen ganz oder weitgehend. Zum Zeitpunkt des Berichts über die gegenseitige Evaluierung im Juli 2018 erfüllte Mauritius nur 14 FATF-Empfehlungen ganz oder weitgehend.

2021 hat Mauritius eine Risikobewertung durchgeführt, um das Risiko im Zusammenhang mit Anbietern von virtuellen Vermögenswerten und Dienstleistungen für virtuelle Vermögenswerte im Einklang mit der FATF-Empfehlung zu ermitteln und zu bewerten. Im Dezember letzten Jahres wurde das Gesetz über Dienstleistungen für virtuelle Vermögenswerte und Token-Erstemissionen erlassen, um diesen Sektor zu regulieren.

Dies ist ein weiterer wichtiger Meilenstein in unserer Strategie zur Stärkung unseres Rechtsrahmens und damit zur Konsolidierung unserer soliden Grundlage zur Stärkung der AML/CFT-Regelungen.

Alle bisher ergriffenen Maßnahmen zeigen, dass die mauritische Regierung entschlossen ist, die Nachhaltigkeit und Wirksamkeit ihrer Bemühungen zur Bekämpfung von Geldwäsche, Terrorismus- und Proliferationsfinanzierung auch in Zukunft zu gewährleisten. Mauritius wird weiterhin daran arbeiten, seine Finanzgerichtsbarkeit mit hohem Ansehen zu fördern.

Werden Sie hier aufhören oder mit der Reform des Finanz- und Bankensystems von Mauritius fortfahren?

Der Finanzdienstleistungssektor ist in Mauritius sehr dynamisch. Die Aufstellung eines Fahrplans als Blueprint 2030 ebnet den Weg für eine deutliche Vergrößerung des Finanzsektors, die Erhöhung des Beschäftigungsniveaus und wird eine neue Ära der Entwicklung einleiten und neue Chancen für das nächste Jahrzehnt eröffnen. Der unter meinem Ministerium eingerichtete Financial Services Consultative Council ist eine Denkfabrik des privaten und des öffentlichen Sektors, die die Regierung bei der kurz-, mittel- und langfristigen strategischen Planung unterstützt und die Relevanz der Blueprint-Empfehlungen ständig bewertet. Der Blueprint enthält eine Reihe von Empfehlungen, zu deren Umsetzung fünf Expertengruppen eingesetzt wurden, die neue Produkte entwickeln, Reformen durchführen, das Vertrauen der Investoren stärken und neue Unternehmen anziehen sollen.

Wir verbessern und überprüfen kontinuierlich unsere Palette an Finanzdienstleistungsprodukten, um sie an die Bedürfnisse des Marktes anzupassen. Mauritius war das erste Land, das 2018 die Lizenz für die Verwahrung digitaler Vermögenswerte einführte, wodurch wir digitale Vermögenswerte als investierbare Vermögenswerte anerkennen. Wir haben unsere Innovationstätigkeit fortgesetzt und im Dezember 2021 das Gesetz über virtuelle Vermögenswerte und Token-Erstemissionsdienste im Parlament eingebracht. Damit ist Mauritius eines der ersten Länder, das einen rechtlichen und regulatorischen Rahmen für virtuelle Vermögenswerte schafft.

Die Bank of Mauritius ist die Speerspitze unseres Bankensektors, der wächst und innovative Produkte einführt. Erst vor kurzem wurde eine Richtlinie für das Private Banking und eine Richtlinie für digitale Banken eingeführt. All das fällt in den Zuständigkeitsbereich des Ministeriums für Finanzen, wirtschaftliche Entwicklung und Planung.

Möchten Sie Mauritius zu einem Finanzdienstleistungszentrum zwischen Europa und Afrika ausbauen?

Mauritius ist seit mehr als zwei Jahrzehnten ein etabliertes Finanzdienstleistungszentrum. Als international anerkannter und renommierter Gerichtsstand ist die Mauritius IFC die Heimat von internationalen Banken, Anwaltskanzleien, Unternehmensdienstleistungen, Investmentfonds und Private Equity Fonds. Die Mauritius IFC wurde von souveränen und einflussreichen Entwicklungsfinanzierungspartnern ausgewählt und ist das ideale Geschäfts- und Investitionszentrum, das sich aktiv am wirtschaftlichen Empowerment Afrikas beteiligt.

Wir wollen die IFC von Mauritius weiter ausbauen und zu einem Tor für Europa, Asien und Afrika insgesamt machen. Mauritius ist in der Lage, diese Entwicklung strategisch zu nutzen, um seinen Zielmarkt weiter zu vergrößern und seine Position auf globaler Ebene neu zu akzentuieren. Die Beziehungen zwischen Afrika und Mauritius sind eine wichtige Stärke, die auch für den Aufbau weiterer Beziehungen zu Asien und Europa genutzt werden kann. •

Was raten Sie Investoren, die in Mauritius investieren wollen?
Mauritius wird seit jeher mit weißen Sandstränden, Luxushotels und einem begehrten Ziel für Urlauber in Verbindung gebracht. Neben dem Tourismussektor hat Mauritius auch eine diversifizierte Wirtschaft, wobei der Finanzdienstleistungssektor das Rückgrat der mauritischen Wirtschaft bleibt. Mauritius bietet Investitionsmöglichkeiten in verschiedenen Sektoren wie der Meereswirtschaft, dem verarbeitenden Gewerbe, der pharmazeutischen Industrie, der Finanzdienstleistungsbranche und anderen Bereichen.

Im Laufe der Jahre hat sich auf Mauritius ein günstiges Geschäftsumfeld entwickelt, das unsere Wettbewerbsfähigkeit erhöht und Investoren eine Rundumversorgung bietet. Neben Faktoren wie politischer Stabilität, einer strategisch günstigen Zeitzone (GMT+4), einem effizienten Justizsystem – in dem das Judicial Committee of the Privy Council, eine Zweigstelle des Obersten Gerichtshofs des Vereinigten Königreichs, die oberste Berufungsinstanz ist – sowie die Verfügbarkeit hochqualifizierter Anwälte, Buchhalter und Finanzexperten, hat Mauritius der internationalen Investorengemeinschaft eine Menge zu bieten.

Mauritius ist auch Vertragspartei zahlreicher Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung und zur Förderung und zum Schutz von Investitionen sowie von Handelsabkommen wie dem Umfassenden Abkommen über wirtschaftliche Zusammenarbeit und Partnerschaft (CECPA), dem Afrikanischen Kontinentalen Freihandelsabkommen (AfCFTA), dem Chinesischen Freihandelsabkommen und den regionalen Blöcken wie COMESA und SADC. Insgesamt hat Mauritius durch seine Handelsabkommen Zugang zu 70 Prozent der Weltmärkte. Mein Rat an die deutschen Investoren ist, dass es jetzt an der Zeit ist, sich mit Afrika zu befassen und sich zu beteiligen. Mauritius ist die ideale Plattform für deutsche Unternehmen, die wachsenden Chancen auf den afrikanischen Märkten zu nutzen.

Was muss getan werden, um generell mehr Investoren nach Afrika zu locken?
Afrika ist ein aufstrebender Riese. Es besteht kein Zweifel an den wachsenden Investitionsmöglichkeiten für die internationale Investorengemeinschaft. Der demografische Wandel und die Verbesserung des wirtschaftlichen Umfelds sind einige der Faktoren, die zur steigenden Binnennachfrage beitragen. Das steigende Einkommensniveau und die zunehmende Nachfrage nach Waren und Dienstleistungen sollten Unternehmen dazu ermutigen, die Einführung ihrer Produkte in Afrika zu prüfen.

Trotz der wachsenden Möglichkeiten ist es auch wahr, dass Afrika mit bestimmten Engpässen konfrontiert ist, wie z. B. der unzureichenden Infrastruktur für einen verstärkten Handel. Tatsache ist, dass Afrika in den letzten zehn Jahren Fortschritte bei der Verbesserung der Infrastruktur gemacht hat. Nach Angaben der Weltbank sind schätzungsweise 93 Mrd. USD an Investitionen pro Jahr erforderlich, um die Infrastruktur zu verbessern. Es ist daher wichtig, diese Lücke für die wirtschaftliche Entwicklung des Kontinents zu schließen. Die gute Nachricht ist, dass die Investitionen in den letzten Jahren gestiegen sind. Auf der letzten Tagung der Europäischen Union und der Afrikanischen Union, die kürzlich in Brüssel stattfand, sagte die EU zudem 150 Milliarden Euro für die Entwicklung des afrikanischen Kontinents zu.

Neben diesen Entwicklungen ist auch eine gute Regierungsführung wichtig, um potenziellen Investoren Investitionsschutz zu bieten. Aus diesem Grund verbessert Mauritius ständig sein Geschäftsumfeld. Heute sehen wir die Ergebnisse. Wir stehen jetzt auf Platz 1 in Afrika und auf Platz 13 weltweit in dem "World Bank Ease of Doing Business Ranking". Ich glaube, die deutsche Wirtschaft könnte Mauritius als Plattform nutzen, um die aufstrebenden Märkte Afrikas zu erschließen.

Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben, die Fragen des Afrika-Vereins zu beantworten.

Aus Platzgründen können wir hier nur einen Teil des Interviews mit dem Minister abdrucken. Den vollständigen Text finden Sie auf unserer Homepage

Gemeinsam die Herausforderungen des Exportgeschäfts meistern

Die Welt wandelt sich kontinuierlich und so ändert sich permanent der Bedarf an Waren und Dienstleistungen. Gerade bei internationalen Exporten hat die Finanzierung oberste Priorität. Die AKA ist seit 70 Jahren etablierter Spezialist – weltweit aktiv und mit starkem Fokus auf Afrika.

Gemeinsam mit 17 Gesellschaftern und den europäischen Exportkreditagenturen unterstützt die AKA ihre Kunden, erfolgreich internationale Export- und Handelsfinanzierungen zu realisieren. Sie vergibt kurz-, mittel- und langfristige Finanzierungen, hauptsächlich unter ECA-Deckung.

Der Bestellerkredit ist ideal für Exporteure, die in risikoreichen Märkten aktiv sind. Je kleiner der Kreditbetrag, desto schwieriger ist es, profitabel zu wirtschaften. Die innovative Lösung: das Onlineportal SmaTiX (Small Ticket Express).

- Standardisierte, digitale Antragsstrecke für ECA-gedeckte Bestellerkredite zwischen 1-10 Mio. EUR oder USD
- Möglichkeit zur Absicherung von Exportgeschäften in Krisenzeiten
- Instrument zur abgesicherten Erschließung neuer Märkte – in Asien, Lateinamerika oder Afrika

Die AKA hat in den letzten Jahren bereits Transaktionen auf dem afrikanischen Kontinent begleitet und wird ihr Engagement gemeinsam mit ihren Partnern in den nächsten Jahren weiter verstärken.

AKA auf einen Blick | Gründung 1952 | 17 Gesellschafter – 150 Mitarbeitende | Sitz in Frankfurt am Main, Deutschland | www.akabank.de

INTERVIEW

“Mauritius IFC, the ideal jurisdiction for German investors to enter the African market.”

Interview with the Mauritian Minister of Financial Services and Good Governance, Mahen Kumar Seeruttun

On 7 January 2022, the European Commission confirmed that Mauritius was removed from the EU‘s list of “high risk third countries” following measures taken by Mauritius to improve its anti-money laundering (AML) and combating the financing of terrorism (CFT) regimes. Can you briefly explain what measures you have taken to achieve this?

The delisting of Mauritius from the FATF Grey List in October 2021 and the adoption of the Delegated Act by the European Commission on 7 January 2022 are the results of the hard work of the competent authorities in prioritising the implementation of the action plan and honouring our political commitment. The private sector also played a critical role in this process and was on-boarded at the very beginning.

I must also add that the delisting demonstrates the resilience of our financial system and the efforts and perseverance of the whole nation to get our country’s name cleared. The close monitoring at the level of the Inter-ministerial Committee chaired by the Honourable Prime Minister, my Ministry, and the AML/CFT committees was instrumental in ensuring tangible progress and the effectiveness of the reforms being undertaken within the required timeframe. Our aim was not only to address the identified strategic deficiencies, but also to make the necessary reforms to maintain a robust AML/CFT regime.

Mauritius had also engaged with several countries and international bodies to obtain technical assistance with a view to reinforcing the capacity of relevant authorities in the fight against money laundering and combating the financing of terrorism and proliferation. A Technical Assistance Coordination Committee was set up with the aim of facilitating and coordinating technical assistance activities with the different donors that have been providing technical assistance to Mauritius on AML/CFT issues. It is also important to highlight that Mauritius benefitted, and continues to benefit, from the constant and continuous support of the ESAAMLG Secretariat.

I seize this opportunity to thank the EU AML/CFT Global Facility, the German Development Agency, the ESAAMLG Secretariat, the United Kingdom, France, the United Nations Office on Drugs and Crime, the World Bank, and the IMF for all their assistance and support in this endeavour.

Mauritius didn’t lose focus on the technical compliance side, and is now compliant or largely compliant with 39 out of the 40 FATF Recommendations. At the time of the Mutual Evaluation Report in July 2018, Mauritius was largely compliant or compliant with only 14 FATF Recommendations. In 2021, Mauritius undertook and completed the risk assessment exercise to identify and assess the risk associated with virtual assets and virtual assets service providers in line with the FATF Recommendation. The Virtual Asset and Initial Token Offering Services Act was enacted in December last year to regulate this sector. This is another important milestone in our strategy of reinforcing our legal framework and thus consolidating our robust foundation to strengthen the effectiveness of our AML/CFT regime.

All measures taken so far demonstrate the underlying unflinching commitment of the government of Mauritius to ensure the sustainability and effectiveness of our efforts to combat money laundering, terrorism financing, and proliferation financing in the future. Mauritius will continue to work to strengthen its AML/CFT regime in a sustainable manner with a view to promoting its financial jurisdiction as a destination of high repute.

Will you stop here or continue to reform the financial and banking system of Mauritius?

The financial services sector is very dynamic in Mauritius. The establishment of a roadmap for the financial services sector in the Blueprint 2030 paves the way to significantly increasing the size of the financial sector and raising the level of employment, and will launch a new era of development and usher in new opportunities for the next decade.

The Financial Services Consultative Council, set up under my Ministry, is a think tank of the private and the public sectors helping to assist the government with short, medium, and long-term strategic planning and assess the relevance of the Blueprint recommendations within the ever-changing landscape. The Blueprint has a set of recommendations where five Expert Groups were set up to give furtherance to the recommendations by developing new products and bringing new reforms, thus shoring up investor confidence and attracting new business.

We are continuously improving and reviewing our palette of financial services products to adapt to the market needs. Mauritius was the first country to introduce the digital asset custodian license in 2018, whereby we recognised digital assets as investible assets. We continued to innovate and, not later than in December 2021, we introduced the Virtual Asset and Initial Token Offering Services Act in the Parliament. This is a ground-breaking step, as Mauritius is amongst one of the first countries to provide for a legal and regulatory framework for virtual assets.

The Bank of Mauritius spearheads the banking sector, which falls under the purview of the Ministry of Finance, Economic Development and Planning. This sector is growing with the implementation of innovative products, and most recently a guideline on private banking and a guideline on digital banks were introduced.

Would you like to develop Mauritius into a financial services hub between Europe and Africa?

Mauritius is already a well-established financial services hub, which has been in existence for more than two decades. As an internationally recognised jurisdiction of repute, the Mauritius IFC (International Financial Centre) is home to international banks, legal firms, corporate services, investment funds, and private equity funds. Chosen by sovereign and impactful development finance partners, the Mauritius IFC is the ideal business and investment centre, participating actively in the economic empowerment of Africa.

The opportunity to develop the Mauritius IFC further to become a gateway for Europe, Asia, and Africa collectively, is more than welcomed. The country will be able to strategize on this new development to further increase its target market and re-accentuate its position globally. The relationship between Africa and Mauritius is a key strength that may be leveraged upon to build further ties with Asia and Europe as well.

What is your advice to investors who want to invest in Mauritius?

Mauritius has always been associated with white sandy beaches and luxury hotels, and is a well sought-after destination of choice for holidaymakers and honeymooners. However, alongside the tourism sector, Mauritius is a fully diversified economy, and the financial services sector remains the backbone of the Mauritian economy. Mauritius offers investment opportunities in various sectors, such as the ocean economy, manufacturing, the pharmaceutical industry, the financial services industry, and ICT.

Over the years, Mauritius has developed a conducive business environment, enhancing its competitiveness and offering a seamless and hassle-free experience to investors who wish to invest in Mauritius. Alongside factors such as political stability, a strategic time zone (GMT+4), lack of exchange controls, an efficient justice system where the ultimate court of appeal is the Judicial Committee of the Privy Council, a branch of the Supreme Court of the United Kingdom, the availability of highly qualified lawyers, accountants, and finance professionals, Mauritius has a lot to offer to the international investing community.

Interestingly, Mauritius is also a party to numerous double taxation avoidance treaties and investment promotion and protection agreements, as well as trade agreements such as the Comprehensive Economic Cooperation and Partnership Agreement (CECPA), the African Continental Free Trade Agreement (AfCFTA), and the China Free Trade Agreement, and belongs to regional blocks like COMESA and the SADC. Altogether, Mauritius has access to 70 percent of world markets through its trade agreements. My advice to the German investing community is that now is the time to look at Africa, and to take part in the new Africa. Mauritius is the ideal platform for helping German businesses to tap into growing opportunities into the African markets.

What needs to be done to attract more investors to Africa in general?

Africa is a rising giant. There is no doubt about the growing investment opportunities that Africa presents to the international investing community. The changing demographics and improvements in its business environment are some of the factors contributing to rising household consumption. Rising income levels amongst Africans and increasing demand for goods and services should encourage businesses to explore introducing their products to Africa.

However, despite the growing opportunities, it is also true that Africa is facing certain bottlenecks that could be improved, such as inadequate infrastructure for enhanced trade. It is a fact that, over the last decade, Africa has achieved good progress regarding infrastructure improvements. According to the World Bank, it is estimated that USD 93 billion of investment per year is needed to improve the infrastructural landscape in Africa. It is therefore important to close this infrastructure gap for the continent's economic development. The good news is that infrastructure investment has been rising over the years. During the last European Union/African Union Summit held in Brussels recently, the EU pledged 150 billion euros for the development of the African continent.

Alongside infrastructural developments, governance is also important to offer investment protection to potential investors. That is why Mauritius has constantly tried to improve its business landscape, and today we can see the results. We are now ranked 1st in Africa and 13th globally in the World Bank's ease of doing business ranking. I believe the German business community could look at using Mauritius as a platform to tap into the emerging markets of Africa.

Thank you for taking the time to answer the questions of the Afrika-Verein.

For reasons of space, we can only print part of the interview with the Honourable Minister here. You can find the full text on our homepage.

COMMERZBANK
Wir begleiten Ihren Wandel zu mehr Nachhaltigkeit.
Von der ersten Beratung bis zur kompletten Umsetzung:
Gemeinsam treiben wir Ihre nachhaltige Transformation voran.
commerzbank.com/nachhaltigkeit
Die Bank an Ihrer Seite

Somaliland Sustainable Economic Development through Investment
Hassan Ismail Abdi

It is too often that it is only reported and talked about Africa, when something terrible happens, something like civil war, drought or refugee shipwreck in Mediterranean. For many people in other parts of the world, when they hear about Africa, they will get fast a much succinct and negative image. Unfortunately, these images reflect the horrific reality of in some African countries in some times, but certainly not in all cases and areas in Africa. Since usually only crises in Africa are the focus in the media, many investors can't be aware, the fact that Africa has one of the fastest growing economies in the world. At the same time the consumer goods in Africa have increased dramatically in recent decades and Somaliland has the same opportunity to develop. Usually, Somaliland society is a trade nation with international relationships for a long time, especially with the countries in the Arab peninsula, in the Gulf of Aden, in the Red Sea. It is an open and enterprising society and it had trade relationships with ancient civilizations too, such as Egyptian, Persians, Indians, Arabs and Ottomans (see Zeila History). Somaliland sailors and merchants were the main suppliers of frankincense, myrrh and spices and valuable items to those civilizations. By the second century, Arab trading relations were quite well established along the Somaliland coastal regions. During and shortly after the colonial period there was also a functioning trade relationship between Somaliland and Europeans. At that time, most of the goods consumed in Somaliland were made in Europe.
The total population of Somaliland is estimated at 3.5 million. 70 percent of the population are under 30 years old. 50 percent makes the majority of the population living in rural areas as nomads, while about 35 percent live in urban cities.
Due to the fact that Somaliland locates in a geographical strategic place between the Gulf of Aden and east African countries, including populous Ethiopia (about 100 million the second largest population in Africa) to the central Africa and it has access to the Arab and Asian world, and that it has richness of huge mineral resources too, it is certainly very attractive for foreign investments and has a lot to offer in trade and investment. In spite of not having international recognition, Somaliland is a stable and democratic country.
In 1991, as the dictator was ousted, Somaliland declared independence from the rest of Somalia. It has begun to restore the peace and the stability and it has formed a functional democratic system. It has been built a functioning government from the bottom up, on its own, with little help from the outside. Since then, it experienced peace and state building process and democratization and 7 free and fair democratic elections (presidential, legislative and local) was held.

The Berbera Port investment deal by DP World Dubai (Foreign Investor) looks brilliant promising and could turn Berbera, Somaliland into an investment oasis, which is expected to encourage many other investors from other the world. About one third of global trade goes along Berbera which locates on one of the busiest shipping routes to the Suez Canal and Indian Ocean, through the Red Sea, within the territorial waters of Somaliland. Not least because Ethiopia plans to import and export 30 percent of its goods through the port of Berbera, but considerable investment in the road corridor (Berbera- Ethiopia) should be attracted to international investors. Trade and logistics from Berbera to Ethiopia, which integrates Somaliland into the regional economy, creates jobs and prosperity for Somaliland

There is a huge demand for investment in sectors: agriculture, livestock, fishery, Infrastructures, energy, industrial, tourism, transport and yet untapped raw materials. In order to successfully create a pleasant investment atmosphere, there are still questions to be answered:

- What are opportunities and challenges in investment in Somaliland?
- Could Somaliland cope with current developments in Africa in terms of foreign investment and economic growth? In connection with this issue, can Somaliland achieve competitive economic development, whereby the expansion of the Berbera port including the economic free zone can contribute to this development.
- In terms of good governance, accountability, transparency and respect for human rights, is Somaliland able to create a business atmosphere and climate investment to attract foreigners to invest in Somaliland? And how could such a process be agreed with regard to Somaliland's traditional ethnic values?
- How could Somaliland promote international diplomatic relations without violating international rights, so that development cooperation is not disadvantaged?
- How can the foreign investors be convinced that Somaliland is safe, suitable and very welcome for their investment?
- Does the participation of women and disadvantaged groups even play a role in this development?

These questions and more will be discussed at event of "Somaliland Business Forum for investment"
Registration here: https://danjir-consultant.jimdosite.com/forum/

SBFI Organizer
DANJIRE & ASSOCIATES

Mobil: 0152 19217253
Mobil:+25263743712
E-Mail: dandevelopment0402@gmail.com
Homepage: www.danjir-consultant.jimdosite.com

Experience the Progress.

www.liebherr.com
info.lex@liebherr.com
www.facebook.com/LiebherrConstruction

LIEBHERR

African Agricenter of Excellence (AAE)

Ein multilateraler Ansatz für die Modernisierung der Landwirtschaft in Afrika

~

Afrikas Landwirtschaft spielt für die wirtschaftliche Entwicklung des Kontinents, für die Schaffung von Arbeitsplätzen und im Kampf gegen Hunger und Armut eine Schlüsselrolle. Um diese Aufgabe zu bewältigen, ist die Modernisierung der Landwirtschaft unabdingbar. So ist es auch nicht überraschend, dass die Mechanisierung der Landwirtschaft in der vergangenen Dekade immer wieder in den Blickpunkt von internationalen Gebern, aber auch von lokalen Regierungen und der Afrikanischen Union gerückt ist. Die Entwicklung des Sektors wird jedoch nicht ohne Kleinbauern umsetzbar sein. Es ist daher dringend notwendig, neue und innovative Mechanisierungskonzepte zu entwickeln, welche primär vom Privatsektor getragen werden wie beispielsweise von privaten Dienstleistungsunternehmen.

Dem African Agricenter of Excellence (AAE), das von den Unternehmen Bayer, Grimme und Pöttinger sowohl in Tansania als auch in Kenia initiiert worden ist, liegt genau diese Idee zu Grunde: privatwirtschaftliches Engagement dient als Motor für die landwirtschaftliche Entwicklung, welche nachhaltig, bezahlbar, auf Kleinbauern angepasst und inklusiv für Frauen und Jugendliche ist. Hierfür arbeitet das deutsche Konsortium mit lokalen Partnern in Kenia (TingA) und Tansania (Kibaigwa) zusammen, um zwei Lohnunternehmen aufzubauen. Die Projekte legen großen Wert auf die Schulung des Personals in den Lohnbetrieben im Bereich Betriebsführung/ Wirtschaft sowie auf die Weiterbildung der Landwirte im Einzugsbereich der Betriebe.

German Agribusiness Alliance

© AfrikaVerein

Dazu zählen gute landwirtschaftliche Praxis (GAP), Erzielung höherer Erträge durch Mechanisierung, der sichere Einsatz von Agrochemikalien, Training an Maschinen. Ziel dieses Projektes ist es, bis 2025 2.600 Landwirten Zugang zu Wissen und Mechanisierung zu ermöglichen, ihr Einkommen deutlich und nachhaltig zu steigern sowie 150 Mitarbeiter der Serviceanbieter aus- und weiterzubilden und 50 neue Jobs im Dienstleisterbereich zu schaffen.

Neu und eine zentrale Rolle bei der Nachhaltigkeit des Projektes ist die Kooperation mit privaten Unternehmen vor Ort, denn dadurch wird das Einstellungsrisiko der Lohnunternehmen beim absehbaren Ende des finanziellen Engagements der europäischen Partner nach Abschluss des Projekts signifikant reduziert. Vielmehr setzen die Beteiligten darauf, dass die lokalen Unternehmer alles daransetzen werden, um weiterhin wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Um dies langfristig zu gewährleisten, werden lokale Infrastrukturen geschaffen und die Bauernorganisationen in die Umsetzung miteinbezogen. Nur durch das Clustern von Kleinbauern wird es möglich sein, die landwirtschaftlichen Maschinen effizient zu nutzen.

"Kleinbauern den Zugang zu mechanisierten landwirtschaftlichen Dienstleistungen zu ermöglichen, ist ... nicht nur im Interesse des Konsortiums, sondern auch entwicklungspolitisch wichtig." (DEG)

Langfristig soll das Projekt eine Blaupause für nachhaltige Servicedienstleistungen im Bereich der Mechanisierung darstellen, welche sowohl regional als auch entlang der Wertschöpfungskette dupliziert werden können, um flächendeckend eine nachhaltige, effiziente und attraktive Agrarwirtschaft für Kleinbauern zu entwickeln.

Das Projekt wird durch ein develoPPP-Programm von der KFW DEG finanziell unterstützt, durch das African Conservation Tillage Network (ACT) koordiniert und von der Universität Hohenheim wissenschaftlich begleitet. •

African Agricenter of Excellence (AAE)

A multilateral approach for modernising agriculture in Africa

Africa's agriculture plays a key role in the continent's economic development, job creation, and the fight against hunger and poverty. The modernisation of agriculture is indispensable in pursuing these goals. It thus comes as no surprise that agricultural mechanisation has been an ongoing focus of international donors, as well as of local governments and the African Union over the past decade. However, the development of the sector will not prove feasible without smallholder farmers. As such, new and innovative mechanisation concepts need to be urgently developed, primarily supported by private sector actors, such as private service providers.

The African Agricenter of Excellence, initiated by Bayer, Grimme, and Pöttinger in both Tanzania and Kenya, is based precisely on this idea: private sector involvement serves as an engine for agricultural development that is sustainable, affordable, adapted to smallholder farmers, and is inclusive for women and young people. To this end, the German consortium is working with local partners in Kenya (TingA) and Tanzania (Kibaigwa) to establish two contractors. The projects place great emphasis on training contractor staff in farm management/economics as well as on the further training of farmers in the farms' catchment areas. This includes good agricultural practice (GAP), achieving higher yields through mechanisation, the safe use of agrichemicals, and training on machinery. The project aims to provide 2,600 farmers with access to knowledge and mechanisation by 2025, increase their income significantly and sustainably, train 150 service provider staff, and create 50 new jobs in the service provider industry.

New and central to the sustainability of the project is the cooperation with local private companies, as this significantly reduces the risk of the contractors being discontinued in view of the foreseeable end of the financial commitment of European partners after the project is completed. Instead, the participants count on local entrepreneurs to do everything in their power to continue to be economically successful. To ensure this functions in the long term, local infrastructure is being created and farmers' organisations are involved in implementation. Only by clustering smallholder farmers will it be possible to use agricultural machinery efficiently.

"Providing smallholders access to mechanised agricultural services is … not only in the interest of the consortium, but also important from a development policy point of view." (DEG)

In the long term, the project aims to provide a blueprint for sustainable mechanisation services that can be duplicated both regionally and along the value chain in order to develop a sustainable, efficient, and attractive agriculture sector for smallholder farmers across the continent.

The project is financially supported by KFW DEG through a develoPPP programme, coordinated by the African Conservation Tillage Network (ACT), and provided with academic support by the University of Hohenheim. •

Den Horizont des Machbaren erweitern – Exportfinanzierungen mit staatlicher Garantie

~

Kristina Holzhäuser, Regional Head, Financial Institutions, Africa at Commerzbank

© Commerzbank AG

Ein stetig wachsender Anteil der durch die Commerzbank abgewickelten Handelsfinanzierungen in Afrika basiert auf staatlichen Garantien durch nationale Exportkreditversicherer (Export Credit Agencies, kurz ECAs). Das wachsende Interesse an dieser langfristigen Finanzierungsmöglichkeit hat seinen Grund: Damit werden Projekte realisierbar, deren Finanzierung ohne diese Form der Absicherung den Risikoappetit der Banken übersteigen würde. Exemplarisch dafür ist der Ausbau eines ghanaischen Fischereihafens durch eine international in vielen Bereichen der Meerestechnik tätige Unternehmensgruppe. Der Investitionsbedarf für die umfangreichen Infrastrukturmaßnahmen belief sich für den ersten Bauabschnitt auf rund 100 Mio. Euro.

Da Unternehmen und Bank im regelmäßigem Austausch zu Finanzierungsmöglichkeiten in den Emerging Markets stehen, wurde bereits früh der ECA gedeckte Kredit als bestmögliches Vehikel zur Finanzierung ausgemacht. Wir und eine weitere europäische Bank stellten je zur Hälfte dem ghanaischen Ministerium für Finanzen und Wirtschaftsplanung einen entsprechenden Bestellerkredit zur Verfügung – auf der Basis einer tragfähigen ECA-Deckung durch eine europäische Exportkreditversicherung. Das Beispiel macht die zentrale Rolle deutlich, die den ECAs zukommt: Sie ebnen den Weg für produktive Investitionen in Schwellenländern, indem sie Exporteure und finanzierende Banken gegen wirtschaftliche oder politische Forderungsausfälle mit staatlichen Exportkreditgarantien absichern. Durch die staatliche Risikoabsicherung erhält die finanzierende Bank eine hochwertige Sicherheit, um eine kosteneffiziente und vor allem langfristige Finanzierung strukturieren zu können, von der alle Beteiligten profitieren. Deshalb interessieren sich immer mehr afrikanische Importeure für diese Finanzierungsform und sprechen ihre Banken darauf an.

Langfristige Finanzierung zu attraktiven Konditionen

ECA-gedeckte Finanzierungen werden meist als Bestellerkredite realisiert, gerade bei größeren Auftragsvolumina, deren Rückführungen über längere Zeiträume gestreckt werden müssen. Die Hausbank des Exporteurs oder eine Bankengruppe gewährt dabei dem Importeur einen Kredit mit einer Laufzeit von zehn Jahren oder mehr unter einer ECA-Deckung. Sofern lokale Finanzierungsmöglichkeiten überhaupt zur Verfügung stehen, sind Zinssatz, Laufzeit und Versicherungsprämie einer ECA-Finanzierung fast immer attraktiver als lokale Finanzierungsmöglichkeiten des Importeurs. Der Besteller erhält also eine langfristige Finanzierung zu wettbewerbsfähigen Konditionen mit einer auf sein Projekt zugeschnittenen Auszahlungs- und Tilgungsstruktur. Gleichzeitig hat der Exporteur als direkter Begünstigter der Auszahlungen unter dem Kreditvertrag eine Absicherung seiner Forderung an den Käufer und erhält seine Zahlungen aus dem Bestellerkredit sofort nach Lieferung bzw. Leistung.

Klare Vorgaben durch die OECD

Solche staatlichen Exportkreditgarantien unterliegen klaren Bestimmungen. Dafür sorgt unter anderem die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) mit ihrem OECD Konsensus. Dieses international gültige Regelwerk setzt die Leitplanken. Jedes einzelne Projekt wird genau durchleuchtet und verhandelt. Von besonderen (Förder-) Möglichkeiten profitieren nachhaltige Projekte wie Investitionen in erneuerbare Energien.

Global Gateway – Investitionen für die Welt

Die Möglichkeiten der staatlichen Garantien entwickeln sich ständig weiter, ganz aktuell etwa durch die milliardenschwere Initiative Global Gateway der Europäischen Kommission vom Dezember 2021. Damit sollen bis 2027 insgesamt 300 Milliarden Euro für Zuschüsse und Kredite mobilisiert werden, um Infrastrukturprojekte in Schwellen- und Entwicklungsländern zu fördern – Projekte zur Energieerzeugung mit klimaneutralem Wasserstoff beispielsweise oder Unterwasserkabelverbindungen. Wir haben die weitere Entwicklung dieser Initiative permanent im Blick, um Ansatzpunkte für ihre Firmenkunden und deren Geschäftspartner zeitnah zu nutzen.•

Expanding the horizon of the possible – export financing with state guarantees

~

Kristina Holzhäuser, Regional Head, Financial Institutions, Africa at Commerzbank

A steadily growing share of the trade finance transactions processed by Commerzbank in Africa is based on state guarantees from national export credit agencies (ECAs). There is a reason for the growing interest in this long-term financing option: it makes it possible to realise projects whose financing would exceed the banks' risk appetite without this form of cover. An example of this is the expansion of a Ghanaian fishing port by a group of companies internationally active in many areas of marine technology. The investment required for the extensive infrastructure measures amounted to around 100 million euros for the first phase of construction.

As the company and the bank are in regular contact regarding financing opportunities in emerging markets, the ECA-covered loan was identified early on as the best possible vehicle for financing. Commerzbank and another European bank each provided half of a buyer credit to the Ghanaian Ministry of Finance and Economic Planning – on the basis of viable ECA cover from a European export credit agency.

This example clearly illustrates the central role played by ECAs: with state export credit guarantees, they pave the way for productive investments in emerging markets by insuring exporters and financing banks against economic and political bad debt losses. State risk cover provides the financing bank with high-quality collateral, enabling them to structure cost-efficient and, above all, long-term financing that benefits all stakeholders. This is why more and more African importers are interested in this form of financing, and approach their banks about it.

Long-term financing at attractive conditions

ECA-covered financing is usually realised as buyer credits, especially for larger order volumes whose repayments have to be spread over longer time periods. The exporter's main bank or a banking group grants the importer a loan with a term of ten years or more with ECA cover. Even if local financing options are actually available, the interest rates, maturities, and insurance premiums of ECA financing are almost always more attractive than the local financing options of the importer. The buyer thus receives long-term financing at competitive conditions with a disbursement and repayment structure tailored to his project. At the same time, as the direct beneficiary of the disbursements under the credit agreement, the exporter has security for its claim on the buyer and receives its payments under the buyer credit immediately after delivery or performance.

Clear OECD guidelines

Such state export credit guarantees are subject to clear regulations, including the export credit consensus of the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). This set of rules establishes an internationally applicable framework, and each individual project is closely scrutinised and negotiated. Sustainable projects, such as investments in renewable energies, benefit from special (funding) opportunities.

Global Gateway – investments for the world

The possibilities for state guarantees are constantly expanding, most recently through the European Commission's Global Gateway initiative of December 2021, worth billions of euros. The initiative is intended to mobilise a total of 300 billion euros for grants and loans by 2027 in order to promote infrastructure projects in emerging and developing countries, such as projects for energy generation with climate-neutral hydrogen, or submarine cables. We are keenly watching how this initiative further develops in order to take prompt advantage of approaches for its corporate clients and their business partners. •

Die deutsche G7-Präsidentschaft und Afrika

Eine Analyse von Christoph Kannengießer und Daniel El-Noshokaty

Als Deutschland zum 1. Januar 2022 für ein Jahr die G7-Präsidentschaft übernommen hat, konnte sich noch niemand vorstellen, in welch brisanter Lage die Welt ab dem 24. Februar sein würde. Bereits ein paar Tage nach Beginn des Krieges Russlands gegen die Ukraine kamen die ersten Stimmen auf, die vom Beginn einer neuen Weltordnung sprachen. In dieser müssten sich Deutschland, Europa und insgesamt die G7 unabhängig von Rohstoffen aus Russland machen, ihre Zusammenarbeit verstärken und auch nach neuen Verbündeten außerhalb der führenden Industrieländer suchen.

Ob die Bundesregierung es schafft, im Rahmen dieser wahrhaftig globalen Aufgabe eine gestaltende Rolle einzunehmen, wird sich erst mittelfristig zeigen. Deutschland muss noch stärker in die Rolle hineinwachsen, zentrale Fragen der multilateralen Zusammenarbeit, des Zusammenhalts in und zwischen Gesellschaften sowie gemeinsame globale Herausforderungen anzugehen.

Uns interessiert dabei natürlich die Frage, welche Rolle Afrika unter deutscher G7-Präsidentschaft zugemessen wird. Würde sich nicht genau jetzt die Gelegenheit bieten, die seit Jahrzehnten beschworene „Partnerschaft auf Augenhöhe“ mit den Ländern Afrikas endlich mit den Inhalten zu füllen, die sich viele Menschen außerhalb der Gipfeltreffen unter diesem Begriff immer vorgestellt haben? Ist nicht eine Lehre aus dem Krieg, dass wir unsere Beziehungen mit Afrika intensivieren müssen und zwar umfassend und über die Entwicklungshilfe hinaus? Sollten die G7 und ganz besonders Europa und Afrika nun nicht erkennen, dass Länder wie China und auch Russland eine Rolle in vielen Ländern Afrika eingenommen haben, die zum Teil gerade deswegen erfolgreich ist, weil sie auch an eigenen wirtschaftlichen und politischen Interessen ausgerichtet ist?

Hinweise, wie sich die Bundesregierung in ihre neue Rolle einfindet, haben wir aber schon bekommen. Die ersten Reisen des Bundeswirtschaftsministers auf der Suche nach neuen Erdgasquellen führte ihn allerdings nicht nach Afrika, sondern in die USA und nach Katar. Auch auf dem EU-AU Gipfel, der im Februar noch vor Ausbruch des Krieges stattfand, hat Bundeskanzler Olaf Scholz noch keine klaren Positionen bezogen. Es wird wohl am Ende darauf ankommen, inwieweit neben der aktuellen Krisendiplomatie auch eine langfristige Strategie verfolgt wird, die – im besten Fall – Antworten auf die oben gestellten Fragen mitdenkt.

Klar ist aktuell wohl nur, dass die deutsche Außenpolitik seit Ende Februar bereits tiefgreifende Veränderungen durchlaufen hat, die wir in dieser kurzen Zeit vorher nicht für möglich gehalten hätten. Ob Deutschland seine Präsidentschaft jetzt tatsächlich nutzt, um die G7 und damit auch Europa näher an Afrika zu rücken, bleibt ebenso offen wie die Frage, inwieweit unser Nachbarkontinent in der jetzt anbrechenden neuen Weltordnung die Rolle spielt, die wir ihm zutrauen. Auch ein Blick in das offizielle Programm der deutschen G7-Präsidentschaft gibt keine Antworten auf die oben genannten Fragen. Aus heutiger Sicht müssen wir ohnehin feststellen, dass es in einer anderen Zeitrechnung erstellt wurde. Das eröffnet die Möglichkeit, laut darüber nachzudenken, welche Rolle die Beziehungen der G7 zu Afrika in Zukunft haben sollten.

Von entscheidender Bedeutung ist es, die gerade von Deutschland über Jahrzehnte vernachlässigten politischen Beziehungen zu afrikanischen Staaten zu intensivieren und breit aufzustellen, in der Außen-, Sicherheits- und vor allem der Außenwirtschaftspolitik. Ein wesentlicher Schwerpunkt muss die stärkere Integration des Kontinents in die globalen Wertschöpfungsketten sein. Von zentraler Bedeutung für beide Seiten sind hierbei die Verbesserung der wirtschaftlichen Perspektiven durch Wachstum, die Diversifizierung der Volkswirtschaften, die Schaffung von Arbeitsplätzen, eine Energiepartnerschaft und Industrialisierung sowie der Aufbau von leistungsfähigen Gesundheitssystemen. Afrika könnte politisch und wirtschaftlich zu einem der wichtigsten Partner für die G7 und Europa werden. Dafür aber müssen insbesondere die Wirtschaftsbeziehungen, müssen Handel und Direktinvestitionen massiv intensiviert und gefördert werden.

Sowohl die pandemiebedingten als auch die durch den Krieg bedingten Produktionsausfälle haben gezeigt, dass eine Diversifizierung von Liefer- und Wertschöpfungsketten von großer Bedeutung ist. Damit lassen sich Abhängigkeiten von Lieferketten aus Asien und Russland verringern. Afrikanische Staaten bieten sich hier unter anderem aufgrund ihrer geografischen Nähe an, können davon profitieren und so ihre Industrialisierung vorantreiben. Damit einzelne Produktionsschritte oder ganze Produktionen verlagert werden können, bedarf es des politischen Willens, um die jetzt notwendigen Investitionen für breiter aufgestellte Wertschöpfungsketten nach Afrika auch realisieren zu können. Gleichzeitig würden die afrikanischen Länder durch die Schaffung von Arbeitsplätzen

mit hoher Wertschöpfung und damit Perspektiven vor Ort enorm profitieren können. Europa wiederum gewönne Alternativen zu Asien für seine industrielle Produktion und neue Märkte.

Nicht zuletzt, um die Abhängigkeiten von russischen Energieimporten zu reduzieren, sollten Partnerschaften mit afrikanischen Ländern eingegangen werden, die fossile Energieträger insbesondere nach Europa liefern können, damit beide Kontinente die notwendigen Brücken zu einer CO_2-neutralen Energieversorgung bauen. Ohne umfassende Zusammenarbeit mit dem afrikanischen Kontinent können wir hierbei nicht erfolgreich sein. Zum einen, weil der gigantische Energiebedarf in Afrika modern und klimafreundlich gedeckt werden muss. Zum anderen aber auch, weil Afrika prädestiniert ist für die Industrialisierung mit grüner Energie und für die Versorgung Europas mit einem der wichtigsten Energieträger der Zukunft – Wasserstoff.

Gleichzeitig muss auch die Integration afrikanischer Staaten in die globalen Wertschöpfungsketten und ebenso der Zugang zu den Märkten der G7 und nach Europa für Exporte aus Afrika vorangetrieben werden. Dazu müssen tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse abgebaut werden – vor allem im Agrarsektor. Die afrikanischen Partner sollten bei der Einhaltung sanitärer und phytosanitärer Regularien unterstützt werden. In Europa sind Agrarsubventionen zu streichen, welche die Wettbewerbsfähigkeit nicht-europäischer Anbieter auf den hiesigen Agrarmärkten unterminieren.

Zuletzt sollten die G7 ihre Unterstützung für die Etablierung der panafrikanischen Freihandelszone AfCFTA jetzt verstärken. Diese bietet mittelfristig große Chancen, Wachstum und Wohlstand durch verstärkten Handel und mehr Investitionen zu realisieren. Wenn die Fragmentierung Afrikas in überwiegend kleine, nationale Märkte überwunden wird, entstehen enorme Chancen für innerkontinentalen Handel. Ein afrikanischer Kontinent, der einen gemeinsamen Wirtschaftsraum darstellt, bietet gerade für Europa die Möglichkeit, in einem nächsten Schritt Afrika durch die Schaffung einer gemeinsamen Freihandelszone langfristig zu einem wahren Partner auf Augenhöhe zu machen.

Die Herausforderungen der deutschen G7-Präsidentschaft sind enorm. Die Welt ist aktuell so in Aufruhr, wie schon lange nicht mehr. Umso wichtiger ist, dass Deutschland jetzt tatsächlich auch den politischen Mut und Willen hat, seinen Vorsitz zu nutzen, die von vielen beschworene neue Zeitrechnung zu gestalten. Wir sind fest davon überzeugt, dass Deutschlands G7-Präsidentschaft nur dann erfolgreich sein wird, wenn Afrika darin eine zentrale Rolle spielt. •

The German G7 Presidency and Africa

An analysis by Christoph Kannengießer and Daniel El-Noshokaty

On 1 January 2022, when Germany assumed the Presidency of the G7 for one year, no one could have imagined the explosive situation the world would be in on 24 February. Just a few days after the start of Russia's war against Ukraine, the first mentions of a new world order could be heard. In this new era, Germany, Europe, and the G7 as a whole would have to make themselves independent of commodities from Russia, strengthen their cooperation, and look for new allies outside of the leading industrialised countries.

Only in the medium term will it become clear whether the German government will succeed in assuming a formative role within the framework of this truly global task. Germany needs to further develop into its role in order to address key issues of multilateral cooperation, cohesion within and between societies, and common global challenges.

In this context, we are of course interested in what role is envisaged for Africa under the German G7 Presidency. Wouldn't this be an opportunity to finally realise the long-invoked "partnership of equals" with the countries of Africa in the manner that people outside the summit meetings have always imagined? Is it not a lesson from this war that we have to intensify our relations with Africa, and do so comprehensively above and beyond development cooperation? Shouldn't the G7, and Europe and Africa in particular, now realise that countries like China and Russia have taken on a role in many African countries that is successful in part precisely because it is aligned with their own economic and political interests?

We have already received some indications of how the German government is settling into its new role. The first trips of the German Federal Minister of Economic Affairs and Climate Action in search of new sources of natural gas did not take him to Africa, but rather to the United States and to Qatar. Chancellor Olaf Scholz had not yet taken a clear position at the EU-AU Summit either, which took place in February before the war broke out. Ultimately, it will probably depend on the extent to which, in addition to the current crisis diplomacy, a long-term strategy is pursued that – in the best case – addresses the questions posed above.

The only thing that is clear at the moment is that German foreign policy has undergone profound changes since the end of February – changes that we would not have thought possible in such a short time. It remains to be seen whether Germany will actually use its presidency to bring the G7 and thus Europe closer to Africa, and to what extent our neighbouring continent will play the role we expect it to play in the new world order that is dawning. A look at the official programme of the German G7 Presidency does not provide answers to the above mentioned questions. From today's perspective, we would have to conclude that it was drawn up in a different era. This opens up the possibility of thinking aloud about what role the G7's relations with Africa should have in the future.

It is crucial that political relations with African states are intensified – these have been neglected by Germany in particular for decades. Relations have to be established on a broad basis in foreign, security, and above all, foreign trade policy. The tighter integration of the continent into global value chains needs to be a key focus. In this context, it is of central importance for both sides that economic prospects are improved through growth, national economies are diversified, jobs are created, an energy partnership and industrialisation take place, and that effective healthcare systems are developed. Both politically and economically, Africa could become one of the most important partners for the G7 and Europe. For this to happen, however, economic relations, trade, and direct investment must be massively ramped up and promoted.

Production losses stemming from both the pandemic and the war have shown that diversification of supply and value chains is of great importance, and can reduce dependence on supply chains from Asia and Russia. African countries are an obvious choice because of factors such as their geographical proximity, and they too can benefit from this and drive forward their industrialisation. In order for individual production steps or entire production processes to be relocated, political will is needed to realise the investments now necessary in order to place the value chains on a broader basis. At the same time, African countries would benefit enormously from the creation of jobs with high added value, which create local potential. Europe, in turn, would gain alternatives to Asia for its industrial production and new markets. To reduce dependency on Russian energy imports, partnerships should be entered into with African countries that can supply

The Eastern Corridor Road in Ghana – INZAG's contribution to infrastructure development in Africa

Interview with Achim Becker, Managing Director of INZAG Germany GmbH

Achim Becker, Managing Director of INZAG Germany GmbH

The German Government has taken important steps to boost trade between German companies and Africa. Amongst others, one focus is the promotion of projects in the infrastructure sector, for their potential to improve living conditions and facilitate business. The rehabilitation of the first lot of the Eastern Corridor Road in Ghana, executed by INZAG Germany GmbH, is one such project. It contributes to the goal of increasing German investment in the African continent and is expected to benefit the lives of around 500,000 residents.
INZAG is an example of a company that successfully established itself in Africa with an own representation in Ghana and Angola since 2018. The company was able to secure a construction contract and arrange a financial solution at favorable conditions in a relatively short time. This was possible through the successful cooperation between several international banks and the Ministry of Finance of Ghana and especially through the support of a federal export credit guarantee provided by the German Government.

The Eastern Corridor Road (ECR) – a priority project of the Ghanaian Government. What makes this project so special?

The Eastern Corridor Road with its length of over 700 km is of strategic importance for Ghana and the bordering landlocked countries such as Burkina Faso, Niger and Mali.
The connection to Ghana's largest seaport in Tema through our Lot 1 makes it an important trade route, linking the country's more remote cities with the prosperous coastal region and the rest of the world.
A better supply of goods will also have a remarkable short to medium-term effect on employment and promote development.
But not only the Ghanaian economy will benefit from this project: by exporting German technologies, products, and services, we will also contribute to growth and employment here in Germany. To me, this win-win situation is one of the aspects that make this project so special.

Apart from the economic aspects, how can you ensure that the expansion of the road will accomplish its social objectives?

With this project, the financing entities have successfully arranged the first financial solution for an African country that complies with the Social Loan Principles. This means that the project follows a set of recommended guidelines designed to achieve positive social impacts.
We are confident that the living conditions of the population will improve considerably through the expansion of Lot 1. The Ghanaian Government expects to benefit the lives of around 500,000 residents.
Based on an improved road design, we will increase road safety and enhance access to health care and other important services.
Finally, we will create around 900 new jobs and provide professional training locally in cooperation with several German & Ghanaian institutes.

Besides your current focus on road construction, in which other sectors do you see INZAG's future in Africa?

We are working on new projects in sectors that go beyond road construction. Water supply, wastewater treatment and (green-) energy for example, are very promising and important to us.
We are well established in Ghana and Angola and want to collaborate with more German partners on projects in Africa.
There are many opportunities to get good financing conditions. Sustainable projects with significant social impact will definitely have the support of the German Government and development agencies.

For more information, email us at info@inzag.de or visit www.inzag.de.

At Siemens Healthineers, we pioneer breakthroughs in healthcare. For everyone. Everywhere. By constantly bringing breakthrough innovations to market, we enable healthcare professionals to deliver high-quality care, leading to the best possible outcome for patients. Our portfolio, spanning from in-vitro and in-vivo diagnostics to image-guided therapy and innovative cancer care, is crucial for clinical decision-making and treatment pathways.

Built on a history of innovation going back more than 125 years and with unique strengths in patient twinning, precision therapy, as well as digital, data, and artificial intelligence (AI), we are well positioned to take on the biggest challenges in healthcare. We will continue to build on these strengths to help fight the world's most threatening diseases, improving the quality of outcomes, and enabling access to care.

As a leader in the industry, we aspire to create better outcomes and experiences for patients no matter where they live or what health issues they are facing. We innovate sustainably to develop scalable solutions that can be tailored to the needs of healthcare providers, and the local health infrastructures.

Motivated by our purpose and guided by our values, we are building an inclusive culture, where we embrace diversity in all its forms. We are a team of 66,000 highly dedicated employees across more than 70 countries passionately pushing the boundaries of what's possible in healthcare to help improve people's lives around the world.

siemens-healthineers.com

SIEMENS Healthineers

fossil fuels, especially to Europe, so that both continents can bridge the gap to carbon-neutral energy supply. We cannot be successful in this endevour without extensive cooperation with the African continent. Not only because Africa's massive demand for energy must be satisfied in a climate-friendly manner, but also because Africa is predestined for industrialisation with green energy and supplying Europe with one of the most important energy sources of the future – hydrogen.

At the same time, there is a need to promote the integration of African countries into global value chains and boost access of their exports to the markets of the G7 and Europe. To this end, tariff and non-tariff barriers to trade must be dismantled – especially in the agricultural sector. African partners should be supported in complying with sanitary and phytosanitary regulations. In Europe, agricultural subsidies that undermine the competitiveness of non-European suppliers in local agricultural markets must be abolished.

Finally, the G7 should now strengthen its support for the establishment of the African Continental Free Trade Area (AfCFTA). Over the medium term, this offers great opportunities to realise growth and prosperity through increased trade and investment. Overcoming the fragmentation of Africa into predominantly small, national markets will create enormous opportunities for intra-continental trade. An African continent that represents a common economic area offers Europe in particular the chance to take the next step in forming a true, long-term partnership of equals with Africa by creating a shared free trade zone.

The German G7 Presidency faces enormous challenges. The world is more in turmoil now than it has been for a long time. It is thus all the more important that Germany has the political courage to use its G7 Presidency to shape this pivotal new era. We are firmly convinced that the German G7 Presidency will only be successful if Africa plays a central role. •

Glaubt an Afrika und hört einander zu“

Asmau Nitardy arbeitet seit 2005 beim Afrika-Verein und ist dort als Senior Managerin für die Region Ostafrika sowie den Gesundheitssektor zuständig.

Frau Nitardy, wie sind Sie zum Afrika-Verein gekommen und warum?

Schon vor meinem Studium der internationalen Wirtschaft mit Schwerpunkt auf Entwicklungsländer war ich sehr interessiert daran, die Beziehungen zwischen dem „globalen Norden und Süden“ besser zu verstehen und womöglich auch in diesem Bereich später zu arbeiten. Auch die Frage, wie die beiden Regionen miteinander kooperieren können, interessierte mich. Ich war immer davon überzeugt, dass man durch unternehmerische Aktivitäten positive Entwicklung erzeugen kann. Ich wollte aber nicht unbedingt in die Entwicklungszusammenarbeit gehen, da es mir schien, dass hier bei vielen Projekten ein Mangel an Nachhaltigkeit herrscht. Ich hatte viele Projekte gesehen, die nach ein paar Jahren wieder eingestellt wurden, was schade war. Natürlich ist der Entwicklungsaspekt grundsätzlich sehr wichtig und viele der Projekte sind auch sinnvoll. Die Arbeit des Afrika-Vereins ist aber so wichtig, weil es uns gelungen ist, die Zusammenarbeit mit der Wirtschaft fest im Programm der Entwicklungszusammenarbeit zu integrieren. Dieser Erfolg macht tatsächlich mich als eine langjährige Mitarbeiterin dieses Verbandes stolz und ich arbeite daher sehr gerne beim Afrika-Verein. Ich wünschte nur, ich könnte noch viel mehr machen, aber der Tag hat eben nur 24 Stunden.

Sehen Sie die Arbeit des Afrika-Vereins also als nachhaltiger an?

Ja, sonst wäre ich nicht hier. Ich bin jetzt schon über 16 Jahre beim Afrika-Verein tätig. Ich fing an als Projekt Managerin und hatte diverse Roundtables und Meetings organisiert, um die verschiedenen Stakeholder aus Afrika und Deutschland zusammenzubringen. Wenn ich die Zeiten von damals mit heute vergleiche, sieht man große Unterschiede. Früher hat man tatsächlich Afrika in Zusammenhang mit Entwicklungshilfe gebracht, jetzt redet man mehr von Partnerschaften. Das ist eine positive Entwicklung. Durch unsere Arbeit werden Partnerschaften entwickelt, die wirtschaftlich orientiert sind, da sehe ich auch die Nachhaltigkeit darin. Wenn wir diese Entwicklung noch verstärken könnten, dann geht es in die richtige Richtung. Ich weiß allerdings auch, dass noch viel getan werden muss. Afrika muss sich industrialisieren und die Wirtschaft diversifizieren, Afrika muss mehr Trainings und Weiterbildung für seine junge Bevölkerung anbieten und auch von sich aus mehr Ideen entwickeln, die es selbst für seine eigene Entwicklung nutzen kann. Der Gesundheitssektor ist ein gutes Beispiel dafür. Deutschland kann hier und in vielen anderen Bereichen Lösungsansätze anbieten. Allerdings müssen deutsche Unternehmen sich auch etwas stärker an die Bedürfnisse der afrikanischen Länder anpassen, um erfolgreich sein zu können.

Welche Auswirkungen hat die Corona-Pandemie auf den Gesundheitssektor in afrikanischen Ländern?

COVID war ein Wachmacher für den Kontinent. Man hat offensichtlich gesehen, dass Afrika in Bezug auf Medikamente und medizinische Ausrüstung sehr abhängig vom Rest der Welt ist und sich nicht selbst vollständig versorgen kann. Viele Länder haben das erkannt und innerhalb kürzester Zeit eigene Produktionen initiiert. Ich finde, dass das der richtige Weg ist. Jetzt gibt es neue Entwicklungen in Richtung Impfstoffproduktion, was auch sinnvoll ist. Wir sollten dabei nur aufpassen, dass keine Überproduktionen entstehen, damit wir nachhaltige Lösungen finden. Einerseits hat die Pandemie gezeigt, dass die Gesundheitssysteme in Afrika auf sehr unterschiedlichen Niveaus sind, andererseits haben wir auch sehr viele Innovationen erlebt.

Im Februar fand der EU-AU Gipfel statt. Wie bewertet die afrikanische Seite das Interesse an einer Zusammenarbeit der EU aus Ihrer Sicht?

Die EU ist ein natürlicher Partner Afrikas. Ich denke, viele Staaten schätzen auch die Kooperation zwischen den Kontinenten. Afrika braucht verlässliche Partner auf Augenhöhe. Manchmal war das nicht immer der Fall und ist bei den verschiedenen Ländern in Afrika sehr unterschiedlich angekommen. Es sollte viel mehr wirtschaftliche Zusammenarbeiten geben, weil die beiden Regionen sich auch sehr gut ergänzen könnten. Wenn Afrika auf Nachhaltigkeit setzt, dann sind Europa und gerade Deutschland in der Tat der natürliche Partner für eine engere Zusammenarbeit. Die Einführung eines einheitlichen Marktes für die 54 Mitgliedsstaaten durch die afrikanische Freihandelszone (AfCFTA) könnte zum Katalysator für ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum in Afrika werden. Daraus ergeben sich sehr viele Möglichkeiten auch für deutsche Unternehmen. •

@Afrika-Verein

“Believe in Africa and listen to one another”

Asmau Nitardy has been working at the German-African Business Association since 2005, where she is Senior Manager responsible for East Africa and the healthcare sector.

Mrs. Nitardy, how did you come to the Afrika-Verein and why?

Even before studying international economics with a focus on developing countries, I was very interested in better understanding the relationship between the „global North and South“ and possibly working in this area later on. I was also interested in how the two regions could cooperate with each other. I was always convinced that you can generate positive development through entrepreneurial activities. But I do not necessarily want to go into development cooperation because it seemed to me that there was a lack of sustainability in many projects here. I had seen many projects that were discontinued after a few years, which was a shame. Of course, the development aspect is basically very important and many of the projects are also meaningful. But the work of the Afrika-Verein is so important because we have succeeded in integrating cooperation with the business community firmly into the development cooperation program. This success actually makes me proud as a long-time employee of this association and I am therefore very happy to work for the Afrika-Verein. I only wish I could do much more, but there are only 24 hours in a day.

So do you see the work of the Afrika-Verein as more sustainable?

Yes, otherwise I wouldn‘t be here. I have been with the Afrika-Verein for over 16 years now. I started as a project manager and organized various roundtables and meetings to bring together the various stakeholders from Africa and Germany. When I compare the times back then with today, you can see big differences. In the past, people actually associated Africa with development aid, but now they talk more about partnerships. This is a positive development. Through our work, partnerships are being developed that are economically oriented, which is where I also see the sustainability in it. If we could strengthen this development even more, then we are moving in the right direction. However, I also know that a lot still needs to be done. Africa needs to industrialize and diversify its economy, Africa needs to offer more training and education for its young population and also develop more ideas on its own that African States can use for their own development. The health sector is a good example of this. Germany can offer solutions here and in many other areas. However, German companies also need to adapt a bit more to the needs of African countries in order to be successful.

What is the impact of the Corona pandemic on the health sector in African countries?

COVID was a wake-up call for the continent. It was obviously seen that Africa is very dependent on the rest of the world for medicines and medical equipment and cannot fully supply itself. Many countries recognized that and started their own production within a very short time. That‘s the way to go, I think. Now there are new developments in the direction of vaccine production, which also makes sense. We should now just be careful that there is no overproduction, so that we can find sustainable solutions. The pandemic has also shown that health systems in Africa are at very different levels. At the same time, this has led to many innovations.

The EU-AU summit took place in February. How do you think the African side assesses the interest of the EU cooperation with it?

The EU is a natural partner for Africa. I think many countries also value the partnership between the continents. Africa needs reliable partners at eye level. Sometimes that has not always been the case and has been received very differently by the various countries in Africa. There could be much more economic ooperation because the two regions could also complement each other very well. If Africa is committed to sustainability, then Europe is indeed a partner. The introduction of a single market for the 54 member states through the African Continental Free Trade Area (AfCFTA) could become a catalyst for sustainable economic growth in Africa. This opens up many opportunities for German companies as well. •

Frankfurter Allgemeine Zeitung für Deutschland

1.12.2021 – In dem Bericht „Politische Zukunftsgestaltung in Afrika“ schreiben der AV-Vorsitzende und AV-Hauptgeschäftsführer

Die weitaus meisten Unternehmen, die in afrikanischen Ländern investieren oder dort Projekte realisieren, können dies nicht aus dem Eigenkapital finanzieren. Sie erhalten aber oft nicht die benötigten Darlehen, da europäische Banken aus regulatorischen Gründen nur extrem eingeschränkt solche Finanzierungen übernehmen dürfen. Erweiterte Garantien des Bundes, der EU oder anderer multilateraler Akteure könnten diesen Engpass beseitigen und damit mehr Raum für die Entfaltung unternehmerischer Kreativität und die Schaffung von Arbeitsplätzen schaffen.

society

Dezember 2021 – In dem Artikel „Investitionen sind die beste Entwicklungspolitik“ erklärt der Vorsitzende des Afrika-Vereins, Stefan Liebing

Bereits vor der Pandemie ist Afrika vor allem durch hohes Wirtschaftswachstum aufgefallen und es haben sich auch viele andere Indikatoren in die richtige Richtung entwickelt. Bildung, Gesundheitsversorgung, Korruptionsbekämpfung und Infrastruktur: Afrika ist anders, als es das Klischee erwarten lässt. Auch der krisenbedingte Wirtschaftseinbruch des Bruttoinlandsprodukts lag im Durchschnitt in Afrika gerade einmal bei minus 1,8 Prozent. Ökonomen erwarten eine schnelle Erholung, sobald die Krise überstanden ist. Die Krise hat gezeigt, dass es für viele Unternehmen ratsam ist, ihre Lieferketten zu diversifizieren und Afrika bietet dafür alle Möglichkeiten.

Hamburger Abendblatt

1.01.2022 – In dem Bericht „Deutsche Unternehmen wollen 2022 mehr in Afrika investieren“ wird der Afrika-Verein erwähnt

Die in Afrika tätigen deutschen Unternehmen blicken optimistisch in die Zukunft. Vier von fünf Firmen erwarten, dass sich die afrikanischen Volkswirtschaften nach der Coronavirus-Pandemie erholen und auf einen Wachstumspfad zurückkehren werden. Das ergab eine Umfrage des Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft unter seinen mehr als 400 Mitgliedsunternehmen, die unserer Redaktion vorab vorlag. „Bereits kurzfristig werden viele afrikanische Volkswirtschaften wieder stark wachsen“, kommentierte der Afrika-Verein die Zahlen.

DW

10.01.2022 – In dem Artikel „Energiekrise am Kap als Chance für deutsche Investoren“ wird der AV-Hauptgeschäftsführer, Christoph Kannengießer zitiert.

Christoph Kannengießer vom Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft sieht in den schnell wachsenden Volkswirtschaften des Kontinents einen enormen Bedarf und schwärmt von einer Klima-Union mit Afrika. „Ein verstärktes unternehmerisches Engagement deutscher Firmen kann dazu beitragen, die afrikanische Energieversorgung innovativ, nachhaltig und klimafreundlich zu gestalten“, meint er.

taz

17.02.2022 – In dem Artikel „Afrika wird stiefmütterlich behandelt“ wird AV- Hauptgeschäftsführer Christoph Kannengießer interviewt

„Es ist erstaunlich, wie stiefmütterlich das Thema behandelt wird. Man kann sagen, das gehört nicht zu den Wohlfühlthemen, und so hat man es zur Seite geschoben – es ist andererseits schon ein Signal und das wird auch so wahrgenommen. Wir sind der Auffassung, dass privatwirtschaftliches Engagement in Afrika einen gewaltigen entwicklungspolitischen Impact hat und auch erforderlich ist, um den geostrategischen Herausforderungen etwas entgegenzusetzen.“ erklärt Kannengießer in dem Interview.

1 December 2021 – In a letter to the editor titled "Politische Zukunftsgestaltung in Afrika" ("Shaping the policy future in Africa"), the Chairman and the CEO of the German-African Business Association write:

The vast majority of companies that invest in African countries or realise projects there cannot finance this from their own capital. However, they often do not receive the loans they need, as European banks are allowed to take on such financing to only an extremely limited extent for regulatory reasons. Extended guarantees from the federal government, the EU, or other multilateral actors could remove this bottleneck and thus create more space for entrepreneurial creativity to flourish and jobs to be created.

December 2021 – In the article "Investitionen sind die beste Entwicklungspolitik" ("Investment is the best development policy"), German-African Business Association Chairman Stefan Liebing writes:

Even before the pandemic, Africa stood out mainly because of its high economic growth, and many other indicators have also been developing in the right direction. Education, healthcare, combatting corruption, and infrastructure: Africa defies the clichés. Even the economic slump in gross domestic product caused by the crisis averaged only negative 1.8 percent across the continent. Economists expect a rapid recovery once the crisis is over. The crisis has shown that is advisable for many companies to diversify their supply chains, and Africa offers every opportunity to do so.

1 January 2022 – The German-African Business Association is mentioned in the report "Deutsche Unternehmen wollen 2022 mehr in Afrika investieren" ("German companies want to invest more in Africa in 2022"):

German companies operating in Africa are optimistic about the future. Four out of five companies expect African economies to recover after the coronavirus pandemic and return to a path of growth. This was the result of a survey by the German-African Business Association among its over 400 member companies, which was made available to our editorial team in advance. "Already in the short term, many African economies will grow strongly again," commented the association on the figures.

10 January 2022 – German-African Business Association CEO Christoph Kannengießer is quoted in the article "Energiekrise am Kap als Chance für deutsche Investoren" ("Energy crisis in South Africa an opportunity for German investors"):

Christoph Kannengießer from the German-African Business Association sees enormous demand in the continent's fast-growing economies and enthuses about a climate union with Africa. "Increased entrepreneurial engagement by German companies can help make African energy supply innovative, sustainable, and climate-friendly," he says.

17.02.2021 – In the article „Afrika wird stiefmütterlich behandelt", AV Managing Director Christoph Kannengießer is interviewed

„It's amazing how neglected this topic is. You can say that it is not a feel-good issue, and so it has been pushed aside - on the other hand, it is already a signal, and that is how it is perceived. We believe that private sector involvement in Africa has a huge developmental impact and is also necessary to counter the geostrategic challenges." Kannengießer explains in the interview.

4th November 2021: AV Annual General Meeting

Wir haben uns sehr darüber gefreut, unsere Mitglieder endlich wieder persönlich begrüßen zu können. Neben dem Wiedersehen, allerlei Berichten über die Aktivitäten des Vereins in 2021 und einem Ausblick darüber, was wir uns im Jahr 2022 alles vorgenommen haben, konnten wir uns auch über aktuelle wirtschaftliche und politische Entwicklungen in Afrika austauschen. Höhepunkt der Veranstaltung war die einstimmige Wiederwahl von Stefan Liebing als Vorsitzender für eine weitere dreijährige Amtszeit. Stellvertreterin bleibt die ebenfalls einstimmig bestätigte Sabine Dall'Omo neben Volker Schütte, Jörg Wellmeyer und Martin Güldner. In den Vorstand wiedergewählt wurden Andreas Berger und Frank Nordmann. Wir gratulieren!

~

We were very pleased to finally be able to welcome our members back in person. In addition to the reunion, all kinds of reports on the activities of the association in 2021 and an outlook on what we have planned for 2022, we were also able to exchange views on current economic and political developments in Africa. The highlight of the event was the unanimous re-election of Stefan Liebing as chairman for another three-year term. Sabine Dall'Omo, who was also unanimously re-elected, will continue as deputy chairwoman alongside Volker Schütte, Jörg Wellmeyer and Martin Güldner. Andreas Berger and Frank Nordmann were re-elected to the board. Congratulations! o

2nd December 2021: Africa Insight! – After the Coup: Troubled Times in Sudan

Der Afrika-Verein organisierte eine weitere Auflage unserer erfolgreichen Veranstaltungsreihe "Africa Insight!" – „Nach dem Putsch: Unruhige Zeiten im Sudan". Ende Oktober übernahm das sudanesische Militär unter General Abdel Fattah al-Burhan die alleinige Führung in dem Land, welches nach dem Sturz von Präsident Omar al-Bashir gemeinsam von dem Militär und einer zivilen Übergangsregierung geführt wurde.

Seit dem Putsch von al-Burhan halten die Proteste der sudanesischen Bevölkerung gegen das neue Regime an.

Wie kam es zu dem Putsch? Welche Ziele verfolgt das Militär unter al-Burhan und was sind die Forderungen der Zivilgesellschaft? Welche Auswirkungen hat der Putsch auf die wirtschaftliche Situation des Landes? Wie kann eine politische Lösung aussehen? Und was bedeuten die Entwicklungen für andere Länder in der Region? Gemeinsam mit Kholood Khair, Managing Partner von Insight Strategy Partners, Khalid Ali, Executive Director der Europäischen Handelskammer im Sudan, und Dr. Gerrit Kurtz, Non-Resident Fellow am Global Public Policy Institute in Berlin, gingen wir diesen Fragen nach und tauschten uns aus. o

© dreamstime.com/Afrika-Verein

2nd December 2021: AV Online Event – Future Market Hydrogen – Hydrogen Potentials in North Africa

Das Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (NRW) und der Afrika-Verein richteten am 2. Dezember 2021 die digitale Veranstaltung „Zukunftsmarkt Wasserstoff – Wasserstoffpotenziale in Nordafrika“ aus.

Die Region Nordafrika und insbesondere die Länder Ägypten, Marokko und Tunesien sind traditionell wichtige Handelspartner für die deutsche Wirtschaft. Neben ihrer guten geographischen Lage und der hohen Nachfrage für deutsche Produkte und Dienstleistungen, stellen diese Länder eine Brücke zu den Ländern in Subsahara Afrika dar. Im Rahmen der nationalen Wasserstoffstrategie der Bundes- und Landesregierung Nordrhein-Westfalen sind ebenso die nordafrikanischen Länder von strategischem Interesse. Die Nähe zum europäischen Kontinent und die bereits vorhandene Infrastruktur versprechen einfache Importwege von Wasserstoff aus der Region nach Deutschland.

~

On 2 December 2021, the Ministry of Economic Affairs, Innovation, Digitalization and Energy of the State of North Rhine-Westphalia and the German-African Business Association hosted the digital event “Zukunftsmarkt Wasserstoff – Wasserstoffpotenziale in Nordafrika” (“Hydrogen, the market of the future – hydrogen potential in North Africa”).

The region of North Africa and the countries of Egypt, Morocco, and Tunisia in particular are traditionally important trading partners for German industry. In addition to their advantageous geographical location and the high demand for German products and services, these countries represent a bridge to the countries in sub-Saharan Africa. Within the framework of the National Hydrogen Strategy of the German federal government and the state of North Rhine-Westphalia, the North African countries are also of strategic interest. The proximity to the European continent and the existing infrastructure promise uncomplicated import routes for hydrogen from the region to Germany. ○

The German-African Business Association organised another session of our successful Africa Insight! series, titled “After the Coup: Troubled Times in Sudan”. At the end of October, the Sudanese military under General Abdel Fattah al-Burhan assumed sole leadership in the country, which was run jointly by the military and a transitional civilian government after the overthrow of President Omar al-Bashir. There have been ongoing protests by the Sudanese population against the new regime since al-Burhan’s coup.

How did the coup come about? What are the ambitions of the military under al-Burhan and what are the demands of civil society? What effects does the coup have on the country’s economic situation? What might a political solution look like? And what do these developments mean for other countries in the region? Together with Kholood Khair, Managing Partner at Insight Strategy Partners, Khalid Ali, Executive Director of the European Chamber of Commerce in Sudan, and Dr Gerrit Kurtz, Non-Resident Fellow at the Global Public Policy Institute in Berlin, we explored these questions and exchanged views. ○

© dreamstime.com/Afrika-Verein

© dreamstime.com/Afrika-Verein

20th January 2022: 8th German-African Agribusiness Forum (GAAF) – Blueprints for Successful Agriculture in Africa

Mit der achten Auflage des GAAF fand die wichtigste Konferenz zur europäisch-afrikanischen Landwirtschaft in diesem Jahr wieder in digitaler Form statt. Die Landwirtschaft ist für viele afrikanische Länder noch immer der wichtigste Wirtschaftszweig – das hat die Covid-19-Pandemie einmal mehr bewiesen. Gemeinsam mit unseren Gästen und Mitgliedern konnten wir aufzeigen, wie die Potenziale der Landwirtschaft in Afrika genutzt werden können, indem wir erfolgreiche Investitionen und Strategien vorgestellt haben. Das German-African Agribusiness Forum 2022 konzentrierte sich daher auf das Thema „Blueprints for Successful Agriculture in Africa".

Mit dabei waren auch eine parlamentarische Staatssekretärin aus dem Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft und ein Staatssekretär aus dem Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung sowie eine Vertreterin der Kommissarin für ländliche Wirtschaft und Landwirtschaft der Afrikanischen Union. Gemeinsam haben wir über Best-Practice Beispiele diskutiert, uns darüber ausgetauscht, wie die Rahmenbedingungen für Investitionen verbessert werden können und mehr über innovative Erfolgskonzepte von erfolgreich in der Landwirtschaft in Afrika tätigen Unternehmen erfahren.

~

The 8th German-African Agribusiness Forum (GAAF), the most important conference on European-African agriculture, again took place digitally this year. Agriculture is still the most important economic sector for many African countries – as the coronavirus pandemic proved once again. Together with our guests and members, we presented successful investments and strategies in order to demonstrate how to tap the potential of agriculture in Africa. Accordingly, the German-African Agribusiness Forum 2022 was centred on the topic of "Blueprints for Successful Agriculture in Africa".

Also present were a parliamentary state secretary from the German Federal Ministry of Food and Agriculture, a state secretary from the German Federal Ministry for Economic Cooperation and Development, as well as a representative of the African Union Commission Department of Rural Economy and Agriculture. Together, we discussed best practice examples, exchanged ideas on how to improve the conditions for investment, and learned more about innovative concepts for success from accomplished companies active in agriculture in Africa. o

Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft

© dreamstime.com/Afrika-Verein

1st February 2022: Digital New Year's Briefing with African Ambassadors

Der vom AV organisierte Austausch zwischen Botschaftern aus 36 afrikanischen Vertretungen in Deutschland, dem Auswärtigen Amt und einigen in Afrika tätigen Unternehmen hat allen Teilnehmenden die Möglichkeit geboten, sich über die große Bedeutung der deutsch-afrikanischen Beziehungen auszutauschen. Zudem wurde erneut verdeutlicht, dass die aktuellen internationalen Herausforderungen, wie der Klimawandel und eine gerechtere globale Gesundheitspolitik, nur gemeinsam mit unserem Nachbarkontinent und der Privatwirtschaft als gleichberechtigte Partner gemeistert werden können. Der Afrika-Verein freut sich sehr darauf, diesen Austausch zwischen Deutschland und Afrika angestoßen zu haben und dabei unseren Partnern auf dem afrikanischen Kontinent die Möglichkeit gegeben zu haben, ihre Erwartungen an die neue deutsche Bundesregierung artikulieren zu können. Die Botschafter unseres Nachbarkontinents haben heute erneut verdeutlicht, dass Afrika mit seinen immensen Möglichkeiten im Bereich der erneuerbaren Energien und einer gerade erst beginnenden Industrialisierung ein wichtiger Akteur bei der angestrebten Dekarbonisierung der Wirtschaft sein sollte. Wir brauchen eine Klimapartnerschaft zwischen Europa und Afrika, um die Kapazitäten für erneuerbare Energien und die Produktion von Wasserstoff zügig auszubauen sowie eine klimaneutrale industrielle Wertschöpfung auf dem Kontinent aufzubauen.

~

The exchange organised by the German-African Business Association between ambassadors from 36 African diplomatic missions in Germany, the German Federal Foreign Office, and a number of companies active in Africa gave all participants the opportunity to exchange views on the central importance of German-African relations. In addition, it was again underscored that current international challenges, such as climate change and a fairer global health policy, can only be mastered together with our neighbouring continent and the private sector as equal partners. The German-African Business Association is very pleased to have initiated this exchange between Germany and Africa, and to have given our partners on the African continent the opportunity to articulate their expectations of the new German federal government. Today, the ambassadors of our neighbouring continent have once again made it clear that Africa, with its immense potential in the field of renewable energies and budding industrialisation, should be an important stakeholder in the envisaged decarbonisation of the economy. We need a climate partnership between Europe and Africa to rapidly expand renewable energy capacities and the production of hydrogen, as well as to develop climate-neutral industrial value creation on the continent. o

AV Guests:

H.E. Yacin Houssein Doualé (Ambassador of Djibouti to Germany), H.E. Khaled Galal Abdelhamid (Ambassador of Egypt to Germany), H.E. Balbina da Silva (Ambassador of Angola to Germany), H.E. Mulu Solomon Bezuneh (Ambassador of Ethiopia to Germany), H.E. Masire-Mwamba Mmasekgoa (Ambassador of Botswana to Germany), H.E. Mrs Teneng Mba Jaiteh (Ambassador of The Gambia to Germany), H.E. Emanuel Henrique Semedo Duarte (Ambassador of Cape Verde to Germany), H.E. Joseph John Mpinganjira (Ambassador of Malawi to Germany), H.E. Sérgio Nathú Cabá (Ambassador of Mozambique to Germany), H.E. Yusuf Tuggar (Ambassador of Nigeria to Germany), H.E. Igor Cesar (Ambassador of Rwanda to Germany), H.E. Alice Mashingaidze (Ambassador of Zimbabwe to Germany), H.E. Phumelele Stone Sizani (Ambassador of South Africa to Germany), Dr Philipp Ackermann (German Federal Foreign Office), Dr Stephan Auer (German Ambassador to Ethiopia), Lothar Freischlader (German Ambassador to Mozambique), Horst Gruner (German Ambassador to Sierra Leone), Annett Günther (German Ambassador to Kenya), Jakob Haselhuber (German Ambassador to Liberia), Margit Hellwig-Boette (German Ambassador to Botswana), Isabel Henin (German Ambassador to Mauritania), Ingo Herbert (German Ambassador to Côte d'Ivoire), Regine Hess (German Ambassador to Tanzania), Daniel Krull (German Ambassador to Ghana), Thomas Kurz (German Ambassador to Rwanda), Birgitt Ory (German Ambassador to Nigeria), Andreas Peschke (German Ambassador to South Africa), Thomas Terstegen (German Ambassador to Sudan), Matthias Veltin (German Ambassador to Togo), Anne Wagner-Mitchell (German Ambassador to Zambia). o

A | A. Sievers GmbH • AAA Global Services Ltd • ABB AG • Arab Banking Corporation • SA Access Microfinance Holding AG • Adolf Lupp GmbH + Co. KG • Aerodata AG • Africa Advisors GmbH • Africa GreenTec AG • African Water Limited • AfriKairos GmbH • Afro AI • Afruibana • AGCO International GmbH • Agro-Pro Management Limited • AHK debelux Deutsch-Belgisch-Luxemburgische Handelskammer • AHK Marokko • AHK Südafrika • AHK Tunesien Deutsch-Tunesische Industrie- und Handelskammer • Airbus Defence and Space GmbH • AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH • Alexander & Partner Rechtsanwälte • alga Nutzfahrzeug + Baumaschinen GmbH + Co. KG • Allianz SE • AmaliTech gGmbH • Amandus Kahl GmbH & Co. KG • Amatheon Agri Holding N. V. • AME International GmbH • AME Trade Ltd • Amereller Rechtsanwälte PmbB • Ammer Partners GmbH • AMOVA GmbH • Andreas Stihl AG & Co. KG • Andritz Hydro GmbH • Andritz Ritz GmbH • APK Worldwide Courier GmbH • Arab Banking Corporation SA • Areos AG • ARISU GmbH • Arkon Shipping & Projects GmbH & Co KG • ARRI Lighting • Asafo & Co. • Ascend Strategic Communications (Pty) Ltd • ASW Bundesverband – Allianz für Sicherheit in der Wirtschaft e.V. • AT Africa Technology GmbH • authentic.network/Industry 365 UG | **B** | B. Braun Melsungen AG • Babalakin & Co. • BACB British Arab Commercial Bank • Baker Tilly GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft • BASF South Africa (Pty) Ltd • BAUER Aktiengesellschaft • BAUER Maschinen GmbH • BAUER Spezialtiefbau GmbH • BAYER AG • Bayer AG CropScience Division • Bayer AG KP - Regionale Koordinierung • Bayern LB • BayWa Aktiengesellschaft • Beiersdorf AG • BELCO SARL • Berghof Foundation Operations GmbH • Bertelsmann SE & Co. KGaA • Berwin Leighton Paisner LLP • betteries AMPS GmbH • Big Dutchman International GmbH • BioTropic GmbH • BLG Industrielogistik GmbH & Co. KG • BMW AG • BOCS Bremen Overseas Chartering and Shipping GmbH • Boehringer Ingelheim GmbH • Bold Real Estate GmbH • Bolloré Logistics Germany GmbH • BOMAG GmbH • Bönnemann (Ferrostaal Consultant) • BORCO INTERNATIONAL GMBH • BOERAL LIGHT GmbH • Bostex Trading GmbH • Blacklvy Group • BPL Berry Palmer & Lyle Limited • Brewtech GmbH • Brückner Maschinenbau GmbH & Co. KG • Brulli Energia GmbH • Brussels Airlines N.V. • Buchler GmbH • Bundesdruckerei GmbH • Burda International Holding GmbH • Bureau Veritas Industry Services GmbH | **C** | C. Woermann GmbH & Co. KG • Cablant GmbH • Caisley International GmbH • Caixa Geral de Depositos • CAPITALENT MEDICAL GmbH • cbb software GmbH • Celler Brunnenbau GmbH • CETM International Trade GmbH • CLAAS Global Sales GmbH • CleanPower Generation GmbH • Clifford Chance • CMS Hasche Sigle Partnerschaft von Rechtsanwälten und Steuerberatern mbB • Cognos International GmbH • Commerzbank AG • Congolese Banking Association (DRC) • Conjuncta GmbH • Control Risks GmbH • COREX Vertriebs GmbH | **D** | DAKO Worldwide Transport GmbH • DAL Deutsche Afrika-Linien GmbH & Co. KG • DAL Schiffahrts-Agentur mbH & Co. KG • Danjir Associates • Das Labor. • DATABUND - Verband der mittelständischen IT-Dienstleister und Softwarehersteller für den öffentlichen Sektor e.V. • Daun & Cie Aktiengesellschaft • DB Engineering & Consulting GmbH • DEG - Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH • Demag Cranes & Components GmbH • DENK PHARMA GmbH & Co. KG • DENSO GmbH • Dentons Europe LLP • DERMALOG Identification Systems GmbH • Destilla GmbH • DEULA-Nienburg GmbH • Deutsche Bank AG • Deutsche Gesellschaft für Auswärtige Politik e.V. • Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH • Deutsche Infrastructure S.A. • Deutsche Lufthansa AG • Deutsche Welle • Development Finance International, Inc • DIAG Industries GmbH • Dieter Ammer • Dii Desert Energy • DLA Piper UK LLP - Germany • DMT GmbH & Co. KG • Don Limón GmbH • Doppelmayr Seilbahnen GmbH • Dorsch Holding GmbH • Dr. Georg Bouché, Honorarkonsul der Republik Gambia • Dr.-Ing. Paul Christiani GmbH & Co. KG • Drägerwerk AG & Co. KGaA • DS AVOCATS • DSD NOELL GmbH • Duisburg Solar GmbH • DURAG Sales & Service GmbH & Co. KG • DZ BANK AG | **E** | Ed. Züblin AG • ees-group GmbH • EKO Management • Elementar Analysensysteme GmbH • EMPIC GmbH • EMS Log GmbH • ENERCON GmbH • Enerox GmbH • ENERTRAG AG • Engie Mobisol GmbH • Engineering Dobersek GmbH • epp GmbH • ERC Additiv GmbH • Ernst & Young GmbH • ETS Gouet • ETS Mohamed El Moctar • Euler Hermes Aktiengesellschaft • EVAGOR GmbH • Evonik Industries AG • EVUM Motors GmbH • exficon GmbH export finance consulting | **F** | F. Undütsch GmbH • FAUN Expotec GmbH • feps gmbh • Feralco Deutschland GmbH • Festo Didactic SE • FICHTNER Water & Transportation GmbH • Finanzen Verlag GmbH • Firmengruppe Witte • fischerwerke GmbH & Co. KG • NVL B.V. & Co. • FRACHT FWO AG • Fraport AG • Fredk. Möller Söhne GmbH • FREQUENTIS AG • Fresenius Medical Care SE & Co. KGaA • Friedrich-Ebert-Stiftung | **G** | G. Koepcke & Co. GmbH • G.F.H. Im- und Export GmbH / North European STAR Equipment GmbH • Gastrown Innovation Company Limited • GAUFF GmbH & Co. Engineering KG • GCP German Cathodic Protection GmbH • Gebr. Heinemann SE & Co. KG • Geisseler Law • Gemini Green GmbH & Co. KG • Geohaus GBR • German Seed Alliance GmbH • GFA Consulting Group GmbH • Giantfuse Capital Partners • Gienger München KG • Giesecke+Devrient Currency Technology GmbH • Gleiss Lutz Rechtsanwälte • Global Helicopter Service GmbH • goodscare GmbH • GOPA - Gesellschaft für Organisation, Planung und Ausbildung mbH • green enesys group GmbH • GreenTec Capital GmbH • Grimaldi Germany GmbH • Grimme Landmaschinenfabrik GmbH & Co. KG • Grips Energy GmbH • GWE pumpenboese GmbH | **H** | Hain Lifescience GmbH • Haldor Topsoe Germany GmbH • Handelskammer Bremen - IHK für Bremen und Bremerhaven • Handelskammer Hamburg • Hanns-Seidel-Stiftung • Hansa Luftbild AG • Hanse Merkur Reiseversicherung AG • Hansa_Meyer Global Transport GmbH & Co. KG • Hapag-Lloyd Aktiengesellschaft • Hartmann & Cie Rechtsanwälte Partnergesellschaft mbB • Havelländische Eisenbahn AG • Health Focus GmbH • HELOG Academy • Henkel AG & Co. KGaA • Hensoldt Holding GmbH • Herbert Smith Freehills Germany LLP • Hermann Sewerin GmbH • Herrenknecht AG • HMS Bergbau AG • Hochschule Anhalt • Hochschule Flensburg • Hospinorm Projects GmbH • Hospital Engineering GmbH • H.P. Gauff Ingenieure GmbH & Co. KG • HPC Hamburg Port Consulting GmbH • H&R GmbH & Co. KGaA • HSH Soft- und Hardware Vertriebs GmbH • HT Group GmbH • Hugo Tempelman Stiftung • Hulla & Co Human Dynamics KG • HUMAN Gesellschaft für Biochemica und Diagnostica mbH • Hüpeden & Co. (GmbH & Co.) KG • HYDAC International GmbH | **I** | IABG Industrieanlagen-Betriebsgesellschaft mbH • Ib Vogt GmbH • IBC Solar AG • ibes AG • ICC Germany e.V. • IFC - International Finance Corporation • ifo-Institut für Wirtschaftsforschung • IGIP - Ingenieur-Gesellschaft für Internationale Planungsaufgaben mbH • IHK Rheinhessen

Die unterstrichenen Mitglieder sind dem Afrika-Verein seit der letzten Ausgabe beigetreten.

• ILF Beratende Ingenieure GmbH • ILV - Fernerkundung GmbH • IMAG GmbH • Imperial Logistics Group (Pty) Ltd • Indmont Sp. z o.o. Sp. Komandytowa • Industrie- und Handelskammer Hanau-Gelnhausen-Schlüchtern • Industrie- und Handelskammer Potsdam • Ingenieurkammer Baden-Württemberg • Inros Lackner SE • Intergest South Africa (Pty) Ltd. • Intertek Caleb Brett Germany GmbH • INZAG Germany GmbH • IPSEN Logistics GmbH • ITO Frankfurt Hans Gerzymisch GmbH • ITS International Training & Support GmbH • IU Group N.V. | **J** | Jacob Lawren Ltd. • Jakob Müller AG • JENOPTIK Robot GmbH • Jens Warneke Export GmbH • Joh. Achelis & Söhne GmbH • Johann Düro GmbH & Co. KG • Johann Heinrich von Thünen-Institut • Johnson& Johnson • Jones & Wagener • Jos. Hansen & Soehne GmbH • Josef Seibel Africa Ltd • Joseph Vögele AG • Josera GmbH & Co. KG • Julius Berger International GmbH | **K** | KAB - Kuckenburg Bureth Boineau et Associes • Karl Kolb GmbH & Co. KG Scientific Technical Supplies • Kaschke Components GmbH • Kedas GmbH • Keller Holding GmbH • KfW Bankengruppe • KHB GmbH • Knauf Gips KG • Knuth Werkzeugmaschinen GmbH • Kochendörfer & F.EE Hydropower GmbH • Koenig & Bauer Sheetfed AG & Co. KG • KOMPTECH GmbH • Konrad-Adenauer-Stiftung e.V. • Korte Law • Körting Hannover AG • Kowry Energy GmbH • KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft • KPRN network GmbH • Krahn Chemie GmbH • Krauss-Maffei Wegmann GmbH & Co. KG • Kühne+Nagel (AG & Co.) KG • Kuraray Europe GmbH | **L** | Landqart AG • LANXESS Deutschland GmbH • LD Didactic AG & Co. KG • Lecturio GmbH • LEVANTE, Engineering and Consulting • Liebherr-Export AG • LPL Projects + Logistics GmbH • Lucas-Nülle GmbH • Ludwig Pfeiffer Hoch- und Tiefbau GmbH & Co. KG • Ludwig Weinrich GmbH & Co. KG • Lufthansa Consulting GmbH • Lufthansa Technik AG • Luvuezu Frederick Manzambi | **M** | MACE FOODS Europe UG • MACS Maritime Carrier Shipping GmbH + Co. • Maleki corporate Group GmbH • MAN Energy Solutions SE • Mann+Hummel GmbH • Manuyoo GmbH • Mares Shipping GmbH • MARLINK SAS • MARTIN ROSE GmbH & Co. KG • MAURER SE • McDermott Will & Emery • Media Consulta International Holding AG • Mefire Import - Export • Merck KGaA • Mercy Ships Deutschland e.V. • Merkur Bank KGaA • Messe Düsseldorf GmbH • Messe Frankfurt GmbH • Messe München GmbH • Metalcorp Industries & Trade B.V. • Meyer & Meyer Holding SE & Co. KG • MOSOLF SE & Co. KG • MTU Friedrichshafen GmbH • Mühlbauer ID Services GmbH • MULTIVAC Sepp Haggenmüller SE & Co. KG | **N** | Neumann Gruppe GmbH • ng- voice GmbH • Dirk Niebel • Nigerianisch-Deutsche Energiepartnerschaft • Nordex SE • NVL News GmbH | **O** | O & J Energy Ltd. • ODDO BHF Aktiengesellschaft • Olaniwun Ajayi LP • Osteuropaverein der deutschen Wirtschaft e.V. • Otto Kessler GmbH & Co.KG | **P** | Pangea Africa Ltd. • PCIP Petronia City Industrial Platform • Pepperl+Fuchs (Pty) Ltd • Peppermint Holding GmbH • Peter Cremer GmbH • Petkus Technologie GmbH • PFISTERER Holding AG • Phoenix Contact GmbH & Co KG • Pinsent Masons Africa LLp • PK Trading and Consulting GmbH • PKS Kommunikations- und Strategieberatung GmbH • Polycare Research Technology GmbH & Co. KG • POLYPHARMA Technologies & Sciences GmbH • Pöttinger Landtechnik GmbH • PRAKLA Bohrtechnik GmbH • PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft • ProBioGen AG • Prosper Africa • PTS - Professional Training Solutions GmbH | **Q** | QG Konstruktion GmbH • QRSKIN GmbH • Queisser Pharma GmbH & Co. KG | **R** | ralf blankenbach gmbh bauunternehmung • Ramboll Deutschland GmbH • rb Consult für Afrika • RDV-CI SARL (Roi des Draps & Vaisselles-CI Sarl) • Rehau VZ AG • RENAC-Renewables Academy AG • Rendeavour • Renewable Energy for Africa GmbH & Co. KG • Result Group GmbH • RIELA Karl-Heinz Knoop e. K. • Robert Bosch (Pty) Limited • Robert Bosch GmbH • ROGGE Holding GmbH • Rohde & Schwarz International GmbH • Röhlig Deutschland GmbH & Co. KG • Roland Berger Pvt. Ltd. • RWE Supply & Trading GmbH | **S** | SAACKE GmbH & Co. KG • SAL Heavy Lift GmbH • SANAVITA Pharmaceuticals GmbH • SAP SE • Schaeffler Technologies AG & Co. KG • Schüler Alleyne Fumagalli Rechtsanwälte • Seba Dynatronic Mess- und Ortungstechnik GmbH • Sellhorn Ingenieurgesellschaft mbH • SEON GmbH • SES Senior Experten Service • SGS Germany GmbH • Sick AG • Siemens (Pty) Ltd South Africa • Siemens AG • Siemens Energy • Siemens Healthineers • ŠKODA AUTO • SMS group GmbH • Société Générale S.A. • SCS Group • SOEX Textil-Vermarktungsgeselllschaft m.b.H. • South African Airways • Spacial Solutions GmbH • Soventix GmbH • Sparkassenstiftung für internationale Kooperation e.V. • Standard Advisory London Limited • STEAG Energy Services GmbH • Stiftung Block • managerohnegrenzen GmbH • StoneX Financial GmbH • Stoof International Holding GmbH • STRABAG International GmbH • Südwestmetall - Verband der Metall- und Elektroindustrie Baden-Württemberg e.V. • SUNfarming GmbH • Sunpower Africa Development Ltd • Suntrace GmbH • Sustainable Finance Risk Consulting GmbH • Swiss Re Corporate Solutions • GmbH • Sysmex Europe GmbH | **T** | Tauber-Solar Holding GmbH • Technofood Requardt GmbH • Theegarten-Pactec GmbH & Co Kg • TFE ENERGY • Tescon Sicherheitssysteme AG • Te So Ten Elsen GmbH & Co. KG • THALES Wirtschaftsrecht • THB Transport- und Handelsberatungsges. mbH • The European House - Ambrosetti • The Mauritius Commercial Bank Limited • The Xsabo Group • Thode + Scobel GmbH & Co. • ThyssenKrupp AG • ThyssenKrupp Mannex GmbH • thyssenkrupp Materials Trading GmbH • thyssenKrupp Plastics GmbH • thyssenkrupp Raw Materials • Tractebel Engineering GmbH • TRANSGERMA Riedl & Kientopf GmbH • Trustworth-e • Turkish Airlines Inc. • TUTWA Germany • TÜV International GmbH • Tysilio Development SAS | **U** | U. I. Lapp GmbH • Uhlmann Pac-Systeme GmbH & Co. KG • Umdasch Group Ventures GmbH • UNIATLANTICO Shipping GmbH & Co. KG • UniCredit Bank AG • Universal Business Center | **V** | VAMED Engineering Deutschland GmbH • VAOS Limited • VDMA e.V. • Verband der Vereine Creditreform e.V. • Veridos GmbH • via AG • Vieira de Almeida e Associados, Sociedade de Advogados, SP RL • voestalpine Böhler Welding Germany Vertriebs GmbH • Voith Hydro Holding GmbH & Co. KG • Volkswagen AG • von Cramm & Co. (GmbH & Co.) KG • vonRoll hydro (deutschland) gmbh & co. kg • VULKAN Africa (Pty) Ltd | **W** | W.A. Fritze GmbH & Co. KG • Walter Ritter GmbH & Co. KG • Wärtsilä Deutschland GmbH • Webber Wentzel Attorneys • Weigert Campesino Research GmbH • White & Case LLP • Wendit GmbH • Western Union International Bank GmbH • Wiechers & Helm GmbH & Co. KG • Wilhelm Reuss GmbH & Co. KG Lebensmittelwerk • WILO SE • Windmöller & Hölscher KG • Wintershall Dea GmbH • Wolf Trading GmbH • Wolfram Krause • Worlée Natur-Produkte GmbH • WUEKRO GmbH | **X** | XPERTIM GmbH | **Y** | YYConnect Farms Ltd. | **Z** | Züfle GmbH • ZST Security Service Consulting and Technology GmbH

The underlined members have joined us since the last issue of the magazine.

Veranstaltungen / Events 2022

© Kasto80 | Dreamstime.com

27th April 2022
AV community, Workshop Circular Economy in Egypt (in cooperation with Business Scouts for Development and RETech)
Contact: Katarina Kunert
Phone: +49 30 20 60 719-33
Email: kunert@afrikaverein.de

28th April 2022
AV SME Special, Online-Seminar: Staff assignments to Africa: Basics on tax- and social security law
Contact: Berit Bürger
Phone: +49 40 419133 26
Email: buerger@afrikaverein.de

28th April 2022
AV Research, 14th scientific advisory board
Contact: Lisa Steinbacher
Phone: +49 30 20 60 719-54
Email: steinbacher@afrikaverein.de

4th May
AV community, Expert circle Automotive (virtual)
Contact: Katarina Kunert
Phone: +49 30 20 60 719-33
Email: kunert@afrikaverein.de

18th – 19th May
AV partners, Zambia-EU Economic Forum
Contact: Wiebke Polomka
Phone: +49 30 20 60 719 –48
Email: polomka@afrikaverein.de

May 2022
AV business mission, Guinea & Côte d'Ivoire-Mining & Raw Materials (BMWK Geschäftsanbahnungsreise Guinea & Côte d'Ivoire, Bergbau- & Rohstoffwirtschaft)
Conakry· Guinea & Abidjan · Côte d'Ivoire
Contact: Tara Méité
Phone: +49 30 20 60 719-53
Email: meite@afrikaverein.de

1st /2nd June
AV hosts, 15th German-African Energy Forum
Hamburg · Germany
Contact: Khadi Camara
Phone: +49 30 20 60 719-56
Email: camara@afrikaverein.de

2nd June
AV community, General Assembly
Hamburg · Germany
Contact: Marlen Stephenson
Phone: +49 30 20 60 719-60
Email: stephenson@afrikaverein.de

20th – 24th June
AV business mission, Technical and Vocational Education and Training (BMWK Geschäftsanbahnungsreise Côte d'Ivoire, Aus- und Weiterbildung)
Abidjan · Côte d'Ivoire
Contact: Tara Méité
Phone: +49 30 20 60 719-53
Email: meite@afrikaverein.de

27th June/1st July
AV business mission , Kenya & Ethiopia – Automotive (BMWK Geschäftsanbahnungsreise Kenya and Äthiopien – Fahrzeug- & Zulieferungsindustrie))
Addis Ababa · Ethiopia & Nairobi, Kenya
Contact: Asmau Nitardy
Phone: +49 30 20 60 719-43
Email: nitardy@afrikaverein.de

4th July/8th July
AV Business mission, Ethiopia Technical and Vocational Education and Training (BMWK Geschäftsanbahnungsreise Äthiopien Aus- und Weiterbildung)
Addis Ababa · Ethiopia
Contact: Asmau Nitardy
Phone: +49 30 20 60 719-43
Email: nitardy@afrikaverein.de

4th July/8th July
AV business mission, Senegal & CIV Healthcare(BMWK Geschäftsanbahnungsreise Senegal & Côte d'Ivoire Gesundheitswirtschaft)
Dkar · Senegal & Abidjan · Côte d'Ivoire
Contact: Tara Méité
Phone: +49 30 20 60 719-53
Email: meite@afrikaverein.de

October
AV hosts, 1st Africa Trade & Invest
Frankfurt · Germany
Contact: Khadi Camara
Phone: +49 30 20 60 719-56
Email: camara@afrikaverein.de

Mehr Informationen zu den einzelnen Veranstaltungen sowie eine Übersicht mit sämtlichen aktuellen Terminen finden Sie auf der Internetseite des Afrika-Vereins unter **www.afrikaverein.de**

You can find more information on the individual trade fairs and events, as well as an overview of all current and upcoming activities, on the website of the German African Business Association, at **www.afrikaverein.de**.

Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft

2022

Mediadaten für das Magazin, aw – afrika wirtschaft

Alle Formate und Preise im Überblick:

Pos.	Anzeigenformat	Platzierung	Laufzeit	Preis
1	1/1 SEITE DIN A4, 4C, U2* ODER U3*	INNENSEITE	4 AUSGABEN	16.000 €
2	1/1 SEITE DIN A4, 4C, U4*	AUSSENSEITE	4 AUSGABEN	18.000 €
3	1/1 SEITE DIN A4, 4C, HOCHFORMAT	INNENSEITE	4 AUSGABEN	6.500 €
4	1/1 SEITE DIN A5, 4C, QUERFORMAT	INNENSEITE	4 AUSGABEN	4.000 €
5	1/1 SEITE DIN A4, 4C, U2* ODER U3*	INNENSEITE	1 AUSGABE	5.000 €
6	1/1 SEITE DIN A4, 4C, U4*	AUSSENSEITE	1 AUSGABE	5.000 €
7	1/1 SEITE DIN A4, 4C, HOCHFORMAT	INNENSEITE	4 AUSGABEN	6.500 €
8	1/2 SEITE DIN A5, 4C, QUERFORMAT	INNENSEITE	4 AUSGABEN	4.000 €
9	1/1 SEITE DIN A4, 4C, HOCHFORMAT	INNENSEITE	1 AUSGABE	2.500 €
10	1/2 SEITE DIN A5, 4C, QUERFORMAT	INNENSEITE	1 AUSGABE	1.500 €

*U2-U4 (Umschlagseiten)

Weitere Informationen zu unseren Anzeigen-Angeboten finden Sie online unter www.afrikaverein.de/journal/magazin. Hier können Sie unsere vollständigen Mediadaten einsehen und herunterladen. Bei Fragen wenden Sie sich direkt an uns. Ihr Ansprechpartner:
Daniel El-Noshokaty | el-noshokaty@afrikaverein.de | +49 30 20 60 719-77

12-13 OCT
2022

1st AFRICA TRADE & INVEST

Frankfurt am Main · Germany

It is not surprising that the most ground-breaking innovations are currently being created on the African continent, as demonstrated for example by the Alphabet project, which is already using laser tech to beam terrabytes over several kilometres in Central Africa. These developments foster entrepreneurial innovation, regional economic growth, increase productivity and have a positive impact on the African labour market.

WHAT?

- Trade Finance
- Payment methods
- Investment Instruments
- eHealth
- eGovernance
- Industry 4.0
- Mobility
- Logistics
- Assurance/Reassurance

WHO?

Meet German, African and European decision makers in business and politics, trade and finance experts, project developers, utilities, financiers & investors, development cooperation and think tanks.

ADDITIONAL FEATURE:

As the adaption to the changing world of work through education and training system will play a crucial role in the success of digitalized economies, we will provide a focus programme strand for TVET-related topics.

WHY?

Do not miss two conference days with up to three parallel sessions and networking in person. Be part of our first edition of the Africa Trade and Invest Forum and shape the future of trade and investment with us!

Afrika-Verein
der deutschen Wirtschaft

Vorschau auf Heft 2/2022

Schwerpunkt: Arbeitsplätze in Afrika durch Aus-, Weiter- und Fortbildung

Die Schaffung von nachhaltigen Arbeitsplätzen in Afrika ist eine der zentralen Herausforderungen unserer Zeit. Der Kontinent mit seiner jungen Bevölkerung braucht Millionen von neuen Jobs, um den Menschen eine wirtschaftliche Perspektive geben zu können. Mit der Schaffung von Arbeitsplätzen allein ist es aber nicht getan, denn es müssen auch ausreichend qualifizierte Arbeitskräfte ausgebildet werden. Auch hier stehen deutsche Unternehmen immer wieder vor großen Herausforderungen. Doch der Markt ist in Bewegung gekommen, denn die Aus-, Weiter- und Fortbildung von Arbeitskräften entwickelt sich immer mehr zu einem Geschäftsfeld. Welche Programme es gibt und wie die unterschiedlichen Strategien der Länder Afrikas sind und welche Möglichkeiten sich in diesem Bereich bieten, wollen wir in der nächsten Ausgabe der ***aw*** beleuchten, die im Juli 2022 erscheint.

Sind Sie an einer Anzeige oder einem Gastbeitrag interessiert? Dann melden Sie sich schnellstmöglich bei uns.

Ihr Ansprechpartner: Daniel El-Noshokaty
Tel.: +49 30 20 60 719-77 · E-Mail: el-noshokaty@afrikaverein.de

Preview of Issue 2/2022

Featured Topic: Creating jobs in Africa through education and training

The creation of sustainable jobs in Africa is one of the central challenges of our time. With its young population, the continent needs millions of new jobs to provide people an economic future. However, creating jobs alone is not enough, because sufficiently qualified workers must also be trained. Here too, German companies are repeatedly faced with major challenges. However, the market is on the move, and the training and education of workers is becoming more and more of a business area. In the next issue of the ***aw***, which will be published in July 2022, we will look at which programmes are available, the various strategies of African countries, and the opportunities on offer in this area.

Are you interested in an advertisement or a guest article? Then get in touch with us as soon as possible.

Your contact person: Daniel El-Noshokaty
T.: +49 30 20 60 719-77 · Mail: el-noshokaty@afrikaverein.de

Afrika-Verein
der deutschen Wirtschaft

Das Foto oben zeigt das Pilot-Solarkraftwerk (20 MW) der Xsabo-Gruppe in Kabulasoke (Zentral-Uganda). Es ist das größte Solarkraftwerk in Ost- und Zentralafrika und wurde im Januar 2019 von S.E. Yoweri K. Museveni, Staatspräsident der Republik Uganda, feierlich in Betrieb genommen.

The photo above shows The Xsabo Group's Pilot Solar Power Plant (20MW) in Kabulasoke (Central Uganda). It is the largest solar power plant in East and Central Africa and was commissioned by H.E. Yoweri K. Museveni, President of the Republic of Uganda, in January 2019.

THE XSABO GROUP: COMMERCIAL DIPLOMACY FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND PROSPERITY

Wir sind eine stetig wachsende internationale Marke mit einem afro-europäischen Flair.

The Xsabo Group initiiert herausragende Projekte, um afrikanische Regierungen in ihren Bemühungen zu unterstützen, ihrer Bevölkerung einen Weg aus der Armut zu ebnen und so Wohlstand zu fördern. Dazu gehören verschiedene Projekte zur Schaffung von Wohlstand, die für einige afrikanische Länder geplant sind, sowie das 150 MW Solarprojekt in Uganda, unser Vorzeigeprojekt.

Wie ein Orchesterdirigent sichern wir uns erfolgskritische Wettbewerbsvorteile, indem wir „Best-in-Class"-Akteure in unsere Wertschöpfungskette integrieren.

Zudem gibt The Xsabo Group über The Xsabo Foundation auch der Gemeinschaft, wo sie tätig ist, etwas zurück. Wir sind damit ein Beweis dafür, dass Gutes zu tun ein gutes Geschäft ist!

We are a steadily growing international brand with an Afro-European flair.

In Africa, The Xsabo Group has initiated high profile projects supporting the corresponding Government's efforts to pave a path for their people out of poverty and thus spur prosperity. This includes wealth creation projects planned for various African countries and powering development like through our flagship 150MW solar power project in Uganda.

As with an orchestra conductor, we secure pivotal comparative advantage by integrating "Best-in-Class" players into our value creation chain.

The Xsabo Group also gives back to host communities through The Xsabo Foundation. We are living proof that doing good is good business!

BUSINESS NETWORKING | COMMERCIAL DIPLOMACY | INTERIM MANAGEMENT | MARKET ENTRY STRATEGIES | SPECIAL PROJECT LIFE SCIENCES

Mobile Executives Serving Global Customers Globally

AMSTERDAM | BANJUL | BERLIN | LUXEMBURG | NEW YORK | STARNBERG/MUNICH | ZÜRICH

CLIFFORD

CHANCE

MAXIMISE YOUR FINANCING POWER – MINIMISE RISK.

Our Africa teams field more than 40 years of business and legal experience, providing exceptional advice on major and quite often market first projects across the continent. We help you anticipate and deal with the evolution of markets in the fast-changing African business and legal environment.

1. **Ports, Wind and Solar projects** (Morocco)
2. **Kairouan Solar PV Project** (Tunisia)
3. **West Bakr Wind farm** (Egypt)
4. **Malicounda Power Project** (Senegal)
5. **Atinkou IPP** (Côte d'Ivoire)
6. **Five solar plants** (Burkina Faso)
7. **Bridge Power Project** (Ghana)
8. **Dangote's greenfield fertilizer manufacturing plant and a greenfield crude oil refinery plant** (Nigeria)
9. **Oil licence OML 17** (Nigeria)
10. **Nachtigal Hydropower Project** (Cameroon)
11. **Corbetti and Tulu Moye geothermal projects** (Ethiopia)
12. **Owendo Port** (Gabon)
13. **Hakan Peat-Fire Power Station** (Rwanda)
14. **Bujagali II Hydro Power Plant** (Uganda)
15. **Lots 15 and 18 of the Kenya Annuity Road Programme** (Kenya)
16. **Maamba Power Project** (Zambia)
17. **Temane Trans-formational Power Project** (Mozambique)
18. **Otavi Cement Plant** (Namibia)
19. **Dorper Wind Farm** (South Africa)
20. **Redstone Solar Thermal Power Project** (South Africa)

YOUR KEY CONTACT IN GERMANY

Dr. Florian Mahler
Partner

T +49 211 4355 5232
E florian.mahler
@cliffordchance.com

Our international and multidisciplinary team supports you on English and German law in Afrikaans, English, French and German language.

FIND OUT MORE ABOUT US!

"CLIFFORD CHANCE REALLY UNDERSTAND THE AFRICAN CONTINENT. THEY HAVE THE EXPERIENCE NEEDED TO ACTUALLY HAVE A FEEL FOR IT."

CHAMBERS GLOBAL – AFRICA

"THEIR DEDICATION TO CLIENT OUTCOMES IS OBVIOUS, AND THEIR DEEP EXPERIENCE IN THE AFRICAN MARKET WILL HASTEN ALONG EVEN THE MOST STUBBORN DEALS."

CHAMBERS GLOBAL – AFRICA

WWW.CLIFFORDCHANCE.COM